vinetur

# China abre una salida al vino sudafricano en plena caída global del consumo

La exención arancelaria ofrece oxígeno a las bodegas del Cabo ante el desplome de ventas dentro y fuera del país

jueves 18 de junio de 2026



La industria del vino de Sudáfrica llega a la apertura arancelaria de China en un momento de caída de ventas dentro y fuera del país. El sector ha logrado acceso libre de impuestos para el vino del Cabo en el mercado chino, una medida que puede dar

algo de margen a los productores sudafricanos, aunque no corrige por sí sola el deterioro acumulado en los últimos años.

Los datos más recientes sitúan ese movimiento en un escenario de debilidad más amplio. La Organización Internacional de la Viña y el Vino ha informado de que la superficie mundial de viñedo bajó un 0,8% en 2025, en el sexto año seguido de reducción. La misma entidad señala que la producción mundial encadenó su tercer año consecutivo en niveles bajos por el efecto combinado de la volatilidad climática y los ajustes productivos ligados a una demanda más débil. El consumo mundial de vino cayó un 2,7% respecto a 2024.

Ese retroceso afecta a buena parte de los grandes mercados. Nueve de los diez principales países consumidores registraron menores ventas, lo que confirma que la corrección por el lado de la demanda sigue siendo uno de los principales problemas para el sector.

En Sudáfrica, la situación también se ha deteriorado. En los doce meses cerrados a finales de marzo, las exportaciones de vino bajaron un 7%. La caída habría sido mayor sin el aumento de las ventas a Rusia, que subieron un 59%, y a Emiratos Árabes Unidos, con un alza del 40%. En cambio, los envíos a Estados Unidos y Alemania retrocedieron cerca de un 20% en ambos casos. También cerraron en negativo Reino Unido y Países Bajos, los mayores compradores internacionales del vino del Cabo.

El mercado interno tampoco compensa esa pérdida. En los doce meses cerrados a finales de febrero, las ventas totales dentro del país fueron un 8% inferiores a las del mismo periodo anterior. El único alivio parcial llegó del espumoso, con una ligera mejora que no evitó el descenso general.

En ese marco, el acceso libre de impuestos al mercado chino supone una oportunidad comercial para las bodegas sudafricanas. Tras varios años de relación limitada con ese destino, el Gobierno y la industria vinícola han conseguido esa exención total para el vino del Cabo. La medida abre una vía para colocar parte del excedente si las empresas logran invertir en distribución, posicionamiento y trabajo comercial.

La oportunidad, sin embargo, llega a un mercado muy distinto al de hace una década. China importó más de 18 millones de litros de vino sudafricano en 2017. En 2025 esa cifra se redujo a apenas 2 millones de litros. Además, el propio mercado chino del vino importado se ha encogido con fuerza en los últimos diez años. En su punto más alto entraban en el país casi 800 millones de litros anuales de vino extranjero. Esa cifra se sitúa ahora en algo más de 200 millones.

Esa contracción no afecta solo a Sudáfrica. Responde también a cambios en el consumo dentro de China, donde otras bebidas han ido ganando parte del gasto destinado al alcohol y donde el vino ha perdido peso frente a otras opciones. A eso se suma una bajada general del consumo alcohólico, en línea con la tendencia observada en otros mercados.

Para el sector de bebidas, este movimiento puede tener efectos más allá del vino sudafricano. Un acceso preferente al mercado chino puede alterar parte de los flujos comerciales entre exportadores del hemisferio sur y modificar decisiones sobre precios, surtido y disponibilidad en otros destinos si algunas bodegas redirigen volumen hacia Asia.

La ventaja arancelaria también tiene precedentes recientes. Australia aprovechó durante años una posición favorable en China hasta perder terreno durante la etapa del Covid y recuperar después parte del espacio perdido. Sudáfrica entra ahora con esa misma baza fiscal, aunque sobre una demanda mucho menor que la que existía entonces.

Dentro del propio sector sudafricano hay además un problema añadido: no basta con abrir mercados si la oferta no se adapta al nuevo momento. Los productores tendrán que revisar gamas y precios para responder a un consumidor más contenido. El análisis publicado por Michael Fridjhon apunta que solo unas pocas marcas consiguen convencer al comprador de pagar más de 400 rands por botella, mientras que al mismo tiempo hay vinos muy bien valorados por menos de 150 rands.

Ese tramo intermedio es donde muchas bodegas se juegan su viabilidad comercial. La exención arancelaria china puede aliviar parte de la presión sobre las exportaciones sudafricanas, pero no elimina la caída del consumo ni la necesidad de reajustar

estrategia en un mercado internacional con menos volumen y más presión sobre precios.