

Vino australiano: la ripresa cinese non basta a invertire la rotta globale

scritto da Stefano Montibeller | 9 Maggio 2025



Nonostante la forte ripresa in Cina dopo la rimozione dei dazi, l'export vinicolo australiano continua a calare nei principali mercati internazionali. Il report di Wine Australia evidenzia i rischi di una dipendenza eccessiva da Pechino e la necessità di strategie più diversificate e orientate alla qualità.

Dopo anni di tensione commerciale e dazi proibitivi, il vino australiano è tornato ad affacciarsi con forza sul mercato cinese. A un anno dalla rimozione delle tariffe sulle bottiglie importate, avvenuta nel marzo 2024, l'impatto è stato immediato: 96 milioni di litri esportati e oltre un miliardo di dollari australiani in valore. **Secondo l'ultimo**

report pubblicato da Wine Australia, la Cina continentale ha generato da sola il 39% del valore complessivo delle esportazioni vinicole nel periodo aprile 2024 – marzo 2025, pur rappresentando solo il 15% dei volumi. Un divario che riflette la natura fortemente premium delle spedizioni verso questo mercato, dove il **vino confezionato ha raggiunto un prezzo medio di 23 dollari al litro**, il più alto tra tutti i paesi di destinazione.

Ma dietro questa ripresa apparentemente esplosiva, i dati delineano una realtà molto più sfaccettata. Nel complesso, le esportazioni verso il resto del mondo sono **diminuite** del 13% in valore e del 9% in volume, toccando i livelli più bassi degli ultimi dieci e vent'anni rispettivamente. Escludendo la Cina, i cali nei mercati tradizionali, Regno Unito, Stati Uniti e Canada, appaiono ancora più marcati, tanto da ridimensionare l'effetto positivo del ritorno cinese.

Nel Regno Unito, primo mercato per volumi, le esportazioni si sono ridotte dell'8% in volume e del 3% in valore. La forte dipendenza dal vino sfuso, che rappresenta il 90% degli invii, ha accentuato la flessione in un contesto di inflazione persistente e contrazione della spesa per i beni voluttuari. **Negli Stati Uniti, le spedizioni sono crollate ai minimi dal 2000:** 106 milioni di litri esportati per un valore di 323 milioni di dollari australiani, con un calo rispettivo del 17% e del 9%. A complicare ulteriormente lo scenario, l'introduzione di nuovi dazi del 10% annunciata dall'amministrazione Trump nell'aprile 2025, che colpisce anche il vino australiano.

Il mercato canadese offre un quadro più ambiguo. Qui, nonostante una contrazione del 19% nei volumi, si è registrato un aumento del 3% in valore, sostenuto da una crescita dei **vini premium confezionati**, in particolare nella provincia dell'Ontario. È uno dei pochi segnali incoraggianti fuori dalla Cina, che evidenzia come l'upscaling possa rappresentare una strategia efficace in contesti maturi.

Leggi anche: [UK, riforma tassazione vino: Australia abbassa tenore alcolico](#)

Nel frattempo, l'analisi della composizione dell'export conferma la **centralità del vino rosso**, che ha segnato +18% in volume e +62% in valore, raggiungendo una media di 5,40 AUD al litro. Al contrario, **il vino bianco ha registrato un calo** del 7% nei volumi, con flessioni marcate in mercati chiave come UK, USA, Canada, Germania e Nuova Zelanda. Il crescente orientamento dei consumatori verso scelte salutistiche, unito alle pressioni economiche e alla volatilità internazionale, sembra aver inciso maggiormente su questa categoria.

Nel report, Wine Australia inquadra il momento attuale nel contesto di un mondo sempre più **“VUCA”**, volatile, incerto, complesso e ambiguo, dominato da tensioni geopolitiche, politiche commerciali instabili e trasformazioni nei modelli di consumo. All'interno di questa cornice, si riconosce l'impatto positivo del ritorno della Cina, ma si invita il settore a non adagiarsi su una sola direttrice commerciale. **La concentrazione del valore export su un unico mercato comporta infatti rischi strutturali**, specie in un'epoca in cui gli equilibri globali possono cambiare rapidamente.

A conferma di ciò, lo stesso documento evidenzia come, rispetto al periodo precedente all'introduzione dei dazi, i volumi verso la Cina restino significativamente inferiori: 23% in meno rispetto alla media 2016, 2020, e 44% in meno rispetto al picco del 2018. Un dato che si inserisce in una tendenza più ampia: il mercato cinese del vino si è ridotto di oltre due terzi in cinque anni, passando da 146 a 47 milioni di casse da 9 litri.

Anche nel resto dell'Asia, esclusa la Cina, si osserva una contrazione generalizzata: 6% in volume e 27% in valore, con Hong Kong, Singapore e Giappone tra i mercati più colpiti. In Europa, i risultati sono più eterogenei: accanto alla crescita in Polonia e Svizzera, si registrano cali a doppia cifra in

paesi come Olanda, Germania e Francia.

All'interno del report, Paul Turale, General Manager di Wine Australia, sottolinea che, in questo contesto, **la chiave per affrontare l'incertezza risiede nella capacità di differenziare i mercati e valorizzare i propri punti di forza**. Una dichiarazione contenuta nel documento che rispecchia un'esigenza ormai evidente, costruire strategie meno esposte ai rischi di singola dipendenza.

E se l'Australia presenta caratteristiche specifiche, come l'elevata esposizione al mercato cinese, le tendenze delineate nel report parlano chiaramente anche a molte altre realtà vinicole nel mondo. In uno scenario segnato da instabilità economica, crescente protezionismo e cambiamenti strutturali nei consumi, diversificare, **puntare sulla qualità e investire nel lungo termine può non essere solo una priorità australiana, ma una sfida comune per l'intera filiera globale del vino.**

Punti chiave:

1. **La Cina vale il 39% del valore export ma solo il 15% dei volumi.**
2. **Esportazioni in calo** nei mercati storici come USA, UK e Canada.
3. **Il vino rosso cresce**, il bianco soffre ovunque.
4. **Il mercato cinese** resta molto sotto i livelli pre-dazi.
5. **Wine Australia:** diversificare è vitale per ridurre i rischi.