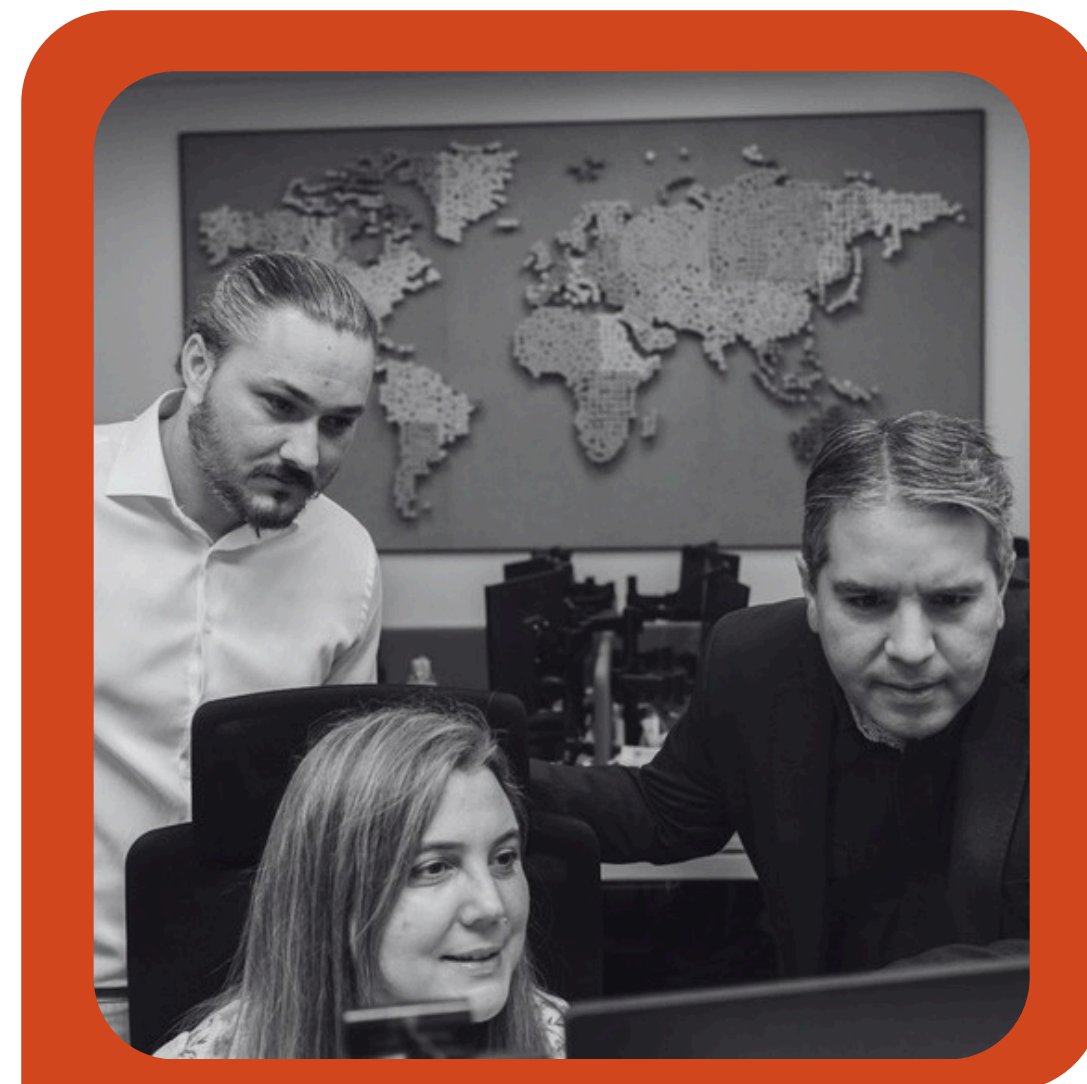




Presentación corporativa

2026



Carta del CEO

Exitalia nació con una idea clara: ayudar a las bodegas españolas a crecer internacionalmente desde una visión estratégica, cercana y orientada a resultados reales.

A lo largo de estos años hemos acompañado a bodegas, denominaciones de origen y asociaciones en proyectos desarrollados en mercados de todo el mundo, adaptándonos constantemente a la evolución del sector, a los nuevos escenarios internacionales y a las necesidades de cada cliente.

