vinetur

El viñedo del Ródano adapta su producción tras perder más de 500.000 hectolitros en ventas

Inter Rhône quiere contratos de largo plazo para dar más estabilidad a toda la cadena del vino

miércoles 11 de noviembre de 2026



Inter Rhône, la interprofesional de los vinos del valle del Ródano, presentó este martes, 10 de noviembre, una hoja de ruta con dos ejes centrales para responder a la crisis que atraviesa el viñedo: ajustar la oferta a la realidad del mercado y reforzar los contratos a

largo plazo entre los distintos operadores de la cadena.

La organización sitúa el punto de partida en la caída de las ventas de las AOC del Ródano. Entre 2021 y 2025, los volúmenes comercializados se redujeron en más de 500.000 hectolitros, según informó Inter Rhône. Esa cifra equivale a más de 50 millones de litros menos vendidos en cuatro años y da una medida de la presión que soporta una de las grandes zonas francesas de vino.

El presidente de Inter Rhône, Samuel Montgermont, planteó una estrategia con horizonte 2035 para construir un viñedo “más robusto y conquistador”, en palabras de la propia organización. Traducido al plano económico, el mensaje pasa por acompasar mejor la producción con la demanda y por dar más estabilidad a las relaciones entre viticultores, bodegas y comercializadores.

La primera línea de trabajo consiste en adecuar la oferta al mercado. En el sector del vino, esa idea suele implicar una revisión de los volúmenes puestos en circulación para evitar que el exceso de producto presione aún más los precios y deteriore la rentabilidad. Inter Rhône no presenta esa medida como un ajuste puntual, sino como parte de una orientación de medio y largo plazo.

La segunda palanca es el impulso a los contratos duraderos. La interprofesional quiere que ganen peso los acuerdos con mayor recorrido temporal, una fórmula que puede aportar más visibilidad sobre volúmenes, salidas comerciales y condiciones económicas. En un momento de menor consumo y ventas más difíciles, esos contratos también pueden rebajar la incertidumbre entre productores y compradores.

La propuesta tiene alcance más allá del valle del Ródano porque toca varios puntos sensibles para el negocio de las bebidas. Si la oferta se adapta mejor a la demanda y los contratos se alargan, el efecto potencial no se limita a la producción de uva o al trabajo en bodega: también puede influir en la disponibilidad de vino, en la formación de precios y en el margen por hectárea, además de redefinir la relación entre el campo, la elaboración y la distribución.

Inter Rhône plantea, por tanto, una respuesta basada menos en medidas aisladas y más en una organización distinta del mercado. El objetivo que fija la entidad es acordar una dirección compartida hasta 2035 en un momento en el que muchas zonas vitícolas europeas revisan su modelo por la debilidad del consumo y la presión sobre la rentabilidad.

La caída acumulada de más de 500.000 hectolitros entre 2021 y 2025 sirve como argumento central de ese cambio de rumbo. Para la interprofesional, el deterioro de los volúmenes comercializados obliga a revisar el equilibrio entre producción y demanda y a dar un marco más estable a las transacciones dentro del sector.

Montgermont situó esa hoja de ruta como una base de trabajo para los próximos años. El plan, tal como lo presenta Inter Rhône, busca preservar el potencial productivo del viñedo, sostener la viabilidad económica de las explotaciones y ordenar mejor las relaciones comerciales en una fase de menor dinamismo del mercado del vino.