

# EXITALIA

Servicio de consultoría  
ISV (antes OCM)  
Promoción Internacional



---

**Impulsa la expansión internacional de tu bodega**

# QUÉ SOLUCIONA NUESTRO SERVICIO DE CONSULTORÍA

ISV\* – Intervención Sectorial Vitivinícola (antes OCM\*) representa una oportunidad clave para la internacionalización de las bodegas españolas.

Desde 2009, Exitalia ha acompañado a más de 80 bodegas en la planificación de estrategias, ejecución y justificación de sus programas de promoción en terceros países, combinando rigor técnico, visión estratégica y experiencia operativa.

Nuestro **equipo multidisciplinar asume la gestión completa del programa** — desde la tramitación administrativa, coordinación del plan estratégico de promoción, elaboración del presunto ISV y el apoyo operativo a tu equipo de marketing, hasta la justificación final de la ayuda, garantizando el cumplimiento normativo y la eficiencia en cada fase.

Trabajamos como el departamento externo que muchas bodegas necesitan: asumimos la carga operativa y administrativa del programa para que tu equipo interno pueda centrarse en su carga de trabajo diario, sus distintos roles, administrativos, financieros, marketing, exportación, ventas y apertura de mercados.

El retorno de la inversión (ROI) de nuestros clientes, es nuestro objetivo.



# SOLUCIÓN A LOS 8 STAKEHOLDERS DE UN PROYECTO ISV

QUÉ PROBLEMAS RESUELVE EXITALIA PARA CADA UNO

Coordinamos interlocutores complejos para garantizar una ejecución orientada a resultados.

## Stakeholders Internos

1.CEO / Dirección

2.CFO / Finanzas

3.Export Managers

4.Administración de la bodega

5.Marketing y logística

## Stakeholders Externos

6.Importadores y retailers

7.Brand Ambassador

8.Administración Pública



ALINEAMOS CORDINACIÓN, DIRECCIÓN, LIDERAZGO Y ESTRATEGIA,



## 1. SOLUCIONES PARA CEO

### Estrategia, visión global y expansión internacional

**Su reto:** Que el proyecto ISV esté alineado con la estrategia internacional de la bodega y aporte crecimiento real en los mercados objetivo.

#### Cómo lo soluciona Exitalia:

- Dirección global del proyecto.
- Selección estratégica de mercados.
- Informes ejecutivos claros.
- Control estratégico continuo.
- Analítica de los datos por mercado, ventas e inversión ISV, para ayudar a tomar decisiones de futuras inversiones en cada mercado.

**Resultado:** El CEO visualiza un proyecto alineado con su visión y que impulsa el crecimiento internacional.

## 2. SOLUCIONES PARA CFO

### ROI, control y seguridad económica

**Su reto:** Garantizar el retorno del 60% de lo invertido, sin riesgos administrativos ni económicos.

#### Cómo lo soluciona Exitalia:

- Presupuesto ISV validado.
- Control económico total.
- Verificación de gastos y elegibilidad.
- Gestión de pagos y documentación.
- Garantía real de cobro de la ayuda.

**Resultado:** Seguridad financiera total y un programa sin sobresaltos económicos.

### 3. Export Managers

#### Sobrecarga operativa y falta de tiempo

**Su reto:** Desarrollar mercados internacionales mientras gestiona la coordinación de acciones promocionales, proveedores, facturas, vuelos y la documentación exigida por el programa ISV.

**Cómo lo soluciona Exitalia:**

- Back office para cada export manger, trabajando de la mano con ellos, completo y especializado.
- Coordinación de acciones por país.
- Soporte técnico y administrativo diario.
- Informes y memorias justificativas de viajes y acciones.
- Solicitud y recopilación de documentación justificativa a importadores y partners internacionales.