Desde el inicio entendimos que internacionalizar no consiste únicamente en ejecutar acciones comerciales. Requiere planificación, conocimiento, coordinación y una metodología capaz de conectar estrategia, gestión y ejecución dentro de un mismo proyecto.

En Exitalia hemos construido una forma de trabajar basada en la precisión, el compromiso y la mejora continua. Una cultura empresarial donde las personas, el talento multidisciplinar y la confianza son parte esencial del crecimiento.

Hoy seguimos avanzando con la misma ambición que nos impulsó desde el principio: desarrollar proyectos internacionales sólidos, sostenibles y con impacto real para las bodegas que confían en nosotros.

Gracias a todas las personas, clientes, instituciones y colaboradores que han formado parte de este camino.



Nuestra historia es también la de muchas bodegas que creyeron en su potencial internacional



Rafael Jávega de Isla
CEO



Evolución hacia la especialización.

2006

El Origen.

Inicio de trayectoria en el ámbito de la comunicación y el marketing.

2009

La Especialización.

Foco exclusivo en consultoría estratégica para el sector vitivinícola y gestión integral de programas ISV (antes OCM).

Hoy

Consultoría Premium.

Reconocidos por coordinar integralmente estrategias, acciones en destino y alinear a todos los stakeholders.

Nuestro valor diferencial: experiencia operativa, conocimiento técnico y relación directa con los organismos clave.



1. Cifras

2. Exitalia

3. Servicios

4. Equipo

5. RSC

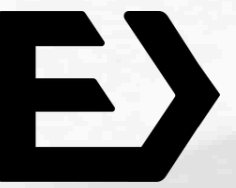
6. Compromiso

7. Clientes

1

Cifras destacadas





1 Más de dos decada de impacto medible



20 años

impulsando la internacionalización del vino.



60M€

gestionados en proyectos internacionales ISV.



+110

de clientes entre bodegas, D.O y asociaciones del sector vitivinícola.



+540

expedientes ISV gestionados con rigor y control técnico.



+13.000

acciones coordinadas en mercados internacionales.



25+

profesionales especializados en internacionalización del vino.



360°

gestión integral de estrategias internacionales.



2

Sobre Exitalia

2.1. Nuestra historia

2.2. Nuestros principios





2.1. Nuestra historia

Desde 2006, Exitalia impulsa la internacionalización del vino español a través de una consultoría estratégica especializada en promoción internacional para bodegas, denominaciones de origen y asociaciones del sector vitivinícola.

A lo largo de estos años hemos evolucionado desde nuestros orígenes en la comunicación y la organización de eventos hacia un modelo integral de consultoría internacional, coordinando estrategia, ejecución y gestión de proyectos con una visión global y orientada a resultados.



Hoy trabajamos junto a más de 50 bodegas y asociaciones, entre ellas 14 de las 100 bodegas más reconocidas de España, colaborando activamente con instituciones sectoriales y diferentes comunidades autónomas.

Nuestra misión es clara: transformar la complejidad de la promoción internacional en proyectos sólidos, coordinados y con impacto real para las bodegas.



Más de 20 años impulsando el crecimiento internacional de las bodegas

Creemos que internacionalizar no consiste únicamente en abrir mercados, sino en construir estrategias alineadas con la identidad de cada bodega, sus objetivos y la realidad de cada mercado.

