vinetur

Australia toca mínimos de 22 años en exportaciones de vino por la caída mundial del consumo

Nueva Zelanda afronta ventas exteriores casi planas con precios medios a la baja

martes 25 de agosto de 2026



Este martes, 25 de agosto, Australia y Nueva Zelanda presentaron cifras sobre un mismo problema: el vino vende menos en los mercados internacionales y lo hace con más presión sobre los precios. Australia cerró el año hasta junio con sus exportaciones en el nivel más bajo de los últimos 22 años, mientras Nueva Zelanda aumentó el volumen vendido al exterior, aunque con un valor casi plano y un precio medio por litro a la baja.

La firma de datos IWSR sitúa 2025 como el tercer año consecutivo de descenso del consumo de bebidas alcohólicas en el mundo. Ese retroceso, vinculado a consumidores con menos margen económico y más atentos a la salud, se está dejando notar con fuerza en el negocio del vino.

Wine Australia informa de que sus exportaciones bajaron por debajo de 600 millones de litros en el ejercicio cerrado en junio, algo que no ocurría desde 2004. El organismo cifra la facturación exterior en 2.700 millones de dólares neozelandeses, equivalentes a 2.300 millones de dólares australianos, un 7% menos que un año antes.

Paul Turale, director general de desarrollo de mercados de Wine Australia, afirma que los factores que frenan la demanda internacional no han remitido. A su juicio, el sector del vino está siendo reordenado por un menor consumo, una regulación más estricta, la volatilidad climática, la incertidumbre comercial y cambios en los momentos de consumo. Turale sostiene que no se trata de una caída breve, sino de un nuevo escenario de demanda.

En Nueva Zelanda, la evolución fue menos negativa en volumen. New Zealand Winegrowers cifra las exportaciones en más de 306 millones de litros en el año hasta junio. Sin embargo, el valor apenas avanzó un 0,5% y se movió en torno a 2.100 millones de dólares neozelandeses. El precio medio bajó de 7,27 a 6,88 dólares por litro.

Charlotte Read, directora general de marcas de New Zealand Winegrowers, reconoce que la industria atraviesa un periodo de ajuste rápido por los cambios en las preferencias de los consumidores. Read señala que las bodegas están revisando mercados de exportación y redes de distribución, al tiempo que buscan más valor por botella y adaptan sus operaciones a una demanda más débil.

La directiva añade que los viticultores están tomando decisiones prácticas en el viñedo, con revisión de planes de plantación y control del gasto para ajustar la oferta a las condiciones del mercado. Ese movimiento no es uniforme dentro del país. En Tairāwhiti, por ejemplo, la productora Indevin redujo en mayo su aprovisionamiento de uva y, de acuerdo con la información conocida en la zona, miles de cepas fueron arrancadas en el área de Gisborne.

Pese a esa presión, Read considera que Nueva Zelanda parte de una posición mejor que la de muchos países productores por la demanda que aún mantiene su vino en varios destinos y por su imagen en la franja premium, elaborada con criterios ambientales. También recuerda que cerca del 90% de la producción del país es de vino blanco, una categoría que gana peso en varios mercados asiáticos.

El Reino Unido, principal mercado de Australia por volumen, ofrece una de las diferencias más claras entre ambos vecinos. Wine Australia sitúa sus ventas al Reino Unido en 192 millones de litros en el año hasta junio, un 6% menos, el nivel más bajo en 25 años. El valor retrocedió un 3%, hasta 410 millones de dólares neozelandeses, equivalentes a 340 millones de dólares australianos. La caída afectó en especial a los vinos de precio medio.

Nueva Zelanda siguió otro camino en ese mercado. Sus exportaciones al Reino Unido subieron un 16% en volumen y un 4% en valor, hasta 426 millones de dólares neozelandeses.

En Estados Unidos, la combinación de menor demanda y dudas en torno a los aranceles siguió pesando sobre las ventas exteriores. Australia perdió un 15% en volumen y un 27% en valor, hasta 274 millones de dólares neozelandeses, o 229 millones de dólares australianos. Wine Australia sitúa a Estados Unidos entre los mercados que más han contribuido al retroceso general de sus exportaciones.

Nueva Zelanda tampoco escapó al ajuste en ese destino, aunque con un deterioro más contenido. Sus exportaciones a Estados Unidos bajaron un 5% en volumen y un 7% en valor, hasta 720 millones de dólares neozelandeses.

Canadá recibió más vino de ambos países durante el mismo periodo, en parte por el desvío de volúmenes hacia ese mercado. Ese movimiento apunta a una redistribución de ventas fuera de los destinos que están mostrando un consumo más débil.

China continental mostró otra divergencia. Australia sufrió un descenso del 15% en su principal mercado por valor, hasta 906 millones de dólares neozelandeses, equivalentes a 756 millones de dólares australianos. Wine Australia relaciona esta bajada con una recuperación posarancelaria más lenta desde 2024, aunque añade que el retroceso en China se vio parcialmente compensado por mejores resultados en Singapur, Tailandia y Japón.

En el caso de Nueva Zelanda, China partía de una base menor, pero avanzó con fuerza. El volumen enviado subió un 72% y el valor aumentó un 24% respecto al año anterior, hasta más de 69 millones de dólares neozelandeses.

Para el sector de bebidas, la comparación entre Australia y Nueva Zelanda apunta a un mercado exterior con menor consumo y más presión sobre los precios, incluso cuando el volumen aguanta o mejora en algunos destinos. Ese cambio puede influir en la planificación de bodegas, distribuidores e importadores, así como en la negociación de contratos de exportación y en la selección de gamas para cada mercado.