



Campus Internacional  
**del vino**

# Máster Internacional Matarromera en Gestión de Empresas Vitivinícolas

Objetivos específicos

## Máster Internacional Matarromera en Gestión de Empresas Vitivinícolas Índice de contenidos

Módulo 1. Gestión empresarial de una bodega	3
Objetivos generales	3
Objetivos específicos	3
Módulo 2. Viticultura	4
Objetivos generales	4
Objetivos específicos	4
Módulo 3. Enología	5
Objetivos generales	5
Objetivos específicos	5
Módulo 4. Operaciones, logística y calidad	6
Objetivos generales	6
Objetivos específicos	7
Módulo 5. Comercialización	8
Objetivos generales	8
Objetivos específicos	8
Módulo 6. Comunicación, Marketing y Responsabilidad Social Corporativa	9
Objetivos generales	9
Objetivos específicos	9
Módulo 7. Enoturismo	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos	10
Módulo 8. Innovación	11
Objetivos generales	11
Objetivos específicos	11
Módulo 9. Proyecto Fin de Máster	12
Objetivo general	12
Objetivos específicos	12

## Módulo 1. Gestión empresarial de una bodega: aspectos estratégicos, empresariales y económico financieros

### Objetivos generales

- Explicar los procesos de gestión estratégica de una empresa bodeguera, y manejar las herramientas necesarias para dicha gestión estratégica.
- Transmitir las principales habilidades directivas necesarias en una empresa bodeguera (y de otro sector).
- Aclarar las principales responsabilidades de la alta dirección de una bodega, desde las perspectivas ética, social y legal.
- Explicar las diferentes alternativas organizativas para una empresa, y las más adecuadas para una bodega
- Explicar los principales objetivos de la gestión de recursos humanos

### Objetivos específicos

- Explicar el funcionamiento de una empresa vitivinícola.
- Sentar las bases para el desarrollo de habilidades directivas.
- Explicar la importancia de la alineación de la cultura corporativa con la estrategia de la empresa.
- Aprender los principales procesos de la gestión de recursos humanos.
- Aclarar las diferentes teorías sobre motivación en una empresa bodeguera, su aplicación y sus limitaciones.

## Módulo 2. Viticultura

### Objetivos generales

- Obtener conocimientos sobre la anatomía de la Vid.
- Conocer el funcionamiento de ciclo del viñedo.
- Manejo del Viñedo.
- Sistemas de conducción y poda.
- Diseño de plantaciones.
- Elecciones de variedades, clones y portainjertos.
- Enfoque del fruto del viñedo hacia la elaboración del vino.
- Conocimiento de enfermedades y tratamientos.

### Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades en el alumnado en aspectos clave de la viticultura tales como elección de patrón y variedad, manejo del viñedo, prevención y correcto estado fitosanitario, momento adecuado de vendimia...
- Fomentar la capacidad y el conocimiento vitícola tanto de variedades nacionales como internacionales, su relación con el medio en el que se asientan y su aptitud enológica.
- Resolución de casos prácticos acorde a los conocimientos adquiridos y relativos a los conocimientos vitícolas desarrollados: elección de parcela de plantación, material vegetal, sistema de conducción, manejo del terreno...

## Módulo 3. Enología

### Objetivos generales

- Adquirir un conocimiento amplio y general sobre la composición de la uva y las características diferenciadoras que hay entre unas variedades y otras
- Conocer la composición química de un vino, componentes mayoritarios y minoritarios
- Conocer las aptitudes sensoriales de los vinos de nuestro entorno y con qué platos son más adecuados disfrutarlos.
- Conocer las diferentes formas de elaboración que existen, tecnología enológica, sistemas de envasado, la utilización del oxígeno durante los procesos de elaboración y crianza, etc
- Conocer las denominaciones de origen españolas y del resto del mundo, qué caracterizan a cada una de ellas y sus vinos más representativos
- Saber cómo elegir un vino para un momento adecuado, su preparación, servicio y correcta degustación
- Introducirnos en el análisis sensorial, fases de la cata y cómo podemos identificar los atributos más característicos de los vinos. Profundizar en el lenguaje descriptivo para la descripción de los vinos con nuestros amigos o personas con conocimientos del sector
- Dominar los cuidados medioambientales que debemos tener en la industria bodeguera para preservar nuestro entorno

### Objetivos específicos

- Conocer las diferencias ampelográficas, químicas y sensoriales entre unas variedades de uva y otras

- Profundizar en la composición aromática y la composición polifenólica que permiten diferenciar unos vinos de otros
- Diferentes tipos de madera que permiten elaborar un vino, aportes sensoriales, etc
- Identificar defectos en vinos a través de nuestros sentidos.