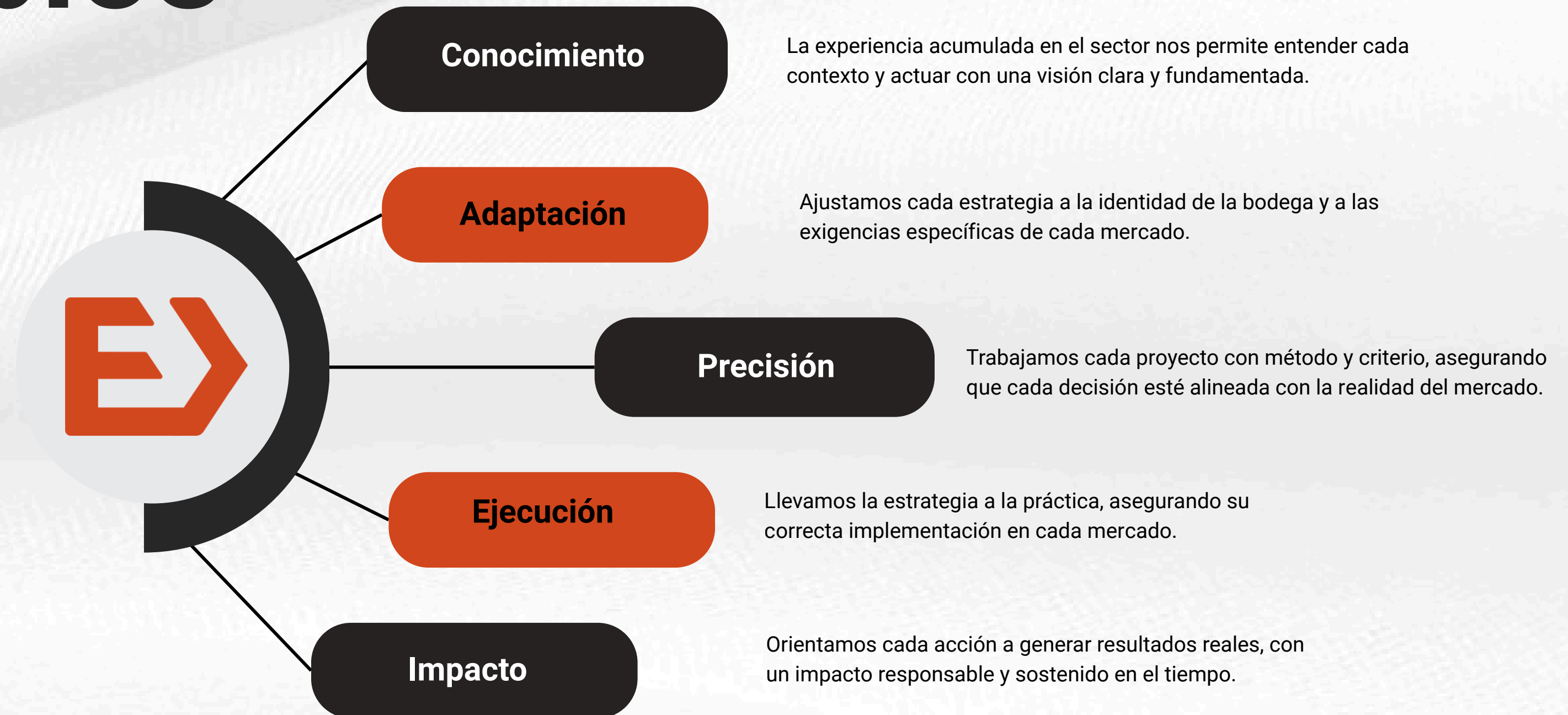
Por eso analizamos cada proyecto desde una visión estratégica, definiendo planes de internacionalización claros, sostenibles y adaptados a largo plazo. Además, planificamos y ejecutamos programas de promoción internacional dentro del marco ISV/OCM, asegurando su correcta implementación, coordinación y seguimiento integral.

Trabajamos desde una metodología propia basada en el conocimiento, la precisión, la adaptación y el impacto responsable, acompañando a cada cliente desde una visión cercana, humana y comprometida con el futuro del vino español.





