



DOSSIER INFORMATIVO
HOSTED BUYERS

Una experiencia profesional diseñada para generar negocio real

1.

Una invitación orientada al negocio

WINEMAD 2027 invita a una selección de compradores, importadores y distribuidores profesionales a participar en su Programa Hosted Buyers, concebido para facilitar reuniones comerciales de valor con bodegas y proyectos vitivinícolas participantes.

El programa combina agenda profesional, networking, acceso a una oferta amplia de bodegas nacionales e internacionales y apoyo logístico, con el objetivo de que cada comprador pueda aprovechar su estancia en Madrid para descubrir nuevos proveedores, ampliar su portfolio y generar oportunidades comerciales que puedan continuar después de la feria.

2.

WINEMAD 2027

WINEMAD – International Wine Fair es una feria profesional internacional del vino orientada al negocio, los contactos y la generación de oportunidades comerciales. La edición 2027 se celebrará los días 15, 16 y 17 de marzo en IFEMA Madrid, Pabellón 3.

La feria reúne bodegas nacionales e internacionales, denominaciones de origen, instituciones, compradores, distribuidores, importadores, profesionales del canal HORECA, prensa especializada y otros agentes del sector.

En su primera edición, WINEMAD generó 922 reuniones aceptadas a través del sistema de matchmaking. Para 2027, el objetivo es avanzar hacia una selección más cualificada y un matchmaking más preciso.

3.

Un programa basado en la calidad de los contactos

El Programa Hosted Buyers no busca únicamente aumentar el número de compradores participantes. WINEMAD trabajará para identificar perfiles con capacidad real de compra, importación, distribución o incorporación de nuevos vinos a sus mercados.

- Selección de perfiles profesionales con actividad comercial relevante.
- Agenda profesional personalizada según mercados, canales e intereses de compra.
- Acceso a bodegas, regiones, denominaciones de origen y proyectos participantes.
- Reuniones B2B orientadas a generar oportunidades comerciales reales.
- Seguimiento posterior para conocer la evolución de los contactos generados.

4.

Internacionalización personalizada

Uno de los ejes de WINEMAD 2027 será la internacionalización personalizada. Además de una captación internacional general, WINEMAD trabajará para identificar compradores especialmente interesantes para determinadas regiones, denominaciones, agrupaciones y bodegas.

Para ello, la organización recogerá previamente información sobre mercados prioritarios, perfiles de comprador, canales, rangos de precio, estilos de vino y otras necesidades comerciales. Esta información permitirá orientar parte de la captación y mejorar posteriormente el matchmaking.

Las instituciones, denominaciones, territorios y bodegas podrán proponer compradores o empresas con las que tengan especial interés en contactar. WINEMAD podrá realizar una gestión específica sobre esos perfiles siempre que exista encaje profesional.

Agenda profesional personalizada

Cada Hosted Buyer tendrá acceso al sistema oficial de networking de WINEMAD para identificar bodegas de interés, solicitar reuniones, recibir propuestas y organizar su agenda.

El objetivo del programa será facilitar un mínimo de 24 reuniones B2B efectivamente realizadas durante WINEMAD. Las reuniones deberán quedar registradas o validadas conforme al procedimiento establecido por la organización.

Acceso a bodegas y oferta profesional.

Los compradores podrán descubrir nuevas bodegas y proyectos, ampliar su portfolio, conocer nuevos productos y mantener reuniones directas con responsables comerciales y de exportación.

Alojamiento y movilidad.

El programa podrá incluir alojamiento en un hotel seleccionado por WINEMAD. Se priorizará una opción bien comunicada mediante metro y operativa para el desplazamiento a IFEMA.

Cuando resulte más operativo, podrá valorarse un alojamiento próximo a IFEMA o la utilización de un servicio de transporte entre hotel y recinto.

La selección definitiva del hotel y el sistema de movilidad se comunicarán antes de la confirmación de participación.

