

ENTRADA A MERCADOS • VINOS

Panorama de entrada a mercado

Este es un ejemplo de formato. La viña, los precios, las fechas y los hallazgos que aparecen a continuación son inventados y sirven para mostrar cómo se estructura el entregable. No describen a un cliente, un importador ni un proyecto real, y no constituyen una lectura del mercado indio del vino.

PREPARADO PARA	REFERENCIA	FECHA	PREPARADO POR
Viña de ejemplo SpA	IA-ME-0000	04 de febrero de 2026	IndiAndes — Santiago

Lo que nos pidieron

Cliente	Viña chilena, valle de Colchagua	Objetivo	Primera importación en India dentro de doce meses
Categoría	Tintos premium, botella de 750 ml	Mercados actuales	Brasil, China, Reino Unido
Capacidad disponible	Aprox. 40.000 botellas al año	Pregunta planteada	Si conviene entrar a India, en qué estado y por qué canal

Cómo está estructurado el mercado

India grava el vino importado con un derecho de aduana alto y, sobre eso, cada estado cobra su propio impuesto y exige su propio registro. Esa estructura, más que el gusto del consumidor, define qué vino chileno puede competir en carta y cuál queda fuera de precio antes de llegar.

- El derecho básico de aduana sobre vino embotellado es de 150% del valor CIF, y el IGST se calcula sobre el valor que ya incluye ese derecho
- El alcohol es materia estatal: Maharashtra, Karnataka, Delhi, Goa y Telangana tienen registros, etiquetado e impuestos distintos entre sí
- Maharashtra y Goa mantienen la política de excise más favorable al vino importado; Karnataka es de las más gravosas
- El consumo premium se concentra en el canal on-trade —hoteles, restaurantes y clubes— de Mumbai, Delhi NCR, Bengaluru y Goa
- Ningún importador cubre India completa: se opera por estado o por grupo de estados, y eso obliga a elegir dónde partir
- El acuerdo comercial vigente entre Chile e India no otorga preferencia al vino; hay una CEPA en negociación que podría cambiarlo, pero no está firmada

Cómo se forma el precio, botella de 750 ml

CONCEPTO	POR BOTELLA	ACUMULADO
FOB Valparaíso	US\$4,20	US\$4,20
Flete y seguro a Nhava Sheva	+ US\$0,70	US\$4,90
Derecho básico de aduana, 150%	+ US\$7,35	US\$12,25
Excise estatal, registro y etiquetado (Maharashtra)	+ US\$2,35	US\$14,60
Margen del importador-distribuidor	+ US\$7,90	US\$22,50
Precio en tienda, Mumbai		US\$22,50
Precio en carta, hotel cinco estrellas		US\$38,00

Los valores se observan de listas de precios publicadas y notificaciones de excise del período de muestra. Indican orden de magnitud y no son una cotización. Bajo US\$4 de FOB por botella el vino llega a carta de hotel; sobre US\$6 compite solo en un nicho muy angosto.

Rutas de entrada evaluadas

MENOR	Importador-distribuidor con licencia en Maharashtra
La ruta más rápida a una primera importación. Mumbai concentra el on-trade premium y la política de excise es la más favorable del país. Menor margen, y la relación con el hotel queda en manos del importador, no de la viña.	
Veredicto: Ruta de entrada recomendada. Partir por aquí.	
MAYOR	Acuerdo directo con un grupo hotelero nacional
Mayor margen y la mejor referencia posible si se gana. Los grupos igual compran a través de un importador con licencia, y exigen continuidad de stock que una viña de este volumen no sostiene el primer año.	
Veredicto: Objetivo correcto desde el mes nueve, no para una primera venta.	
MENOR	Registro simultáneo en varios estados
Cobertura nacional desde el inicio. Multiplica registros, etiquetados y capital de trabajo antes de saber si el vino se vende, y deja stock inmovilizado en estados que aún no tienen demanda probada.	
Veredicto: Prematuro hasta que Maharashtra dé resultados.	

Secuencia recomendada

—	Mes 1 — 2:	adaptar etiqueta y ficha técnica a los requisitos de FSSAI y del excise de Maharashtra
—	Mes 2 — 4:	contactar a los siete importadores con licencia de la lista objetivo y calificar interés
—	Mes 3 — 5:	enviar muestras y cerrar banda de precio con los dos importadores más receptivos
—	Mes 5 — 8:	primera importación de prueba y entrada a la carta de dos grupos hoteleros de Mumbai
—	Mes 9 — 12:	evaluar Goa y Delhi NCR usando el historial de Maharashtra como referencia

Esto es una lectura de mercado y un plan de acción. No es un pronóstico y no garantiza pedidos, acceso al mercado ni el nombramiento de un importador.