

## El sector nacional de la distribución del vino apuesta por FENAVIN Match

- El encuentro reunirá bodegas de las principales zonas vitivinícolas españolas en un formato centrado exclusivamente en generar oportunidades reales de negocio
- Las herramientas de negocio “Contacte con”, el “Buscador de negocio” y la Galería del Vino refuerzan un modelo diseñado para facilitar reuniones eficaces entre bodegas expositoras y compradores nacionales e internacionales

**Ciudad Real, 15-05-2026.** FENAVIN Match, el nuevo instrumento de negocio del sector vitivinícola que se celebrará los días 2 y 3 de junio en el IFEDI (Ciudad Real), consolida el interés del sector nacional de la distribución del vino por un formato centrado exclusivamente en generar oportunidades reales de negocio entre bodegas expositoras y compradores nacionales.

Bajo el lema “solo contactos, solo oportunidades, solo negocio”, FENAVIN Match apuesta por un entorno altamente profesionalizado, sin stands ni actividades paralelas, con el objetivo de situar el foco exclusivamente en las reuniones comerciales previamente programadas, el networking especializado y el descubrimiento de nuevas referencias vinícolas españolas.

Esta nueva edición, enfocada al encuentro de negocio, nace con el objetivo de mantener activa la dinámica comercial del vino español también en los años pares, reforzar las conexiones estratégicas entre bodegas y compradores y favorecer nuevas oportunidades de negocio dentro del sector vitivinícola.

La vicepresidenta de la Diputación de Ciudad Real, **Sonia González**, destaca que “FENAVIN Match nace para facilitar oportunidades reales de negocio y favorecer encuentros eficaces entre compradores y bodegas expositoras en un entorno altamente especializado”. En este sentido, subraya que las herramientas de negocio “permiten planificar con antelación reuniones estratégicas, optimizar el tiempo y generar contactos de alto valor comercial”.

### Herramientas de negocio en FENAVIN Match

Entre las principales fortalezas de esta edición destaca el programa “**Contacte con**”, una herramienta avanzada que permitirá a compradores y bodegas expositoras organizar agendas de reuniones antes del encuentro, facilitar contactos estratégicos y optimizar el tiempo de trabajo durante la feria. A través de esta plataforma, los profesionales podrán solicitar reuniones, aceptar encuentros y configurar agendas adaptadas a sus intereses comerciales.

Por otro lado, el “**Buscador de negocio**” es un sistema de búsqueda avanzada que permite localizar vinos y bodegas según criterios específicos como variedades, zonas de producción, categorías o perfiles comerciales. Se trata de una herramienta diseñada para agilizar la identificación de oportunidades y facilitar conexiones directas entre oferta y demanda dentro del sector vitivinícola.

Asimismo, la **Galería del Vino** volverá a convertirse en uno de los grandes atractivos con alrededor de 600 referencias disponibles para la cata en condiciones óptimas y acompañadas de fichas técnicas bilingües. Este espacio permitirá a responsables de compra e importadores

acceder de forma rápida y eficiente a una visión global de la riqueza, diversidad y calidad del vino español.

## Representación atractiva de referencias

La edición de 2026 contará con una representación especialmente atractiva para compradores interesados tanto en proyectos consolidados de exportación como bodegas boutique, vinos ecológicos, producciones singulares y nuevas tendencias de consumo. Bodegas punteras con referencias atractivas para mercados interesados en categorías de alta demanda como Rioja, albariños, espumosos y rosados, segmentos que refuerzan continuamente su posicionamiento premium y su crecimiento en numerosos países.

En este sentido, de la **DOCa Rioja** participarán bodegas expositoras como Bodegas Franco-Españolas; Bodegas Martínez Lacuesta o Viñedos Real Rubio; lo que reforzará la presencia de una de las denominaciones de origen españolas con mayor prestigio internacional.

La participación de Castilla-La Mancha incluirá proyectos de distintas figuras de calidad como **DO La Mancha, DOP Valdepeñas, VT Castilla y DOP Campo de Calatrava**, con bodegas como Altolandon; Quinta de Aves; Bodegas Los Aljibes; Bodegas Cristo de la Vega; Casa de la Viña; Vega Demara o La Tercia Organic Wines; que reflejan la diversidad, competitividad y capacidad innovadora del sector vitivinícola de la región.

La representación gallega llegará de la mano de proyectos vinculados a denominaciones atlánticas como **DOP Rías Baixas y DOP Ribeiro**, con bodegas como Bodegas Martín Códax; Albariño Val de Meigas; Adega Saiñas o Bodegas Viña Cartín; que destacan por la elaboración de vinos de perfil atlántico, frescos y con marcada identidad varietal.

También estarán presentes proyectos diferenciadores como 3 Terruños, centrado en elaboraciones de fuerte identidad vinculada al territorio, así como Aldea 0,0 Aldea Low, una propuesta orientada a vinos sin alcohol y de baja graduación, dentro de una de las categorías de mayor crecimiento del mercado.

El segmento de espumosos contará con una representación destacada a través de bodegas vinculadas a las **DO Cava** y otras zonas especializadas en elaboraciones premium y ecológicas. Entre las firmas participantes figuran Mastinell; Sumarroca; Torelló Viticultors; Ramon Canals Premium Organic Wines; Raventós Rosell; Parés Baltà; junto a proyectos como Art Laietà d'Alta Alella y Albet i Noya. Referentes en producción ecológica de calidad que ofrecerán desde elaboraciones tradicionales de larga crianza hasta elaboraciones innovadoras alineadas con las nuevas tendencias de consumo.

La presencia de bodegas procedentes de distintas zonas vitivinícolas permitirá a los compradores acceder a una oferta segmentada y competitiva, con referencias orientadas tanto al canal HORECA como a la distribución especializada y el retail. Asimismo, los compradores pueden encontrar propuestas con un fuerte perfil exportador y vinos de producción limitada vinculados a proyectos familiares.

FENAVIN Match contará con un Punto de Negocios, además de espacios habilitados para reuniones profesionales, diseñado para facilitar el contacto directo entre importadores, distribuidores, canal HORECA, retail especializado y bodegas expositoras, con el objetivo de agilizar los acuerdos comerciales durante el encuentro.