

OBJETIVOS

Los vinos de Rioja tienen actualmente el reto de trasladar su calidad y características distintivas al distribuidor, la restauración y el cliente para que dicha calidad se transforme en valor y ventas.

Estos aspectos son el fundamento del V FORO DE MARKETING DEL VINO donde se han recogido los intereses de las Bodegas de Rioja.

- **Cómo posicionar un vino de calidad. Experiencias nacionales e internacionales.**
- **Evolución de Consumos y Tendencias 2009 -2010.**
- **Experiencias de marketing relacional.**
- **La distribución del vino de calidad en grandes superficies.**
- **Mercado y distribución en EEUU.**
- **Nuevas experiencias en enoturismo.**
- **Mercados emergentes: Brasil y México.**

El V Foro sobre Marketing del Vino reúne a expertos de estos ámbitos y a profesionales del sector, con experiencias sobresalientes sobre Bodegas de éxito, enoturismo, marketing y comercialización.

Buscamos que los asistentes puedan debatir con ellos las diferentes visiones de la situación actual del sector y las estrategias a abordar.

DIRIGIDO A

Gerentes, Consejeros Delegados, Adjuntos a Dirección, Responsables y Propietarios de Bodegas, Directores Comerciales y Directores de Marketing.

Deseamos que este V Foro de Marketing del Vino trace el camino que deben seguir las Bodegas y Empresas de Comercialización para no perder competitividad y seguir siendo un referente en el sector.

Un sector al que acompaña el Gobierno de La Rioja, que a través de la Consejería de Agricultura promueve este V Foro de Marketing del Vino.

Y acompañándonos, en esta quinta edición, se ha contado con el inestimable patrocinio de Caja Rioja, Rivercap y el apoyo decidido del Consejo Regulador.

Asimismo, deseamos agradecer a Vinomio, empresa de servicios de Marketing Vinícola, el esfuerzo que ha realizado colaborando en la organización de este evento.

METODOLOGÍA

Mesas redondas con la participación de importantes expertos que debatirán sobre la situación comercial actual del sector del vino, pero enfocado desde diferentes prismas que darán una visión más amplia del momento.

Posteriormente a las mesas redondas se establecerá un debate abierto a todos los asistentes.

INFORMACIÓN GENERAL

Fechas: 26 y 27 de marzo de 2009

Horario: 26 de marzo, de 15.30h. a 20.00h.
27 de marzo, de 9.00h. a 14.00h.
y de 16.00h. a 19.00h
14.00h Cata Sensorial (opcional)

Lugar: Palacio de Congresos Riojaforum
(C/ San Millán, 25 – Logroño)

Matrícula:

Este Foro tiene una matrícula de 350 €, con el patrocinio de las empresas Caja Rioja y Rivercap y el fuerte apoyo del Gobierno de La Rioja a través de la Consejería de Agricultura y del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rioja se facilita la asistencia a los asociados con una importante reducción del precio de asistencia.

Socios del Club de Marketing: 120 €. Incluye ponencias y documentación.
Cata sensorial y almuerzo: 30 €.

Información e Inscripciones:
www.clubmarketingrioja.com
(agenda y formación)

Teléfono: 941 20 77 44

PATRONOS

Esta actividad está patrocinada por las empresas Rivercap y Caja Rioja patronos del Club de Marketing de La Rioja.

RIVERCAP

Rivercap es uno de los líderes mundiales en la fabricación de cápsulas de sobretaponado para botellas de vino y licores.

Sus actividades se han diversificado a lo largo de los últimos 19 años convirtiéndose hoy en un Grupo de empresas del sector vitivinícola que ofrece a sus clientes de todo el mundo, cápsulas y tapones de rosca (Rivercap), barricas (Tonelería Quercus), depósitos y equipos de embotellado (Uniriver Ebro), y productos derivados del roble (River Oak).

CAJA RIOJA

Caja Rioja, única entidad financiera fundada en La Rioja, mantiene como principios de su misión la contribución al progreso social y económico de nuestra región, gracias a su vocación de servicio integral a casi 200.000 clientes.

Caja Rioja cuenta con una red de 122 oficinas y 513 empleados. A 31 de diciembre de 2008, los "activos totales en balance" superaron los 3.717 millones de euros. Los buenos resultados obtenidos permiten a Caja Rioja seguir afrontando de manera responsable el futuro con ilusión, dispuesta a desarrollar su razón de ser, a través de su compromiso de servicio y cercanía con la sociedad riojana.

V F O R O D E M A R K E T I N G D E L V I N O V F O R O L O G R O Ñ O 2 6 - 2 7 D E M A R Z O 0 9

Patronos:



Dirección Técnica:



Promueven y Organizan:



Agricultura, Ganadería
y Desarrollo Rural



PROGRAMA

Jueves 26 de Marzo

15.30 h. Acreditaciones.

16.00 h. Inauguración.