**Resultado:** El Export Manager recupera tiempo para vender y desarrollar mercado.

### 4. Administración de la bodega

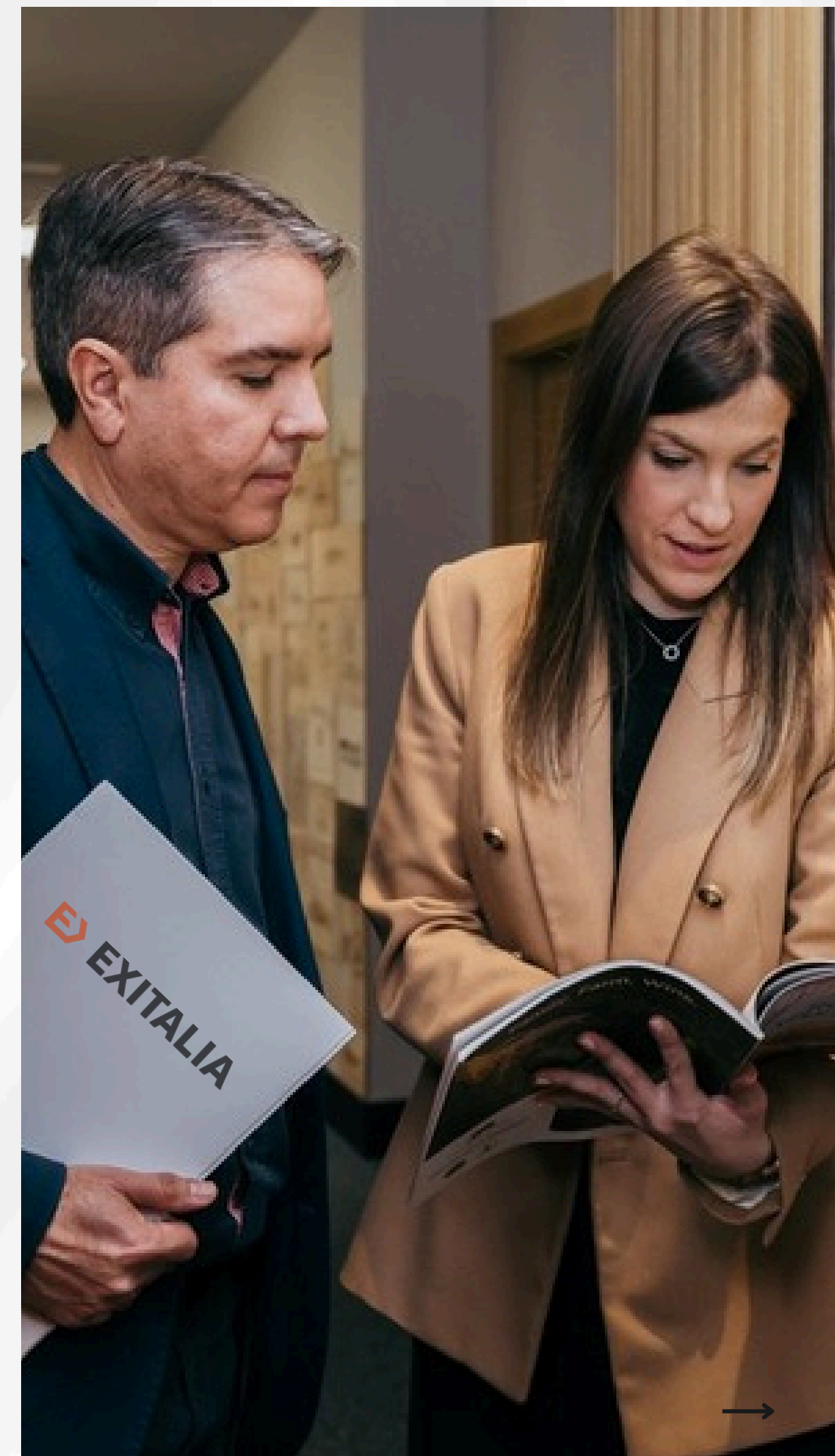
#### Documentación, control y ausencia de errores

**Su reto:** Gestionar facturas, trazabilidad, pagos, cuenta única y documentación sin fallos ante auditorías, con o sin una persona interna dedicada al programa.

**Cómo lo soluciona Exitalia:**

- Compliance normativo completo.
- Trazabilidad y control exhaustivo de facturas ISV.
- Supervisión de pagos y cuenta única.
- Dossier documental ordenado y listo para auditorías.

**Resultado:** Documentación impecable, trazable y sin riesgo administrativo.



## 5. Marketing y Logística Materiales, muestras y operativa internacional

**Su reto:** Gestionar materiales promocionales, campañas de publicidad y promoción, muestras, envíos, plazos y misiones inversas sin errores logísticos.

### Cómo lo soluciona Exitalia:

#### Apoiando en:

- Ayuda en la gestión integral de campañas de publicidad.
- Gestión integral de muestras.
- Trade marketing y materiales promocionales.
- Control logístico de envíos.
- Coordinación de misiones inversas.

**Resultado:** Verificación de que las acciones cumplen los requisitos de elegibilidad ISV (logos, materiales, evidencias).

## 6. Importadores y Retailers Ejecución correcta en destino

**Su reto:** Ejecutar las actividades acordadas conforme a exigencias ISV, en tiempo y forma, con facturación adecuada.

### Cómo lo soluciona Exitalia:

- Seguimiento detallado de acciones en destino.
- Validación de metodologías y ejecución.
- Control de facturas, pagos y liquidaciones.
- Resultados y reporting.
- Cumplimiento de los acuerdos de aportaciones A&P

**Resultado:** Actividades correctamente ejecutadas y totalmente subvencionables.



## 7. Brand Ambassador

### Actividad comercial y reporting constante

**Su reto:** Cumplir plan de actividad y entender la facturación y documentación ISV.

#### Cómo lo soluciona Exitalia:

- Control del programa y de hitos.
- Verificación de acciones y reportes.
- Validación de facturas y conceptos.
- Elaboración de memorias justificativas.

