vinetur

Las exportaciones de vino del nuevo mundo sufren una caída del 8,2% en valor

Sudáfrica fue el único gran productor que mejoró facturación y volumen entre los seis principales países

lunes 17 de agosto de 2026



Los seis principales productores de vino del llamado Nuevo Mundo cerraron el primer semestre de 2026 con una caída del 8,2% en el valor de sus exportaciones y del 6,3% en volumen. El conjunto formado por Nueva Zelanda, Australia, Sudáfrica, Argentina, Chile y Estados Unidos vendió al exterior 2.618 millones de euros y 10,6 millones de hectolitros, con un precio medio de 2,47 euros por litro, un 2% menos que un año antes.

Las cifras proceden de estadísticas oficiales de cada país analizadas por Del Rey Analysts of Wine Markets (AWM). Dentro del grupo, Sudáfrica fue el único país que mejoró a la vez en facturación y en volumen. Sus ventas exteriores subieron un 6,2%, hasta 280,4 millones de euros, y sus envíos alcanzaron 144,2 millones de litros. El precio medio también avanzó un 2,8%, hasta 1,94 euros por litro.

Argentina registró una evolución distinta. Sus exportaciones crecieron un 12% en volumen, pero el precio medio bajó un 12,6%, lo que dejó la facturación en 251,8 millones de euros, un 2,1% menos. En el resto de grandes productores analizados hubo retrocesos tanto en valor como en volumen, y el precio medio solo evitó el descenso en Australia.

Estados Unidos sufrió el ajuste más fuerte del semestre. Sus ingresos por exportación bajaron un 18,1%, hasta 341,1 millones de euros, mientras que los envíos cayeron un 11,8%, hasta 92,6 millones de litros. Chile también tuvo una evolución débil, con un recorte del 15,3% en valor y del 12,8% en volumen. AWM sitúa en 1,87 euros por litro el precio medio chileno, el más bajo del grupo.

En cifras absolutas, Australia se mantiene como el primer exportador entre estos seis países, con 677,4 millones de euros en ventas en la primera mitad del año. Chile ocupa la segunda posición, con 568,2 millones, y Nueva Zelanda la tercera, con 499,2 millones. Por detrás quedan Estados Unidos, Sudáfrica y Argentina.

El análisis por tipo de producto muestra una fuerte dependencia del vino tranquilo. El granel representó el 49,7% del volumen exportado por el conjunto de estos países, aunque solo aportó el 18,3% de la facturación. En cambio, los vinos tranquilos en envases inferiores a dos litros concentraron el 78% del valor total y el 47% del volumen. Los espumosos siguen teniendo un peso reducido dentro de la oferta exterior del grupo, y el bag-in-box mantiene una cuota muy baja.

Durante el semestre, los envíos de vino embotellado y de granel bajaron casi al mismo ritmo en volumen, un 5,5% y un 5,8%, respectivamente. La diferencia estuvo en el valor: el granel retrocedió un 10,9%, frente al 7,1% del embotellado. AWM atribuye esa diferencia a una caída mayor de precios en el granel, cuyo valor medio bajó un 5,1%, hasta 0,91 euros por litro. En el embotellado, el precio medio cayó un 1,7%, hasta 4,08 euros por litro.

El segmento del espumoso, mucho más pequeño en estos seis países que en varios productores europeos, también cerró en negativo. En los seis primeros meses del año salieron al exterior 12,6 millones de litros, un 1,2% menos, con una facturación un 3,9% inferior y un precio medio de 4,98 euros por litro, un 2,7% por debajo del dato de hace

un año.

El peso del granel cambia mucho de un país a otro. En Australia supuso el 65% de los envíos totales del semestre; en Estados Unidos, el 61,8%; y en Sudáfrica, el 51,5%. Nueva Zelanda también depende de esa categoría, con el 48,9% del volumen exportado, mientras que Chile se quedó en el 37,3%. Argentina aparece como el caso más alejado de ese modelo: el granel solo representó el 27,2% de sus envíos y el 7,3% de su facturación exterior.

