

lunes 15 de septiembre de 2014

Tres bodegas onubenses participan en Japón en la Wine Complex de la mano de Extenda y Diputación



Las empresas Oliveros, Rubio y Sauci acuden a esta misión comercial directa en el centro de referencia para las nuevas tendencias del mercado japonés

Las bodegas Sauci y Oliveros, de Bollullos, y Rubio, de La Palma, van a participar de la mano de Extenda y la Diputación Provincial en la misión comercial directa “Wine Complex”, que se celebrará el jueves 18 de septiembre en la ciudad de Tokio (Japón).

Extenda, la agencia andaluza

de promoción exterior, entre otros servicios, promueve acciones que propician el contacto de las empresas andaluzas con potenciales clientes. La Oficina Huelva-Empresa, por su parte, en colaboración con el Consejo Regulador de la DO Condado de Huelva, se ha encargado de identificar las bodegas onubenses interesadas en esta acción de promoción y en proponer a Extenda su participación. Se trata de una labor de mediación entre empresas y Extenda “necesaria y útil”, según ha explicado Alejandro Márquez, Diputado responsable de la Oficina Huelva-Empresa.

En “Wine Complex”, empresas vitivinícolas andaluzas tendrán la oportunidad de promocionar, dar a conocer y ofrecer la degustación y comercialización de sus productos en el mercado japonés través de sus respectivos importadores. El importador y canal de distribución de cada bodeguero onubense cuenta de esta forma con el apoyo logístico necesario para potenciar la exportación y afianzarse en el mercado japonés.

La oficina de Extenda en Japón y con motivo del “Tokyo Wine Complex” ha concertado una agenda cerrada para cada una de las bodegas de Huelva, de forma que los importadores representantes de estas Bodegas podrán ofrecer de forma directa sus productos a los potenciales compradores Japoneses, entre los que se encuentran las grandes cadenas alimentarias de distribución, grandes superficies comerciales, cadenas de restaurantes y Hoteles, quienes están invitados y citados a participar en este evento.

En palabras de Begoña Sauci, propietaria de Bodegas Sauci, se trata de una acción directa, en la que no sólo vamos a dar a conocer nuestro producto, sino que son los propios importadores los que se ponen en contacto con las empresas que demandan nuestros vinos, una acción promocional mucho más eficaz que una feria, “porque una parte importante del trabajo ya está hecha”.

Por su parte, el propietario de Bodegas Oliveros, Miguel Oliveros, ha destacado que para una empresa cuya producción se dedica en un 85 por ciento a la exportación, esta acción comercial directa representa “una excelente oportunidad” para abrirnos con todas las garantías a un mercado maduro y tan importante como es el japonés, al que ofrecemos toda la “variedad y diversidad de nuestros vinos de la mejor calidad”.

El delegado territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Eduardo Muñoz, ha señalado que son las empresas las que arriesgan en el difícil camino de la exportación, “por eso las administraciones tenemos que estar a la altura de lo que esperan de nosotros”, nuestra misión es facilitarles y allanarles el camino y ayudarles en lo que necesiten, poniendo a su disposición todas las herramientas de las que disponemos, ha incidido Muñoz.

Alejandro Márquez, Diputado responsable de la Oficina Huelva-Empresa, ha recordado que en el mes de julio el Consejero y el presidente de la Diputación firmaron un convenio de colaboración y en tan sólo unas semanas comienzan a verse los primeros frutos de esta colaboración. En este sentido, el diputado ha adelantado que antes de final de año habrá más presencia de empresas de Huelva en ferias internacionales.