

Presente e Futuro da D. O. RIBEIRO

DEBILIDADES

- **ESTRUTURA DO VIÑEDO.**
- **EXPLOTACIÓNS VITÍCOLAS POUCO RENDIBLES.**
- **CAPACIDADE EMPRESARIAL DAS ADEGAS.**
- **CAPACIDADE COMERCIAL DAS ADEGAS.**

AMEAZAS

- **CAIDA DO CONSUMO DE VINO.**
- **DIFICULTADE DE ACCESO AO COMERCIO EXTERIOR.**
- **COMPETIDORES DIRECTOS CON PRODUTO MÁIS BARATO.**
- **PÉRDIDA DE SUPERFICIE VITÍCOLA.**
- **PÉRDIDA DE POBOACIÓN.**
- **DIFICULTADE PARA A CREACIÓN EXPLOTACIÓNS RENDIBLES.**

OPORTUNIDADES

- CONSUMIDOR MAÍS EXIXENTE E INQUEDO.
- DISPOSICIÓN DE PRODUTO EXCLUSIVO.
- POTENCIAL DE MELLORA NA CAPACIDADE DE XESTIÓN E APROVEITAMENTO DE RECURSOS.
- CAMBIO XENERACIONAL.
- INCREMENTO MERCADO ON LINE.
- NOVOS MERCADOS EMERXENTES.
- CRECENTE INTERÉS ENOTURÍSTICO.

PILARES BÁSICOS ENDÓGENOS • E FORTALEZAS

MARCA RIBEIRO CONSOLIDADA.

AGROCLIMATOLOGÍA ÓPTIMA

VARIETADES AUTÓCTONAS

CULTURA VITIVINÍCOLA

HISTORIA ASOCIADA

ENTORNO ARQUITECTÓNICO E PAISAJÍSTICO

ACCIÓNS DE FUTURO

- **INCENTIVAR RESTRUCTURACIÓN E RECONVERSIÓN DO VIÑEDO.**
- **AUMENTAR O PRECIO DA UVA A PARTIR DA DEMANDA.**
- **INCENTIVAR UN COMITÉ DE CONTROL ORGANOLÉPTICO CREATIVO, QUE DESENVOLVA TENDENCIAS ACORDES CO MERCADO.**
- **POTENCIAR O CARÁCTER EMPRESARIAL DAS ADEGAS.**
- **PROFESIONALIZACIÓN DA COMERCIALIZACIÓN E DESENVOLVEMENTO DE NEGOCIO.**
- **POTENCIAR O COMERCIO ON LINE**
- **CHEGAR AO CONSUMIDOR XOVEN.**
- **APERTURA DE NOVOS MERCADOS EMERXENTES.**
- **MELLORA DE MERCADOS ACTUAIS.**