vinetur

Le esportazioni di vino della Nuova Zelanda crescono del 6% e segnano il secondo miglior giugno di sempre

Una vendemmia più piccola del 15% ha contribuito ad avvicinare l'offerta a una domanda globale più debole, lasciando il valore dell'export vicino a NZ $2,1 miliardi.

martedì 29 settembre 2026



Le esportazioni di vino della Nuova Zelanda sono aumentate nell'anno chiuso a giugno 2026, nonostante il settore abbia registrato una vendemmia molto più ridotta, un cambiamento che, secondo i produttori, sta aiutando ad allineare l'offerta a una domanda globale più debole.

New Zealand Winegrowers, l'organismo nazionale del settore, ha affermato che il volume delle esportazioni ha raggiunto 306,2 milioni di litri nei 12 mesi fino a giugno 2026, rispetto ai 288,8 milioni di litri di un anno prima. Si tratta di un aumento di 17,4 milioni di litri, pari al 6%. Il valore dell'export ha raggiunto NZ $ 2,108 miliardi nello stesso periodo, contro NZ $ 2,098 miliardi nei 12 mesi precedenti, lasciando i ricavi sostanzialmente invariati nonostante l'aumento delle spedizioni.

I dati sono stati pubblicati nella relazione annuale 2026 del gruppo e delineano un quadro misto per uno dei più importanti settori agricoli di esportazione della Nuova Zelanda. I volumi sono saliti e le vendite complessive sono aumentate dell'8%, spinte dalla crescita dell'export, ma la variazione quasi nulla del valore suggerisce che l'incremento delle spedizioni non si sia tradotto in un corrispondente aumento dei ricavi.

Il rapporto non ha fornito un dettaglio su come prezzi, mix di prodotto o tassi di cambio abbiano influenzato il valore dell'export. Ha descritto il risultato come il secondo totale annuale di giugno più alto mai registrato per il settore e ha affermato che il vino neozelandese ha continuato a sovraperformare la categoria più ampia nei principali mercati esteri nonostante un contesto globale e domestico difficile.

Allo stesso tempo, la produzione si è mossa nella direzione opposta. La vendemmia 2026 si è attestata intorno alle 440.000 tonnellate metriche, in calo del 15% rispetto alla vendemmia precedente. Sulla base di quel calo, la vendemmia precedente sarebbe stata di circa 517.600 tonnellate metriche, il che equivale a una diminuzione su base annua di circa 77.600 tonnellate metriche. L'organismo di settore ha affermato che il raccolto più contenuto stava riportando la produzione più in linea con la domanda di mercato attuale e sostenendo un orientamento verso una crescita sostenibile di lungo periodo.

Questa riduzione è significativa perché le esportazioni restano centrali per il modello di business del settore. New Zealand Winegrowers ha affermato che le spedizioni all'estero rappresentano circa il 90% di tutte le vendite di vino neozelandese. In pratica, ciò espone fortemente i produttori ai cambiamenti della domanda dei consumatori all'estero, ai livelli di scorte e alla pressione sui prezzi nei principali Paesi importatori.

I leader del settore hanno inquadrato l'ultimo anno come un anno di aggiustamento più che di contrazione. Fabian Yukich, presidente di New Zealand Winegrowers, ha affermato che l'industria vinicola mondiale ha affrontato un anno difficile, ma che i produttori neozelandesi hanno mostrato resilienza. Ha detto che il rapporto mostrava come viticoltori e cantine si stiano adattando e si stiano muovendo verso un assetto più equilibrato.

La relazione annuale ha evidenziato la solidità di diverse destinazioni chiave, tra cui Stati Uniti, Regno Unito, Canada, Australia e Cina. Nel comunicato non è stata pubblicata una tabella completa delle esportazioni per singolo mercato, ma è stato detto che le spedizioni verso la Cina sono aumentate del 72% nei 12 mesi e che le esportazioni verso la Corea del Sud sono cresciute del 20%. Questi incrementi spiccano perché si sono verificati in un periodo in cui molti Paesi produttori di vino stavano affrontando una domanda più debole, costi della vita più alti per i consumatori e pressioni sulla spesa discrezionale.

Il profilo export della Nuova Zelanda è strettamente legato alla sua reputazione nei vini bianchi premium, soprattutto Sauvignon Blanc, e il Paese ha spesso ottenuto risultati migliori della categoria vinicola più ampia nei mercati anglofoni. Anche così, gli ultimi dati suggeriscono che la sola crescita dei volumi non basta a produrre un forte aumento del valore quando il mercato globale è sotto pressione.

I dati suggeriscono anche che i produttori possano cercare di evitare un accumulo di scorte invendute. Una vendemmia più piccola dopo un anno di esportazioni più forte può attenuare la pressione sulle giacenze se la domanda resta discontinua. L'organismo di settore non ha detto direttamente che la riduzione delle scorte fosse la ragione principale della vendemmia più ridotta, ma ha collegato il livello produttivo più basso alla necessità di allinearsi più da vicino alle condizioni attuali del mercato.

Anishka Jelicich, direttrice generale di New Zealand Winegrowers, entrata in carica a luglio, ha detto che la relazione annuale segnava l'inizio della fase successiva nell'ambito di una nuova strategia di settore. Ha affermato che l'organizzazione si concentrerà nel fornire a viticoltori e cantine migliori informazioni, rappresentanza e supporto pratico, così da aiutarli a prendere decisioni informate in un mercato più difficile.

La relazione annuale ha inoltre indicato sviluppi normativi che potrebbero avere un peso nel lungo periodo. Il gruppo di settore ha affermato che l'accordo di libero scambio Nuova Zelanda-India crea un'opportunità futura per gli esportatori, definendo riduzioni graduali dei dazi sul vino neozelandese. Per un settore che esporta in più di 100 Paesi ma dipende ancora fortemente da una manciata di grandi mercati, barriere più basse in India potrebbero offrire uno sbocco aggiuntivo se la domanda dei consumatori dovesse svilupparsi lì.