**“FENAVIN muestra lo mejor que sabemos hacer en nuestro país y en este sector por el vino español”**

**Según la directora de la Organización Interprofesional del Vino, Sara García Dolla, que hoy ha participado en la ponencia ‘Conquistando la Península Ibérica’**

**Ciudad Real, 09-5-2017-.** La directora de la Organización Interprofesional del Vino en España (OIVE), Susana García Dolla, ha valorado especialmente la organización de FENAVIN’17 donde se ha notado un salto cuantitativo con respecto a ediciones anteriores. Para García Dolla, “las claves del vino español se encuentran reunidas en esta Feria, es un escaparate fantástico para mostrar lo mejor que sabemos hacer en este país y en este sector”.

La directora de la OIVE ha participado hoy, 9 de mayo, en FENAVIN en la ponencia ‘Conquistando la Península Ibérica’ junto a Jesús García Muñoz, director de Yvinia Lavinia, y Jordi Vidal, gerente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Navarra.

En su exposición, la responsable de la OIVE ha presentado un proyecto muy ambicioso consistente en llevar a cabo acciones en el mercado interior durante los próximos 3 años “que devuelvan el vino a la mente de los consumidores”, donde se lleve a cabo el necesitado relevo generacional en el consumo de vino y se indague en nuevos momentos de consumo. Una iniciativa conjunta, además, en la que está implicado el conjunto del sector vitivinícola.

**Reconquistar al consumidor español desde la unión**

Con la ilusión con la que parte esta gran empresa, Susana García ha defendido la idea del proyecto, “es lo que necesitaba el sector, objetivos comunes y unión para conseguir reconquistar a nuestro consumidor”. En este sentido, se ha mostrado algo satisfecha de los registros de consumo interior de vino que rompen la tónica de los últimos 40 años con una tendencia al alza en el último año, “con ello será más fácil y se notará de forma más plausible el esfuerzo de bodegueros y operadores en la extensión de este proyecto”.

Por su parte, Jesús García Muñoz, de Yvinia Lavinia, ha expuesto su experiencia en la distribución del mercado nacional, los problemas logísticos, las maneras de actuar con el cliente, etcétera. El distribuidor ha señalado que el cliente ya no demanda solo el precio del producto, sino que demanda formación, picking de botellas, vinos distintos, viajes, complementos…, “se tiende hacia una distribución nacional global”, ha advertido.

Preguntado por sus impresiones sobre FENAVIN’17, García Muñoz ha dicho que la Feria ha experimentado en los últimos años un crecimiento importantísimo, calificándola como una de las mejores ferias monográficas del vino en el mundo.