



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

Diploma de Posgrado Interuniversitario en Gestión de Empresas Vitivinícolas

WIN.EBS THE WINE
BUSINESS
SCHOOL

U UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA



El sector vitivinícola cada vez más demanda personal cualificado para gestionar adecuadamente sus empresas, enfrentadas a un entorno altamente competitivo y una economía globalizada.

El gran número de productos de calidad y prestigio, así como las diferentes denominaciones de origen con las que contamos en Cataluña, nos avalan para conseguir que el éxito de estos productos se adecuen a su potencial.

Este programa pretende dar respuesta a esta necesidad, tanto en lo referente a la gestión de la empresa vitivinícola como al conocimiento del producto que vertebra estas empresas.

Ficha Técnica

Destacable:

Es un diploma de postgrado interuniversitario con la Universidad de Vic.

Las clases presenciales van de octubre de 2017 a junio de 2018.

Código:

EGEVIEA-M2-2017-2

Título al que da derecho:

Diploma de Posgrado

Dirigido a:

- Titulados universitarios y profesionales con experiencia en el sector vitivinícola que quieran profundizar sus conocimientos y potenciar sus habilidades directivas.
- Titulados universitarios y profesionales con potencial para acceder a posiciones directivas a corto plazo.
- Personas emprendedoras que quieren prepararse para incorporarse profesionalmente en el sector vitivinícola.

Objetivos:

Profesionalizar el sector vitivinícola, ofreciendo una formación eminentemente práctica y centrada en la mejora de la gestión empresarial: internacionalización, búsqueda de nuevos mercados e innovación, todo ello desde una doble vertiente: la gestión y la viticultura.

Itinerario formativo:

Este Diploma de Postgrado está diseñado para poder cursar sus módulos como cursos de extensión universitaria, obteniendo en finalizarlos, un certificado de aprovechamiento.

[Gestión y Organización Vitivinícola](#)

Salidas profesionales:

Dirección y gestión de empresas del sector vitivinícolas, tanto elaboradoras, distribuidoras como comercializadoras

Departamentos financieros, comerciales, marketing, personas y operaciones de de Empresas del sector vitivinícolas, tanto elaboradoras, distribuidoras como comercializadoras.

Fechas:

del 20/10/2017 al 31/10/2018

Horario:

Viernes de 16 a 20.30 h. y sábados de 9 a 14 h.

Ubicación:

Sede de la Wine Business School Vilafranca del Penedès C/Amàlia Soler, 29. 08720-Vilafranca del Penedès.

Impartición:

presencial

Duración:

30 ECTS

Precio:

2500

Dirección:

Olga Busto Busto

Xavier Fumanal Cuadrat

Coordinación académica:

Pedro Cabanillas Amboades

Docentes:

Montserrat Nadal Roquet-Jalmar

Joan Miquel Canals Bosch

Fernando Zamora Marin

M. Assumpta Mateos Fernández

Nicolas André Louis Rozes

Albert Mas Barón

Pedro Cabanillas Amboades

Christophe Marquet

Antonio Giulliodori

Judith Gran Serrano

Xavier Fumanal Cuadrat

Jordi Rojas Donada

Antoni Viladomat Vers

Montserrat Mestres Solé

Josep Albertí Pradera

Xavier Ybargüengoitia Millet

Enric Bartra Sebastian

Ruth Troyano Puig

Contacto FURV:

Raquel Ramos - raquel.ramos@fundacio.urv.cat

Teléfono de contacto:

977 77 99 64

Más información:

Este curso cumple los requisitos para ser bonificado a través de la [Fundación Tripartita](#) (FTFE).

Para más información podéis contactar con Pilar Álvarez:

bonificacio.tripartita@fundacio.urv.cat.

Programa

Módulo: Diseño y planificación estratégica

ECTS: 3

Duración: 22 h.

