

Félix Solís proyecta en FENAVIN Match su estrategia global basada en la innovación y la exportación

- La compañía, presente en más de 135 países, consolida su liderazgo exportador con una estrategia basada en la diversificación, la sostenibilidad y la adaptación a las nuevas tendencias de consumo
- Marcas como “Viña Albali”, “MUCHO MÁS” o el proyecto Finca Valeria reflejan la capacidad de Félix Solís Avantis para combinar tradición, innovación y visión internacional

Ciudad Real, 01-06-2026.- FENAVIN Match, el nuevo instrumento de negocio del sector vitivinícola que se celebrará los días 2 y 3 de junio de 2026 en el IFEDI (Ciudad Real), contará con la participación de Félix Solís Avantis, uno de los grandes referentes del vino español e internacional y ejemplo de crecimiento basado en la internacionalización, la innovación y la capacidad de adaptación a los mercados globales.

Con presencia en más de 135 países y 11 filiales propias en mercados estratégicos, la compañía mantiene una sólida trayectoria exportadora que la sitúa como líder español en exportación de vino tranquilo amparado bajo Denominación de Origen. La internacionalización representa, además, uno de los principales motores de crecimiento del grupo, con más del 60 por ciento de su facturación procedente de mercados exteriores.

El director general Comercial y Marketing de Félix Solís Avantis, **Félix Solís Ramos**, destaca que “para Félix Solís Avantis, volver a estar presentes en un encuentro impulsado por FENAVIN Match tiene un significado especial”. El reconocimiento recibido el pasado año puso en valor una trayectoria marcada por la internacionalización, la innovación y el compromiso con el crecimiento del vino español en el mundo. “FENAVIN Match representa ahora una nueva oportunidad para seguir contribuyendo al impulso comercial y a la proyección global de un sector que vive una etapa decisiva de transformación”, afirma.

Capacidad exportadora y presencia en múltiples Denominaciones de Origen

La participación de Félix Solís Avantis en FENAVIN Match pone de manifiesto su capacidad para operar con éxito en diferentes Denominaciones de Origen españolas, manteniendo la identidad y singularidad de cada territorio.

La compañía cuenta con referencias consolidadas en la D.O. Valdepeñas, con marcas emblemáticas como “Viña Albali” o “Los Molinos” y en la D.O. La Mancha con “Viña San Juan”. Su portfolio se completa con elaboraciones procedentes de zonas de gran prestigio como la D.O.Ca. Rioja D.O Ribera del Duero, D.O rueda o D.O. Toro, etc.

Además de su liderazgo en distintas Denominaciones de Origen, Félix Solís Avantis ha desarrollado una sólida especialización en blends internacionales, concebidos desde una visión global del mercado y adaptados a las preferencias de consumidores de diferentes países sin renunciar a la calidad ni a la identidad de sus vinos.

Innovación, sostenibilidad y nuevas categorías de consumo

La innovación constituye uno de los ejes estratégicos de crecimiento de la compañía. Un ejemplo de ello es “MUCHO MÁS”, una de las gamas con mayor proyección internacional del grupo y que mantiene en 2026 su colaboración con Starlite Occident, uno de los festivales musicales y culturales más prestigiosos de Europa.

En esta misma línea se sitúa Finca Valeria, el nuevo proyecto internacional desarrollado junto a Valeria Mazza, una propuesta que combina vino, elegancia y lifestyle contemporáneo con vocación global.

La expansión internacional de la compañía se ha reforzado además con Viña Casa Solís, la primera bodega de Félix Solís Avantis fuera de España, ubicada en el Valle de Cachapoal (Chile), que amplía el portfolio internacional del grupo y fortalece su capacidad exportadora en mercados estratégicos.

Junto a la internacionalización, la sostenibilidad constituye otro de los pilares estratégicos de la compañía, que continúa desarrollando inversiones orientadas a la eficiencia energética, la automatización de procesos y la reducción del impacto ambiental.

Asimismo, Félix Solís Avantis mantiene su apuesta por nuevas categorías vinculadas a la evolución del consumo, con el desarrollo de referencias 0,0 % en marcas como “Viña Albali” y “MUCHO MÁS”, adaptadas a las nuevas demandas del mercado.

FENAVIN Match reunirá a compradores y bodegas en un entorno diseñado para generar contactos comerciales de alto valor y favorecer nuevas oportunidades de negocio. Un espacio donde compañías líderes como Félix Solís Avantis apuestan por la proyección internacional del vino español en el encuentro de negocio, bajo una premisa común: “Solo contactos, solo oportunidades, solo negocio”.