2.2. Nuestros principios

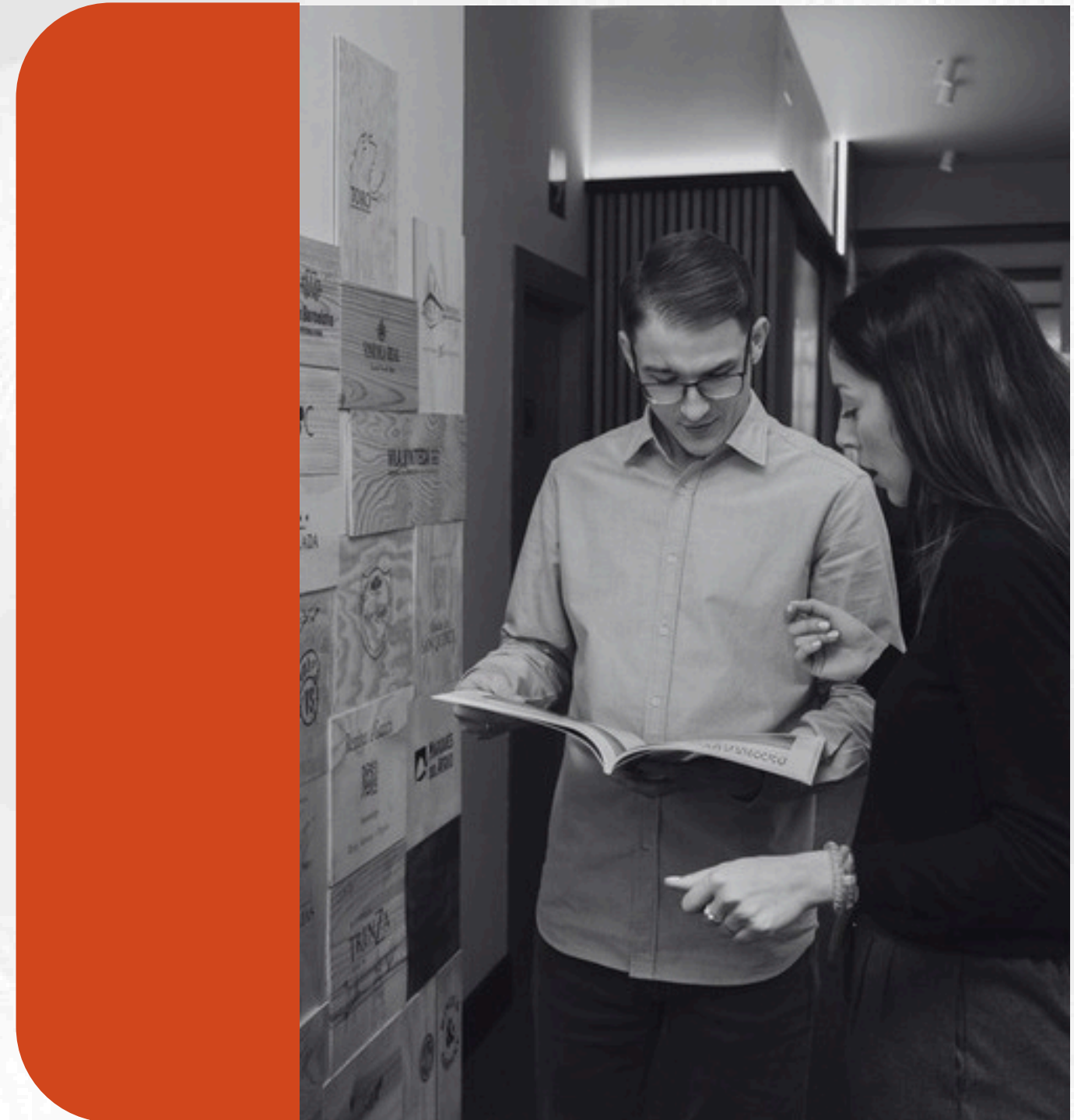


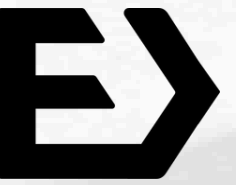


3

Servicios

- 3.1. Consultoría de gestión integral ISV
- 3.2. Relaciones Públicas y Marketing Internacional
- 3.3. Eventos de promoción en el país de destino





3.1. Consultoría de gestión integral ISV

La ISV (Intervención Sectorial Vitivinícola) es una herramienta clave para la promoción del vino español en terceros países.

En Exitalia coordinamos cada proyecto ISV desde la estrategia inicial hasta el cierre del expediente, asegurando seguimiento, control financiero y una ejecución alineada con los objetivos de la bodega.

Nuestro modelo de gestión:

FASE 1:

Planificación y solicitud

- Diagnóstico estratégico.
- Definición de mercados y acciones.
- Presupuesto y previsión económica.
- Presupuesto y gestión documental de la solicitud.

FASE 2:

Dirección y seguimiento

- Seguimiento integral y acompañamiento continuo.
- Controlling financiero (Cero desviaciones).
- Coordinación con partners en destino.
- Relación con la Administración (Compliance).

FASE 3:

Cierre y garantías

- Elaboración de memoria justificativa.
- Presentación de documentación oficial.
- Defensa ante la Administración.
- Garantía de cierre sin incidencias.
- Cobro de la ayuda.

NUUESTRO OBJETIVO: MAXIMIZAR EL ROI Y GARANTIZAR EL RETORNO DE HASTA UN 60% DE LA INVERSIÓN

Alineación total del ecosistema vitivinícola

Coordinamos interlocutores complejos para garantizar una ejecución orientada a resultados.