Contenido:

1. Contexto sectorial y entorno competitivo en transición

- Economía vitivinícola
 - Los mercados agrarios
 - Análisis del sector agrario
 - El sector vitivinícola en Cataluña y España
 - Marco institucional para el sector vitivinícola
- Entorno de la UE
 - Modelo vitivinícola europeo
 - La Política Agrícola Común (PAC) - Antecedentes, Objetivos y principios
 - La Agenda 2000
 - Instrumentos financieros: el FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola)
 - La PAC y la ampliación de la UE
- Entorno internacional
 - Mercados mundiales: comercio interior y exterior
 - Mecanismos de regulación de mercados
 - Principales zonas de producción: Europa, América, Oceanía, Asia y Norte América.
- Entorno legal
 - Legislación internacional, comunitaria y estatal
 - Derecho vitivinícola: la nueva ley del vino
 - Fiscalidad de empresas vitivinícolas
 - Propiedad industrial: patentes, marcas, denominaciones de origen
 - Seguridad y calidad alimentaria: certificaciones

2. Estrategia y crecimiento empresarial

- La empresa en el contexto del sistema económico
- Análisis estratégico: estructura competitiva y análisis interno
- Formulación de la estrategia
- Modelos organizativos
- Adecuación organizativa
- Implantación de la estrategia
- Control y seguimiento de la estrategia

Módulo: Márqueting y comercialización. Juego de Simulación

ECTS: 2

Duración: 36 h.

Contenido:

1. Márketing. Claves del éxito y referentes

- Orientación de las empresas
- Claves del éxito y errores más comunes
- Donde jugamos.
- Porque vendo o no
- Modelos referentes. Las 15 Ps.

2. Modelo de negocio

- Referentes a medida
- Estrategias empresas vitivinícolas
- Planes de marketing más adecuadas
- Formulación estratégica: valor - segmentación -Posicionamiento
- Casos prácticos

3. Propuestas de valor y pricing

- ¿Qué presentamos al mercado?
- ¿Qué valoran los consumidores?
- ¿Qué valoran los distribuidores?
- Consejos en aplicación y decisiones de prez

4. Comunicación, impulsión y distribución

- Planes de comunicación eficaces
- Estructura de planes de comunicación a corto o largo plazo
- Casos prácticos
- Publicidad y relaciones públicas
- Imagen y *branding*
- Otros modelos de comunicación
- Modelos de distribución.

5. Postventa, promociones y relaciones

- Relaciones con clientes
- fidelización
- Promociones de ventas
- Influencia

6. Consejos útiles

- Queremos hacer dinero o hacer vino?
- Casos de trabajo
- Planes de marketing: grandes empresas, pequeñas empresas
- Planes de marketing: nuevos mercados
- Oportunidades y networking
- Influencia

7. Juego de simulación

- Investigación de mercados
- Creación de marcas
- Creación de propuesta de valor y mensajes
- Trabajo en equipo
- Medios de comunicación
- Juego de Simulación: ¿Hacemos un Catavinos?

Módulo: Márqueting internacional, branding i márqueting digital

ECTS: 1,5

Duración: 27 h.

Contenido:

1. Diseño de una estrategia de internacionalización para el sector de vinos y cavas

- Segmentación adecuada del mercado
- Definir estrategia de desarrollo de negocio a nivel internacional
- Posicionamiento en precio en función de los costes operativos
- Ejemplos reales

2. Optimización de los recursos de trade marketing a nivel internacional

- Prospección de los actores claves en la Distribución
- Selección de los canales de retail
- Aprender herramientas de negociación por el canal retail export
- Casos prácticos

3. Introducción al Marketing Digital

- Desmentimos mitos. Nada es fácil. Y menos el marketing digital
- Diferencias principales con el marketing tradicional: el ROI los canales

4. La estrategia DIGITAL

- Así, ¿qué quiero hacer en internet?
- La Ultra-Segmentación: la base de todo

- El embudo de conversión y El mundo al revés: "el embudo invertido": hay que tomárselo con calma.
- El iceberg de internet: los CMS s + Responsive Design, o como se ve mi tienda en dispositivos móviles
- Plugins varios que hacen casi masajes! Desde los más enfocados al CRO hasta los complementarios para la Correcta gestión de mi ecommerce: Transporte, sistemas de pago, seguridad ...

