

de Fenavin desde sus orígenes, que al frente de un reducido equipo de 6 personas, conforman la "cocina" que prepara día a día este gran evento ferial sobre el mundo del vino.

"Si el primer año costó trabajo traer cien compradores extranjeros, este año van a venir 400 procedentes de numerosos países, como Japón, Estados Unidos, China o México, además de muchos europeos", cita Juliá como otro de los inequívocos factores de éxito de este feria. "Además, los expositores de ediciones anteriores nos han reconocido que les ha gustado la feria y les ha ido bien, es decir, que han hecho contactos y operaciones que luego se concretan".

PREGUNTA.- ¿Cuántos visitantes profesionales esperan en esta edición de Fenavin, la primera que se celebra en días laborables?

RESPUESTA.- Esperamos 30.000 visitantes y creemos que celebrar la feria en días laborables nos va a favorecer, porque los profesionales trabajan de lunes a viernes y nosotros queremos hacer una feria lo más profesional e internacional posible. Además de los 400 visitantes extran-

jeros ya confirmados, tenemos otro centenar más, inscrito al margen del Programa específico de Compradores Extranjeros.

P.- En este momento, ¿con qué otra feria podría compararse Fenavin?

R.- Podemos compararnos con Intervin, el salón del vino que se celebra dentro de Alimentaria de Barcelona, aunque tenemos una organización mucho más reducida, que nos obliga a emplear más imaginación y por supuesto mucho trabajo. Incluso, en Alimentaria, con toda su importancia, nos copian. Nos han copiado el concepto nuestro de Centro de Negocios, que va más allá de una clásica misión inversa, y también nos han copiado los Foros y también en Comunicación.

P.- ¿Esperaba el éxito que ha tenido Fenavin con sólo 3 ediciones?

R.- Sí. Lo esperaba. Desde un punto de vista técnico, nos preparamos para ello: Hemos hecho una gran feria en una pequeña ciudad y además siendo una potente zona productiva de vino, lo que no frena la asistencia de bodegas de otras zonas. Fenavin puede ser la única feria a nivel inter-

nacional que se hace en una ciudad pequeña como Ciudad Real.

Hemos hecho una apuesta muy fuerte por captar visitantes y compradores extranjeros, ya que eso atrae expositores nacionales y asegura el éxito de Fenavin, aunque el éxito suele llegar si se trabaja con ilusión y duramente.

Además, hemos hecho una gran feria teniendo un pabellón que se ha quedado pequeño y hemos tenido que ampliar Fenavin hasta los 15.000 metros montando pabellones.

30.000 VISITANTES

P.- ¿Cómo gestionan la llegada de 30.000 visitantes profesionales a Fenavin en sólo 4 días?

R.- Afortunadamente se reparten de lunes a jueves. El ritmo previsto de visitas será muy alto cada día. Muchos vendrán en automóviles y a esos les indicaremos el camino hacia la feria cuando estén en Ciudad Real y contamos con el AVE para visitantes procedentes de ese gran corredor comprendido entre Sevilla y Lérida que ya recorre. Toda la oferta hotelera de la capital y de muchos kilómetros a la redonda está reservada desde hace tiempo y muchos visitantes de Fenavin vendrán desde Madrid en AVE y volverán en el día tras pasar unas horas en la feria y hacer sus visitas y contactos.

P.- ¿Cómo se imagina Fenavin dentro de 5 años?

R.- Creo que se dan las circunstancias para hacer una feria como la Vinexpo de Burdeos en Ciudad Real. Tanto por nuestra capacidad productiva como por el incremento de la capacidad de captar compradores extranjeros y expositores nacionales que vienen aquí.

P.- ¿No cree que Fenavin debe recibir mas apoyo del Estado para ser una gran feria nacional?

R.- Sí. He de decir que ha sido muy importante para nosotros que el Instituto de Comercio Exterior, ICEX se haya interesado y valorado positivamente nuestra feria.



Juliá: "Los expositores de ediciones anteriores han reconocido que les fue bien".