

# **INFORME MERCADO - VINO**

**2020**



**Sección Comercial**

**Consulado General y Centro de Promoción de la República Argentina**

**Mumbai**

## 1. Descripción del mercado y tendencia de consumo

En la última década las ventas de bebidas alcohólicas en la India han crecido a una tasa anual de 9%. Las ventas de vino crecen más rápidamente que las de bebidas espirituosas y la cerveza. El interés de los consumidores en el vino está creciendo significativamente debido a la rápida urbanización, la exposición al estilo de vida occidental y el aumento de los ingresos, además de una mayor disponibilidad de vinos de producción local y vinos importados.

Las áreas urbanas dominan el consumo de vino: Mumbai, Delhi, Bengaluru, Pune y el pequeño Estado de Goa juntos representan más del 85 % del consumo total de la India y son los centros con mayor potencial de crecimiento. En conjunto, el mercado indio del vino es dominado por vino nacional, favorecido por los precios más bajos y una disponibilidad más amplia. Los altos derechos de importación tienen un impacto importante en el precio final de los vinos importados, con la consecuente pérdida de competitividad frente al producto local.

A pesar del mencionado potencial de crecimiento, persiste un gran desconocimiento del vino entre los consumidores indios promedio, frente a la tradición de consumo de alcohol fuerte y barato, con predominio del whisky nacional.

Si bien está permitido por ley, el gobierno indio desalienta el consumo de bebidas alcohólicas. El control del consumo de alcohol incluye servir alcohol sólo en puntos de venta autorizados o durante horas específicas, incluyendo “días libres de alcohol”; prohibir el alcohol en lugares religiosos e instituciones educativas, estricto control de la edad mínima de consumo legal de alcohol (25 años) y advertencia sobre sus efectos para la salud en los medios de comunicación.

**Conciencia:** El conocimiento del producto y su consumo están relacionados de manera positiva. El conocimiento del vino es limitado entre los consumidores indios. **El precio sigue siendo el factor más importante a la hora de seleccionar vinos, seguido por la familiaridad de la marca.**

Entre los vinos importados, los de Francia lideran las evaluaciones de conocimiento/popularidad, seguidos por los de Australia y España.

**Tendencia del consumo:** El vino se está convirtiendo cada vez más en una bebida cotidiana, aunque siempre con un componente de distinción y sofisticación. Goza de aceptación cultural y cada vez más se percibe como una bebida familiar que se consume en el hogar. Muchos consumidores también han comenzado a regalar vinos. El vino es la bebida que más frecuentemente se consume en establecimientos comerciales sea comida informal, una fiesta o una cena formal.

En general los consumidores no prestan especial atención al maridaje cuando seleccionan el vino para acompañar comidas.

**Comportamiento de compra:** El vino por copa es la opción preferida para el consumo fuera del hogar. Dada la sensibilidad al precio, menos del 20% de los consumidores optan por beber vino por botella.

El vino se consume principalmente en restaurantes y bares, seguido de consumo doméstico. Salvo excepciones, los supermercados no cuentan con licencias para venta de bebidas alcohólicas, que se concentran en tiendas de venta exclusiva de bebidas espirituosas. En estas tiendas no se permite ofrecer muestras ni degustación. La venta y consumo en la calle está terminantemente prohibida.

No se permite la venta de bebidas alcohólicas a través de plataformas online, aunque es costumbre extendida que las tiendas tomen pedidos telefónicos y entreguen los productos en el domicilio del cliente.

## 2. Producción local, volumen y composición de importaciones

La India tiene actualmente alrededor de 8000 acres de cultivo de uva para vino. Aproximadamente el 92% de la superficie total se localiza en el Estado de Maharashtra (cuya capital es Mumbai), particularmente en el distrito de Nashik (a 160 km de distancia de Mumbai), con 80% del cultivo.

El 70% del consumo total de vino en la India es de producción nacional.

Señálase que bodegas como Moët Hennessy, Veuve Clicquot, Diageo, E & J Gallo, y Pernod Ricard India producen localmente.