5. Y una vez ya se que tengo que hacer ... como lo hago porque me encuentren?

- ¿Qué debo hacer para que google nos encuentre y salga yo el primero? SEO local y SEO básico
- Y todo depende de google? En la red cada día hay más opciones para darse a conocer. Otras formas de generar tráfico
 - Emailmarketing
 - SEM
 - Marketing de contenidos
 - Redes Sociales B2C, principalmente Facebook
 - Publicidad segmentada
- El marketing de contenidos de calidad.

6. Introducción a la analítica WEB. Los KPI s

The [Text editor online](#) - edit text with free service.

Módulo: Dirección de equipos y habilidades directivas

ECTS: 3

Duración: 23 h.

Contenido:

1. Dirección de personas y equipos

- Profundizar en las claves del éxito
- Mapa de competitividad
- Roles y tareas del mando
- Conocer más a las personas
- Innovamos en la gestión

2. Desarrollo de competencias

- Saber transmitir mejor
- Saber decir las cosas. asertividad
- Saber dar órdenes

- Saber persuadir con eficacia
- Saber recibir y emitir críticas

3. Liderazgo en tiempos de transformación

- El comportamiento de las personas dentro de las organizaciones
- Trabajo en equipo
- Liderar en tiempos de cambio
- Gestión del tiempo

4. Liderazgo en tiempos de transformación

- El comportamiento de las personas dentro de las organizaciones
- Trabajo en equipo
- Liderar en tiempos de cambio
- Gestión del tiempo

5. El líder eficaz

- Estilos de liderazgo
- Factores decisivos para lograr objetivos
- Competencias de coaching
- Fortalecimiento del feedback

6. Gestión de situaciones conflictivas

- Resolución de conflictos
- Gestión de crisis corporativa
- Negociaciones complejas

Módulo: Gestión de provisionamientos, logística y distribución

ECTS: 2

Duración: 18 h.

Contenido:

1. Aprovisionamiento

- Organización de aprovisionamiento dentro de la empresa
- Principios básicos de aprovisionamiento (punto de pedido, lead time ...)
- Diferentes tipos de aprovisionamiento
- MRP
- Principales componentes de una bodega y características de aprovisionamiento de cada
- Evaluación de proveedores

- KPIs básicos de aprovisionamiento

2. Aprovisionamiento

- Control de recepciones
- ORGANIZACIÓN interna
- Control de expediciones
- Diferentes sistemas de estanterías (dinámicas, drive in ...)
- Maquinaria: trilaterales, preparadoras, trans-elevadores, ...
- Etiquetado: EAN13, DUM14, EAN 128
- RFID
- Sistemas de Piking por voz, pick to voice, ...
- SGA y ejemplos
- KPIs básicos de almacén

3. Distribución:

- Estilos de distribución y ventajas e inconvenientes (distribuidor, cliente final)
- Agencias externas (cotizaciones) y autónomos vs personal propio de transporte
- Exportación: documentaciones (CMR, BL, DA500)
- Visión d'incoterms y cotizaciones de contenedores
- Métodos de trinca de carga (bolsas de aire, ...)
- Sistemas de seguimiento de flota de vehículos (controles de temperatura, localización)
- KPIs básicos de distribución

Módulo: Gestión financiera

ECTS: 3

Duración: 27 h.

Contenido: 1 Gestión económico-financiera y sistemas de información para la dirección

- La realidad empresarial y su entorno. Factores de cambio.
- Introducción a la contabilidad
- Análisis de Balances y cuentas de explotación
- Gestión presupuestaria y tesorería
 - La previsión de ingresos y gastos
 - La confección del presupuesto y el plan de tesorería
 - El control presupuestario
 - Fuentes de financiación

- Negociación bancaria
- La gestión de los excedentes de tesorería
- Evaluación de las alternativas de inversión
- Analítica de costes
 - Determinación del coste de productos y servicios
 - El control y la reducción de costes

2 Gestión fiscal

- Procedimientos tributarios de aplicación al sector
- Obligaciones formales a nivel fiscal de las empresas y de los empresarios
- Impuestos: Sociedades, IVA, IRPF
- Actuaciones en casos de inspecciones tributarias y fiscales

[online HTML editor](#) free online tool hosted by 4html.net.