## Módulo 4. Operaciones, logística y calidad

### Objetivos generales

- Disponer de un conocimiento amplio y general sobre las áreas de operaciones, logística y calidad en una bodega.
- En la parte de operaciones, el objetivo global es adquirir conocimiento de las mejores prácticas gestión y entender sus fundamentos para poder aplicarlas.
- En cuanto a calidad, el objetivo global la comprensión de los sistemas integrales de gestión de la calidad y de la seguridad alimentaria. Optimizar el valor aportado a los clientes con la mayor eficacia y eficiencia, y con el objetivo permanente de mejora continua y errores cero. Para alcanzar este objetivo se utilizará el sistema APPCC. Este sistema, basado en fundamentos científicos y sistemáticos, permitirá al alumno identificar peligros específicos y medidas para su control centrándose en la prevención en lugar de basarse principalmente en el ensayo del producto final.
- En el área de logística, el alumno debe adquirir conocimiento de las principales opciones existentes y de las pautas y criterios recomendados para su gestión en un entorno bodeguero.

## Objetivos específicos

- Transmitir el conocimiento de la problemática, las restricciones y los procesos fundamentales en el área de operaciones de una bodega.
- Explicar el concepto de ERP o Sistema Integrado de Gestión.
- Enseñar a gestionar las compras y las existencias.
- Explicar la gestión básica de almacenes.
- Fijar criterios para la posible externalización o subcontratación de operaciones.
- Adquirir la capacidad de aplicar los principios del sistema APPCC para que el alumno puede identificar los peligros específicos de su actividad, a fin de eliminar el riesgo o disminuirlo hasta un nivel aceptable.
- Crear, aplicar y mantener procedimientos eficaces de control para garantizar la protección de la salud de los consumidores, de acuerdo con los principios en los que se basa el sistema de autocontrol.
- Conocer las herramientas necesarias para tener un control exhaustivo de las diferentes etapas y procesos de producción.
- Adquirir conocimientos para prevenir problemas relativos a la higiene y a la seguridad alimentaria antes de que sucedan y evitar su recurrencia.
- Aplicación final del sistema de análisis de peligros y puntos de control crítico (APPCC) del *Codex Alimentarius*.
- Gestión de almacenes aplicando un criterio de optimización de recursos humanos y técnicos.
- Normativa legal y de calidad aplicada a almacenes y operadores logísticos. IFS LOGISTIC
- Conocer, establecer y gestionar procedimiento para la recepción y salida de mercancía.
- Operadores logísticos: Conocimiento de los existentes en mercado actual. Proceso para la contratación de un nuevo operador logístico.

- Transporte: Conocimiento de las empresas de transporte más importantes en el mercado actual, explicación y comparativa de tarifas.
- Resolución de incidencias: Gestionar la relación con el cliente final, y proveedor logístico y de transporte. Reflejo en el sistema de calidad de las no conformidades.
- Manejo de la logística y el transporte en un sistema ERP. Saber gestionar los puntos detallados en este apartado con el sistema ERP a través de ejemplos
- Administración: Emisión de facturas, albaranes a cliente final, incluyendo las incidencias. Pago de facturas, sistemas de control para los envíos realizados y facturados.

## Módulo 5. Comercialización

### Objetivos generales

- Adquirir un conocimiento amplio y general sobre las diferentes metodologías y análisis de los mercados, políticas de precios, enfoques comerciales, etc., encaminados a introducir, y desarrollar con éxito productos vitivinícolas en las diferentes oportunidades que se nos ofrecen.
- Conocimientos amplios y generales de la gestión interna y externa de un departamento comercial de una Bodega de Vino.

### Objetivos específicos

- Conocer los diferentes tipos de Denominaciones de Origen y sus vinos.
- Reconocer y analizar los diferentes mercados del vino.