### Importaciones por año fiscal (abril-marzo)

País de origen	2016-2017	2017-2018	2018-2019		2019-2020 (abril-feb)	
	Miles de USD	Miles de USD	Miles de USD	% del total importado	Miles de USD	% del total importado
Australia	2.770	4.550	6.350	22.64	4.580	24.93
Singapur	200	1.290	7.350	26.20	3.610	19.65
Francia	7.920	9.550	5.340	19.04	3.560	19.38
Italia	2.260	2.850	2.930	10.45	1.810	9.85
Chile	1.330	1.280	1.220	4.35	1.170	6.37
Estados Unidos	850	920	970	3.46	630	3.43
España	410	830	670	2.39	600	3.27
Emiratos Árabes Unidos	60	90	150	0.53	590	3.21
Sudáfrica	540	660	670	2.39	350	1.91
Nueva Zelanda	320	380	410	1.46	250	1.36
Argentina	450	290	270	0.96	230	1.25
Sri Lanka	20	0	160	0.57	180	0.98
Reino Unido	1.900	1.850	800	2.85	170	0.93
Alemania	260	190	90	0.32	150	0.82
Portugal	90	190	180	0.64	120	0.65
Resto	270	360	490	1.75	370	2.01
<b>Total</b>	<b>19.650</b>	<b>25.280</b>	<b>28.050</b>		<b>18.370</b>	

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de la India

El principal importador (por volumen) es la empresa Sula Wines, que también produce localmente.

### 3. Código HS y Aranceles

Descripción	HS		Arancel
Vinos de uvas frescas, incluidos los vinos fortificados	2204		
Vinos espumosos		22041000	150%
<i>En envases de menos de 2 litros</i>	<i>220421</i>		
Porto y otros vinos rojos		22042110	150%
Jerez y otros vinos blancos		22042120	150%
Otros		22042190	150%
<i>En envases de más de 2 litros y menos de 10 litros</i>	<i>220422</i>		
Porto y otros vinos rojos		22042210	150%
Jerez y otros vinos blancos		22042220	150%
Otros		22042290	150%

### 4. Aranceles, impuestos internos y permisos

#### I. Aranceles e impuestos sobre los vinos

- a. Aranceles sobre el vino importado
- b. Impuestos estatales sobre vinos vendidos en el país

Todas las bebidas alcohólicas, incluidos los vinos, pueden importarse con una licencia general abierta ("Open General License, OGL"), es decir que no se requiere una licencia particular para importar vinos. Los importadores deben inscribirse en el Registro de Código de Importación y Exportación ("Import Export Code, IEC") emitido por el Director General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio. Los vinos así importados se pueden almacenar en un depósito aduanero ("Custom Bonded Warehouse, CBW") por hasta 3 meses sin tener que pagar derechos de aduana. La mejor práctica para un importador es vincularse previamente con un despachante de aduana (C&F agent) para moverlos al CBW de su elección. Los vinos importados se pueden vender ya sea libre de impuestos (contra una licencia en poder de un hotel, restaurante, embajada o tiendas libres de impuestos en aeropuertos) o a comercios autorizados para comercialización de productos alcohólicos después de pagar los aranceles aplicables.

**a. Aranceles:** los aranceles aduaneros son actualmente los mismos tanto para vinos embotellados en origen como para los importados a granel (definidos como cualquier empaque de 2 litros o más por contenedor). Los aranceles se expresan como % de la tasa CIF, convertida al tipo de cambio notificado por las autoridades.

El arancel de importación final se calcula de la siguiente manera:

Aranceles aduaneros básicos	150%
Tasa de evaluación	1%
Impuesto de último punto	4%
Otros gravámenes	5-6%*
<b>Total</b>	<b>160-161%</b>

\* Otros gravámenes incluyen los impuestos arbitrarios aplicados periódicamente a los vinos por las autoridades indias para aumentar los ingresos por impuestos especiales. En promedio, un vino importado paga aranceles entre 156-161%.

**b. Impuestos estatales:** los Estados (equivalentes a las provincias en la Argentina) tienen injerencia en el comercio de bebidas alcohólicas, por lo que cada Estado aplica sus propias normas, reglamentos, aranceles e impuestos sobre el vino por encima del derecho de importación. Todas las marcas (ya sean importadas o producidas en India) deben estar registradas en el Departamento de Impuestos Especiales de cada Estado. Las formalidades pueden incluir la presentación de una tarjeta de costo de los precios propuestos para ser cargados hasta el MRP (Precio de venta máximo) y el pago de tarifas de registro. Los permisos deben obtenerse de las autoridades de impuestos especiales para el movimiento de los vinos de la bodega/CBW al comercio. Dicho permiso generalmente se emite después del pago de los impuestos especiales del Estado. En caso en que los bienes se muevan entre dos Estados, esto implicaría pagar una tasa de “importación” y una tasa de pase de “exportación”. Estos impuestos y la tramitación de esas licencias corren por cuenta del importador/distribuidor.