5.

¿Qué ofrece WINEMAD al Hosted Buyer?

Networking internacional

Además de las reuniones, WINEMAD podrá organizar actividades de networking para compradores y bodegas. Catas maridadas, presentaciones y actividades profesionales para descubrir bodegas, variedades, territorios y nuevas propuestas.

¿Y si ya tienes previsto viajar a Europa en marzo?

ProWein Düsseldorf se celebrará del 7 al 9 de marzo de 2027; Si tienes previsto asistir a ProWein Düsseldorf, del 7 al 9 de marzo y quieres aprovechar tu viaje para continuar tu agenda profesional en Europa, **WINEMAD puede ayudarte a prolongar tu estancia y concentrar nuevas reuniones comerciales en Madrid.**

WINEMAD se celebra pocos días después, **del 15 al 17 de marzo**, permitiéndote aprovechar el desplazamiento para conocer nuevos proveedores, regiones y oportunidades dentro del mercado español.

6.

¿Qué esperamos del Hosted Buyer?

La participación en el programa implica un compromiso profesional con WINEMAD y con las bodegas participantes.

- Asistir a WINEMAD durante los días establecidos en las condiciones de participación.
- Descargar y utilizar la App oficial de WINEMAD y completar correctamente el perfil profesional.
- Indicar intereses de compra y categorías de producto.
- Utilizar el sistema oficial de networking para gestionar la agenda.
- Realizar un mínimo de 24 reuniones B2B efectivamente celebradas.
- Respetar los horarios y mantener una actitud profesional.
- Comunicar con antelación cualquier imposibilidad de asistir a una reunión.
- Participar en el seguimiento posterior de los contactos realizados.

7.

Seguimiento después de WINEMAD

El programa continuará después de la feria. Aproximadamente 15–20 días después de WINEMAD, el Hosted Buyer deberá realizar una breve actualización sobre el estado de los contactos mantenidos.

Entre las posibles situaciones a registrar se contemplan:

- Sin interés actual.
- Contacto pendiente de seguimiento.
- Información solicitada.
- Tarifas solicitadas.
- Muestras solicitadas.
- Negociación iniciada.
- Posible acuerdo.
- Pedido realizado.

WINEMAD podrá solicitar posteriormente una segunda actualización, aproximadamente a los 60–90 días, para conocer la evolución de las oportunidades más relevantes. El objetivo es medir el desarrollo comercial sin solicitar información confidencial.

8.

Selección y participación

La inscripción en el programa no implica la aceptación automática como Hosted Buyer. Las candidaturas serán revisadas por WINEMAD antes de confirmar la participación y de asignar, en su caso, las condiciones de apoyo correspondientes.

La valoración tendrá en cuenta la empresa, cargo, mercados, canales de distribución, portfolio, interés por el vino presente en WINEMAD, rangos de precio, volumen de compra cuando sea posible conocerlo, experiencia previa y encaje con los expositores y territorios participantes.

WINEMAD prestará especial atención a perfiles con actividad comercial demostrable y evitará perfiles cuya actividad sea exclusivamente consultiva o cuya capacidad de compra o influencia comercial no pueda comprobarse.

9. Condiciones de participación

Las condiciones concretas de cada participación, incluidos los beneficios logísticos o económicos que correspondan, quedarán recogidas en el documento de participación/contrato que deberá aceptarse antes de la confirmación definitiva.

Las condiciones económicas, importes y posibles tramos de ayuda se concretarán antes de la formalización de cada participación.

10. El objetivo

Que cada Hosted Buyer llegue a WINEMAD con una agenda profesional útil, conozca nuevos proveedores, genere contactos relevantes y encuentre oportunidades que puedan continuar después de la feria.

WINEMAD entiende el programa como un compromiso mutuo: facilitar el acceso y las conexiones; y, a cambio, contar con compradores preparados, activos y orientados al negocio.