

Vino y bebidas en Ghana

A. CIFRAS CLAVE

El mercado del vino en Ghana ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Los ingresos generados por las ventas de bebidas alcohólicas en 2023 fueron de 1.673 MEUR, de los que el vino representó un 16 % aproximadamente, especialmente el de uva en recipientes menores o iguales a dos litros (220421). Los ghaneses tradicionalmente han preferido bebidas alcohólicas de producción local, como el vino de palma y el *akpeteshie* (licor tradicional), además de la cerveza. Actualmente, Francia, España y Sudáfrica son los principales proveedores de las importaciones de bebidas del país.

Los consumidores buscan cada vez más productos de alta calidad que ofrezcan sabores y experiencias únicas, lo que ha generado una mayor demanda de licores *premium*, cervezas y vinos artesanales. Por otro lado, el mercado de bebidas, principalmente de refrescos y zumos, está también creciendo a altas tasas en los últimos años. Multinacionales e industrias locales están apostando por ello.

Indicador	2020	2021	2022	2023 ¹	Var. % (22-23)
Población	32.180,401	32.833.031	32.475.870	34.121.985	5,07 %
PIB per cápita (USD)	2.176,6	2.422,10	2.218,20	2.238,20	0,9 %
Exportaciones de vino (miles de EUR)	2.158,68	3.087,80	268,48	260,63	-2,92 %
Importaciones de vino (miles de EUR)	19.080,95	27.488,41	33.130,29	27.320,69	-7,27 %
Balanza Comercial (miles de EUR)	-16.922,27	-24.400,61	-32.861,81	-27.060,06	17,65 %
Inflación (variación % anual)	9,9 %	10 %	31,7 %	37,5 %	-

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, FMI y Mundiesticom.

¹ Los datos de 2023 no están plenamente actualizados en la fecha de realización del estudio.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa del sector estudiado

El propósito de este documento es ofrecer al lector una **visión general del mercado del vino y otras bebidas en Ghana**. Se examinarán algunos **subsectores relevantes, como otras bebidas espirituosas y jugos de frutas**, donde las exportaciones españolas tienen gran protagonismo. Las partidas arancelarias objeto de estudio, de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que coincide en sus cuatro primeros dígitos con el código arancelario utilizado en Europa, el TARIC, son las siguientes:

Partida	Vino
220410	Vino espumoso
220421	Vino de uva (excepto espumoso). En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l
220422	Vino de uva (excepto espumoso). En recipientes con capacidad superior a 2 l, pero inferior o igual a 10 l
220429	Los demás vinos de uva
220430	Los demás mostos de uva
	Otras bebidas alcohólicas
220300	Cerveza de malta
220500	Vermut y demás vinos de uvas frescas preparados con plantas o sustancias aromáticas
220600	Las demás bebidas fermentadas
220820	Aguardiente de vino o de orujo de uvas
220830	<i>Whisky</i>
220840	Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar
220850	Gin y ginebra
220860	Vodka
220870	Licores
220890	Otros

Fuente: Comisión Europea (Access2Markets).

B.2. Tamaño del mercado

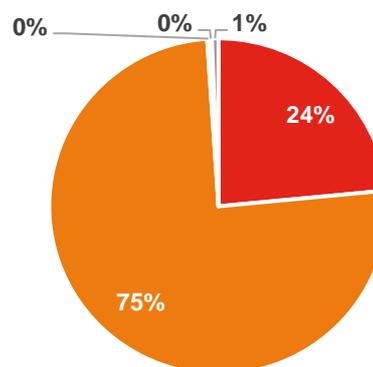
El sector de bebidas en Ghana está en expansión, con una población de aproximadamente **34 millones de personas** y un **crecimiento demográfico del 1,9 %**. El mercado está impulsado por un aumento en los ingresos disponibles, una población joven y el crecimiento urbano. Las bebidas locales, especialmente cervezas, dominan el mercado, con más del **88 % de las ventas de cerveza a cargo de productores nacionales**. El consumo de bebidas alcohólicas, especialmente cerveza, experimentará un crecimiento significativo, impulsado por el aumento del consumo per cápita, la expansión del sector formal y la creciente clase media, según agentes del sector. En 2023, las **ventas de bebidas alcohólicas generaron alrededor de 1.673 MEUR**, de los que el **vino representó aproximadamente el 16 %**, lo que equivale a **266,3 MEUR**. Los datos de consumo pueden ser incompletos, pero si se atiende a las estadísticas de importaciones se puede tener una idea, dado que, salvo cervezas, licores y ginebras, y algunos zumos de producción local, la mayor parte de los productos consumidos son importados.

