vinetur

FENAVIN Match 2026 convierte Ciudad Real en epicentro internacional del negocio del vino

El evento exclusivamente profesional reunirá a 200 compradores de más de 50 países y refuerza la proyección exterior del sector vitivinícola español

jueves 9 de abril de 2026



Este miércoles, 8 de abril, el presidente de la Diputación de Ciudad Real y de FENAVIN, Miguel Ángel Valverde, ha presentado en el Palacio Provincial la primera edición de **FENAVIN Match 2026**. Este encuentro **exclusivamente profesional** se celebrará los días 2 y 3 de junio en el Complejo Ferial IFEDI de Ciudad Real. El evento reunirá a 200 compradores internacionales y tiene como objetivo reforzar la posición del vino español en los mercados internacionales, así como consolidar a Ciudad Real como un centro permanente para el negocio y análisis del sector vitivinícola.

Durante la presentación, Valverde ha estado acompañado por la coordinadora institucional de FENAVIN y responsable del área de impulso económico y territorial, Sonia González; el director técnico de FENAVIN Match, Manuel Juliá; la portavoz del Gobierno de la Diputación, Rocío Zarco; las vicepresidentas María Jesús Pelayo y Patricia Saldaña; y miembros de la mesa de seguimiento de la Feria Nacional del Vino. Valverde ha explicado que FENAVIN Match surge para responder a la necesidad de adaptar la oferta del vino a las nuevas demandas del mercado internacional. Según ha señalado, este formato busca cubrir el vacío que dejan los años en los que no se celebra la feria bienal FENAVIN, manteniendo así la actividad comercial e institucional durante todo el año.



El encuentro está dirigido exclusivamente a profesionales y se centrará en facilitar operaciones comerciales entre bodegas y compradores. Bajo el lema “solo contactos, solo oportunidades, solo negocio en torno al vino”, FENAVIN Match utilizará herramientas que han convertido a FENAVIN en un referente internacional para promover relaciones directas y eficaces. Valverde ha recordado que Ciudad Real es la

principal productora vitivinícola de España y una de las más importantes en volumen de ventas. Ha subrayado que el sector debe adaptarse a los cambios del mercado internacional y afrontar problemas derivados de la competencia mundial y la transformación comercial.

La organización prevé una inversión de 1,2 millones de euros para este evento. Valverde confía en que esta inversión tendrá un retorno importante para la provincia, generando empleo y nuevas oportunidades económicas. Además, ha agradecido el trabajo conjunto entre las distintas áreas de promoción económica, la dirección de la feria y entidades colaboradoras como la Cámara de Comercio.

La Diputación de Ciudad Real refuerza la promoción exterior del vino con misiones en Filipinas y Corea del Sur

FENAVIN Match forma parte de una estrategia más amplia para promocionar el vino español fuera del país. Incluye misiones comerciales internacionales previstas este año en Filipinas y Corea del Sur con el fin de abrir nuevos mercados. El evento no será aislado: durante todo el año se organizarán actividades complementarias dentro y fuera de Ciudad Real como antesala a FENAVIN 2027.

Entre las novedades anunciadas figura la creación de una galería permanente del vino en IFEDI. Este espacio servirá para promoción, cultura y actividades relacionadas con el vino durante todo el año. La estructura del evento está diseñada para maximizar la eficacia comercial: contará con despachos individuales para reuniones privadas, una zona común para encuentros informales y un centro de negocios reforzado. La Galería del Vino ofrecerá más de 600 referencias disponibles para consulta profesional.

Uno de los elementos centrales será una agenda digitalizada mediante la plataforma “Contacte con”, que permitirá programar reuniones entre bodegas y compradores antes del evento. Así se optimiza el tiempo disponible durante los dos días que dura FENAVIN Match.

Sonia González, vicepresidenta segunda de la Diputación, ha puesto en valor la colaboración entre administraciones públicas, entidades sectoriales y agentes vitivinícolas. Ha agradecido especialmente el trabajo conjunto realizado por miembros

del equipo de gobierno provincial, así como por organizaciones como ASAJA, FECIR, Cámara de Comercio y las Denominaciones de Origen locales.

González ha explicado que FENAVIN Match no sustituye a la feria tradicional sino que actúa como complemento en los años pares cuando no se celebra FENAVIN. El formato está orientado exclusivamente al negocio: no habrá stands ni actividades paralelas ajenas al objetivo principal. El evento busca facilitar contactos directos entre bodegas y compradores nacionales e internacionales estratégicos.

La organización espera reunir a profesionales procedentes de más de 50 países. González ha señalado que este formato puede suponer una reducción importante en los costes comerciales para las bodegas participantes al ofrecer contacto directo con compradores interesados.

FENAVIN Match se presenta como una herramienta ágil y profesional orientada exclusivamente a resultados comerciales concretos. La iniciativa pretende impulsar la competitividad del sector vitivinícola español ante un entorno internacional cada vez más exigente.