**c. Monitoreo y restricciones especiales aplicadas al vino:** desde 2002 la India supervisa las importaciones de aproximadamente 300 artículos que se consideran sensibles. Las bebidas alcohólicas están incluidas en esta lista de importaciones sensibles, monitoreada por un comité presidido por el Secretario del Departamento de Comercio.

**Almacenaje:** la Ley de Aduanas de la India permite el almacenamiento de artículos importados en depósitos aduaneros (CGW), incluido el vino embotellado. El período de almacenamiento permitido es un año (12 meses).

**Interés:** no hay pago de intereses en los derechos de aduana durante los primeros 90 días de depósito. Pasado ese período, se aplica un interés único del 15%.

**Tasa de servicio:** El derecho de aduana aplicable es pagadero en la fecha de salida de depósito (ex-bonding). El tipo de cambio se fija en la fecha de tasación del derecho (es decir, cuando las aduanas autorizan la vinculación). Esta tasa permanece fija por 12 meses. Esto es importante porque la tasa del arancel aduanero se calcula como porcentaje del valor CIF de los vinos.

**d. Prácticas generales para el transporte de vino:** Los importadores siguen la práctica de importar los vinos en Mumbai y almacenarlos en depósitos públicos. Algunas de las partidas se transfieren en bonos, después de ejecutar el Bono de tránsito y la Garantía bancaria.

Acción	Tiempo tomado
Examen y evaluación por aduanas	2 días hábiles después de la llegada de la mercadería en el puerto
Almacenaje	1 día después de la evaluación por las aduanas
Ex Bonding	2 días hábiles
Emisión Permiso de Transporte	1 - 2 días hábiles
Transferencia de documentos de un Estado a otro *	Aprobación de aduanas 2 días hábiles y tiempo para transportar la mercadería 3-4 días hábiles
Vinculación en Delhi	1 día
Liberación de la garantía bancaria	2 días hábiles después de la recepción del certificado de repositorio del almacén de destino

*Ejemplo de movimiento de vinos desde Mumbai, Estado de Maharashtra, a Delhi.*

## II. Etiquetado

La declaración de etiquetado en la botella de vino debe incluir:

1. Nombre y dirección del importador
2. Nombre genérico o común del producto
3. Cantidad neta en términos de mililitros o litros
4. Todos los ingredientes utilizados en el proceso de fabricación, incluidos los aditivos
5. Contenido alcohólico del vino declarado como porcentaje del volumen con el símbolo "% Vol."

## III. Documentos necesarios para la importación

- Guía de carga
- Orden de liberación de carga
- Certificado de origen
- Factura comercial
- Declaración de importación aduanera
- Reporte de inspección
- Lista de empaque
- Norma técnica / certificado sanitario
- Recibos de manejo de terminales

## **5. Importadores**

<b>Empresa</b>	<b>Contacto</b>	<b>Email</b>	<b>Teléfono</b>
Sula Vineyards	Annie Fernandes	<a href="mailto:annie.fernandes@sulawines.com">annie.fernandes@sulawines.com</a>	+91-9920431181
Ace Beveragez	Rikshit Parsan	<a href="mailto:rikshit@acebeveragez.net">rikshit@acebeveragez.net</a>	+91-9833229350
Aspri Spirits	Sweta Mohanty	<a href="mailto:pr@aspri.org">pr@aspri.org</a>	+91-9769057022
Brindco	Ravi Punia	<a href="mailto:ravi.punia@brindco.com">ravi.punia@brindco.com</a>	+91-9728958546
Vinopolis vines LLP	Farhad Bhabha	<a href="mailto:ceo@vinopoliswines.com">ceo@vinopoliswines.com</a>	+91-9892311104
Flipsydee	Shailender Sandha	<a href="mailto:shail@flipsydee.com">shail@flipsydee.com</a>	+91-9820153332
Wine Park	Vishal Kadakia	<a href="mailto:vkadakia@thewinepark.com">vkadakia@thewinepark.com</a>	+91-9820858618
Chenab Impex	Anil Chandhok	<a href="mailto:anil@chenabimpex.com">anil@chenabimpex.com</a>	+91-9820147479
Grover Zampa	Sumit Jaiswal	<a href="mailto:sumit.jaiswal@groverzampa.in">sumit.jaiswal@groverzampa.in</a>	+91-9819167604

