vinetur

Índia reduzirá tarifas sobre o vinho neozelandês de 150% para 25% ou 50% ao abrigo de acordo comercial

O alto-comissário da Nova Zelândia afirmou que as reduções serão aplicadas ao longo de uma década, diminuindo uma importante barreira ao mercado indiano

quinta-feira, 19 de novembro de 2026



As tarifas sobre o vinho importado da Nova Zelândia para a Índia serão reduzidas de 150% para 25% ou 50% ao longo de um período de 10 anos, ao abrigo do Acordo de Comércio Livre entre a Índia e a Nova Zelândia, afirmou na quarta-feira, 18 de novembro, em Mumbai, Patrick John Rata, alto-comissário da Nova Zelândia na Índia.

Rata fez estas declarações à margem da ProWine Mumbai 2026, onde afirmou que 20 empresas neozelandesas tinham viajado até à Índia para avaliar oportunidades de negócio e estabelecer contactos com importadores, retalhistas, grossistas e empresas do setor da hotelaria e restauração indianos. Segundo o responsável, o acordo comercial tornará o mercado indiano mais atrativo para as empresas neozelandesas, graças às concessões tarifárias e a oportunidades comerciais mais amplas.

Segundo Rata, o vinho é o principal foco de interesse imediato para muitas dessas empresas. O responsável afirmou que a atual tarifa de 150% sobre o vinho que entra na Índia vindo da Nova Zelândia será reduzida gradualmente ao longo de uma década, até atingir 25% ou 50%. Não especificou que produtos ficarão sujeitos a cada uma dessas taxas finais, nem de que forma as reduções serão aplicadas ao longo dos 10 anos.

A mudança, se for concretizada nos termos descritos por Rata, representará uma alteração significativa no acesso dos produtores de vinho neozelandeses ao mercado indiano. Os direitos aduaneiros atualmente aplicados às importações têm sido um importante obstáculo em termos de custos para os vinhos estrangeiros, e uma tarifa mais baixa poderá dar aos rótulos neozelandeses maior margem para expandirem a distribuição e as opções de preços. Para o setor das bebidas, isso poderá facilitar o acesso dos vinhos da Nova Zelândia à Índia e, potencialmente, alterar a concorrência entre fornecedores estrangeiros, importadores e distribuidores locais que abastecem restaurantes, hotéis e o retalho.

Rata afirmou que o acordo abrange mais do que o vinho e criará também oportunidades de exportação para produtos neozelandeses como a carne de ovino, o kiwi e o mel. Ao mesmo tempo, descreveu o acordo como um resultado equilibrado e ambicioso, que também trará benefícios para os exportadores indianos que vendem os seus produtos na Nova Zelândia.

As suas declarações refletem o esforço das autoridades e empresas neozelandesas para se posicionarem desde cedo num mercado que consideram ter margem para crescer. Rata afirmou que o vinho representa ainda uma pequena parcela do consumo total de bebidas alcoólicas na Índia, mas indicou que a Nova Zelândia quer participar em qualquer expansão a longo prazo da procura indiana por vinho, à medida que os consumidores se familiarizam com a categoria.

Esta perspetiva de crescimento ajuda a explicar a forte presença neozelandesa na ProWine Mumbai. Rata afirmou que as empresas presentes não estavam apenas a apresentar os seus produtos, mas também a tentar compreender o funcionamento do mercado indiano, incluindo a forma de estabelecer relações com parceiros comerciais e de colocar os seus vinhos junto de compradores em toda a cadeia de distribuição.

As declarações sugerem também que o acordo comercial poderá ter efeitos para além dos volumes de exportação diretos. Um contexto de tarifas mais baixas poderá incentivar as adegas neozelandesas a investir mais na construção de marcas, no marketing e na expansão dos portefólios na Índia, sobretudo nos segmentos em que os vinhos importados disputam espaço nas prateleiras e presença nas cartas de vinhos de restaurantes e hotéis. Qualquer mudança deste tipo será gradual, tendo em conta o período de transição de 10 anos descrito por Rata e a dimensão ainda limitada do mercado indiano do vinho face ao setor das bebidas alcoólicas no seu conjunto.

Rata apresentou o acordo como uma oportunidade comercial, e não como um benefício unilateral. Embora tenha destacado o que as empresas neozelandesas poderão alcançar com a redução das barreiras, afirmou também que os exportadores indianos terão oportunidades significativas ao abrigo do mesmo acordo, sublinhando a natureza bilateral do tratado comercial que, segundo disse, foi concluído.