vinetur

El vino sudafricano dispara un 185% sus importaciones en China tras la entrada del arancel cero

Sudáfrica vuelve al grupo de los diez principales proveedores por valor en el mercado chino

lunes 7 de septiembre de 2026



China importó en julio unos 210.000 litros de vino embotellado procedente de Sudáfrica por un valor cercano a 770.000 dólares, de acuerdo con datos de Aduanas de China. Frente a junio, el volumen avanzó un 184,61% y el valor un 145,85%, un salto que

devuelve a Sudáfrica al grupo de los diez principales orígenes por valor en ese mercado. La subida llega algo más de dos meses después de la entrada en vigor del arancel cero para el vino sudafricano, aunque los propios operadores del sector piden prudencia antes de atribuir todo el movimiento a esa medida.

El cambio arancelario empezó el 1 de mayo y forma parte de un esquema preferencial de dos años para 20 países africanos, entre ellos Sudáfrica. En el caso del vino embotellado, el gravamen pasó del 14% al 0%, y en el vino a granel bajó del 20% al 0%. Sobre el papel, la medida acerca a Sudáfrica a otros orígenes que ya entraban sin aranceles en China, como Australia, Chile y Nueva Zelanda.

El efecto no se vio de forma inmediata. En mayo, las importaciones chinas de vino embotellado sudafricano se situaron en torno a 81.300 litros y 249.000 dólares, con descensos interanuales del 76,51% y del 79,36%, respectivamente. En junio, el flujo siguió en niveles bajos, con unas 70.000 botellas equivalentes en litros —alrededor de 70.000 litros, según las cifras publicadas— y unos 310.000 dólares, lo que suponía caídas interanuales del 69,56% en volumen y del 64,45% en valor.

Julio cambió esa pauta. En ese mes, el volumen importado subió un 25,04% frente al mismo periodo del año anterior y el valor lo hizo un 11,60%. El dato cobra más interés porque, en paralelo, las importaciones totales de vino en China bajaron un 13,56% interanual. Aun así, la comparación mensual parte de una base reducida y muy variable, de modo que un puñado de operaciones puede mover con fuerza la estadística.

También hubo un cambio en el valor medio declarado. Con las cifras redondeadas publicadas, el precio medio aparente ronda los 3,6 dólares por litro en julio. Eso supone una bajada de cerca del 13,6% frente a junio, lo que indica que el avance fue más intenso en volumen que en valor. En otras palabras, entró más vino, pero a un precio medio inferior. Para el sector, esa relación apunta a una mayor presencia de referencias de entrada de gama, productos para canal o partidas amplias.

Importadores y distribuidores en China atribuyen el repunte de julio a varios factores logísticos y administrativos. Un importador de Shanghái sitúa el ciclo completo entre la salida desde Sudáfrica y la entrada en el mercado chino entre 45 y 50 días. A su juicio,

el arancel cero no podía reflejarse en las aduanas de forma automática desde mayo porque antes hay que cerrar pedidos, preparar mercancía, embarcar, cruzar el trayecto marítimo, tramitar la documentación y completar el despacho aduanero.

Esa misma lectura la comparte un responsable de una bodega sudafricana con actividad en China. Su explicación es que muchos compradores no quisieron formalizar grandes pedidos hasta tener claras las reglas de origen y la aplicación real de la rebaja arancelaria. Una vez aclarado ese punto, los contratos se confirmaron de forma gradual y parte de esas compras no llegó a registrarse hasta julio por el tiempo de transporte y aduana.

A ello se sumó la tramitación de certificados de origen y la concentración de despachos en un mismo mes. Varios operadores apuntan que algunos cargamentos quedaron pendientes al inicio del nuevo régimen y pasaron aduana más tarde, ya con toda la documentación lista. Otros importadores añaden que parte del vino liberado en julio estaba destinado a reponer existencias en canales que ya trabajaban con referencias sudafricanas, no a una ampliación repentina de las compras. En ese grupo hay quien insiste en que las ventas al consumidor final siguen lentas y que, por ahora, la reposición se hace con cuidado para evitar exceso de stock.

El comportamiento del precio medio encaja con la posición que suele ocupar el vino sudafricano en China. Comerciantes consultados en ese mercado explican que su principal baza está en el tramo de precio asequible. Muchas referencias se mueven entre 100 y 500 yuanes por botella, aunque el grueso del volumen se concentra entre 50 y 150 yuanes. Un ejemplo citado por operadores del canal es el Chenin Blanc sudafricano, que puede verse en torno a 48 yuanes por botella en algunas cadenas de distribución y plataformas de venta.

Ese perfil de producto ayuda a vender, pero no resuelve por sí solo el problema de imagen y reconocimiento. Importadores del sector recuerdan que Sudáfrica lleva años por detrás de Australia, Chile o Nueva Zelanda en notoriedad de marca, cobertura comercial y tamaño de las compras chinas. También señalan que variedades muy asociadas al país, como Chenin Blanc o Pinotage, siguen siendo de nicho para buena parte del consumidor chino, mientras que orígenes como Nueva Zelanda o Alemania

han logrado una asociación más clara con Sauvignon Blanc y Riesling.

La presión de otros países también limita el margen de Sudáfrica para apoyarse solo en el precio. En julio, el valor medio de importación del vino embotellado francés se situó en 10,54 dólares por litro, un 21,73% menos que en junio, y el de Chile en 4,02 dólares por litro, con una bajada del 6,74%. Georgia, por su parte, registró 2,86 dólares por litro. Es decir, Sudáfrica no fue el origen más barato ni siquiera entre algunos países que también entran sin aranceles.

A ello se suma el regreso del vino australiano al mercado chino tras el levantamiento de los gravámenes antidumping que durante un tiempo alteraron los flujos comerciales. Algunos importadores señalan que, cuando Australia quedó fuera del mercado, ciertos vinos sudafricanos ocuparon parte de ese espacio. Con la vuelta de las referencias australianas, una parte de esa demanda sustitutiva se ha reducido y algunos compradores han reorientado sus pedidos.

Por eso, el dato de julio se interpreta en el sector más como una señal inicial que como una prueba cerrada de cambio de tendencia. Las cifras muestran que la rebaja arancelaria ya coincide con un aumento visible de las entradas, pero también que ese aumento llegó con retraso, con menor valor medio por litro y sobre una base mensual reducida. Importadores y bodegas esperan ahora ver si en agosto y en los meses siguientes continúan las reposiciones y si ese vino encuentra salida real en los lineales y en la restauración china.