Australia dejó además una imagen poco habitual en sus exportaciones de vino tranquilo embotellado por colores. Entre enero y junio, las ventas exteriores de vino tinto aumentaron en 20,17 millones de euros, hasta 411,58 millones, mientras que las de blanco bajaron en 20,67 millones, hasta 95,14 millones. El rosado, aunque con un peso mucho menor, subió un 53,4% y llegó a 5,45 millones.

Ese mejor comportamiento del tinto australiano se apoyó tanto en el volumen como en el precio. Los envíos de tinto cayeron un 7,7%, menos que el 15,2% del blanco, y su precio medio subió un 13,9%, hasta 7,92 euros por litro. En el blanco ocurrió lo contrario: el precio medio bajó un 3,1%, hasta 2,83 euros por litro.

La fotografía de largo plazo es también negativa. Desde 2017, los seis productores han perdido más de una cuarta parte de sus exportaciones de vino. El valor conjunto pasó de 7.275 millones de euros a 5.473 millones, un 24,8% menos, mientras que el volumen retrocedió de 31,1 millones de hectolitros a 22,6 millones, un 27,2% menos. El precio medio apenas avanzó un 3,4% en casi una década y se situó en 2,42 euros por litro. AWM recuerda que hubo repuntes puntuales en 2022 y 2024, pero que no cambiaron la trayectoria general del periodo.

Por países, Estados Unidos y Chile son los que más terreno han perdido desde 2017. En el caso estadounidense, el valor exportado cayó un 48,2% y el volumen un 46,3%, con un descenso del 3,5% en el precio medio. Chile recortó un 30,3% su facturación y un 31% sus volúmenes, con precios casi sin cambios en el balance de la década. Australia y Argentina también acumulan descensos amplios: un 22,4% y un 23,7% menos en valor, respectivamente.

Sudáfrica y Nueva Zelanda han resistido mejor. Sudáfrica redujo sus ingresos exteriores un 9,7% en diez años, pese a una caída del 37,7% en volumen, gracias a un aumento del 45% en el precio medio. Nueva Zelanda siguió otra vía: elevó un 20% sus envíos hasta algo más de 3 millones de hectolitros, pero con un recorte de casi el 17% en el precio medio, lo que dejó su facturación casi estable en el conjunto del periodo.

Por categorías, el espumoso fue la única que avanzó desde 2017 dentro del grupo de seis países. Su valor exportado subió un 4,8%, equivalente a 6,5 millones de euros más, aunque solo representa el 2,6% de la facturación y el 1,3% de los envíos. El vino tranquilo embotellado perdió un 27% de valor y un 32,4% de volumen, mientras que el granel bajó un 13,1% en valor y un 16% en volumen.

AWM pone varios ejemplos de esa transformación. En Nueva Zelanda, el avance del granel compensó la caída del embotellado: los ingresos por vino en envases de menos de dos litros bajaron 51,9 millones de euros en casi diez años, pero el granel sumó 53 millones más y evitó una pérdida mayor en el total. Australia no logró ese equilibrio. El recorte de 373,6 millones en el embotellado no pudo cubrirse con el ligero aumento del granel ni con la mejora del espumoso, y el país terminó con 397,7 millones de euros menos de exportación que en 2017.

En Estados Unidos, la pérdida se concentra también en el embotellado. Los ingresos por esa categoría se redujeron en 573,4 millones de euros en la década, frente a 49 millones menos en granel. En volumen, el vino tranquilo embotellado cayó 103 millones de litros, un 61,8%. El mercado japonés ganó peso, pero no compensó las bajadas registradas en Reino Unido, Canadá, Hong Kong y China. AWM añade que los cambios recientes en la política comercial de Estados Unidos y las medidas de respuesta de otros países están añadiendo presión a un sector que ya arrastra un deterioro amplio en sus ventas exteriores.