- Analizar y tomar decisiones sobre los nichos de actuación en los mercados del vino.
- Conocer, desarrollar y aplicar diferentes políticas comerciales en función de las necesidades y oportunidades.
- Conocer y gestionar un departamento comercial.
- Conocer y gestionar las diferentes necesidades que tiene un departamento comercial.

## Módulo 6. Comunicación, Marketing y Responsabilidad Social Corporativa

### Objetivos generales

- Conocer la importancia que tiene el marketing para una bodega o empresa vitivinícola
- Disponer de un conocimiento amplio y general sobre las diferentes técnicas de marketing asociadas al sector del vino.
- Conocer las herramientas más importantes dentro del universo digital (redes sociales, entorno 2.0)
- Suministrar al alumno elementos diferenciadores para una correcta implantación de un plan de marketing

### Objetivos específicos

- Conocer el día a día de un departamento de comunicación y marketing en una empresa vitivinícola.
- Conocer herramientas concretas y usos habituales adaptados al mundo del marketing agroalimentario
- Formar al alumno en campos como el entorno 2.0 asociado al vino

## Módulo 7. Enoturismo

### Objetivo general

- Ser capaz de desarrollar y gestionar completamente un proyecto enoturístico en una bodega

### Objetivos específicos

- Comprender las razones para incorporar una estrategia enoturística dentro de la estrategia general de la bodega y la adaptación de la bodega a esta nueva área de negocio.
- Conocer la importancia del profesional. Perfil y aptitudes del guía. Y como ofrecer una excelente atención al cliente
- Conocer los diferentes perfiles de enoturista, valoraremos las necesidades de cada uno de ellos y aprenderemos los canales de comercialización del producto turístico.
- Abordar la creación del producto turístico. Planificación, ejecución, seguimiento y control.
- Entender la tienda como fuente de ingresos. Se presentarán conceptos básicos para crear un espacio que incite a la compra y técnicas de venta
- Desarrollar un trabajo posventa que nos lleve a la fidelización de los clientes. La difícil tarea de que los turistas repitan.

## Módulo 8. Innovación

### Objetivos generales

- Resaltar los beneficios que la innovación puede reportar a la organización en el desarrollo de los procesos de innovación tecnológica y su adecuada gestión para conseguir y mantener ventajas tecnológicas que incrementen la competitividad y la posición de dominio de las organizaciones.
- Visión integradora de las distintas aplicaciones tecnológicas en el desarrollo de todas las áreas de la empresa.
- Conocer los aspectos básicos que comprende la innovación tecnológica en las organizaciones vitivinícolas en los ámbitos de productos, procesos y gestión.
- Aprender los sistemas de herramientas tecnológicas a integrar en términos cuantitativos y cualitativos en todos los ámbitos de la empresa vitivinícola.
- Comprender los procesos de transferencia de tecnología y sus diferentes estrategias.

### Objetivos específicos

- Conocer la importancia del factor tecnológico.
- Desarrollar una estrategia tecnológica
- Conocer los principales elementos que componen el flujo de intercambio de tecnología.
- Identificar las distintas líneas de financiación para proyectos tecnológicos.
- Potenciar la importancia de los recursos humanos en la gestión exitosa de la innovación.

- Conocimiento de las últimas tecnologías TIC, sistemas de información, servicios web y digitalización.
- Identificación y desarrollo de proyectos innovadores, usando las herramientas que más convengan en cada momento.
- Conseguir el éxito en el desarrollo de nuevas tecnologías o aplicaciones tecnológicas.
- Conocer los mecanismos de transferencia tecnológica.

## Módulo 9. Proyecto Fin de Máster

### Objetivo general

- Aplicar los conocimientos adquiridos a través de los módulos estudiados al o largo del Máster para diseñar un proyecto de puesta en marcha o gestión de una empresa vitivinícola.

### Objetivos específicos

- Seleccionar la temática o campo de aplicación sobre el que se va realizar el proyecto.
- Realizar un estudio previo a la implementación del proyecto.
- Desarrollar un proyecto de Gestión de Empresas Vitivinícolas siguiendo las indicaciones del equipo tutorial.
- Realizar una presentación ejecutiva del proyecto.