**Resultado:** Actividad comercial alineada, ordenada, correctamente reportada y con control comercial.

## 8. Funcionarios y Administraciones

### Cumplimiento normativo

**Su reto:** Que la bodega presente documentación impecable y cumpla la normativa europea para evitar sanciones.

#### Cómo lo soluciona Exitalia:

- Representación constante y directa ante funcionarios.
- Elaboración de los recursos de contestación a requerimientos.
- Defensa de los intereses de la bodega.
- Resolución de incidencias administrativas.
- Presentación de toda la documentación oficial.
- Garantía de cumplimiento normativo y justificación final.

**Resultado:** Expediente sin incidencias, fluido y aprobado.



# VALOR QUE OBTIENE LA BODEGA AL TRABAJAR CON EXITALIA

## 1. Tu estrategia, nuestra gestión.

Maximizamos el retorno del programa sin interferir en tus decisiones y optimizamos cada euro subvencionable.

## 3. Ejecución sin fricciones: coordinación interna y en destino.

Coordinamos con tus proveedores promocionales, importadores y partners internacionales para que tu equipo no tenga que hacerlo.

## 5. Seguridad documental y cumplimiento normativo (compliance).

Documentación impecable y alineada con los criterios de las Administraciones.

## 2. Control económico total y garantía de recuperar el 60% de la inversión.

Seguridad financiera y ausencia de riesgos.

## 4. Soporte operativo continuo para el equipo comercial.

Asumimos las tareas administrativas del programa para que tu equipo, aunque sea pequeño, pueda centrarse en lo que realmente importa.

## 6. Un único interlocutor para todo el proyecto ISV.

Gestión integral, acompañamiento constante y tranquilidad total.

Ver [bodegas que confían en Exitalia](#)



# METODOLOGÍA EXITALIA





En Exitalia entendemos la ISV como un proceso integral que va mucho más allá de la tramitación administrativa de una subvención. Nuestra metodología combina **visión estratégica, rigor técnico y acompañamiento constante**, asegurando que cada bodega maximice su inversión, consiga sus objetivos de promoción-comercialización y cumpla con todos los requisitos exigidos por la Administración.

En todos estos años, hemos desarrollado nuestra propia metodología infalible, y es que, más que una consultora, **Exitalia actúa como el departamento externo que gestiona íntegramente el programa ISV** — liberando a los equipos internos de una carga administrativa que consume tiempo y recursos que deberían dedicarse a la actividad comercial.






Desde la primera reunión de diagnóstico hasta el cobro final de la ayuda, trabajamos como un socio consultor implicado, anticipándonos a cada fase, ofreciendo claridad y seguridad en todo momento.

## MÉTODO EXITALIA



### FASE 1. PLANIFICACIÓN Y SOLICITUD

-  1. Diagnóstico y evaluación de la bodega
-  2. Definición de la estrategia por país y cliente
-  3. Presupuesto y previsión económica
-  4. Gestión documental y solicitud de la ayuda

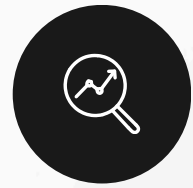
### FASE 2. DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO

-  5. Seguimiento integral y acompañamiento continuo
-  6. Controlling del presupuesto y de todos los gastos
-  7. Dirección y coordinación con importadores, partners y proveedores en destino
-  8. Analítica de datos de inversión VS rentabilidad
-  9. Relación con la Administración y garantía de cumplimiento normativo

### FASE 3. CIERRE Y GARANTÍAS

-  10. Justificación y cierre del expediente
-  11. Garantía de gestión





## 1. DIAGNÓSTICO Y EVALUACIÓN DE LA BODEGA

Es el punto de partida de nuestro trabajo: un análisis exhaustivo un análisis exhaustivo de la situación de la bodega. Evaluamos su estructura, mercados actuales, capacidad de exportación y recursos disponibles para determinar su nivel de preparación frente a la ISV.

