

Aprire le porte dell'India: alleanze strategiche e presenza fisica

scritto da Emanuele Fiorio | 26 Giugno 2026



Il mercato indiano rappresenta una frontiera commerciale decisiva per il vino italiano. Partecipare a fiere specializzate come ProWine Mumbai permette di superare complessi ostacoli logistici e burocratici, garantendo un'esenzone dalle registrazioni governative. La presenza fisica e il dialogo diretto con gli operatori locali diventano asset fondamentali per costruire alleanze strategiche e conquistare quote in un mercato in forte espansione.

Affrontare un mercato vasto e frammentato come quello asiatico richiede strumenti di penetrazione commerciale estremamente precisi. Il nostro webinar dal titolo: "Perché l'India sta diventando strategica per il vino italiano", tenutosi l'8

giugno scorso e focalizzato sulle opportunità commerciali in India per il settore vinicolo italiano, ha evidenziato in modo inequivocabile **l'importanza vitale della presenza fisica sui territori target.**

Al nostro webinar hanno partecipato due professionisti di spicco che conoscono da vicino il mercato indiano e le sue dinamiche: **Nikhil Agarwal**, sommelier, esperto di vino e organizzatore di eventi sul mercato indiano e **Rajeev Naresh**, Direttore progetti e referente di ProWein Mumbai per Messe Düsseldorf India.

Le piattaforme espositive internazionali come ProWein Mumbai assumono il ruolo di veri e propri acceleratori di business, capaci di azzerare le distanze culturali e amministrative. **Rajeev Naresh**, ospite e relatore del webinar, ha raccontato la straordinaria parabola di crescita della manifestazione: *“La fiera è cresciuta costantemente nel corso degli anni. Abbiamo avuto circa 213 espositori, più di 1.000 etichette partecipanti, circa 5.500 visitatori professionali, che erano effettivamente visitatori di qualità. Abbiamo iniziato a filtrare il pubblico ora, dall'ultima edizione, per renderlo più rilevante per i nostri espositori”*. La rigorosa selezione del pubblico garantisce alle cantine partecipanti incontri diretti con operatori dotati di reale potere decisionale.

L'efficacia di questi eventi si misura anche attraverso la capacità di generare connessioni umane e professionali durature. ProWein Mumbai si distingue per un calendario denso di appuntamenti paralleli volti a stimolare il confronto diretto. Lo stesso Naresh ha sottolineato l'importanza di questa impostazione: *“Abbiamo masterclass, una competizione per bartender, tavole rotonde in cui copriamo molteplici argomenti. Più attività di coinvolgimento significano più dialogo, più networking, più affari. Noi crediamo fortemente in questo approccio”*.

Uno degli ostacoli storicamente più complessi per le aziende

italiane risiede nella gestione delle spedizioni campionarie e nell'adempimento delle rigorose procedure burocratiche indiane. **La partecipazione strutturata a eventi ufficiali offre scappatoie legali e logistiche di enorme valore.** Nikhil Agarwal ha chiarito questo vantaggio competitivo essenziale: *“Abbiamo anche un permesso speciale preso dal governo del Maharashtra. Questo ti permette di inviare i campioni in India in modalità cargo. Non devi occuparti della registrazione dell'etichetta e degli standard alimentari FSSAI”.* **L'esenzione temporanea dalle complesse registrazioni governative trasforma l'evento fieristico in un canale preferenziale** per testare le proprie etichette senza rischiosi investimenti preliminari.

Inserirsi all'interno di una collettiva nazionale strutturata moltiplica la visibilità del singolo marchio, offrendo ai buyer indiani ed asiatici un panorama completo e rassicurante delle eccellenze italiane. Agarwal ha ulteriormente specificato l'importanza dell'impegno diretto: *“I brand che visitano l'India, che organizzano serate dedicate al vino, che ospitano cene con i consumatori o i media o i sommelier sono quelli che ottengono maggiore successo perché le persone ricordano quei vini”.*

L'espansione internazionale richiede metodo, perseveranza e strumenti adeguati. Le fiere B2B altamente specializzate rappresentano oggi l'unico ponte sicuro per oltrepassare le complessità burocratiche e logistiche di mercati stratificati come quello indiano. **Essere presenti fisicamente, stringere la mano ai distributori locali e permettere loro di degustare il prodotto nelle migliori condizioni possibili costituisce un investimento insostituibile.**

La nostra azione sinergica traccia un solco virtuoso, guidando le cantine attraverso i labirinti normativi e posizionandole sotto i riflettori di un palcoscenico in piena espansione. **Solo coltivando queste relazioni con dedizione assoluta e lungimiranza** sarà possibile capitalizzare le straordinarie opportunità offerte dall'emergente colosso indiano,

trasformando l'impegno odierno in solide quote di mercato per i decenni a venire.

L'India rappresenta un'opportunità strategica concreta per il vino italiano, ma affrontarla individualmente comporta ostacoli logistici e burocratici complessi. [Unisciti alla collettiva italiana organizzata da Wine Meridian a ProWine Mumbai dal 18 al 19 novembre 2026:](#) potrai beneficiare di un supporto completo, agevolazioni sulle importazioni campionarie e incontri mirati con buyer di alto profilo. Affidati alla nostra esperienza per espandere il tuo mercato in India. **I posti sono limitati**, massimo 15 aziende selezionate.

Per partecipare o per maggiori informazioni, contatta subito redazione@winemeridian.com

Punti chiave:

- 1. Importanza della presenza fisica:** Per penetrare il mercato indiano occorre stringere relazioni dirette e far degustare il prodotto ai distributori locali.
- 2. Ruolo delle fiere B2B:** Eventi strutturati funzionano da acceleratori di business, selezionando un pubblico di professionisti con un reale potere decisionale.
- 3. Semplificazione logistica:** Inserirsi in collettive nazionali offre canali preferenziali per spedire i campioni, agevolando le complesse procedure burocratiche indiane.
- 4. Esenzioni governative temporanee:** Permessi speciali in fiera consentono di testare le etichette senza dover affrontare immediatamente la registrazione e gli standard alimentari FSSAI.
- 5. Networking mirato:** L'organizzazione di masterclass e tavole rotonde favorisce un dialogo costante, elemento essenziale per chiudere accordi commerciali duraturi.

