vinetur

El vino sudafricano se hunde en Estados Unidos con un desplome del 64% en sus exportaciones

Los aranceles, la incertidumbre comercial y el exceso de existencias elevan la presión sobre bodegas y fincas

martes 1 de septiembre de 2026



Las exportaciones de vino sudafricano a Estados Unidos se redujeron un 64% entre 2023 y el primer semestre de 2026, de acuerdo con los datos aduaneros de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC). En ese mismo periodo, Chile registró un descenso del 21%. La comparación sitúa a Sudáfrica entre los proveedores más perjudicados en el mercado estadounidense y añade presión sobre un sector que ya acumula existencias elevadas tras dos vendimias consecutivas por encima de la media.

El economista agrario Nick Vink, de la Universidad de Stellenbosch, sostiene que la caída comenzó antes de la entrada en vigor del arancel del 30% aplicada el 1 de agosto de 2025, pero añade que los cambios posteriores en la política comercial de Washington agravaron la situación por la incertidumbre que generaron. Ese gravamen se redujo al 12,5% el 24 de julio, dentro de la Sección 301 de la ley comercial de Estados Unidos. La Cámara de Comercio de Estados Unidos en Sudáfrica señala que la medida llegó después de que el representante comercial estadounidense concluyera que 60 economías, entre ellas Sudáfrica, no estaban aplicando de forma eficaz las prohibiciones sobre importaciones vinculadas al trabajo forzoso.

Kandas Cloete, analista sénior del Bureau for Food and Agricultural Policy (BFAP), afirma que un estudio de 2025 encargado por el Departamento de Agricultura de Western Cape concluyó que, al sumar el arancel actual a los precios existentes, el vino sudafricano pierde capacidad para competir en Estados Unidos frente a otros proveedores con gravámenes más bajos. Cloete añade que la mayor parte del efecto recae en el precio que recibe el agricultor, porque los gastos de distribución y transporte apenas cambian aunque el productor ingrese menos.

El mismo analista sitúa el nivel de existencias cerca de los registros observados durante la pandemia de covid-19, cuando las interrupciones del comercio limitaron el acceso a los mercados. A esa acumulación se suman, en sus palabras, dos cosechas por encima de la media, un menor consumo mundial de vino y una pérdida de poder adquisitivo de los compradores. Para las bodegas y para el conjunto del negocio de bebidas, esta combinación puede traducirse en más presión para vender inventario, ajustes de precios y revisiones de las decisiones de distribución en uno de los mercados de mayor valor.

Vink precisa que alrededor del 5% del valor total de las exportaciones sudafricanas de vino tiene como destino Estados Unidos y considera que no es posible medir con exactitud el efecto agregado sobre todo el sector. Aun así, avisa de que la falta de estabilidad en la política comercial altera la planificación de productores, clientes y consumidores. Su advertencia va más allá del arancel concreto: cuando una marca pierde espacio en los lineales de Estados Unidos, recuperarlo después suele ser difícil.

Los datos de comercio de Reino Unido ofrecen, al mismo tiempo, una referencia distinta para el vino sudafricano. Entre 2023 y mediados de 2026, los volúmenes enviados al mercado británico bajaron un 2%, pero la cuota de Sudáfrica pasó del 19% al 22,3%, mientras la de Australia retrocedió un 32%. En precio, la diferencia también fue amplia: el ingreso obtenido por litro de vino embotellado subió un 12% en Reino Unido y cayó un 20% en Estados Unidos.

Siobhan Thompson, consejera delegada de Wines of South Africa (WoSA), atribuye el retroceso en Estados Unidos a una combinación de factores, no a una sola causa. Entre ellos cita cambios en la demanda de los consumidores y la concentración de distribuidores. Thompson añade que las decisiones sobre presencia comercial en ese mercado corresponden en último término a los exportadores, los importadores y sus socios.

La caída en Estados Unidos cuantifica con claridad el efecto que pueden tener los aranceles y la contracción de un canal de venta sobre un exportador de vino: más existencias inmovilizadas, menos margen por litro y más presión sobre las fincas. En Sudáfrica, ese ajuste llega además en un momento de abundancia de cosecha, con lo que el daño no se limita a la venta exterior y alcanza también a la fijación de precios en origen.