vinetur

Codorníu elevará un 20% la compra de uva para sostener a más de 300 familias viticultoras

La bodega mantendrá sus contratos plurianuales y prevé aportar más de 9 millones de euros al territorio

lunes 20 de julio de 2026



Codorníu prevé aumentar un 20% la compra de uva en la vendimia de 2026, una decisión con la que busca dar estabilidad a sus proveedores en una campaña marcada por la recuperación de la producción y por la inquietud del sector ante un posible exceso de oferta. La bodega, con sede en Sant Sadurní d'Anoia, mantendrá todos sus acuerdos plurianuales con más de 200 familias viticultoras y ampliará la compra a más

de 100 viticultores, dentro de una red que supera las 300 familias con contratos de suministro.

La compañía calcula que esta campaña supondrá una aportación económica de más de 9 millones de euros al territorio. El anuncio llega en un momento en el que, tras varios años de sequía severa, las viñas han recuperado capacidad productiva. Aunque la evolución de la cosecha está siendo desigual según variedades y zonas, las previsiones apuntan a una producción superior a la de 2025.

Esa mejora de la cosecha coincide, sin embargo, con la preocupación de parte del sector por los excedentes de uva y por las dudas sobre la capacidad del mercado para absorber toda la producción. Ante esa situación, Codorníu ha optado por mantener íntegros los compromisos ya adquiridos y elevar las cantidades de compra en muchos casos.

El consejero delegado de Raventós Codorníu, Sergio Fuster, afirma que la empresa quiere trasladar un mensaje de tranquilidad a sus viticultores. Fuster asegura que la compañía cumplirá todos los contratos firmados y que, además, aumentará la entrada de uva en la mayoría de los casos para dar estabilidad a cientos de familias que dependen de esa actividad.

La decisión supone un cambio respecto a las campañas de 2023, 2024 y 2025, cuando Codorníu aplicó un plus climático para compensar el impacto de la sequía en las explotaciones vitícolas. La empresa señala que esa medida permitió elevar el precio previsto en los contratos y que, en algunos casos, llegó a duplicar el valor inicialmente pactado durante los años más duros para el viñedo.

Para la vendimia de 2026, la bodega no contempla mantener ese suplemento extraordinario. La empresa lo vincula a la recuperación productiva de las viñas y a unas mejores perspectivas de rentabilidad en la campaña. Aun así, sostiene que la necesidad principal del sector ya no es compensar una caída de producción, sino ofrecer certidumbre sobre el destino de la cosecha y asegurar la comercialización de la uva.

Fuster sostiene que, si durante la sequía la prioridad fue elevar los precios por encima de lo previsto en los contratos, en la situación actual el compromiso pasa por garantizar la compra de toda la uva acordada, respetar los precios pactados y contribuir a la sostenibilidad económica de las explotaciones.

La empresa enmarca esta medida en la evolución de su negocio durante los últimos años. Raventós Codorníu asegura que acumula más de cinco años de crecimiento, mantiene una situación financiera sólida y sigue una estrategia centrada en la creación de valor para el territorio. A su juicio, esos factores le permiten reforzar su relación con el sector vitícola también en campañas de mayor incertidumbre.

Codorníu recuerda además que implantó los contratos plurianuales en 2019 con un modelo basado en la estabilidad, la planificación y las relaciones a largo plazo con los viticultores. La compañía considera que esa red de colaboración, formada ahora por más de 300 familias, ha sido pionera dentro del sector del cava.

La bodega explica que las medidas para esta campaña se han diseñado tras meses de diálogo con viticultores y representantes del sector. Ese contacto se ha producido, según la empresa, tanto a través de la vocalía en el Consejo Regulador de la DO Cava como mediante las principales organizaciones agrarias. El objetivo de esas mesas de trabajo es analizar la evolución de la campaña, compartir información y construir soluciones para la sostenibilidad futura de la viticultura del Penedès.

Fuster añade que el compromiso de la compañía con el territorio no se limita a la vendimia y que la fortaleza del cava depende de la fortaleza de sus viticultores. Codorníu vincula esta decisión a su condición de empresa B Corp y a su propósito corporativo de dar valor a la tierra, con la intención de contribuir a la preservación del paisaje vitícola y a la estabilidad económica de las explotaciones familiares.

La firma sitúa su origen en 1551, cuando Jaume Codorníu elaboraba vino en Sant Sadurní d’Anoia. También recuerda que en 1872 Josep Raventós Fatjó elaboró la primera botella de cava con el método tradicional y que, desde entonces, la empresa ha desarrollado su actividad en torno a este producto. En la actualidad, Codorníu se presenta como la mayor elaboradora de cava ecológico del mundo.