**La especialización y el tamaño son el éxito de FENAVIN 2017**

**Los compradores destacan la Galería del Vino y el programa “Contacte Con…” como herramientas imprescindibles y únicas para hacer negocio**

**Ciudad Real, 10-5-2017-.** El Centro de Negocios de FENAVIN 2017 es un continuo ir y venir de gente, una pequeña torre de Babel donde en pocos metros puedes escuchar idiomas como chino, japonés, inglés, e incluso turco. Las azafatas no paran de atender toda clase de preguntas y los ordenadores siempre están ocupados y siempre hay algún rezagado que aprovecha los sofás para descansar un rato de las largas horas recorriendo los stands, en busca del vino deseado.

Antes de empezar la feria se sabía que iba a haber mucha actividad, porque ya se habían cerrado 6.876 contactos comerciales, un 45 por ciento más que en la edición anterior, y se habían acreditado 18.514 profesionales, un 30% más que hace dos años a la misma hora. Además, se abrieron las puertas de esta edición con una previsión de que el número de compradores nacionales e internacionales alcance casi los 17.000, un 11% más que en la edición anterior, y que de ellos, 4.000 de ellos llegarán de hasta 90 países de todos los continentes.

Una muestra de esta confluencia de nacionalidades se puede palpar con sólo pasar unos minutos, y el comentario más repetido es lo útiles que son las bolsas con las que se da la bienvenida este año a todos los compradores.

Una breve charla con algunos de ellos vale para concluir que todos coinciden en destacar la especialización y el tamaño como las dos claves del éxito de FENAVIN, además de alabar Galería del Vino y el programa “Contacte Con…” como herramientas imprescindibles y únicas para hacer negocio.

Carlos Calderón, fundador de eVihos da espanha afirma que quitando dos bodegas, todos los vinos que ha llevado a Brasil los ha encontrado en FENAVIN, “aunque utilizamos el programa de compradores, que me parece genial y extremamente fácil de utilizar y extremadamente informativo, pero sólo es la base, después cuando vas caminando por los pasillos, es cuando estás un poco más tranquilo y ahí ya puedes ir viendo lo que más te interesa”. Carlos Calderón sólo venden vinos españoles y cree sólo en FENAVIN se pueden encontrar las mejores bodegas españolas. “Además, a otras ferias van los que tienen más dinero pero no tiene porque ser la mejor bodega y aquí encuentras de todas clases, y a veces es más interesante ver las pequeñas que las grandes”.

Süha Balin de Vinotto Gida Turizm Pazarlama trabaja importando vino entre otras bebidas a toda Turquia. Sus clientes son hoteles, restaurantes y vinotecas. Comenta que antes no importaba vinos españoles pero a raíz de participar en FENAVIN varias veces ha empezado a hacerlo.

Le gusta el sistema de la feria porque es bastante cercano. Puedes hablar directamente con la bodega para poder exportar. Opina que FENAVIN es una buena feria, una feria importante.

Robert G. Simpson, general manager de Liberty Wine Merchants de Canadá es la primera vez que viene, y opina que FENAVIN es “fantástica”, le encantan las instalaciones, y le parece genial poder trabajar en el Centro de Negocios. Además está encantado con el trato del personal de la feria. Venía con algunas reuniones cerradas, de hecho tiene algunos contratos con bodegas que vienen y que ha hecho muchas reuniones. Lo que le ha encantado ha sido la galería del vino porque probó entre quinientos y seiscientos vinos, lo hizo muy rápido y de ahí seleccionó unos doce y empezó a hacer negocio.

Yoko Ueno y Asami Yasunaga vienen desde Japón con la empresa YG&T Partheners Inc. Destacan que esta feria solo tiene vinos de España. También les gustó mucho la Galería del vino, ya que se puede ver todo lo que hay en el mismo sitio. “Somos una empresa pequeña buscamos bodegas pequeñas y aquí es un lugar donde se pueden encontrar este tipo de bodegas porque tienen la oportunidad de tener stand”. Aunque venían en busca de vinos catalanes, han tenido la oportunidad de probar de otras denominaciones de origen y no descartan trabajar con ellos.

Göran Liby, agente de vinos ibéricos para los Países Nordicos es sueco y lleva viniendo a FENAVIN las últimas siete ediciones. Afirma que la principal cualidad de la feria es que es sólo de vinos, además aquí encontró un vino del que ha vendido un millón de litros en los Países Nórdicos. Göran Liby es un gran experto en vinos españoles y cuando viene a FENAVIN lleva una lista con las bodegas que quiere ver apuntadas meticulosamente con su situación.

Representando a los compradores nacionales está Juan Sánchez Muliterno, de Sánchez Muliterno, Vinos de Calidad, que comenta que viene a FENAVIN a parte de mantener el contacto con las bodegas con las que ya trabaja, a buscar vinos que aporten novedad en el panorama tan complejo que haya ahora mismo y aumentar su cartera de trabajo. “FENAVIN es una oportunidad de tener en un solo día concentrados un buen número de productores de vino de España. Aquí se hacen contactos de calidad porque tratas directamente con la bodega. Las herramientas que ofrece la feria son muy útiles e influyen muy positivamente en el desarrollo de la cita” concluye.