Gusto Imports	Lucas	<a href="mailto:lucas@gustoimports.com">lucas@gustoimports.com</a>	+91-9819194182
Fratelli Wines	Shalak Powale		+91-8652186524
Vbev	Karishma Chandy	<a href="mailto:karishma@vbev.co.in">karishma@vbev.co.in</a>	+91-9820079621
La Cave	Madhulika Dhall	<a href="mailto:madhulika@lacave.in">madhulika@lacave.in</a>	+91-11-46544210
Fine Wines and More	Dharti Desai	<a href="mailto:ddesai@finewinesnmore.com">ddesai@finewinesnmore.com</a>	+91-22-4268 6666
Sansula International Brands Limited	Sanjay Menon	<a href="mailto:sanjay@sansula.com">sanjay@sansula.com</a>	+91-9821010727
Monika Enterprises	Sujata Patil	<a href="mailto:sujata@monikaenterprise.in">sujata@monikaenterprise.in</a>	+91-9970002196
Ixora Vineyards	Sachin Rane	<a href="mailto:sachin2203@gmail.com">sachin2203@gmail.com</a>	+91-9833113523
Riona Wines	KT Mane	<a href="mailto:ktmane@rionawines.com">ktmane@rionawines.com</a>	+91-9765392391
Heera Business Group	Vijay Nair	<a href="mailto:vijaynair@heerabgroup.com">vijaynair@heerabgroup.com</a>	+91-22-2781 2883
Kiara Wines	Reeya Ahuja	<a href="mailto:contact@kiarawines.com">contact@kiarawines.com</a>	+91-22-22875865
Tetrad Global Beverages Pvt Ltd	Satish Gohil Bharat Deshmukh	<a href="mailto:satgo66@yahoo.com">satgo66@yahoo.com</a>	+91-9820500867 +91-9820307304

## 6. Autoridades relevantes

### Ministerio de Comercio e Industria

Udyog Bhavan, Rafi Marg, New Delhi 110 011.

No. de teléfono: (11) 301-5299 o 301-6917. Fax: (11) 301-4418.

Correo electrónico: [commerce@hub.nic.in](mailto:commerce@hub.nic.in)

Web: <http://commin.nic.in/doc/welcome.html>

### Autoridad India de Seguridad y Estándares de Alimentos

<https://www.fssai.gov.in/>

## 7. Ferias relevantes

**Annapoorna World of Food:** Annapoorna es la feria de alimentos más grande e integral de la India. El evento es una plataforma B2B para el mercado indio de alimentos y bebidas, organizado por Koelnmesse YA Tradefair Pvt Ltd y Federación de la Cámara India de Comercio e Industria (FICCI).

Sitio web: [www.worldoffoodindia.com](http://www.worldoffoodindia.com)

**Food Hospitality World:** FHW es una plataforma enfocada en B2B para promocionar marcas de alimentos, bebidas y “hospitality” de todo el mundo y de la India, aumentar la visibilidad y presentar innovaciones en productos y servicios a compradores y profesionales influyentes de mercados de comida y “hospitality”. La exposición tiene como objetivo proporcionar oportunidades para redes de negocios y asociaciones bajo un mismo techo.

**Sitio web:** [www.fhwexpo.com](http://www.fhwexpo.com)

**India Food Forum:** feria de minoristas, fabricantes, comercializadores y distribuidores de alimentos y bebidas. El evento trata de generar oportunidades de ventas, lanzar nuevos productos, crear marcas y designar nuevos agentes. Se pone especial énfasis en los alimentos internacionales, y los líderes de la industria comparten ideas sobre cómo evolucionar este segmento prometedor, que forma una parte vital del comercio minorista de alimentos moderno.

**Sitio web:** [www.indiafoodforum.com](http://www.indiafoodforum.com)