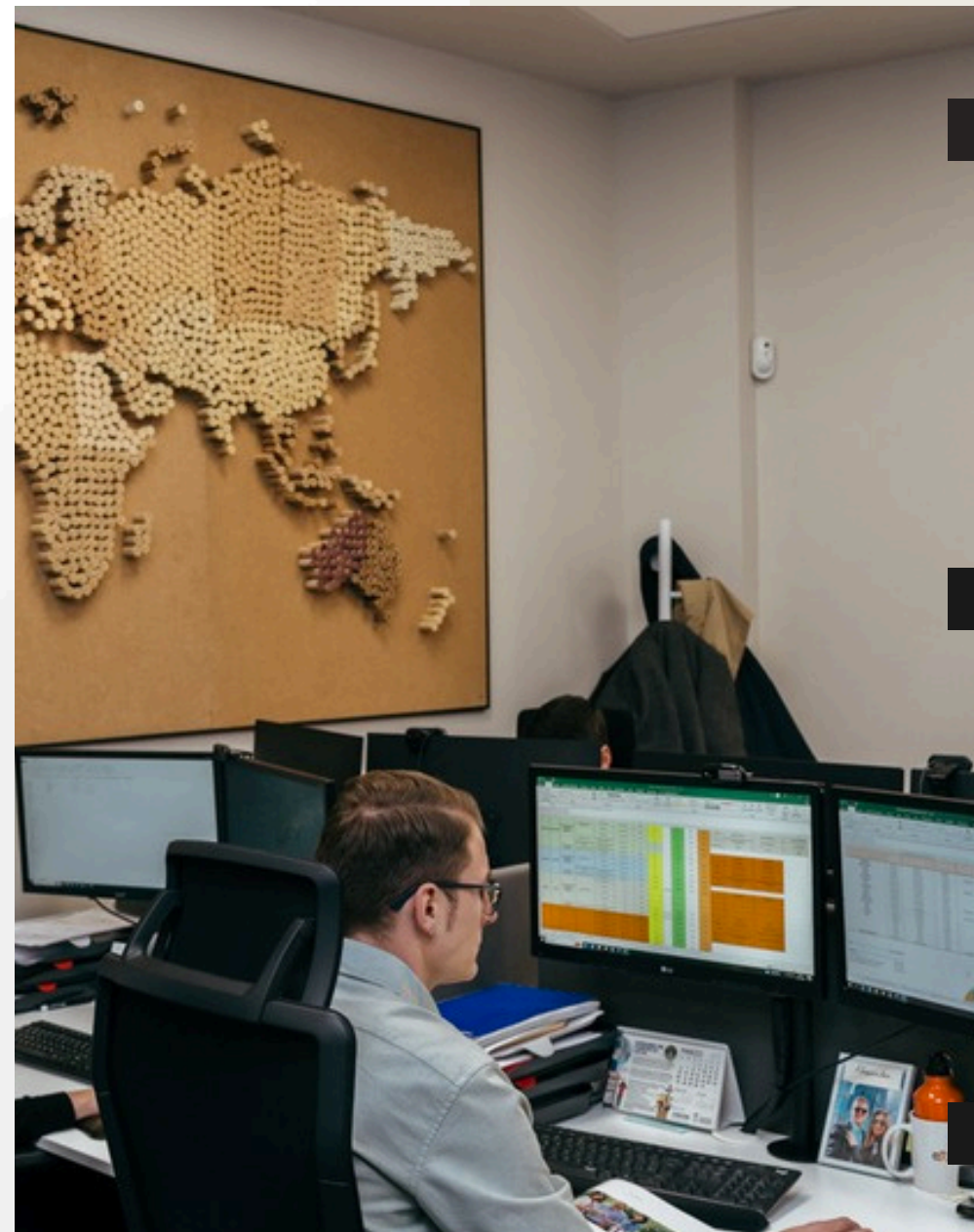
A partir de este diagnóstico identificamos fortalezas y áreas de mejora, definiendo las bases para una estrategia sólida y realista. Este primer paso garantiza que la bodega se presenta ante la Administración con un proyecto coherente y bien fundamentado.



## 2. DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA POR PAÍS Y CLIENTE

Cada bodega requiere una estrategia adaptada a su identidad, su producto y sus objetivos comerciales. A partir del diagnóstico inicial, ayudamos y definimos juntos los mercados prioritarios y las acciones de promoción más adecuadas para cada destino.

El equipo de Exitalia combina el conocimiento técnico del programa ISV con la experiencia en promoción marketing y comercio internacional, diseñando a su lado planes de acción personalizados y medibles, alineados con las metas de crecimiento y posicionamiento de cada cliente.





### 3. PRESUPUESTO Y PREVISIÓN ECONÓMICA

Desarrollamos un presupuesto ajustado a los criterios subvencionables de la ISV, contemplando cada acción de forma estratégica.

Elaboramos las previsiones económicas y evaluamos el equilibrio entre la inversión, el retorno esperado y la normativa vigente. Además, realizamos un seguimiento anual del ROI en función de los resultados comerciales obtenidos, aportando analítica de datos comparativos y dashboards que ayudan a valorar la rentabilidad de cada cliente y mercado, tomando decisiones con todos.





