



7 Mayo, 2019

GRUPO RIOJA | 50 AÑOS TRABAJANDO JUNTOS POR RIOJA

Grupo Rioja promueve iniciativas para mejorar la competitividad

:: T.P.

LOGROÑO. Rioja sigue liderando ampliamente la comercialización de vino español con Denominación de Origen, pero las ventas han descendido el último año, principalmente por las consecuencias de la helada de 2017, que redujo las existencias incrementando los precios en origen. El objetivo prioritario de Grupo Rioja es recuperar las ventas para mantener el equilibrio en la DO y, a pesar de la creciente notoriedad de la marca 'Rioja', la competencia con otras regiones y países, junto con factores de incertidumbre en el comercio internacional, obligan a redoblar esfuerzos y estar más atentos que nunca a las tendencias del mercado.

Por ello, Grupo Rioja está desarrollando iniciativas que favorezcan la competitividad

del sector, como la presentada al Consejo Regulador para aprobar un conjunto de menciones que aporten información de interés sobre los vinos, la potenciación del comercio electrónico como nuevo canal de comercialización o la adaptación de los vinos de crianza blancos y rosados al momento de consumo.

Una clara demanda de los consumidores es conocer la 'vida' de cada vino: el viñedo del que procede, su filosofía de elaboración, la historia detrás de la marca..., aspectos íntimamente ligados al enoturismo que empuja cada día a más personas a conocer esa 'vida' en primera persona. Así, el sector se encuentra estudiando la propuesta de Grupo Rioja para aprobar un conjunto de menciones que permitan aportar



El blanco de Rioja tiene un gran potencial en el mercado. :: CEDIDA POR LA DOCA RIOJA

está información de interés en las etiquetas. El objetivo es ampliar y flexibilizar la normativa de etiquetado, bajo la premisa de que las nuevas menciones autorizadas sean veraces y que no confundan al consumidor respecto de las menciones ya reguladas.

Otro de los retos del sector vinícola es la adaptación a los nuevos canales de ven-

ta, entre los que destaca claramente el comercio electrónico. La venta online crece exponencialmente y Rioja no puede quedarse atrás porque representa una vía imprescindible para alcanzar cualquier mercado.

Por ello, Grupo Rioja celebrará el 6 de junio una jornada E-commerce para exponer a sus bodegas todas las posi-

bilidades en este campo, con la participación de representantes de la plataforma internacional Amazon y de Alibaba, que opera únicamente para la venta en China.

Además, se está analizando un ambicioso proyecto que persigue crear una plataforma de venta online en exclusiva para las bodegas de la asociación.