

Bodegas Santa Rita es una empresa que produce y comercializa vinos desde los años 60, sus principales cadenas de distribución son vinotecas, restaurantes y supermercados de Mendoza, Buenos Aires, Córdoba, Rosario y la Patagonia, y en los últimos años se dedica además, a la exportación vitivinícola, está emplazada en la provincia de Mendoza, con su sede en Mendoza capital, los viñedos y bodega en la zona de Luján de Cuyo.

Su **Directorio** está formado por cuatro socios, todos pertenecientes a la familia Berberis, y son los que establecen las políticas de esta empresa con tradiciones familiares pero con una estructura como la más moderna de las organizaciones. En la sede funciona el **Área Administrativa** a cargo del **Gerente Administrativo** que recibe y eleva informes de desempeño al Directorio, coordinando y controlando los siguientes departamentos:

- **Compras:** diariamente satisface las necesidades en cuanto a insumos de las áreas en la capital mendocina, tanto como materiales, materias primas para la bodega y el viñedo tratando con proveedores varios (proveedores de vidrio, corcho, Metal Liniers que provee de tanques de acero inoxidable y otros equipamientos) de acuerdo a los presupuestos autorizados
- **Recursos Humanos:** que se encarga del reclutamiento de nuevos empleados y de la capacitación constante de todo el personal, para que trabajen dentro de las normas de seguridad e higiene vigentes, para asegurar la calidad de los productos, el buen funcionamiento de las maquinarias, la buena atención al cliente y su propio bienestar; de la liquidación de sueldos de acuerdo a las políticas de la empresa, los informes de novedades de personal que reciben de cada sector y las leyes laborales vigentes; negocia con los representantes del Sindicato representativo del personal de la empresa.
- **Finanzas:** cuya función es la de resguardar y actualizar el capital de la empresa en los Bancos Nación y Mendoza, analizar los presupuestos de abastecimiento para elevarlos luego al Directorio para su aprobación, pagar a proveedores y empleados, cobrar facturas y todo lo referido a las actividades contables (teneduría de libros, confección de balances, pago de impuestos, declaraciones juradas de bienes y ganancias, declaración de empleados, aportes patronales, etc. ante las entidades correspondientes como AFIP y ANSES), también se encarga de actualizar la información sobre las economías de los mercados extranjeros, donde la empresa tiene clientes y elevarla al Gerente Administrativo y al Directorio.
- **Planeamiento y Desarrollo:** Se encarga de realizar los planes de producción para la bodega con los resultados de estudios realizados por el departamento marketing, el presupuesto anual de acuerdo a las necesidades de los distintos departamentos y sectores. Desarrollan diseños novedosos y elegantes de botellas para la vidriería proveedora Voridian S.A. y las litografías para los distintos tipos de vinos que ofrecen al mercado enviándolas a la Imprenta Gráfica que las confecciona.

Área de Comercialización: Cuyo Gerente controla y coordina los siguientes departamentos:

- **Ventas:** El Gerente de este departamento tiene a su cargo: el **sector Stock** que según los informes de partidas producidas de la bodega gestiona la amplia gama de productos que Santa Rita ofrece a sus clientes en su página de Internet ya bien conocida internacionalmente y se encarga de preparar los pedidos para su distribución en camiones propios de la empresa y de la actualización del inventario confeccionando un informe mensual que eleva al Gerente de Comercialización y al Departamento de Planeamiento y Desarrollo, confecciona las guías de embarque para los pedidos

internacionales que se despachan a través de líneas aéreas. El **sector de Recepción de Pedidos** por teléfono, fax y vía Internet en el cual trabaja una veintena de personas, la mayoría multilingüe para los pedidos internacionales, confeccionan el remito que es enviado al Sector de Stock y mensualmente prepara un informe de solicitud de actualizaciones de la página Web para Marketing. Y el **Sector Exposición** con puntos de venta en los barrios céntricos de la ciudad mendocina donde se despacha directamente al público, también se relaciona con el Sector de Stock para conocer las existencias e informar de los pedidos. Se realiza un informe semestral de movimientos de clientes para el Gerente de Comercialización y al Departamento de Marketing.