## **4. GESTIÓN DOCUMENTAL Y SOLICITUD DE LA AYUDA**

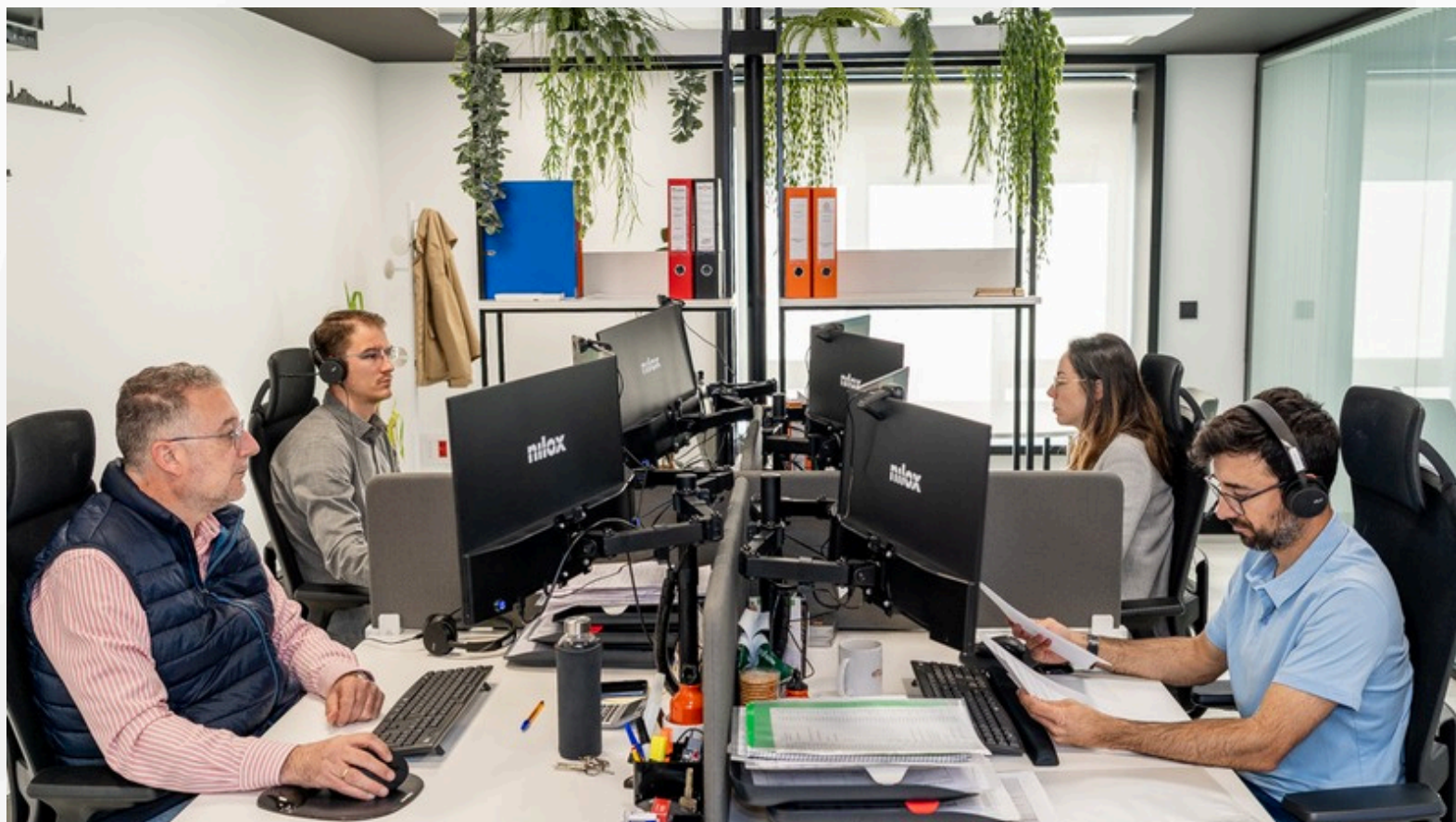
Exitalia asume la gestión completa de la documentación necesaria para la solicitud, ejecución y justificación del programa ISV.

Preparamos los formularios, anexos, declaraciones y presupuestos requeridos, asegurando la correcta presentación en tiempo y forma.

Nuestra relación directa y constante con los funcionarios responsables permite agilizar trámites, resolver incidencias y ofrecer al cliente una gestión fluida, precisa y segura.



## FASE 2. DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO



# 5. SEGUIMIENTO INTEGRAL Y ACOMPAÑAMIENTO CONTINUO

1

### CONTACTO CONSTANTE

Durante toda la campaña y contrato, mantenemos un contacto constante con la bodega —presencial o telemático— para garantizar una ejecución correcta de las acciones y resolver cualquier duda o incidencia.

2

### ANTICIPACIÓN ADMINISTRATIVA

Este seguimiento permanente abarca tanto el control técnico y administrativo del programa como un apoyo operativo a los export managers, actuando como su back office especializado.

Supervisamos de forma continua la coherencia entre las acciones ejecutadas, los objetivos estratégicos y el calendario aprobado, anticipándonos a requerimientos administrativos, corrigiendo desviaciones y asegurando el cumplimiento de cada fase conforme a la normativa ISV.

