

700 referencias de vino de todo el mundo

Reserva de la Tierra invierte medio millón en la puesta en marcha de una tienda en su bodega de Les Borges del Camp

Núria Riu Les Borges del Camp

■ La producción y el consumo de vino ha incrementado en calidad en los últimos años. Aunque también es verdad que ha crecido el público que se deleita cuando su paladar degusta una buena copa con un tinto francés, chileno o italiano. Ahora para hacer la vuelta al mundo saboreando los placeres del buen vino no hace falta moverse del Baix Camp. Allí, el grupo Reserva de la Tierra ha abierto en su bodega de Les Borges del Camp, una tienda en la que pueden encontrarse más de 700 referencias de los cinco continentes.

Además de las variedades que esta firma comercializa con su propia marca, en el establecimiento hay botellas de las siete denominaciones de origen de Catalunya, y en especial de las DO Tarragona, Priorat y Montsant. Complementan el stock algunas de las bodegas más apreciadas de la Ribera del Duero, La Rioja y Rueda. Destaca la presencia de variedades que han sido reconocidas en la lista de renombre internacional, como la Parker, o, a nivel español, en la guía Peñín.

Con la puesta en funcionamiento de esta zona dedicada a establecimiento comercial, el grupo Reserva de la Tierra quiere «difundir y fomentar el consumo del vino». Así lo asegura la directora comercial, Cristina Vázquez. Por ello, el espacio –que en total suma una superficie de unos

Las cifras

Inversión

500.000€

Porcentaje de exportaciones

80%

número trabajadores

30

Reserva de la Tierra se estableció en el territorio hace un año

La inauguración de la tienda de vinos tendrá lugar el próximo jueves

800 metros cuadrados– dispone de una área para hacer catas y de otro espacio preparado para acoger debates, foros y presentaciones que giren alrededor de la viticultura.

Cristina Vázquez destaca que «el proyecto va más allá de una tienda de vinos. Queremos que sea una cosa viva, y

que las otras bodegas del territorio también se lo sientan suyo». Por ello, los clientes de esta zona comercial tendrán a disposición a los tres enólogos que la bodega tiene, para que les presten su asesoramiento.

El grupo Reserva de la Tierra ha invertido medio millón de euros en la puesta en funcionamiento de este establecimiento que ya abrió sus puertas a mediados de agosto, aunque será inaugurado de forma oficial el jueves. El acto consistirá en una cata abierta de vinos que se iniciará a las seis de la tarde.

Con esta inversión, esta bodega se convierte en la primera del grupo que apuesta por la comercialización y la venta directa al público.

Un año en el territorio

El grupo Reserva de la Tierra se establecía en las comarcas tarraconenses hace un año aproximadamente.

Con más de trece años de historia, esta firma se creó a partir de la unión de antiguos proyectos bodegueros que decidieron sumar esfuerzos en la zona de La Rioja.

En estos momentos, este conglomerado gestiona tres bodegas propias y otras tres de participadas. Seis proyectos, en total, que representan que actualmente el grupo controle unas 2.000 hectáreas de viñedo que producen 16 millones de botellas. El 50% de éstas corresponden al site de Les Borges del Camp, en el que trabajan treinta empleados directos.



Cristina Vázquez es la directora comercial de la bodega que el grupo Reserva de la Tierra tiene en Les Borges del Camp. FOTO: ALBA MARINÉ

La totalidad de la producción se embotella para venderse con la marca propia del grupo o a terceros.

Las exportaciones representan, en estos momentos, el 80% de las ventas totales, que en total suman una facturación de

26 millones de euros. Un porcentaje que hace que a día de hoy los vinos de Reserva de la Tierra estén presentes en 35 países. Estados Unidos, Sudáfrica, Asia y todo el continente europeo representan los principales mercados.

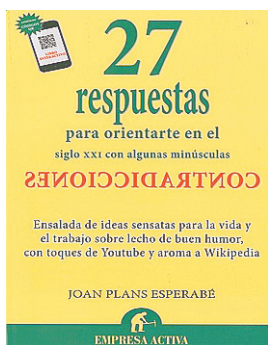
Libros

27 respuestas para orientarte en el siglo XXI...

Autor: Joan Plans Esperabé

Ed.: Empresa Activa

■ 27 respuestas para orientarte en el siglo XXI con algunas minúsculas contradicciones es un libro que reflexiona sobre diferentes aspectos de la vida y el trabajo de una manera amena y divertida. Un relato, una anécdota personal o un hecho histórico con tintes de ficción



constituyen el punto de partida de cada capítulo para dar respuesta a los diferentes interrogantes.

No pierda el tiempo vendiendo

Autor: David González-Guillem y José M. Antona Cervera

Editorial: Ediciones Invisibles

■ Muy duro. Dificilísimo. Y muy, pero que muy cansado. Podríamos seguir así, quejándonos de lo mal que está todo, o hacer algo realmente útil y positivo para incrementar nuestras ventas, para conseguir nuestros objetivos, para mejorar nuestros resultados.



El libro ofrece 222 propuestas para vender más y mejor, y para dar un impulso creativo para mejorar los resultados.

100 Simples ideas para vender más en tu tienda

Autor: Marcos Álvarez

Ed.: Profit editorial

■ En momentos como los actuales, de entornos tan inestables y en los que muchos consideran que estamos comenzando una nueva era, este libro propone mantener una visión positiva y centrada en la búsqueda de soluciones en lugar de quedarnos paralizados en el problema. A pesar de todos los cambios en el



entorno y de la presión de la economía a nivel mundial sobre el consumo hay buenas noticias.