vinetur

El vino de California gira hacia Asia tras hundirse un 35% sus exportaciones

Canadá agrava la crisis arancelaria mientras las bodegas buscan oxígeno en China, Japón, Corea y el Sudeste Asiático

jueves 16 de julio de 2026



El vino de California busca salida en Asia tras el golpe que han supuesto los aranceles de Estados Unidos y las represalias comerciales de varios países, con Canadá como caso más visible. El sector arrastra una caída de las exportaciones del 35% en 2025,

mientras varias bodegas han cerrado o han acometido reestructuraciones, según datos del Wine Institute citados por Christopher Beros, director para Gran China y Sudeste Asiático del California Wine Institute.

La presión comercial se ha dejado notar con fuerza en Canadá después de que la Administración de Donald Trump anunciara en 2025 un arancel adicional del 25% a las importaciones procedentes del país vecino. Esa medida llevó a tiendas de bebidas alcohólicas canadienses a retirar botellas estadounidenses de sus estanterías y provocó una respuesta arancelaria sobre distintos productos de Estados Unidos.

La Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos calcula que los productores de vino del país han perdido 134 millones de dólares en valor exportado a Canadá desde marzo de 2025. Ese deterioro ha contribuido a una caída del 30% en el total de exportaciones de vino estadounidense al exterior. Aunque han aparecido nuevos canales de venta en Italia, Emiratos Árabes Unidos, Bélgica, Sudáfrica y Japón, esos destinos no compensan por ahora el agujero dejado por Canadá.

A esa situación se suman cambios en el consumo y una economía internacional más débil. El ajuste también ha alcanzado a grandes grupos. El texto cita que E. & J. Gallo Winery, la mayor bodega familiar del mundo por volumen, ha aplicado varias rondas de cierres de instalaciones y despidos. Además, hasta marzo de este año, cuatro bodegas habían cerrado o pasado por reestructuraciones de calado.

En ese escenario, Asia aparece como una vía para recuperar ventas. Beros sostiene que el vino sigue siendo una categoría en desarrollo en muchos mercados asiáticos y que eso deja margen para avanzar entre consumidores interesados por la gastronomía, los viajes y el estilo de vida. A su juicio, Gran China, el Sudeste Asiático, Corea y Japón figuran entre las oportunidades a largo plazo más importantes para las bodegas californianas.

El responsable del California Wine Institute atribuye ese potencial a varios factores. Por un lado, considera que los vinos californianos resultan accesibles para nuevos consumidores y, al mismo tiempo, ofrecen complejidad para perfiles con más experiencia. Por otro, variedades como la zinfandel encajan bien con distintas cocinas asiáticas. También apunta al peso de la imagen asociada a California, vinculada a

innovación, gastronomía, viajes y cultura.

China ocupa un lugar central en esa estrategia pese al retroceso reciente. Las estadísticas de la Oficina del Censo de Estados Unidos reflejan una caída de 69 millones de dólares en las importaciones chinas de vino californiano entre 2024 y 2025. Beros atribuye parte de ese descenso a unos pedidos más lentos y a decisiones de inventario más prudentes a la espera de mayor claridad regulatoria y económica.

El directivo confía además en que el interés al alza por los vinos chinos elaborados en el propio país termine favoreciendo también a los importados. En su opinión, esa evolución ayuda a que el consumidor piense más en origen, elaboración, calidad y ocasión de consumo, terrenos en los que California quiere reforzar su posición.

Para el negocio de bebidas, este giro puede tener efectos directos sobre la liquidez de las bodegas y sobre el reparto de ventas entre mercados. Si Canadá sigue limitado como destino y Asia gana peso, muchas empresas tendrán que ajustar su mezcla comercial y su estrategia exterior para reducir la dependencia de plazas sometidas a tensión arancelaria.