3

### COMPROMISO TOTAL

Nuestro compromiso es que la bodega se sienta acompañada, informada y segura en cada etapa del proceso, atendiendo en todo momento a los 8 stakeholders.

# 6. CONTROLLING DEL PRESUPUESTO Y DE TODOS LOS GASTOS

# 100%

Control de gastos

Supervisión completa

# 0

Desviaciones

Optimización máxima

Supervisamos todos los gastos relacionados con el programa ISV, revisando la trazabilidad de cada factura y su adecuación a los conceptos subvencionables. Exitalia asesora sobre los límites y condiciones establecidos, verifica el cumplimiento del gasto mínimo exigido y contrasta los importes con el extracto contable de la cuenta única.

Este **control riguroso y constante**, durante toda la campaña, aporta tranquilidad y evita desviaciones presupuestarias, optimizando al máximo la inversión disponible.





### 7. DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN CON IMPORTADORES, PARTNERS Y PROVEEDORES EN DESTINO

Exitalia coordina la ejecución de las acciones promocionales con los importadores, distribuidores retails, agencias y proveedores que operan en cada mercado, junto a estos y la bodega.

Nos encargamos de solicitar evidencias de las acciones realizadas, coordinar la obtención de fotografías, informes y materiales justificativos, y verificar que los proveedores facturan correctamente.

Este trabajo de intermediación y coordinación permite a la bodega delegar la gestión operativa y mantener el control total sobre el desarrollo del programa, ahorrando tiempo y recursos.





## **8. ANALÍTICA Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS**

La medición de resultados es una parte esencial de nuestra metodología. Exitalia analiza los datos de inversión, ventas y actividad promocional para ofrecer un panel de control actualizado, que muestra de forma clara la evolución de cada mercado.

**Análisis de datos**



Inversión, ventas y actividad promocional

**Informes y dashboards**



Comparación de campañas y eficacia

**Decisiones estratégicas**



Basadas en resultados reales

Elaboramos informes y dashboards que permiten comparar campañas, evaluar la eficacia de las acciones y tomar decisiones estratégicas basadas en resultados reales.

---

# **EX** **EXITALIA**





## 9. RELACIÓN CON LA ADMINISTRACIÓN Y GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO - COMPLIANCE

Exitalia mantiene una relación directa y constante con las administraciones autonómicas y nacionales, lo que nos permite estar siempre a la última en cambios, criterios y actualizaciones normativas de la ISV. Esta conexión permanente nos da una visión adelantada de cómo evoluciona la normativa y de cómo debe aplicarse en cada proyecto.

Actuamos como asesor técnico y legal, garantizando el cumplimiento normativo (compliance) en cada fase del proyecto.

Somos el interlocutor directo ante la administración competente, respondiendo requerimientos, coordinando con los funcionarios responsables del expediente y preparando toda la documentación justificativa necesaria."

Asumimos la parte más técnica y regulatoria, simplificando procesos y evitando que la bodega tenga que enfrentarse a tareas administrativas complejas o confusas, y sobre todo repetitivas.



## **10. JUSTIFICACIÓN Y CIERRE DEL EXPEDIENTE**



Una vez finalizada la campaña, elaboramos la memoria justificativa completa que recoge todas las acciones realizadas, los pagos, facturas y pruebas documentales exigidas.

Nuestro exhaustivo control documental y económico durante todo el año nos permite culminar la campaña con éxito, reduciendo riesgos y garantizando el cumplimiento de todos los requisitos.

Nos responsabilizamos de la presentación del expediente ante la Administración, siendo garantes del pago de la ayuda sin incidencias.

## **11. GARANTÍA DE GESTIÓN**



En Exitalia garantizamos la conservación de todos los expedientes durante el plazo legal establecido de 5 años, asegurando la trazabilidad completa de la información y la disponibilidad inmediata ante cualquier auditoría o inspección sobre el terreno futura, dando cobertura a la bodega en los próximos 5 años.

Nuestra metodología se basa en la precisión, en la calidad total, el rigor, la transparencia y la confianza mutua, ofreciendo a las bodegas la tranquilidad de contar con una dirección experta y comprometida desde el inicio hasta el cierre del programa.

# REQUISITOS PARA ACCEDER A LA AYUDA ISV

Para poder beneficiarse del programa ISV – Línea de Promoción, las bodegas deben cumplir una serie de condiciones generales, entre otras:

Estar al corriente de sus obligaciones fiscales y con la Seguridad Social.

Presentar cuentas anuales actualizadas y auditadas, cuando sea necesario.

Cumplir con la Ley de Morosidad y los plazos de pago a proveedores.

Disponer de medios y capacidad para ejecutar las acciones promocionales aprobadas.

Acreditar solvencia económica y financiera.

Exitalia asesora a cada cliente en la preparación y presentación de esta documentación previa, asegurando que el expediente cumpla todos los requisitos desde el inicio.