D. Iñigo Nagore. *Consejero de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.*

D. Víctor Pascual Artacho. *Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rioja.*

D. Ignacio Blanco Ledesma. *Presidente del Club de Marketing de La Rioja.*

D. José Sáenz de Santa María. *Director General del Grupo Rivercap.*

D. Juan Antonio Fernández. *Director de productos y servicios de Caja Rioja.*

16.15 h. Cómo posicionar un vino de calidad. Experiencias nacionales e internacionales.

Valor de mercado, valor de marca.

Miguel Otero. *General Manager. Foro de Marcas Renombradas de España.*

Experiencias de posicionamiento e imagen.

Pablo Álvarez. *Consejero Delegado y Director General de Vega Sicilia.*

Rocío A. A. Osborne. *Brand Ambassador del Grupo Osborne.*

Xavier Ybargüengoitia. *Presidente - Director General de Estates & Wines de Moët Hennessy Wine Division.*

17.30 h. Café.

18.00 h. Evolución de Consumos y Tendencias 2009/2010.

Un apunte sobre el consumo actual y tendencias 2009/2010.

Rafael del Rey. *Director General del Observatorio del Vino.*

La influencia de la prensa y los gurús en las tendencias de consumo.

Alice Feiring. *Periodista y Columnista Norteamericana especializada en vinos.*

Anna Riera. *Directora del suplemento Gourmets de “El Periódico de Catalunya”.*

Viernes 27 de Marzo

9.00 h. Experiencias de marketing relacional.

La venta a través de un club de socios.

Saúl Mallols. *Director de Área de Negocio de Empresas. Grupo Lavinia.*

10.00 h. La distribución del vino de calidad en grandes superficies.

Qué aporta una gran superficie a una bodega de calidad. Primitivo Gurpegui Muga. *Bodegas Luis Gurpegui Muga.*

Qué valora el consumidor de vinos en una gran superficie. Jesús Díez. *Director Gerente de E.Leclerc Pamplona.*

11.30 h. Café.

12.00 h. Mercado y distribución en EE.UU.

Mercado Americano, crecimiento y expectativas de EE.UU.

¿Cómo afecta la crisis al mercado de vinos de calidad? Una oportunidad para el Rioja.

Stephen Rannekleiv. *Vice President. Rabobank International. Food & Agribusiness Research and Advisory.*

Importadores y distribuidores en EE.UU. Penetración en los restaurantes y relación con el distribuidor.

Paolo Battezzore. *Socio Director de Folio Fine Wine Partners. Importador-Distribuidor en Napa Valley, California.*

14.00 h. Cata sensorial.

Sumiller de Euro-Toques.

16.00 h. Mercados emergentes: Brasil y México.

Perfiles y tendencias de consumo. Canales de distribución principales.

Antonio del Corro. *Director Gerente de la Cámara de Comercio de Brasil en España.*

Miguel Ángel Rivas. *Director de Marinter S.A., México D.F. (Video conferencia).*

17.00h. Nuevas experiencias en enoturismo.

España y Argentina, las mejores ideas.

Cuál es el perfil del visitante de bodegas de calidad. Qué busca en la bodega. Factores diferenciales. Ejemplos enoturísticos sobresalientes. Ejemplos de tours relacionados con el vino en Europa y América. Cómo maximizar la relación con un tour operador internacional.

Genevieve Mc Carthy. *Gerente de Cellar Tours. Irlanda, España, Portugal y España.*

Manuel Martín. *Director de Turismo Aymará (Mendoza, Argentina). (Videoconferencia).*

Federico Vázquez de Novoa. *Director de Promoción y Turismo del Gobierno de Mendoza (Videoconferencia).*

Julieta Gargiulo. *Premio Best Of por Killka, Centro de Arte de la Bodega Salentein (Videoconferencia).*

PONENTES

Miguel Otero

Licenciado en Ciencias Empresariales (E-3) por ICADE. General Manager del Foro de Marcas Renombradas de España. Ha sido Director General de Chupa Chups, Director de desarrollo Internacional del ICEX.

Pablo Álvarez

Consejero Delegado y Director General de Bodegas Vega Sicilia. Consejero del Grupo Eulen. Vega Sicilia, fundada en 1864 se ha convertido en un mito de las grandes bodegas, sinónimo de vino de prestigio.

Rocío A. A. Osborne

Brand Ambassador del Grupo Osborne. Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Bolsa y Finanzas por el el Instituto de Estudios Bursátiles (I.E.B.). Advanced Certificate in Wine and Spirits (Wine & Spirit Education Trust, London).

Xavier Ybargüengoitia

Presidente – Director General de Estates & Wines de Moët Hennessy Wine Division.

Xavier Ybargüengoitia llegó al grupo LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton desde la compañía alimentaria CPC España, de la que fue Consejero Delegado. Anteriormente ocupó un puesto de responsabilidad en Trinaranjus. Comenzó en LVMH como Director General de Moët Hennessy España tras lo que ha pasado a estar a cargo de Estates & Wines de Moët Hennessy, la división de vinos y espirituosos del grupo líder en el sector del lujo que aglutina a más de 60 prestigiosas marcas.

