

Se han reunido con 19 bodegas de la provincia

La "enorme calidad a precios competitivos" de los vinos ciudadrealeños sorprende a los importadores mexicanos

Lanza - 24/02/2010

"Sorprendentes", "de calidad excepcional", "con muchas posibilidades", o "auténticas joyas enológicas"... Éstos son algunos de los calificativos que los importadores mexicanos que participan en la misión inversa organizada por FENAVIN y la Cámara de Comercio de Ciudad Real han pronunciado sobre los vinos que les han propuesto diecinueve bodegas ciudadrealeñas en su primera jornada de trabajo.

Tanto es así, que empresarios como Bernardo Arce y Arcelia Gómez, de Viparmex, están convencidos de que "definitivamente, haremos negocio". Ambos se han mostrado encantados con los vinos catados, "muchos de los cuales superan la calidad de otros del Priorat, Ribera de Duero o Rioja, pero a unos precios accesibles". Arce, incluso, reconoce que, en una cata ciega, "hubiera dicho de algunos de ellos que son grandes vinos de zonas más reconocidas".



En términos parecidos se manifiesta Mauricio Otegui, director general de Comercializadora Mexport, que vende Enate en México y que busca vinos más ajustados en precio, aunque con gran calidad, "y he encontrado lo que busco", asegura. De este modo, apunta que los vinos ciudadrealeños tienen grandes posibilidades en el segmento de vinos de entre 3 y 4 euros, en el que los caldos chilenos y los argentinos ya están tomando posiciones.

El delegado de FENAVIN y España Original en México, Agustín Domínguez, abunda en esta oportunidad para los vinos de la provincia, "y si aquí encuentran buenos vinos de ese precio, el mexicano puede ser el mercado idóneo para exportar".

Por su parte, el reconocido sommelier del hotel Presidente Intercontinental de México DF, Pedro Fernando Poncelis, se deshace en halagos hacia los vinos probados. De este modo, y aunque reconoce que los vinos manchegos no son muy conocidos en el país centroamericano -o norteamericano, como matiza alguno de los entrevistados-, asegura que se lleva "una gran impresión" de los vinos probados, entre los que hay "auténticas joyas enológicas".

Por esta razón, Poncelis no tiene "ninguna duda de las posibilidades de los vinos ciudadrealeños, no sólo en México, sino en el mundo, por su enorme variedad y calidad". En este sentido, los compradores consultados se muestran convencidos de que acciones como éstas harán que el peso de los vinos

ciudadrealeños aumente considerablemente en el volumen de las exportaciones de vino españolas a México.

Los bodegueros ciudadrealeños, confiados en las posibilidades de sus vinos

Por su parte, los bodegueros entrevistados que participan en la misión, pese a ser conscientes de que cerrar un negocio no es algo fácil y que requiere muchos contactos, conversaciones y tiempo, han percibido "muy buenas sensaciones" en la primera jornada de trabajo en el hotel Guadiana de la capital.

Así, Fernando Castro, máximo responsable de las bodegas del mismo nombre en Santa Cruz de Mudela, se muestra convencido de que "muchos de los que estamos aquí cerraremos negocios". En su caso concreto, por ejemplo, "hay operaciones bastante avanzadas", aunque son resultado de contactos mantenidos con anterioridad.

Castro, que destacó la buena organización de esta misión y las facilidades para trabajar así, "aunque sea agotador", vende el 80% de su producción en el exterior, circunstancia en la que coinciden muchas de las bodegas presentes, como Bodegas Lahoz, cuyo portavoz, Agustín Ferrín, asegura que "es mucho más sencillo vender ahora en el exterior que en el mercado español". Por esta razón, aunque sus principales contactos son europeos, ha percibido "mucho profesionalidad y grandes posibilidades" entre los importadores mexicanos.

Daniel Lulla, responsable de exportación de Vinícola de Castilla, está seguro de cerrar algún negocio tras estos primeros encuentros. A su juicio, es importante mantener los precios, no "tirarlos", manteniendo la calidad y la imagen, "porque, al fin y al cabo, seguimos siendo más baratos que los vinos de Rioja".

También el responsable de exportación de Bodegas Navarro López, de Valdepeñas, Ruedi Wildbolz, destacó el interés de los compradores mexicanos por abrirse a otros mercados, y la atención que han dedicado a sus vinos, aunque también reconoce que cerrar buenos contactos requiere mucho trabajo, ya que "un sí inicial no siempre significa sí".

Por su parte, Ángel Bernal, de las Bodegas Bernal García Chicote, destaca la comodidad que supone trabajar con este sistema de citas programadas establecido en la misión, y que también funciona en FENAVIN, y confía en cerrar negocios por los reconocimientos recibidos en las distintas catas de la mañana.

Mercedes Molina y José Miguel Ugena, de la bodega pedroteña Viña Obdulia, también han aprovechado a fondo la jornada, y se muestran muy satisfechos ante las felicitaciones recibidas por sus vinos.

Las bodegas participantes, que este miércoles recibirán a los compradores mexicanos interesados en sus 'feudos', definen con calificativos muy elogiosos la Feria Nacional del Vino, para alguno de los cuales, como es el caso de Agustín Ferrín, de Bodegas Lahoz, es "una de las ferias más importantes del mundo, porque no es de imagen, sino de negocio".

Precisamente, la organización de FENAVIN se encuentra en pleno proceso de preparación de la Feria

España Original 2010, que se celebrará entre los días 11 y 13 de mayo próximos.