Stakeholders Internos

CEO / Dirección

CFO / Finanzas

Export Managers

Administración

Marketing y logística



Stakeholders Externos

Importadores y retailers

Brand Ambassador

Administración pública

ALINEAMOS ESTRATEGIA, GESTIÓN, EJECUCIÓN Y CONTROL.



3.2. Relaciones Públicas y Marketing Internacional

Diseñamos estrategias de comunicación que conectan cada vino con su público objetivo: importadores, distribuidores, prescriptores y medios especializados.

Incluye:

- Análisis, diagnóstico e identificación de objetivos.
- Estrategia y posicionamiento internacional.
- Storytelling y elaboración de press kit.
- Gestión de concursos y puntuaciones (Decanter, Falstaff, Jeb Dunnuck, Tim Atkin...)
- Relaciones públicas y líderes de opinión.
- Kit de comunicación para difusión de resultados (resumen de vinos premiados, notas de prensa y email marketing para clientes y proveedores).
- Press clipping y análisis de impacto.

PORQUE COMUNICAR BIEN NO ES SOLO APARECER: ES SER RELEVANTE EN LOS MERCADOS QUE IMPORTAN.





3.3. Organización de eventos de promoción

Diseñamos y ejecutamos experiencias estratégicas en mercados clave para posicionar vinos y bodegas ante importadores, prescriptores y profesionales del sector.

Incluye:

- Eventos en destino / roadshow para bodegas y denominaciones de origen.
- Misiones inversas con compradores e importadores, o mixtas según objetivos.
- Viajes de prensa con prescriptores de la industria del vino.
- SOMM CAMP – en colaboración con The SOMM Journal (EE.UU.), misión inversa de compradores y sumilleres.
- Uncorking Spain – proyecto exclusivo de Exitalia, misión inversa premium con prescriptores internacionales.

PORQUE UNA EXPERIENCIA BIEN DISEÑADA NO SOLO PRESENTA UN VINO: LO POSICIONA, LO DIFERENCIA Y IMPULSA SU DESARROLLO EN MERCADOS INTERNACIONALES.





