

EXITALIA

ISV 2027-2028:

Cambios normativos y
oportunidades para las
bodegas



Impulsa la expansión internacional de tu bodega

03 Contexto regulatorio

05 Modificaciones en las intervenciones
de inversión y promoción

08 Oportunidades para las bodegas

Orden del día

Contexto regulatorio: expectativa vs. realidad

EXPECTATIVA

Se preveía que el periodo 2023-2027 concluyera con normalidad:

- Septiembre 2026: presentación de solicitudes para la campaña 2027.
- 1 de enero a 31 de diciembre de 2027: ejecución de los programas.
- Pago del programa 2027 en el ejercicio 2028.

Un cierre ordenado del marco vigente antes de la entrada del nuevo periodo 2028-2032.

REALIDAD

La **campaña 2027** ha entrado en una fase de transición forzada, sumándose al nuevo programa 2028-2032:

- Cofinanciación UE / Estados miembros bajo nuevo marco.
- Fondo único: los recursos se integran en un instrumento financiero común.
- El pago de la campaña 2027 corresponde al periodo presupuestario 2028.

Respuesta del Ministerio e intervención de Exitalia

RESPUESTA DEL MINISTERIO

- Modificar el Real Decreto 905/2022.
- Generar una transición de 2 años (campañas 2027-2028).
- Fórmula: 2027 (6 meses) + 2028 (6 meses) = 12 meses

Valoración de Exitalia:

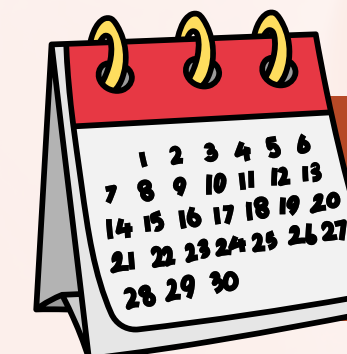
- Inusual,
- Tardía,
- Económicamente ineficiente.

INTERVENCIÓN DE EXITALIA (1S 2026)

Ante un escenario de **incertidumbre y desinformación**:

- Constitución de un gabinete de crisis para analizar la propuesta ministerial.
- Elaboración de un informe ejecutivo con análisis jurídico y económico.
- Distribución a bodegas, asociaciones sectoriales, CCAA y FEV.
- Presentación formal de alegaciones ante el Ministerio.
- Autorización a las bodegas para hacer suyos los argumentos y presentarlos directamente, aportando información y certidumbre al sector.

Resultado obtenido:



10 meses

Enoturismo: nueva definición y alcance subvencionable

Definición oficial: «Inversión en comercialización a través del enoturismo» — se subvencionará inversión vinculada con el enoturismo cuyo fin sea la presentación, exposición y venta al por menor de productos vitivinícolas.

REQUISITOS DEL PROYECTO

El proyecto debe ser concurrente: las tres actividades deben darse simultáneamente:

- Presentación: catas, tastings o degustaciones.
- Exposición: zona de muestra de productos vitivinícolas.
- Venta: tienda al por menor.

Apunta necesariamente a la existencia de un espacio comercial (tienda) como eje del proyecto enoturístico.

INVERSIONES SUBVENCIONABLES

- Sala de catas y degustación.
- Zona de exposición de productos.
- Tienda de venta al por menor.
- Sala de proyección audiovisual.
- Cocina, solo cuando esté integrada en el proceso de presentación, exposición y venta.
- Todo espacio que se dirija directamente al fin enoturístico.

NO SUBVENCIONABLE

- Restaurantes.
- Bares.
- Alojamientos turísticos.
- Cualquier inversión no vinculada a la comercialización directa.

Quinta convocatoria: inversiones materiales e inmateriales

Se establece una quinta convocatoria de inversiones materiales e inmateriales, con cargo a las anualidades 2028 y 2029.

CALENDARIO Y PLAZOS

- **Solicitudes:** hasta el 31 de marzo de 2027.
- **Modificaciones** hasta el 31 de marzo de cada anualidad.
- **Justificación y solicitud de pago:** hasta el 30 de junio de cada anualidad.

Todos los plazos se amplían en 2 meses respecto al régimen anterior, otorgando mayor margen operativo a los beneficiarios.

