GLOBALCAJA DESTINA 90.000 EUROS PARA FINANCIAR DIVERSAS ACTIVIDADES DE FENAVIN

El presidente de la Diputación y el director general de la entidad han firmado un convenio de colaboración

CIUDAD REAL, 09-03-2015.- El presidente de la Diputación, Nemesio de Lara, ha firmado un convenio con director general de Globalcaja, Pedro Palacios, mediante el que se plasma la colaboración de la citada entidad financiera con la Feria Nacional del Vino, FENAVIN, que se celebrará del 12 al 14 de mayo en el pabellón de Muestras y Exposiciones de Ciudad Real.

Globalcaja reconoce así, un año más, la importancia del evento y revalida una edición más su consolidada colaboración, ya que se ha mostrado sensible con este importante acontecimiento expositivo desde la primera vez que se celebró.

De Lara ha destacado la importancia de contar de nuevo con Globalcaja y les ha agradecido que valoren, con su presencia y colaboración, el trabajo que se lleva a cabo en favor del sector vitivinícola desde la Diputación. Sobre todo porque se trata de un acontecimiento expositivo que ha sido determinante para sumar valor añadido a nuestra uva y a nuestros vinos.

Globalcaja se compromete a aportar 90.160 euros con los que patrocinará la Galería del Vino, una de las herramientas de negocio más importantes de la Feria, así como otras actividades complementarias en la próxima edición 2015, según se desprende del articulado del convenio, a cuya firma han asistido también el coordinador institucional y el director de FENAVIN, José Fernando Sánchez Bódalo y Manuel Juliá, respectivamente.

El objetivo principal de la Galería del Vino, diseñada para hacer más cómodo el trabajo de los profesionales, es que los visitantes profesionales dispongan de un espacio cómodo y tranquilo para poder catar aquellos vinos en los que estén interesados, sin necesidad de recorrer los diferentes pabellones y pudiendo conocer y seleccionar de antemano los productos que les resulten más atractivos.

Junto a cada vino expuesto figura siempre su correspondiente ficha, en español e inglés, con los datos más relevantes del vino en cuestión  -nota de cata, origen, variedades, tipo de elaboración, precio etc.- y con la ubicación en la feria del stand de la bodega correspondiente. Eso le permite tomar nota de sus objetivos y establecer el contacto exactamente con las bodegas que se hayan convertido en su objetivo de negocio.