



# BIBLIOTECA *MARCEL·LÍ DOMINGO*

Recull de premsa local i comarcal

# Els cellers de la Terra Alta miren al Japó i Rússia per exportar els vins d'alta gamma

Les empreses vitivinícoles de la Terra Alta treballen per millorar la seua competitivitat. Dins el projecte 'Terra Alta +', impulsat pel Consell Comarcal, han definit un pla d'actuacions que passa per actuacions com ara obrir nous mercats o atraure un consumidor més jove.

## TERRES DE L'EBRE V.A.

Rússia o el Japó són dos dels mercats internacionals que les empreses vitivinícoles de la Terra Alta volen començar a treballar dins el seu pla per obrir nous mercats per als vins de gamma mitjana i alta produïts a la comarca. Així es va acordar en el marc de l'última jornada que es va dur a terme dins el projecte *Terra Alta +*, impulsat pel Consell Comarcal, durant la qual es va definir un pla d'actuacions per dinamitzar el sector vitivinícola. En concret, va ser el grup de treball encarregat de definir l'estratègia de comercialització dels vins de gamma mitjana i alta el que va estudiar la necessitat d'apostar per entrar a nous mercats amb el producte fet a la comarca. A hores d'ara, els cellers de la Terra Alta facturen 6,5 milions d'euros anuals per exportacions dels 41 milions d'euros

## LA DADA

**Els cellers de la Terra Alta volen apropar-se a un consumidor més jove**

totals.

A més a més d'identificar aquests



A la Terra Alta hi ha 55 cellers. / ARXIU

**GRAN CONSUM** En aquesta jornada també es va reunir el grup de treball d'estratègia en gran consum. En aquest grup es va marcar un gran objectiu: atraure un consumidor més jove. Entre les accions que es van acordar hi ha la de posar en marxa un projecte que afavorisca l'entrada de vins de la Terra Alta a la gran distribució del país, ja que Catalunya és el mercat consumidor de vi català. També es va analitzar la possibilitat d'oferir un programa de desenvolupament en gestió estratègica d'empreses i estratègia comercial adreçat als cellers de la Terra Alta, acció que, segons expliquen els responsables del projecte, respon a la voluntat de prioritzar l'apropament a la gran distribució que es dirigeix a un consumidor final més sofisticat.

També es va acordar incloure al pla d'actuacions diferents missions

**FASE FINAL DEL PROJECTE** En aquesta jornada va participar una desena d'empreses, que van definir el pla d'actuacions per dinamitzar el sector i reforçar la posició competitiva de les empreses vitivinícoles

## LA DADA

**Dels 41 milions d'euros de facturació de tot el sector, 6,5 milions són per exportacions**

que en formen part. Això és una part més del projecte que va engagar fa mesos el Consell Comarcal de la Terra Alta, amb el suport del SOC (Servei d'Ocupació de Catalunya), el finançament del Servei Públic d'Ocupació Estatal i el Fons

