vinetur

India abre una puerta al vino de Nueva Zelanda tras rebajar aranceles del 150%

El pacto baja los gravámenes hasta el 50% o el 25% según el valor del producto

jueves 12 de noviembre de 2026



El acuerdo de libre comercio entre India y Nueva Zelanda ha empezado a abrir una nueva vía para el vino neozelandés en un mercado donde hasta ahora tenía una presencia mínima y soportaba un arancel del 150%. Con la entrada en vigor del pacto

el 20 de octubre, los vinos neozelandeses que cumplan los requisitos verán reducidos esos gravámenes durante diez años hasta el 50% o el 25%, según su valor, informa New Zealand Winegrowers (NZW).

La organización añade que el acuerdo incorpora una cláusula de nación más favorecida para el vino. Eso supone que, si India concede en el futuro aranceles mejores a otro país en un nuevo tratado comercial, los vinos neozelandeses elegibles recibirán automáticamente el mismo trato. Para el negocio de las bebidas, esta regla puede alterar el peso de los distintos países proveedores en India y ofrecer a las bodegas de Nueva Zelanda una vía adicional para diversificar ventas.

Anishka Jelicich, consejera delegada de NZW, sostiene que la rapidez en la ratificación ya ha tenido efecto porque permitió a su país asegurarse los tipos preferentes negociados en el acuerdo entre la Unión Europea e India. A su juicio, esas rebajas son más amplias y no habrían estado disponibles para Nueva Zelanda si el pacto europeo hubiese entrado antes en vigor.

El tratado incluye además un anexo específico sobre vino y bebidas espirituosas. Ese apartado prevé la creación de un grupo de trabajo sobre cuestiones técnicas, etiquetado y certificación, tres asuntos que suelen condicionar la entrada efectiva de los productos en un mercado aunque se reduzcan los aranceles.

El punto de partida, en cualquier caso, sigue siendo pequeño. Las exportaciones neozelandesas de vino a India aumentaron un 48% en el último año, pero se situaron en algo menos de 438.000 dólares, todavía por debajo de medio millón anual, según NZW. La entidad sitúa el consumo de vino en India sobre todo en Mumbai, Delhi y Bengaluru. Esas tres ciudades reúnen la mitad del vino que se consume en el país y suman cerca de 70 millones de habitantes, una población similar a la del Reino Unido.

Los datos que maneja el sector apuntan a una demanda al alza. Maharashtra, el estado al que pertenece Mumbai, vendió un récord de 13 millones de litros de vino en el ejercicio cerrado en marzo de 2026. A la vez, las importaciones indias de vino avanzaron un 14% en volumen en 2025. NZW añade que el vino tinto ocupa una parte importante de esas compras, lo que abre espacio para estilos distintos del Sauvignon Blanc, la variedad con la que más se identifica la oferta neozelandesa.

Sonal C Holland, la única Master of Wine de India, trasladó al Wine Business Forum de NZW en Wellington que la rebaja arancelaria elimina una barrera importante, pero que la implantación a largo plazo exigirá constancia, paciencia y relaciones locales firmes. Jelicich añade que el trabajo de la organización pasa ahora por ayudar a sus asociados a medir esa oportunidad con información práctica de mercado, contactos con interlocutores del país y presencia comercial sobre el terreno.

Dentro de ese plan, NZW y New Zealand Trade and Enterprise acudirán en noviembre a la feria ProWine Mumbai con una delegación de 20 empresas. La visita busca reforzar la presencia comercial en un mercado que, pese a su tamaño actual limitado para Nueva Zelanda, ofrece margen de desarrollo si la rebaja arancelaria se traduce en mejor acceso real a la distribución y al consumidor.

La apertura de India llega, además, en un momento de ajuste para el vino neozelandés. El informe anual de NZW, publicado en septiembre, sitúa las exportaciones del sector en 2.108 millones de dólares en los doce meses cerrados en junio de 2026, con 306,2 millones de litros vendidos al exterior. Las ventas totales subieron un 8% gracias al empuje exportador, y el resultado fue el segundo mejor registro para un ejercicio cerrado en junio.

Al mismo tiempo, la vendimia de 2026 se quedó en unas 440.000 toneladas, un 15% menos que el año anterior. NZW sostiene que la cosecha más corta acerca la producción a la demanda actual del mercado. Fabian Yukich, presidente de la entidad, señala que las empresas del sector están ajustando su actividad y que la evolución de este año apunta a un mayor equilibrio entre oferta y demanda.

Nombrada consejera delegada en julio, Jelicich afirma que la nueva estrategia de NZW busca dar a viticultores y bodegas información, representación sectorial y apoyo práctico para tomar decisiones mejor fundamentadas. India aparece ahora como uno de los mercados donde esa estrategia puede ponerse a prueba con más claridad, por el cambio arancelario y por la posibilidad de ganar presencia en una plaza que hasta ahora apenas aportaba ingresos al vino neozelandés.