# TIMELINE\*

**\*ACTUALIZAR SEGÚN NORMATIVA VIGENTE**

Duración del proyecto: ~24 meses

**FASE 1. PLANIFICACIÓN Y SOLICITUD**

**3 MESES** HASTA SEPTIEMBRE

**FASE 2. DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO**

**12 MESES** ENERO - DICIEMBRE

**FASE 3. CIERRE Y GARANTÍAS**

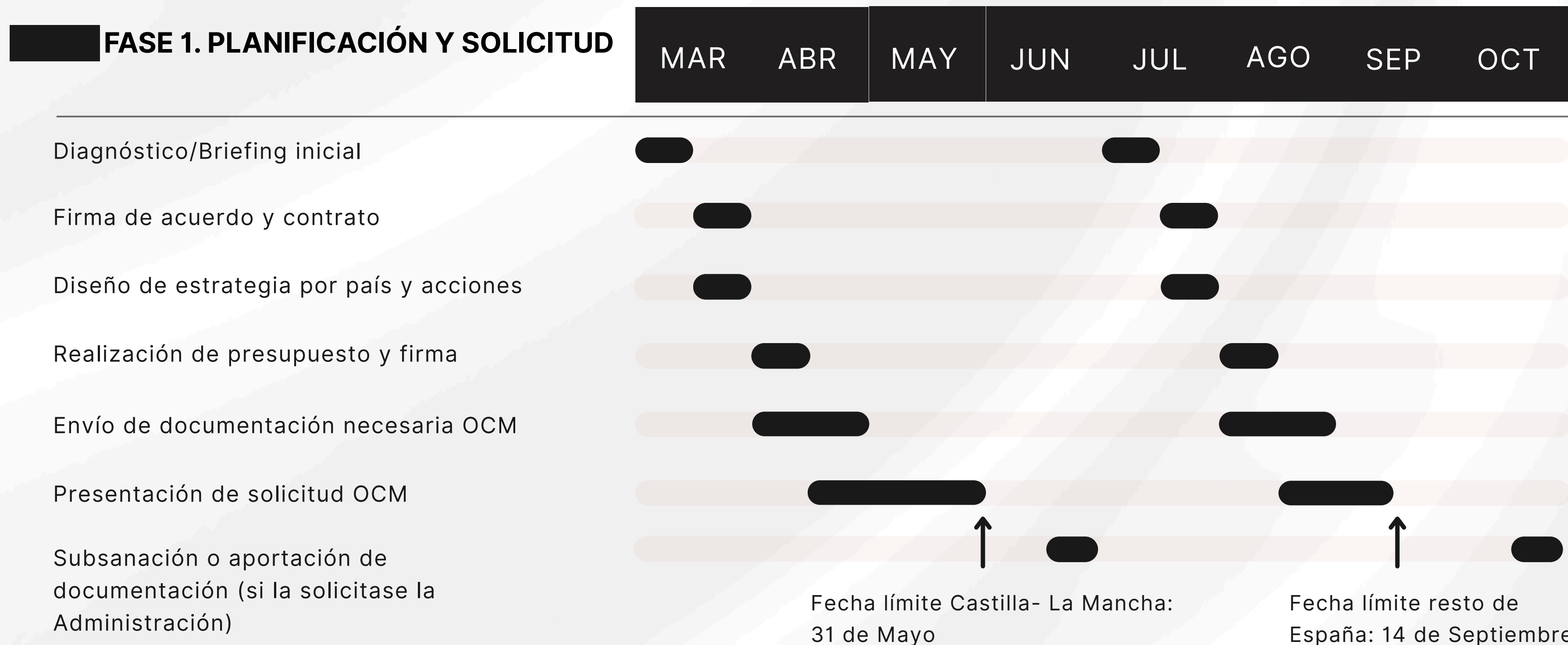
**+/- 9 MESES** ENERO - SEPTIEMBRE

*\*Trabajamos juntos durante aproximadamente 24 meses, y la facturación se realiza únicamente dentro de la Fase 2.*



# TIMELINE DEL PROGRAMA ISV\*

\*ACTUALIZAR SEGÚN NORMATIVA VIGENTE



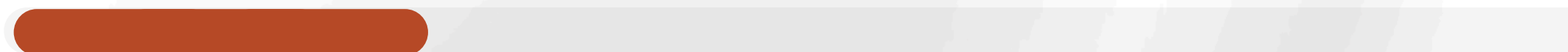
# TIMELINE DEL PROGRAMA ISV\*

\*ACTUALIZAR SEGÚN NORMATIVA VIGENTE

## FASE 2. DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO

ENE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC

Reunión inicio de campaña (revisión programa, calendario y actividades, lectura de normativa)



Aceptación de la ayuda OCM (revisión de concesión, control de tiempos, ayuda con la presentación de aval etc.)



