vinetur

La WBWE, la primera feria internacional del vino face-to-face de 2021, se celebrará los días 22 y 23 de noviembre en Ámsterdam

El encuentro internacional vuelve a Ámsterdam en un momento vital en la industria vitivinícola. Un año post pandémico, con una reseñable bajada de las cosechas y un importante aumento de ventas en el mercado mundial.

lunes 25 de octubre de 2021



El evento, que se celebrará los días 22 y 23 de noviembre, regresa con más fuerza que nunca siendo el escenario mundial para el B2B (business-to-bussiness). De este modo, en esta 13ª edición, la WBWE se convierte en el punto de encuentro necesario para la industria del vino.

Decenas de bodegas, cooperativas y empresas del sector de los cinco continentes están representadas en la feria, entre ellas más de 30 son de Castilla-La Mancha. De hecho, ya está ocupado el 100% del espacio.

El reinicio de la actividad de esta importante cita ferial, organizada por las empresas castellano-manchega Pomona Keepers, supone la culminación del esfuerzo realizado durante más de un año para favorecer el mercado del granel.

Este año, la WBWE celebrará la edición más tecnológica de toda su historia, desde la forma de inscripción, entrada, plataformas de trabajo... Todo esfuerzo es poco para tener una feria segura y provechosa. Una feria que se adapta a los tiempos actuales implementado nuevas fórmulas de negocio para compradores y expositores.

Un ejemplo es el VMarket (Virtual market), una plataforma de negocio en la que los compradores, de forma rápida y antes de la feria, podrán conocer los vinos que se presentan y contactar con las bodegas que les interesen. La plataforma comercial comienza una semana antes y finaliza una semana de después.

Otilia Romero de Condés, CEO de Pomona Keepers, ha asegurado que el sector del granel necesita de este tipo de encuentros, motivo por el que desde la organización se ha realizado un importante esfuerzo para mantener la actividad a través de herramientas online que favorecieran el negocio en los momentos en los que la presencialidad estaba prohibida, y recuerda que esta nueva edición no sería posible sin el apoyo de patrocinadores como Globalcaja.

En este sentido, ha explicado que la WBWE ha enfocado siempre su estrategia a un modelo de máxima productividad, en el menor tiempo posible y con las máximas garantías: "La posibilidad de conocer hasta el 80% de la cosecha mundial en dos días y en un mismo espacio es una de las claves del éxito de una feria en la que se materializará el proceso de cambio que llevaba produciéndose desde hace tiempo en el

sector. Este año, más que nunca, se hacía necesaria una feria presencial para la industria vitivinícola". "La WBWE, es la feria donde se definan los precios y las direcciones del mercado en un año marcado por un consumo mundial muy alto, la apertura de la hostelería y una reseñable bajada de la cosecha".

"El negocio del vino a granel ha crecido y se ha diversificado enormemente en los últimos años. Con el auge de los nuevos envases y las marcas privadas han surgido nuevas oportunidades de negocio no solo para los grandes productores sino para bodegas de volúmenes intermedios y gran calidad de vino. En la WBWE vamos a dar voz y espacio a estos nuevos agentes", ha dicho.