**El OEMV reúne en FENAVIN a un panel de expertos para analizar cómo convertir al enoturista extranjero en cliente**

**El director del Observatorio Español del Mercado del Vino, Rafael del Rey, ha moderado esta tarde una mesa redonda en la que se ha puesto de manifiesto que el principal problema de la venta al exterior son las trabas administrativas y fiscales**

**Ciudad Real, 9-5-2023-.** 'Turismo y Vino. Cómo convertir a nuestros turistas en clientes´ es el título de la mesa redonda que ha tenido lugar esta tarde en FENAVIN, organizada por el Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), y en la que expertos en enoturismo y venta directa de vino han intentado dar las claves sobre cómo convertir a los visitantes extranjeros en consumidores finales.

En la actividad, moderada por el director del OEMV, Rafael del Rey, se ha puesto de manifiesto que España, pese a ser una de las mayores potencias mundiales tanto en vino, como en turismo y gastronomía, no termina de sacar todo el partido posible en ventas directas al exterior, fundamentalmente debido a los problemas administrativos y fiscales.

El reto, por lo tanto, es cómo convertir en clientes a los millones de enoturistas que llegan anualmente a nuestro país y qué hace falta para conseguirlo. Para eso, esta tarde, en FENAVIN, se han sentado en la misma mesa la directora de Enoturismo y RRPP de Bodegas Franco-Españolas, el director de globalización de Vinoselección, Manuel Hevia, y el responsable de fiscalidad y digitalización de la Federación Española del Vino, Alberto García.

Expertos en la materia que han revelado algunas de las claves de experiencias de éxito en enoturismo y de los perfiles de visitantes que llegan a nuestro país y cómo conocen nuestros vinos, así como de métodos de venta de vino y posibilidades de venta al exterior para finalmente exponer qué herramientas se necesitan para conectar ambas cuestiones, es decir, para que el enoturista pueda después recibir su vino en casa.

En este sentido, tanto Rafael del Rey como Alberto García han explicado que desde la FEV se trabaja con la Comisión Europea para dar solución a los problemas de carácter administrativo y legal, principales trabas para la venta de vino en el exterior, y que en breve estos problemas fiscales podrían estar resueltos. Si eso ocurre, se abrirá un nuevo mercado muy importante para el vino español ya que los visitantes de nuestras bodegas podrán finalmente convertirse en clientes adquiriendo vinos, bien durante la visita o después, “y eso para un país como España que recibe tantos visitantes va a ser fundamental”, ha asegurado Del Rey.

**El OEMV en FENAVIN**

“Turismo y vino. Cómo convertir a nuestros turistas en clientes” es la primera actividad organizada por el OEMV en FENAVIN. Mañana miércoles, 10 de mayo, a través de la Ponencia 'El Vino Español en el Mundo: Mercados y Retos de las Bodegas Españolas´, el Observatorio hará un análisis sobre la realidad de evolución de los mercados internacionales del vino, tratando de deducir los principales retos a los que se enfrentan las bodegas españolas, con el objetivo fundamental de mejorar su valor e imagen.

El Observatorio Español del Mercado del Vino, OEMV, es una Fundación independiente cuyos objetivos son promover, impulsar y apoyar el conocimiento de los mercados nacional e internacionales del vino y los productos vitivinícolas, en todos sus ámbitos y canales, incluyendo especificidades relativas a distribución y consumidores.