vinetur

Мексика начала переговоры с Индией о снижении пошлины на текилу со 150%

Власти хотят снизить пошлину ниже 50% в рамках торгового соглашения 2027 года, чтобы расширить присутствие текилы за пределами США

пятница, 6 ноября 2026 г.



Мексика ведет переговоры с Индией о снижении импортной пошлины на текилу со 150%. Цель — заключить модернизированное торговое соглашение в 2027 году, заявил в четверг, 5 ноября, министр экономики Марсело Эбрард.

Эбрард объявил об этом в Гвадалахаре, штат Халиско, на мероприятии, посвященном Национальному дню производителя текилы. По его словам, Мексика и Индия уже согласовали основные условия переговоров, а министр торговли Индии обязался снизить пошлину. Власти Мексики и представители отрасли считают ее серьезным препятствием для роста на одном из крупнейших потребительских рынков Азии.

«При пошлине в 150% не может быть здоровых отношений», — заявил Эбрард, чьи слова приводит El Economista.

Сейчас при ввозе текилы в Индию взимается пошлина в размере 150% от стоимости товара. Представители мексиканских властей и отрасли добиваются ее постепенного снижения до уровня ниже 50% и считают, что это повысит конкурентоспособность напитка на индийском рынке. Эбрард отметил, что обсуждения еще предстоит оформить в виде официального соглашения, и выразил желание привлечь к его подписанию представителей отрасли и местных властей.

Переговоры важны для Мексики, поскольку Индия представляет собой крупный потенциальный рынок с населением около 1,5 млрд человек. Для индустрии напитков снижение пошлины может открыть текиле путь к расширению продаж в Азии и уменьшить зависимость от США — главного направления мексиканского экспорта текилы.

Эбрард назвал текилу символом Мексики и заявил, что ее защита — часть усилий по поддержке производственной базы страны в целом. Его комментарии связали переговоры о пошлине с более широкой торговой стратегией, которая предусматривает поддержку мексиканских товаров за рубежом и расширение доступа на рынки за пределами Северной Америки.

Данные отрасли свидетельствуют, что спрос на текилу в Индии есть, несмотря на высокую пошлину. Национальная палата текильной промышленности (CNIT) сообщила, что за последние пять лет экспорт текилы в Индию вырос на 33%, несмотря на высокие импортные налоги и конкуренцию со стороны более дешевых местных напитков. Сейчас ежегодные продажи текилы в Индии превышают 1 млн литров. Отрасль считает этот показатель значительным с учетом действующих торговых барьеров и растущего интереса потребителей к импортным алкогольным напиткам и продукции премиального сегмента.

Президент CNIT Роберто Сипрес Крусес заявил, что международные позиции текилы — результат многолетних инвестиций, инноваций и взаимодействия отрасли с государственными органами. Он также подчеркнул необходимость и дальше осваивать новые рынки, а не полагаться только на страны, где текила уже заняла прочные позиции.

«Будущее текилы — не только в защите рынков, которые мы завоевали, но и в завоевании тех, которые еще ждут нас», — заявил Сипрес на мероприятии.

CNIT также отметила поддержку со стороны федерального министерства экономики в торговых вопросах, выходящих за рамки Индии. Сипрес упомянул защиту текилы в рамках Соглашения США—Мексика—Канада (USMCA), охрану ее наименования места происхождения и усилия по укреплению торговых связей с Европой и другими регионами.

Переговоры о снижении индийских пошлин проходят на фоне общего роста экспорта текилы из Мексики, хотя темпы роста ниже, чем в некоторые предыдущие годы. По данным CNIT, за январь—сентябрь экспорт текилы достиг 325,2 млн литров — на 2,2% больше, чем за аналогичный период годом ранее. По мнению отрасли, эти показатели подтверждают необходимость улучшать условия торговли и расширять географию экспорта.

Если переговоры завершатся соглашением в 2027 году, это станет одной из наиболее значимых за последнее время попыток улучшить доступ текилы на крупный развивающийся рынок. Для производителей это может открыть перспективы постепенного наращивания продаж в Индии. Для мексиканских

торговых ведомств соглашение впишется в более широкую политику использования переговоров для снижения барьеров на пути товаров с сильной национальной идентичностью и устойчивой экспортной ценностью.