vinetur

Los viticultores de Occitania reclaman subir el precio del vino para recuperar la rentabilidad

La negociación con los comercializadores busca cubrir el alza de costes y evitar nuevas movilizaciones

miércoles 18 de noviembre de 2026



Los viticultores de Occitania han reclamado una subida de entre 10 y 15 céntimos por botella para recuperar el equilibrio económico de sus explotaciones, después de varios años difíciles y con unos precios de mercado que consideran insuficientes pese a que la

vendimia ha vuelto a un nivel normal. La petición se trató este lunes, 16 de noviembre, en una reunión entre productores y operadores que comercializan el vino de la región francesa.

Fabien Castelbou, presidente de la sección de viticultores cooperativos de Occitania, sostiene que el problema está en el desfase entre el precio que recibe el productor y el aumento de los gastos. “Los gastos, como en todas partes, han subido, los costes de producción se disparan”, afirma. Con esa base, los viticultores consideran necesario repercutir parte de esa presión en el precio de la botella para volver a una situación rentable.

La discusión no se limita a una subida puntual. Castelbou explica que uno de los objetivos de la reunión era revisar los acuerdos ambientales puestos en marcha el año pasado y hablar del precio de coste del vino. A su juicio, existe una distancia entre las exigencias que asumen las explotaciones y la remuneración que obtienen por ese esfuerzo. El representante de los cooperativistas sostiene que el consumidor no estaba pagando el valor de esas normas y que no se puede exigir más inversión si la cuenta de resultados no acompaña.

Sobre la mesa no solo está el alza de entre 10 y 15 céntimos. Los productores también proponen avanzar hacia contratos plurianuales dentro del sector y reforzar la organización económica de la cadena, con una gestión de la oferta que dé más estabilidad a las explotaciones. La intención es que los viticultores tengan más visibilidad sobre precios y volúmenes en un mercado que, según trasladan, no les permite absorber el encarecimiento de la producción.

Castelbou va más allá de la situación de cada bodega o cooperativa y sostiene que el problema afecta al conjunto de la actividad vitícola. “Hay un verdadero problema de rentabilidad en el sector”, afirma. En su opinión, no se trata solo de una cuestión económica, sino también social, porque el retroceso del viñedo ya se traduce en cierres y pérdida de empleo en comarcas muy ligadas a este cultivo.

El dirigente cooperativista también vincula esa pérdida de superficie de viñedo con efectos ambientales en el territorio. Asegura que la extensión de parcelas abandonadas y la menor presencia de viñas favorecen los incendios, ya que los viñedos actúan como

cortafuegos y como puntos de apoyo para los bomberos. Esa relación entre renta agraria, mantenimiento del paisaje y prevención del fuego forma parte de los argumentos que los productores han llevado a la negociación.

Los viticultores esperan ahora una respuesta de los negociantes a las distintas propuestas antes de que termine noviembre. El calendario es ajustado y el propio Castelbou advierte de que la falta de acuerdo puede abrir una nueva fase de movilizaciones. Según su valoración, si las conversaciones no llegan a buen puerto habrá más paradas de actividad y “casse sociale”, un término con el que alude a cierres, empleo perdido y mayor fragilidad en el tejido rural.

La advertencia llega en un momento sensible para una de las grandes regiones productoras de vino de Francia. Lo que se discute en Occitania tiene interés para el sector de bebidas porque afecta al reparto del valor entre quienes producen y quienes ponen el vino en el mercado. Si una parte del incremento pedido termina trasladándose al precio final, puede influir en algunas referencias. Si no ocurre, explotaciones y cooperativas con menos margen pueden quedar en una situación aún más delicada.

Pese al tono de alarma, los representantes de la producción mantienen abierta la vía del acuerdo. Castelbou sostiene que todavía hay margen para encontrar una salida y que no es tarde para ordenar la negociación. La clave, a partir de ahora, será comprobar si las propuestas de precio llegan de forma concreta a los productores y si ese ajuste basta para aliviar una actividad que, según trasladan desde el sector, atraviesa una etapa muy complicada.