

- ☞ Todas las propuestas de UAGN están orientadas a superar los grandes retos que afronta el sector del vino en Navarra: **el relevo generacional, un mercado interior muy atomizado, una drástica reducción de su consumo, las campañas anti-alcohol y los bajos precios de la uva y el vino.**
- ☞ Seguir apostando decididamente por la **calidad y la potenciación de nuestras marcas**, buscando una idiosincrasia propia que pueda ser nuestro valor comercial diferenciador.
- ☞ Seguir avanzando en la línea de mejora de las **instalaciones de nuestras bodegas y cooperativas**, su gestión y comercialización, ya que la venta a granel no consolida el vino de la DO Navarra.
- ☞ Continuar en la dinámica ya iniciada de la **mejora estructural y de reconversión de nuestros viñedos.**
- ☞ Reorientar la **estrategia de la promoción hacia una eficiencia de los recursos disponibles**, orientados siempre hacia la innovación y sostenibilidad como sello de referencia de la denominación.
- ☞ Potenciar la viticultura ecológica y los vinos elaborados con **certificación ecológica.**
- ☞ Favorecer y dinamizar el **enoturismo y la vinculación de compromiso entre viticultores y consumidores.**
- ☞ Oposición a medidas que tiendan a una mayor desregulación del mercado, como la **liberalización de los derechos de plantación**, mientras no se demuestren desequilibrios entre demanda y oferta.
- ☞ Seguir trabajando para conseguir unas **relaciones contractuales fluidas entre viticultores y compradores**, con un precio mínimo para la uva, como mejor fórmula para dar al sector la estabilidad que necesita.
- ☞ Trabajar la marca DO Navarra permanentemente en la **línea de la calidad y competitividad.**