Ejecución actividades  
(1 de enero - 31 de diciembre)



Modificaciones (en caso de que sea necesario realizar cambios en el programa)\*

\*Depende de la normativa de cada CC.AA.



Seguimiento



1 Enero 2026:  
Inicio campaña. Inicio actividades

31 Diciembre 2026:  
Fin campaña. Fin actividades

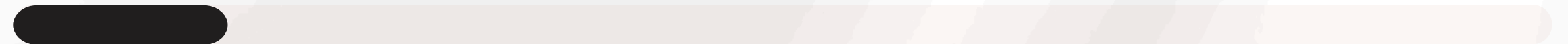
# TIMELINE DEL PROGRAMA ISV\*

\*ACTUALIZAR SEGÚN NORMATIVA VIGENTE

## FASE 3. CIERRE Y GARANTÍAS

ENE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC

Justificación



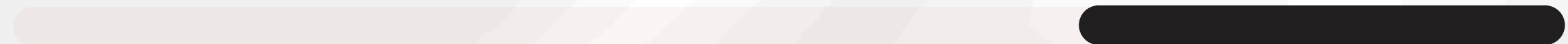
Requerimiento de documentación adicional/pruebas justificativas por parte de la Administración



Cobro de la ayuda €€€



**Retirar el aval**



# HONORARIOS ISV 2026



IMPORTE SOLICITADO EN PROGRAMA ISV (ACTIVIDAD)			
DESDE - HASTA	% HONORARIOS		
0,00 - 125.000 €	25.000 €	450.001 - 500.000 €	16,02 %
125.001 - 200.000 €	19,95 %	500.001 - 550.000 €	15,05 %
200.001 - 250.000 €	19,30 %	550.001- 650.000€	13,00 %
250.001 - 300.000 €	18,05 %	650.001 -750.000 €	12,00%
300.001 - 350.000 €	17,95 %	750.001 -850.000 €	11,00%
350.001 - 400.000 €	17,20 %	850.001 -950.000 €	10,50%
400.001 - 450.000 €	16,45 %	950.001 - 1.000.000 €	10,00%
		1.000.001 - 1.900.000€	9,25%
		1.900.001- 2.850.000 €	8,50%

# TESTIMONIOS DE CLIENTES

La economía volverá a levantarse. Por peores situaciones ha pasado el mercado y el mundo. En los momentos de crisis es cuando hay que trabajar todos a una, valorar nuevas opciones analizando nuestro modelo de negocio y ser constantes. Trabajar con fe, ilusión y convencimiento e intentar profesionalizar todas las líneas de la cadena para ser más eficientes, ya sea dentro del propio equipo o bien subcontratados.

Hay que dejarse asesorar por expertos en cada materia como en este caso con el equipo de EXITALIA, unos grandes profesionales de la internacionalización, y todo el mundo saldrá ganando.”

**JUAN DE LA VEGA MEILAN**

*Gerente de Bodegas Hermanos Pérez Pascuas*

*Pérez Pascuas*

“Exitalia se ha convertido para nuestro Grupo en un magnífico compañero de viaje en nuestra andadura internacional, su rigor y profesionalidad, son valores compartidos que se mezclan con nuestros vinos, para llevarlos a los 5 continentes”.

**JESÚS RIVERO ROLDÁN**

*Director Gerente de Hacienda y Viñedos Marqués del Atrio, S.L.*

**MARQUÉS  
DEL ATRIO**

“ASEBOR comenzó a trabajar con Exitalia en 2011, y gracias a su equipo hemos sabido integrar las estrategias de cada una de las bodegas participantes bajo un objetivo común, trabajando juntos y accediendo a mercados de difícil acceso de forma individual. Lo que más me gusta de su trabajo, es la anticipación que muestran ante las incidencias, su espíritu positivo, su profesionalidad, conocimiento, versatilidad, cercanía, compromiso, seguridad... en fin valores que año tras año vienen potenciando y con los que nos gusta trabajar”

**CELIA ARRANZ DE BLAS**

*Directora de ASEBOR - Asociación de Bodegas Elaboradoras de Ribera del Duero*

**ASEBOR**  
Asociación Profesional de Bodegas  
D.O. Ribera del Duero

“Exitalia nos ha aportado soluciones inmediatas y eficaces para poder llegar a nuestros mercados objetivo. Su equipo conoce nuestra filosofía y nuestra forma de trabajar desde hace años por lo que nos ofrecen acciones personalizadas y beneficiosas para seguir creciendo.”

**PAULO CARDOSO**

*Director Comercial de Alma de Carraovejas*

  
**ALMA CARRAOVEJAS**

# NUESTRA MEJOR CARTA DE PRESENTACIÓN SON LOS ÉXITOS DE NUESTROS CLIENTES



**LA GARANTÍA DE TU ÉXITO ESTÁ AVALADA POR LA  
PROFESIONALIDAD DE NUESTROS CONSULTORES**





# EXITALIA