1. Cifras

2. Exitalia

3. Servicios

4. Equipo

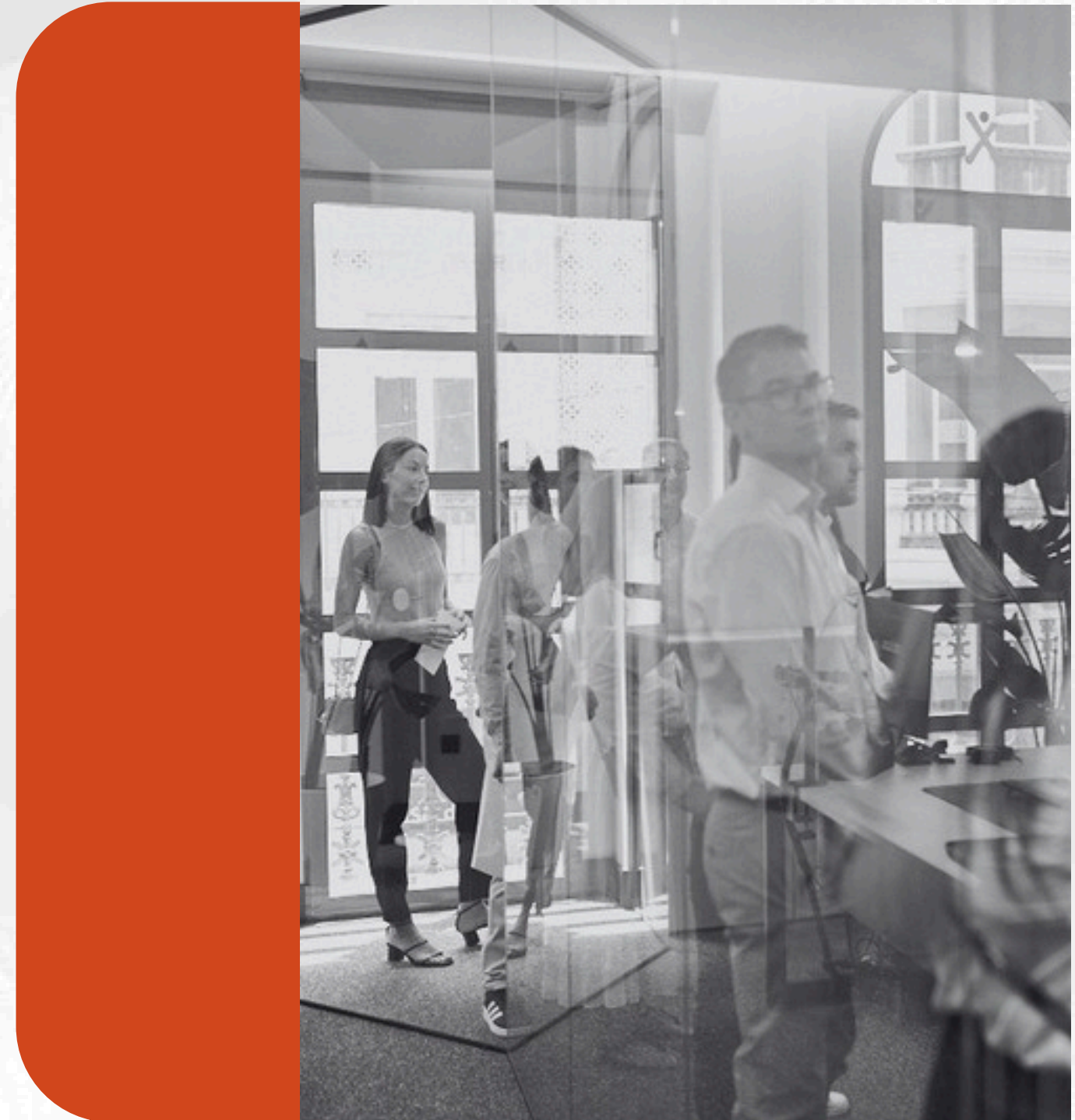
5. RSC

6. Compromiso

7. Clientes

4

Equipo





4 El equipo nuestro mayor activo.

Talento que genera impacto.

+25 Profesionales

Un equipo multidisciplinar especializado en estrategia, gestión ISV, RRPP, control financiero y operaciones.

Visión y Rigor

Combinamos conocimiento técnico y experiencia operativa para acompañar a cada bodega desde la excelencia.

Cultura de Confianza

Relaciones construidas sobre la cooperación, la empatía y el compromiso absoluto con el crecimiento del cliente.





Equipo directivo



Rafael Javega de Isla
CEO



Cesar Cortes
CFO



Eligio Rodriguez
COO



Paula Pastor
Resp. Personas y Transformacion



Elena Zafrilla
Resp. Marketing y Comunicacion



Felipe Cuenca
Resp. de Expansion



Fernando Tabaco
Resp. de TIC -IA

UNA FORMA DE LIDERAR BASADA EN EL CONOCIMIENTO, LA PRECISIÓN Y EL IMPACTO RESPONSABLE



Cuidamos del talento que cuida de nuestros clientes

Desarrollo Profesional:

Apostamos por la formación constante y los planes de carrera.

Flexibilidad y conciliación:

Facilitamos el teletrabajo y los viernes, el fin de semana comienza a las 15:00h durante todo el año. Además, disfrutamos de semanas de 35 horas en verano.

Crecimiento Compartido:

Sistema de bonus para recompensar la excelencia y repartirnos parte de los beneficios entre el equipo si la empresa crece.

Bienestar:

Apoyo logístico en viajes, equipos informáticos actualizados y medidas de apoyo a la salud física.

Una cultura basada en las personas

Igualdad, diversidad y cercanía

Fomentamos un entorno de trabajo basado en la igualdad, la empatía y el respeto por las personas.

Formación y desarrollo continuo

Analizamos el crecimiento profesional de cada persona, facilitando formación, especialización y planes de carrera a largo plazo.

Bienestar y cuidado del equipo

Promovemos el bienestar físico y emocional mediante iniciativas enfocadas en la salud, la desconexión digital y el equilibrio laboral.

Crecimiento compartido

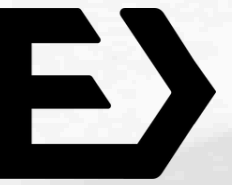
Si Exitalia crece, nuestro equipo también. Apostamos por la estabilidad, la promoción interna y la participación en los resultados de la empresa.

Flexibilidad y conciliación

Impulsamos un modelo de trabajo flexible, con teletrabajo, libertad horaria y medidas reales de conciliación personal y profesional.