Módulo: Viticultura

ECTS: 2,5

Duración: 24,5 h.

Contenido:

1. Introducción.

- Historia de la viña y extensión actual del cultivo a nivel superficie mundial.
- Modelos actuales de viticultura.
- Clasificación sistemática de las Vitáceas
- Características de las principales variedades portainjertos.

2. Edafología y climatología vitícolas

- Parámetros climáticos; Diagramas, clasificaciones climáticas vitícolas
- Componentes el suelo: componentes orgánicos e inorgánicos
- Propiedades físicas y químicas del suelo.

3. El ciclo biológico de la vid

- Ciclo vegetativo. El llanto, la brostada, crecimiento de los órganos verdes, crecimiento de la baya, agostamiento.
- Ciclo reproductor. La floración y cuajado. El envero y formación de la semilla. Maduración fenólica y aromática. Determinación de la fecha de vendimia.

4. Plantación de un viñedo

- Estudios previos a la plantación
- Diseño y trazado de la plantación: densidad y marco de plantación.
Sistemas de Plantación
- Sistemas de conducción: sistemas verticales y horizontales. Materiales para implantar el emparrado
- prácticas vitícolas

5. Protección sanitaria

- Plagas y enfermedades
- Viticultura convencional
- Viticultura de protección integrada,
- Viticultura ecológica
- Viticultura biodinámica

Módulo: Enología

ECTS: 3

Duración: 29,5 h.

Contenido:

1. La vendimia, criterios de calidad. La madurez industrial y madurez fenólica, medida de la sanidad.

- Composición de la uva, controles de madurez. Sistemas de vendimia y transporte de la uva.
- Recepción y tratamiento de la vendimia, principales transformaciones prefermentativas en elaboración de blancos y negros.

2. Composición química del vino, principales parámetros y rangos habituales en mostos y vinos. Aditivos y coadyuvantes empleados en enología.

- Determinaciones claves en la caracterización del vino y parámetros de calidad.
- Los conservantes utilizados en enología: el dióxido de azufre, ácido sórbico, ácido ascórbico.
- Principales coadyuvantes: aditivos de clarificación y de estabilización fisicoquímica y microbiológica.

3. La microbiología del vino: fermentación alcohólica y maloláctica.

- La fermentación alcohólica. Microorganismos implicados y

metabolómica del proceso.

- La fermentación maloláctica. Descripción el proceso y principales bacterias implicadas.

4. Elaboración de vinos blancos y rosados. Proceso tradicional y nuevas tendencias.

- La obtención del mosto y su clarificación
- Parámetros críticos en la fermentación y diferentes metodologías empleadas.
- Limpidez del vino: estabilización proteica y tartárica.

5. Elaboración de vinos tintos.

- Los vinos jóvenes y los vinos de maceración carbónica.
- La maceración como estrategia de extracción de color y polifenoles los vinos de crianza.
- Los compuestos fenólicos en relación con las sensaciones organolépticas.
- Técnicas prefermentativas y aspectos principales relativos al proceso de elaboración.

6. Envejecimiento y crianza de los vinos tintos

- El roble. Origen botánico y geográfico.
- La bodega y los elementos que intervienen en la cesión de sabor y aromas.
- Estrategias de envejecimiento según el perfil sensorial de los vinos.
- Alternativas tecnológicas

7. Vinificaciones especiales

- Los vinos dulces naturales. Los vinos rancios
- Los vinos generosos.
- Los vinos botrytitzats. Los vinos de hielo.

8. Elaboración de vinos espumosos: proceso de elaboración. Método tradicional: rasgos diferenciales en el vino base, segunda fermentación, crianza, aclarada y degüelle.

- Principales metodologías de elaboración de vinos espumosos.
- Elaboración de espumosos por el método tradicional: el cava, rasgos característicos en comparación con el champagne.
- La cinética de la segunda fermentación y los factores que afectan.
- La crianza y clarificación en el método tradicional. Expedición: degüelle, tipologías de vinos y conservación.

