

EL CAMPO | 06 de Julio de 2014

La hermandad de la uva da sus primeros pasos

Por Redacción El Diario De La República



Hace poco que la Asociación Vitivinícola echó raíces en San Luis.

Hace poco que la Asociación Vitivinícola echó raíces en San Luis, pero ya comenzó a expandir sus vigorosos sarmientos. Representantes de ocho fincas y establecimientos de la provincia, junto a funcionarios del Ministerio del Campo, organizaron la primera reunión en Estancia Los Coros, Beazley. En un encuentro breve pero provechoso, los integrantes de la recién creada agrupación intercambiaron opiniones sobre diversos temas dirigidos a posicionar la producción vitivinícola de San Luis dentro del mapa nacional.

Para arrancar con la agenda de trabajo, el jefe del Programa Frutihortícola, Juan Murphy, recordó que el Ministerio del Campo ofreció subvencionar los honorarios de un enólogo para que periódicamente visite y asesore a los establecimientos.

Los miembros discutieron sobre las funciones que deberá cumplir el profesional y estuvieron de acuerdo en dos tareas primordiales: por un lado, el asesoramiento de los establecimientos más pequeños que no tienen capacidad de contratar a un enólogo particular; por el otro, brindar el servicio técnico de toda la asociación, es decir, fijar los parámetros mínimos de calidad, elaborar informes sobre la situación de la vitivinicultura en la provincia, y asesorar a la Asociación sobre temas relacionados con la actividad.

Para desempeñar este rol barajaron los nombres de Rafael Romero y Gustavo Silvestri, enólogos de Finca La Larga y Estancia Los Coros, respectivamente, y Alejandro Manganelli, un profesional con experiencia en Neuquén, aunque finalmente los miembros acordaron que cada candidato deberá presentar CV, plan de trabajo, cronograma de tareas y honorarios pretendidos. Las propuestas quedarán a cargo del ministro Felipe Tomasevich, quien decidirá la mejor alternativa.

Osvaldo Gutiérrez, de finca Fraternal, señaló también la necesidad de contratar un ingeniero agrónomo especializado en vitivinicultura (para asesorar a los tres establecimientos más pequeños), a lo que Juan Murphy contestó que por el momento no es posible financiar ese costo, pero que el ministerio ya inició gestiones para obtener ayuda del Programa de Calidad Alimentaria (Procal), del Ministerio de Agricultura de la Nación.

El siguiente punto fue la comunicación interna entre los miembros. Omar Salvañá, de finca La Candelaria, comentó que ya reservó el sitio web vinossanluis.org, para ser utilizado como canal de comunicación interno entre los miembros y, más adelante, como vidriera para la promoción de los vinos sanluseños.

A continuación, conversaron sobre la compra de insumos y selección de proveedores y acordaron poner a circular un archivo con los requerimientos de insumos y la lista de proveedores que tiene cada asociado. Los representantes también discutieron la posibilidad de comprar en conjunto una embotelladora y etiquetadora, luego de analizar la eficiencia y ahorro que podría aportar a la sociedad en conjunto. La contratación de fletes, por ser otro servicio, también fue incluida en esta categoría.

Otro punto aprobado por unanimidad fue la inclusión de la Facultad de Agronomía de la UNSL para promover la suscripción de convenios de cooperación mutua. Además, todos los productores destacaron la importancia de realizar futuras jornadas técnicas vinculadas a las inquietudes o

necesidades de cada establecimiento. Por su parte, el ministerio informará sobre las cursos disponibles en el área.

En cuanto a la difusión y publicidad de los vinos sanluiseños, los asociados sugirieron participar de la segunda edición de la feria agroindustrial "Alimenta San Luis", nucleados en un sector bien identificado. Quiroga aludió a la "ruta del vino" en la Exposición "Buenos Aires celebra a Cuyo" como modelo a tener en cuenta para la exhibición de las variedades vitivinícolas. Murphy informó también que en el catálogo virtual de [Alimenta San Luis](#) ya están cargados los datos de algunos de los asociados e invitó al resto a unirse al listado.

El último tema fue el financiamiento y recaudación de fondos para la asociación. Entre las alternativas propuestas (complementarias y no excluyentes entre sí) mencionaron la posibilidad de fijar una cuota fija para cada asociado; una variable de acuerdo al volumen de producción (por litros o cantidad de botellas producidas); crear la categoría de socio activo, en la que un cliente abona una cuota y recibe en beneficio botellas de vino de los socios; y la de socios benefactores, que aporten fondos.