vinetur

Rías Baixas busca abrir mercado en Centroamérica con más de 360 reuniones entre bodegas e importadores

36 bodegas presentan su oferta a profesionales de Costa Rica, Guatemala y Panamá en una misión inversa

martes 10 de noviembre de 2026



Diez compradores de vino de Costa Rica, Guatemala y Panamá han comenzado este martes, 10 de noviembre, una misión comercial inversa en la Denominación de Origen Rías Baixas con reuniones en el NH Collection de Vigo junto a 36 bodegas de la zona. La iniciativa se prolongará hasta el próximo 12 de noviembre y la organizan el Consejo Regulador de la D.O. Rías Baixas y la Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa, con financiación de fondos europeos a través del Igape.

La acción se ha diseñado como una agenda de encuentros breves entre importadores y bodegas. Cada jornada participan doce empresas elaboradoras y los contactos de la mañana se completan con visitas a bodegas por la tarde. El horario de las reuniones va de 9:00 a 13:40 y cada cita dura 20 minutos.

En total está previsto que se celebren más de 360 reuniones profesionales a lo largo de tres días. Los diez invitados se reparten entre Costa Rica, con cinco compradores, Guatemala, con tres, y Panamá, con dos. Ocho ocupan puestos de compra de vinos europeos y los otros dos son sumilleres integrados en departamentos de compras de sus empresas.

Desde la D.O. Rías Baixas, la directora de Marketing, Eva Mínguez, considera que estos mercados otorgan cada vez más valor al vino de calidad y que recibir a los compradores en Galicia permite enseñar de primera mano cómo trabaja la denominación, qué estilos ofrece y qué puede aportar cada bodega. A su juicio, este formato también acorta los tiempos de negociación y facilita el contacto directo entre elaboradores e importadores.

Para buena parte de los asistentes, la visita supone el primer contacto sobre el terreno con la denominación. Es el caso del costarricense Ricardo Flores, de la distribuidora Alpiste, que ya trabaja con vinos atlánticos en su país y busca conocer con más detalle la oferta de Rías Baixas para valorar su encaje en el mercado de Costa Rica. Tras la primera jornada, Flores asegura que ha encontrado marcas y tipologías que no conocía, entre ellas vinos tintos y un espumoso amparado por la denominación, y deja abierta la puerta a ampliar la cartera de su empresa con alguna de las bodegas participantes.

La presencia de compradores de Guatemala es una novedad en este tipo de acciones de promoción de la denominación. El Consejo Regulador señala que es la primera vez que incorpora a profesionales de ese país en una operación centrada en tres mercados centroamericanos donde Rías Baixas ya tiene presencia comercial.

Los datos de exportación reflejan ese peso. Durante la campaña 2025-2026, la denominación envió a Costa Rica, Guatemala y Panamá un total de 168.057 litros por un valor de 1.533.315 euros. Panamá fue el principal destino por volumen, con 101.141 litros, algo más del 60% del total. Costa Rica recibió 41.109 litros y Guatemala, 25.807.

La fórmula de la misión combina una parte comercial inmediata con otra de conocimiento del territorio y de las bodegas. Ese segundo tramo de la agenda permite que cada comprador seleccione las empresas que desea visitar y conozca sus instalaciones, sus proyectos y sus vinos en origen. Para las bodegas participantes, el objetivo pasa por abrir o reforzar relaciones con importadores de una zona a la que la denominación vendió 168.057 litros en la última campaña.