Cultura de excelencia y pertenencia

Impulsamos la mejora continua, reconocemos el esfuerzo y fomentamos el sentimiento de pertenencia dentro del equipo.



1. Cifras

2. Exitalia

3. Servicios

4. Equipo

5. RSC

6. Compromiso

7. Clientes

5

RSC





5 Responsabilidad social corporativa



Compromiso social y apoyo (Banco de Alimentos de Albacete)



Salud y apoyo al tejido social local (AMAC)



Igualdad y reconocimiento laboral



Inclusión social y oportunidades laborales (Cruz Roja)



Derechos humanos y compromiso global (Amnistía Internacional)



Medio ambiente y sostenibilidad (Fundación Global Nature)



Cruz Roja

Infancia e igualdad de oportunidades (Cruz Roja)



Infancia y acción local (Cáritas Albacete)



WCK

Solidaridad y acción humanitaria (WCK)

En Exitalia entendemos la RSC como un compromiso continuo con las personas, la comunidad y el entorno.
Creemos en una forma de hacer empresa donde los valores se convierten en acción.



Apostamos por un modelo empresarial responsable con las personas, el sector y el entorno.

Colaboración activa con iniciativas sociales, apoyando proyectos vinculados a la inclusión, la cooperación y el acompañamiento a personas en situación de vulnerabilidad. El compromiso hace de las personas y de las relaciones a largo plazo.



6

Compromiso Medio Ambiental





6 Pequeñas acciones un compromiso real



PEFC

Papel certificado PEFC.



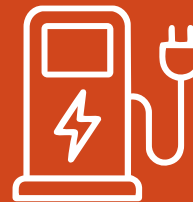
100% Energía renovable
en instalaciones.



Cero residuos superfluos
(eliminación de cápsulas y
secamanos).



Sistema de ósmosis y
botellas reutilizables.



Movilidad corporativa
sostenible (vehículo eléctrico).



Reciclaje activo e
integrado en la cultura
de empresa.

1. Cifras

2. Exitalia

3. Servicios

4. Equipo

5. RSC

6. Compromiso

7. Clientes

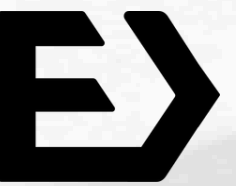


7

Clientes



NUESTRA MEJOR CARTA DE PRESENTACIÓN SON LOS ÉXITOS DE NUESTROS CLIENTES

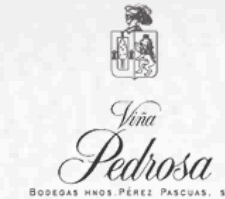


OSBORNE



ALMA CARRAOVEJAS

CASA ROJO[®]
BODEGAS Y VIÑEDOS



**Martínez
Lacuesta**

VICENTE GANDIA
VITICULTORES DESDE 1885



PARAJES DEL VALLE
BODEGAS Y VIÑEDOS

PENEDÈS
DENOMINACIÓ D'ORIGEN

Gramona

Bodegas Arzuaga Navarro s.l.
ARZUAGA
Ribera del Duero

CIENYPICO

HISPANOSUIZAS

Cámara
Ciudad Real

Bodegas
As Laxas

DESDE 1992
PERE VENTURA
+ CAVA +

MURVIEDRO
• 1927 •



**BODEGAS
RESALTE**



Remírez de Ganuza

PAGODELVICARIO

LATÚE
BODEGAS



FINCA RÍO NEGRO
VINO DE PAGO

BODEGAS
LÓPEZ MORENAS
DESDE 1943

**WINES &
COMPANY**

sonsierra

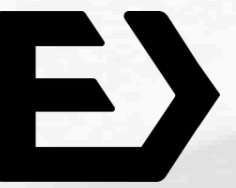
cigales
d.o.

Isidro Milagro
BODEGAS

Catalunya
DENOMINACIÓ D'ORIGEN

Alceño
BODEGAS DESDE 1870

NUESTRA MEJOR CARTA DE PRESENTACIÓN SON LOS ÉXITOS DE NUESTROS CLIENTES



TR3SMANO.



PINEA




Contacto

 Rafael Jávega de Isla -
CEO y socio fundador de Exitalia

 rafa@exitalia.com
info@exitalia.com

 +34 967 22 56 87

 Calle Marqués de Molins 6, 1º
02001 Albacete

 Calle Tesifonte Gallego 10, 5º
02001 Albacete

 www.exitalia.com

