vinetur

# El acuerdo de libre comercio entre la UE e India abre el mayor mercado emergente para el vino europeo

La rebaja arancelaria permitirá a los productores europeos competir con Australia y marcas premium locales en un sector en auge

martes 27 de enero de 2026



La Unión Europea e India han firmado este martes, 27 de enero, en Nueva Delhi un acuerdo de libre comercio tras 18 años de negociaciones intermitentes. El pacto, calificado por los propios negociadores como “la madre de todos los acuerdos”, crea una zona de libre comercio que abarca a dos mil millones de personas y representa cerca del 25% del producto interior bruto mundial y un tercio del comercio internacional. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el primer ministro indio, Narendra Modi, han sido los encargados de rubricar el acuerdo, que busca impulsar las relaciones económicas y comerciales entre ambos bloques en un momento marcado por tensiones con Estados Unidos y la búsqueda de nuevos socios estratégicos.

El acuerdo se estructura en tres tratados independientes pero políticamente vinculados: el núcleo es el tratado de libre comercio, que elimina aranceles en el 90% de los productos; un segundo acuerdo sobre protección de inversiones para dar

seguridad jurídica a las empresas; y un tercero sobre indicaciones geográficas para proteger productos con denominación de origen como el champán, el queso feta, el té Darjeeling o el arroz basmati. En materia agrícola, productos sensibles como los lácteos y los cereales han quedado fuera del pacto.

Uno de los sectores más beneficiados será el del vino europeo. El acuerdo prevé una reducción gradual de aranceles para los vinos importados desde la UE. Hasta ahora, India aplicaba un arancel básico del 150% a estos productos, lo que limitaba su presencia en el mercado local. Con la entrada en vigor del tratado, los vinos europeos verán reducido este gravamen hasta el 20% para las referencias premium (de más de 10 euros) y hasta el 30% para las gamas medias (entre 2,5 y 10 euros). Esta rebaja se implementará progresivamente durante siete años.

El mercado indio del vino atraviesa una fase de expansión sin precedentes. Según estimaciones recogidas por consultoras internacionales como Grand View Research o IMARC Group, se espera que el sector crezca a tasas anuales compuestas superiores al 14% hasta 2033. Este crecimiento se apoya en factores demográficos —India cuenta con una población joven y urbana— y en cambios sociales que han impulsado la demanda entre mujeres y consumidores interesados en productos premium. Actualmente, más del 30% de los consumidores urbanos son mujeres y la edad media del país es de 28 años.

La producción nacional domina todavía entre el 60% y el 70% del volumen total comercializado. Tres empresas concentran la mayor parte del mercado: Sula Vineyards (única cotizada en bolsa), Fratelli Vineyards (con fuerte presencia en variedades italianas) y Grover Zampa Vineyards (en proceso de modernización). Sula ha apostado por abandonar las gamas económicas para centrarse en marcas premium y ha impulsado el enoturismo en sus instalaciones de Nashik.

En cuanto a preferencias, el vino tinto lidera con un 49% del consumo gracias a su afinidad con la gastronomía local. Las variedades Cabernet Sauvignon y Shiraz son las más populares. El vino blanco representa entre un 13% y un 15%, con una transición desde Chenin Blanc hacia Sauvignon Blanc más secos. El segmento espumoso crece rápidamente debido a la influencia occidental en celebraciones como bodas, mientras

que el rosado gana terreno especialmente en ciudades costeras como Mumbai o Goa.

El sector importador ha experimentado cambios notables tras la firma previa del acuerdo comercial entre Australia e India (AI-ECTA), que permitió a Australia captar cerca del 40% del mercado importador gracias a rebajas arancelarias inmediatas. Francia mantiene su posición como referente en vinos de lujo y champán, Italia avanza apoyada por la popularidad del prosecco y Chile pierde cuota por desventajas arancelarias frente a Australia.

El nuevo tratado UE-India iguala las condiciones para productores europeos frente a australianos e introduce competencia directa con las marcas premium locales en la franja de precios entre 1.500 y 2.500 rupias (18–30 euros). Bruselas espera que este marco impulse inversiones europeas por valor de hasta 100.000 millones de euros en India durante los próximos quince años.

No obstante, persisten obstáculos estructurales: la regulación sobre alcohol depende de cada uno de los 36 estados indios, lo que genera diferencias fiscales, normativas y logísticas; la cadena de frío es insuficiente para garantizar la calidad del producto importado; y existe una alta sensibilidad al precio entre los consumidores indios.

Las previsiones apuntan a que las importaciones crecerán por encima del 20% anual hasta 2030. Las bodegas locales deberán adaptarse a una competencia basada en calidad más que en protección arancelaria e impulsar nuevas vías como el turismo vinculado al vino. El segmento donde se prevé mayor rivalidad será precisamente aquel donde confluyen los vinos premium nacionales e internacionales tras la rebaja arancelaria.

El acuerdo firmado este martes supone un cambio profundo para el sector vitivinícola europeo e indio. La liberalización progresiva abre nuevas oportunidades comerciales pero también exige adaptación ante un mercado complejo y fragmentado donde la educación al consumidor y la penetración en canales profesionales serán claves para consolidar posiciones.