Rafael del Rey Salgado

Director General del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV). Licenciado en CC. Políticas y Sociología. Ha sido Secretario General Adjunto de la Federación Española del Vino (FEV) y Gerente de ARBOR (Agrupación de Artesanos y Bodegueros de Rioja).

Alice Feiring

Alice es editora y crítica de vinos en Los Angeles Times Magazine. También escribe para el San Francisco Chronicle, el New York Times, o el Wall Street Journal. Alice Feiring narra sus vivencias personales en el libro “La batalla del vino y el amor o cómo salve el mundo de la Parkerización” que ha sido publicado recientemente. Ha sido galardonada con un premio James Beard y es una conocida blogger sobre vino.

Anna Riera Pi

Coordinadora del suplemento mensual de gastronomía y vino Gourmet’s del Periódico de Cataluña, directora y locutora del programa tendencias gastronómicas Cuina’m de Onda Cero Cataluña. Es licenciada en publicidad y relaciones públicas por la Universidad Ramón Llull de Barcelona.

Saúl Mallols

Director del Área de Negocio de Empresas de Lavinia. “Programa Superior en Dirección Estratégica de Empresas del Universo del Lujo” del IE Business School. Ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito de la Hostelería y Turismo, en diferentes cadenas de hoteles como Hesperia y Sol Meliá. En el 2006 se incorpora a Lavinia España Selección como Director de Marketing y Ventas.

Primitivo Gurpegui Muga

Director General de Grupo Berceo y Bodegas Luis Gurpegui Muga. Licenciado en Derecho y MBA por ESADE. Ha sido miembro del Comité Ejecutivo de la Federación Española del Vino y del Grupo de Criadores y Exportadores de Rioja. Fundadas en 1872 estás bodegas trabajan tanto marcas propias como marcas blancas para grandes cadenas, (private brands).

Jesús Díez Elizalde

Director Gerente de E.Leclerc Pamplona. Hipermercado de 12.000 m² con unas ventas netas 90.000 millones de Euros, en el área de influencia. Socio fundador y Gerente de NEKEA S.A. (Supermercados SUPER MABO).

Stephen Rannekleiv

Vicepresidente de Investigación de Cadenas Agro-Alimentarias y Asesoría de Rabobank. Es el responsable de investigación de temas relacionados con vino y otras bebidas, ‘food retail’, y servicio de alimentos (restaurantes). Viene ejerciendo ese cargo desde 2006, y antes trabajó más de 10 años en Latinoamérica, dirigiendo proyectos de desarrollo y analizando cadenas de agronegocios. Stephen estudió Psicología y Filosofía en Houghton College en Nueva York, e hizo su Maestría en Administración de Empresas en Eastern University en Pennsylvania.

Paolo Battezzore

Director de Marketing y Distribución de Folio Fine Wine Partners, Napa California. Folio Fine Wine Partners fué fundada en 2005 por Michael Mondavi con el objetivo de ser líder en el mercado de los vinos de calidad en Norte América. La compañía importa vinos de calidad de las más selectas regiones vinícolas de todo el mundo. Paolo Battezzore lleva más de 10 años trabajando en la industria del vino y los licores, desarrollando una exitosa carrera en ventas, marketing y gestión.

Antonio Del Corro Garcia-Lomas

Director General de la Cámara de Comercio de Brasil en España. Licenciado en Derecho. Con un profundo conocimiento del mercado americano. Durante 21 años ha sido delegado regional en Hispanoamérica de diversas entidades financieras españolas.

Miguel Ángel Rivas

Socio Fundador y Director de Marinter S.A., México D.F. Marinter es distribuidor en México de importantes marcas reconocidas de vinos españoles, tales como Paternina, Roda, Vega Sicilia, Álvaro Palacios, Pago de Carraovejas, así como de otras distintas marcas internacionales tales como Lancers, Viña Maipo (Concha y Toro), así como Peter Lehmann.

Genevieve Mc Carthy

Managing Director de Cellar Tours. Ha trabajado en importantes bodegas de Francia e Italia y con importantes enólogos como Mario Falcetti del Grupo Terra Moretti, uno de los más importantes de Italia. En 2003 creó Cellar Tours como una agencia de viajes especializado en enoturismo, desarrollando relaciones con bodegueros, hoteles y restaurantes de las zonas vinícolas más prestigiosas a nivel internacional.

Manuel Martin Sjöberg

Director de la empresa AYMARA TURISMO (MENDOZA, ARGENTINA). Contador Público Nacional y Administrador de Empresas. Con 20 años de trayectoria especializado en turismo cualificado en Argentina (turismo de montaña, turismo de vinos, outdoors, incentivos, grupos VIP).

Federico Vázquez de Novoa

Director de Promoción y Turismo del Gobierno de Mendoza.

Julieta Gargiulo

Premio Best Of por Killka, Centro de Arte de la Bodega Salentein.