Marketing: Establece las promociones y ofertas, prepara fuertes campañas publicitarias en los medios de comunicación locales y nacionales, ante la disminución del consumo interno de vino debido a la oferta de bebidas alternativas como jugos, cerveza y bebidas blancas. Un empleado de este departamento se reúne con integrantes de la empresa Software Factory para la actualización mensual de la página Web según el informe de Ventas. Realizan constantes análisis de mercado para la incorporación de nuevos productos de acuerdo a las necesidades de los clientes y tendencias en gusto vitivinícolas, por ser esta una industria influenciada por competencia de gran magnitud y los avances tecnológicos en vitivinicultura y enología, y colabora con el Departamento de Planeamiento y Desarrollo para la confección de nuevos proyectos.

Mensualmente el Gerente de Comercialización envía informes de ventas al Directorio.

En Luján de Cuyo se encuentran los **viñedos**, a cargo de un ingeniero agrónomo y asesoramiento constante del INTA Mendoza para la sanidad de las vides y el aprovechamiento eficiente de la tierra, y la **Bodega** donde se lleva a cabo la producción de los vinos, con los siguientes departamentos:

- **Producción:** Cuyo gerente es un experimentado bodeguero que tiene a cargo los siguientes sectores:
 - **Molienda:** Una vez realizada la cosecha en el viñedo se realiza un despalillado y molienda suave para evitar la rotura del grano. Luego se procede al enfriamiento de la uva y se coloca en piletas aclimatadas por 48 horas.
 - **Almacenamiento y Envasado:** Se almacena el resultante de la molienda en tanques de acero inoxidable para su fermentación a temperatura controlada por sistemas automatizados provistos y mantenidos por Software Factory. Luego de entre 8 y 18 días, dependiendo de la característica del vino y de una evaluación sensorial, se procede al descube utilizando prensas neumáticas y se almacena el vino resultante en barricas de madera el 30% y en resto en piletas de hormigón, a los 12 meses se mezcla ambas partes. El proceso de envasado se realiza en una moderna planta totalmente automatizada donde el vino es embotellado y embalado en cajas de seis botellas cada una y las partidas son enviadas a los distintos puntos de venta para su distribución o almacenado previo control de calidad.
 - **Control de Calidad:** a cargo de un grupo de tres enólogos quienes realizan la catación de los vinos antes de su guarda y antes de su embotellamiento. Además controlan la Calidad de los procesos y la higiene de las instalaciones para mantenerse dentro de las normas impuestas por la Secretaría de Bromatología de Mendoza. Por otra parte, están en constante contacto con marketing que les provee de las tendencias de los gustos de los consumidores para innovar las características de los vinos ofrecidos.

El gerente de este departamento mensualmente elabora un informe de calidad que envía al Directorio y al INV (Instituto Nacional de Vitivinicultura) que regula la actividad.

- **Enoturismo:** la Bodega se encuentra dentro de los 70 establecimientos que están abiertos a los viajeros, donde los turistas pueden recorrer todo el proceso de elaboración, degustar y adquirir algunos de los productos. Este departamento se encarga de planificar las visitas guiadas de acuerdo a los informes de etapas de producción enviados por el gerente de producción, entrenado a su personal en una actividad que se desarrolla en cualquier época del año, recibe las promociones del sector marketing para ofrecer a los turistas y establece contacto con la Secretaría de Turismo de la provincia de Mendoza que es el ente que regula la actividad en las rutas del vino.

Bodegas Santa Rita se ha visto beneficiadas a partir de la devaluación por las leyes de promoción industrial del Gobierno de Mendoza que brindan préstamos para adquisición de nuevas tecnologías, sistemas de riego por goteo, sistemas antigranizo y exención del impuesto a los ingresos brutos para el sector agrícola.