Módulo: Análisis sensorial

ECTS: 3

Duración: 28,5 h.

Contenido:

1. Mecánica de la cata, aspectos principales.

- Los sentidos utilizados en la cata
- Condicionantes en el análisis sensorial
- La secuencia de una degustación

2. Fisiología de los sentidos y su interconexión.

- La vista, el olfato y el gusto
- Interacción entre los sentidos

3. Principales aromas y su potenciación, en función del tipo de vinos. Identificación y localización en vinos.

- Principales aromas que se encuentran en vinos blancos y su evolución durante el envejecimiento.
- Principales aromas que se encuentran en vinos rosados ¿¿y su evolución durante el envejecimiento.
- Principales aromas que se encuentran en vinos tintos y su evolución durante la crianza y el envejecimiento.

4. Principales defectos y su origen.

- Defectos de origen de la uva dañado
- Defectos microbiológicos.
- Las contaminaciones por envase.

5. Subjetividad en la degustación; importancia de la memoria y de la referencia.

- Minimización de la subjetividad.
- Utilización de test de discriminación: cata triangular, cata por parejas.

6. Descripción de vinos, fichas de cata descriptivas y el análisis descriptivo cuantitativo.

- La cata escrito, oral y comercial.
- Utilización de fichas en la cata de vinos blancos, rosados, tintos y espumosos de diferentes variedades y orígenes.

7. Cata y caracterización de los vinos de las principales zonas

vitivinícolas españolas

Módulo: Cultura vitivinícola

ECTS: 3

Duración: 28,5 h.

Contenido:

1. El vino a lo largo de la historia.

- Origen del vino en la historia humana
- Aspectos sociales del vino.

2. El vino como alimento.

- Metabolismo del alcohol en el cuerpo humano
- Vino y salud.
- La paradoja francesa. Efectos del consumo moderado vino.

3. Principales regiones vitivinícolas del mundo: tendencias.

- Principales tipologías de vinos.
- Los mayores productores: España, Francia, Italia. Características generales de cada país. Retos de exportación.
- El nuevo mundo y su acción exportadora: Sur América, Australia, Sudáfrica.

4. Los sommeliers en el sector vitivinícola.

- Formadores de opinión, comunicadores.
- Integración de los sumilleres en el sector.
- El servicio de los vinos: Temperatura, copas, botellas, utillaje.
- La decantación de los vinos.
- Gestión, conservación y evolución de los vinos en la bodega.

5. Maridajes: gastronomía y vino.

- Criterios para la combinación: afinidad y contraste.
- Semántica del casamiento.
- El maridaje molecular.

6. La comunicación en el sector vitivinícola, un reto del siglo XXI

- Qué hay detrás de una botella?
- Análisis de las tipologías de comunicación
- El enoturismo. Análisis de diferentes proyectos, alternativas.

7. Cata y caracterización de los vinos de las principales zonas vitivinícolas mundiales.

Módulo: Certificaciones y seguridad alimentaria

ECTS: 1

Duración: 10 h.

Contenido:

1. Calidad de producto

- Sistemas de certificación del Consorcio de Inspección y Control para el cumplimiento del pliego de condiciones de las Denominaciones de Origen Protegidas
- Desarrollo y análisis de casos prácticos.

2. Calidad en la gestión

- ISO 9001: 2015. Nuevo enfoque en la gestión de procesos, basada en la evaluación del riesgo y los resultados.
- Análisis de las mejoras de la versión 9001: 2015 con respecto a antiguas versiones de la norma

3. Seguridad alimentaria en Bodega.

- Pre-requisitos para el análisis y control de puntos críticos en una Bodega (HACCP)
- Sistemas de gestión de la Seguridad alimentaria: ISO 22000, BRC, IFS, GLOBAL GAP, EURENGAP Y FSCC 22000

Módulo: Tutoría

ECTS: 3

Duración: 9 h.

Contenido: .

Módulo: Prácticas (salidas de campo)

Duración: 30 h.

Contenido: .

Fundación URV. Centro de Formación Permanente

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio