vinetur

L’India ridurrà i dazi sul vino neozelandese dal 150% al 25% o al 50% con un accordo commerciale

L’alto commissario neozelandese ha dichiarato che le riduzioni saranno introdotte nell’arco di un decennio, abbattendo una barriera importante all’accesso al mercato indiano

giovedì 19 novembre 2026



I dazi sul vino importato dalla Nuova Zelanda in India scenderanno dal 150% al 25% o al 50% nell'arco di 10 anni, in base all'accordo di libero scambio tra India e Nuova Zelanda, ha dichiarato mercoledì 18 novembre a Mumbai Patrick John Rata, alto commissario neozelandese in India.

Rata ha rilasciato queste dichiarazioni a margine di ProWine Mumbai 2026, spiegando che 20 aziende neozelandesi si erano recate in India per valutare le opportunità commerciali e instaurare rapporti con importatori, rivenditori, grossisti e operatori del settore alberghiero e della ristorazione indiani. Secondo Rata, l'accordo commerciale renderà il mercato indiano più attraente per le aziende neozelandesi, grazie alle concessioni tariffarie e a più ampie opportunità commerciali.

Secondo Rata, per molte di queste aziende il vino è la principale opportunità nel breve termine. Ha affermato che l'attuale dazio del 150% sul vino neozelandese importato in India sarà ridotto gradualmente nell'arco di un decennio, fino ad arrivare al 25% o al 50%. Non ha specificato quali prodotti rientreranno in ciascuna delle due aliquote finali né come saranno scaglionate le riduzioni nei 10 anni.

Se attuato alle condizioni descritte da Rata, il cambiamento segnerebbe una svolta significativa nell'accesso al mercato indiano per i produttori di vino neozelandesi. Gli attuali dazi all'importazione in India rappresentano un'importante barriera di costo per i vini stranieri e una tariffa più bassa potrebbe offrire ai marchi neozelandesi maggiori possibilità di ampliare la distribuzione e le opzioni di prezzo. Per il settore delle bevande, ciò potrebbe agevolare l'accesso dei vini neozelandesi al mercato indiano e potenzialmente ridisegnare la concorrenza tra fornitori esteri, importatori e distributori locali che riforniscono ristoranti, hotel e canali retail.

Rata ha dichiarato che l'accordo va oltre il vino e creerà opportunità di esportazione anche per prodotti neozelandesi come carne ovina, kiwi e miele. Ha inoltre definito l'intesa un risultato equilibrato e ambizioso, che porterà benefici anche agli esportatori indiani che vendono in Nuova Zelanda.

Le sue dichiarazioni riflettono l'impegno delle autorità e delle aziende neozelandesi a posizionarsi per tempo in un mercato che, a loro avviso, ha margini di crescita. Rata ha affermato che il vino rappresenta ancora una quota ridotta del consumo complessivo di

alcolici in India, ma ha indicato che la Nuova Zelanda vuole partecipare all'eventuale crescita della domanda di vino nel lungo periodo, man mano che i consumatori acquisiscono maggiore familiarità con la categoria.

Le prospettive di crescita aiutano a spiegare la forte presenza neozelandese a ProWine Mumbai. Rata ha dichiarato che le aziende partecipanti non si limitavano a presentare i propri prodotti, ma cercavano anche di capire il funzionamento del mercato indiano, compreso come entrare in contatto con i partner commerciali e come proporre i propri vini agli acquirenti lungo tutta la filiera distributiva.

Le dichiarazioni suggeriscono inoltre che gli effetti dell'accordo commerciale potrebbero andare oltre i volumi di esportazione diretti. Un contesto caratterizzato da dazi più bassi potrebbe incentivare le aziende vinicole neozelandesi a investire maggiormente nella costruzione dei marchi, nel marketing e nell'ampliamento della gamma in India, soprattutto nei segmenti in cui i vini importati si contendono spazio sugli scaffali e presenza nelle carte dei vini di ristoranti e hotel. Eventuali cambiamenti di questo tipo avverrebbero gradualmente, considerato il periodo di transizione di 10 anni descritto da Rata e le dimensioni ancora limitate del mercato del vino indiano rispetto al più ampio settore degli alcolici.

Rata ha presentato l'accordo come un'opportunità commerciale, non come un vantaggio unilaterale. Pur concentrandosi sulle possibilità offerte alle aziende neozelandesi dalla riduzione delle barriere, ha anche affermato che l'intesa aprirà opportunità significative per gli esportatori indiani, sottolineando la natura bilaterale dell'accordo commerciale che, secondo quanto dichiarato, è stato concluso.