vinetur

Nueva Zelanda exporta más vino, pero sus ingresos se estancan en 2.100 millones

China lidera el avance con un 72% más de envíos en un mercado bajo presión

miércoles 23 de septiembre de 2026



Las exportaciones de vino de Nueva Zelanda aumentaron en los últimos 12 meses hasta junio, pese a un momento complicado para el sector dentro y fuera del país. El volumen vendido al exterior pasó de 288,8 millones a 306,2 millones de litros, un 6%

más, mientras que el valor apenas varió y se mantuvo en torno a 2.100 millones de dólares neozelandeses.

Los datos figuran en el último informe anual de New Zealand Winegrowers, la organización del sector. La entidad señala que el aumento respondió a una subida general de las ventas del 8%, impulsada por las exportaciones, y sitúa este resultado como el segundo mejor registro histórico para un ejercicio cerrado en junio.

La lectura de esas cifras no es menor para el negocio de las bebidas alcohólicas. Vender más litros y obtener casi el mismo ingreso suele ser una señal de presión sobre los precios medios, de cambios en la mezcla de mercados o de un mayor peso de referencias de menor valor. Al mismo tiempo, muestra que abrir nuevos destinos o ganar presencia en países donde aún hay recorrido puede compensar la debilidad de otras plazas.

New Zealand Winegrowers sostiene que el vino neozelandés rindió mejor que la categoría en varios mercados clave. Entre ellos cita Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Australia y China. El avance más fuerte se dio en China, donde los envíos subieron un 72% en esos 12 meses. Corea del Sur también mejoró, con un alza del 20%.

El peso del exterior en este negocio sigue siendo muy alto. La organización cifra en torno al 90% la parte de las ventas de vino neozelandés que depende de la exportación. Ese dato ayuda a explicar por qué la evolución de la demanda internacional, los aranceles y los movimientos de precios tienen un efecto directo sobre bodegas y viticultores.

Fabian Yukich, presidente de New Zealand Winegrowers, afirmó que el último ejercicio ha sido difícil para la industria del vino en todo el mundo, aunque subrayó la capacidad de adaptación de productores y bodegas. A su juicio, muchas empresas han ajustado su actividad y los avances de este año apuntan a una situación más equilibrada para el sector.

Ese ajuste también se aprecia en la vendimia. La cosecha de 2026 fue de unas 440.000 toneladas, un 15% menos que la del año anterior. La organización considera que esa bajada acerca la producción a la demanda actual del mercado y ayuda a orientar la actividad hacia un desarrollo a largo plazo con mayor equilibrio entre oferta y ventas.

El valor de las exportaciones, sin embargo, da una idea más precisa del momento que vive el negocio. Aunque el volumen avanzó con claridad, la facturación exterior apenas quedó por encima de los 2.098 millones de dólares neozelandeses anotados en los 12 meses anteriores. Esa diferencia mínima apunta a un mercado donde colocar más vino no siempre se traduce en un ingreso proporcionalmente mayor.

Para importadores, distribuidores y cadenas de venta, este comportamiento puede tener varias lecturas. Por un lado, confirma que Nueva Zelanda mantiene tirón comercial en destinos consolidados y mejora en Asia. Por otro, sugiere que el margen depende cada vez más de la selección de mercados, del posicionamiento del producto y de la capacidad para defender precios en un ciclo de demanda menos dinámico.

New Zealand Winegrowers también ve una opción de medio y largo plazo en India. La firma del acuerdo de libre comercio entre Nueva Zelanda e India prevé reducciones graduales de los aranceles aplicados al vino neozelandés. Si ese recorte se traduce en una entrada más competitiva en el mercado indio, el sector podría sumar una nueva vía de crecimiento y reducir parte de su dependencia de sus destinos tradicionales.