CAMBIOS PRINCIPALES

- **Unificación:** las convocatorias 2027 y 2028 se fusionan en una sola convocatoria con cargo a 2028-2032.
- **Duración a elección:** el beneficiario puede optar por un periodo de ejecución de 1 año o de 2 años.
- **Extensión de plazos:** +2 meses en cada fase (solicitud, modificaciones y justificación).

IMPLICACIONES PRÁCTICAS

- **Mayor flexibilidad para planificar inversiones** de mayor envergadura.
- Posibilidad de **escalonar la ejecución en dos ejercicios presupuestarios.**
- Necesidad de **anticipar la solicitud antes del 31 de marzo de 2027** para acceder a la convocatoria unificada.

Intervención de promoción: calendario y condiciones

Cambio principal: los programas de promoción pasan de 12 a 10 meses (marzo a diciembre) para las campañas 2027 y 2028.
Las actividades de enero y febrero no son subvencionables.

CONVOCATORIA 2027

- **Presentación de solicitudes:** hasta el 31/12/2026.
- **Ejecución de acciones:** 1 de marzo al 31 de diciembre 2027.
- **Justificación:** hasta el 14 de febrero de 2028 (sin modificación).

CONVOCATORIA 2028

- **Presentación de solicitudes:** hasta el 31/12/2027.
- **Ejecución de acciones:** del 1 de marzo al 31 de diciembre de 2028.
- **Justificación:** hasta el 14 de febrero de 2029 (sin modificación).

OTRAS MODIFICACIONES

Ampliación de permanencia:

La duración máxima de apoyo en un mismo mercado pasa de 3 a 9 años (3+3+3), permitiendo estrategias de consolidación a largo plazo.

Ampliación de tipos de vinos:

Además de vinos con DOP e IGP, se incluyen vinos con indicación de variedad de uva de vinificación.

Intensidad de la ayuda:

Máximo del 60%. En la situación de 2026, la intensidad se ha reducido del 60% al 50%.

Implicación para la planificación:

Las bodegas deben adaptar sus calendarios comerciales al nuevo periodo ejecutable (marzo-diciembre) y anticipar que las acciones de inicio de año no serán elegibles.

Oportunidades para las bodegas

Las ayudas a la internacionalización son una palanca estratégica de primer orden.

CAMBIO DE PARADIGMA

- **Complejidad de la ayuda** (normativa, administrativa y financiera)
- **Exigencia técnica** y especializada en su atención.
- Con los **recursos humanos** de la propia bodega es muy **difícil asumir esta nueva realidad**.
- Los **cambios constantes en criterios, plazos y exigencias** de justificación multiplican el riesgo de incidencias y de **perdida de la ayuda**.
- Paso de la gestión administrativa a la **planificación estratégica** (optimización de las ayudas)
- Tendencia rentable actual es la **externalización del servicio**.

EXITALIA: TRIPLE ENFOQUE

1. Enfoque estratégico

- Diagnóstico y evaluación integral de la bodega.
- Planificación de solicitudes y diseño del programa.
- Conversión de la actividad comercial en oportunidades de promoción.

2. Control y seguimiento

- Gestión administrativa y presupuestaria.
- Interlocución con la Administración, proveedores, importadores y partners.
- Expedientes sólidos que minimizan el riesgo de incidencia.

3. Enfoque financiero

- Análisis de inversión vs. retorno.
- Optimización del presupuesto subvencionable.
- Maximización del cobro efectivo de la ayuda.

Conclusiones y próximos pasos

MENSAJES CLAVE

- El marco regulatorio ha cambiado de forma sustancial: la campaña 2027 ya no pertenece al periodo anterior, sino al nuevo programa 2028-2032.
- Las intervenciones de inversión y promoción incorporan nuevas definiciones, calendarios reducidos y requisitos más exigentes.
- La transición genera incertidumbre, pero también abre oportunidades reales para las bodegas que se anticipen y gestionen con rigor profesional.
- La complejidad del entorno normativo hace imprescindible contar con asesoramiento especializado que garantice la optimización de los programas y la seguridad jurídica de los expedientes.

Exitalia acompaña a las bodegas en cada fase del proceso:
desde la planificación estratégica hasta el cobro efectivo de la ayuda.

Contacte con nuestro equipo para una evaluación personalizada.