Las importaciones de Ghana de estos productos se clasifican de la siguiente manera:

IMPORTACIÓN DE VINO POR CATEGORÍA, 2023

Valor en euros

- Vino espumoso
- Vino de uva (excepto espumoso)
- Vino de uva (excepto espumoso) > 2L
- Los demás vinos de uva
- Los demás mostos de uva



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Mundiesticom

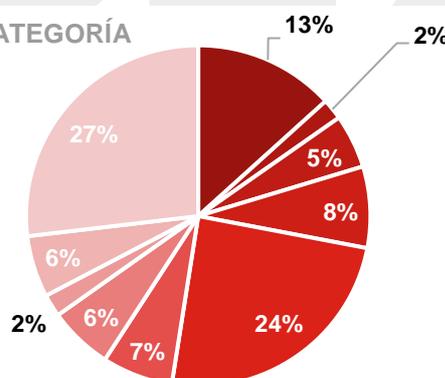
B.2.1. Mercado del vino

En 2023, las importaciones de vino totalizaron **27,3 millones de euros**, lo que representa una disminución respecto al pico de **33,1 millones de euros** en 2022. Las importaciones de **vino de uva no espumoso** fueron las más destacadas con **20,8 millones de euros**, seguidas por las de **vino espumoso** con **6,5 millones de euros**. A pesar de la caída, las importaciones siguen siendo significativas en comparación con años anteriores. En los últimos años, Ghana ha visto un notable **crecimiento en el mercado del vino**. Este aumento en la demanda se debe a un **cambio en las preferencias de los consumidores**, quienes están eligiendo cada vez más el vino como una bebida alcohólica popular. Entre los factores que han impulsado esta tendencia se encuentran **la evolución de los gustos**, **el aumento en el ingreso disponible** y una creciente **apreciación por la cultura vinícola**. Además, aunque el **vino de palma** sigue siendo una bebida tradicional muy popular en Ghana, el vino importado ha ganado terreno, reflejando una diversificación en las preferencias alcohólicas del país.

IMPORTACIÓN DE OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS, POR CATEGORÍA

Valor, en euros

- Cerveza
- Vermut y demás vinos
- Las demás bebidas fermentadas
- Aguardiente de vino o de orujo de uvas
- Whisky
- Ron y demás
- Gin y ginebra
- Vodka
- Licores
- Otros



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Mundiesticom.

B.2.2. Mercado de otras bebidas alcohólicas

En 2023, las importaciones de bebidas alcohólicas en Ghana alcanzaron un total de **52,39 MEUR**. Las más destacadas fueron las de **whisky**, con 13,21 MEUR, seguidas de las de **cerveza** (7,15 MEUR) y **ron** (3,59 MEUR). También se importaron productos como **ginebra**, **vodka**, **aguardiente** y otros licores. El mercado de bebidas alcohólicas en Ghana está experimentando un crecimiento en la demanda de productos *premium*, con consumidores que buscan marcas de alta calidad y sabores exclusivos. Las bebidas tradicionales como *whisky*, ginebra y ron siguen siendo populares, mientras que los *hard seltzers* ganan terreno entre la población joven.

En lo tocante a la **cerveza**, hay una **fuerte preferencia por las marcas nacionales** como **Club, Star y Django**, profundamente arraigadas en la identidad cultural local. Sin embargo, las marcas internacionales, especialmente europeas y americanas, han ganado popularidad en los últimos años. A pesar de la predominancia de marcas locales, la importación de cerveza sigue siendo relevante, destacando la presencia de fábricas locales de multinacionales como AB InBev (fabricante de la cerveza Club) y Guinness (fabricante de la cerveza Star), así como el crecimiento de las cervecerías artesanales como Heritage, Django y Tale.

En los últimos años, las **importaciones de bebidas en Ghana** han mostrado una evolución variada. Las **bebidas espirituosas** y el **vino** han mantenido una presencia destacada, aunque con una ligera desaceleración en 2023. Las **importaciones de zumos** han disminuido considerablemente, mientras que las **bebidas alcohólicas** siguen ganando terreno, especialmente en el segmento *premium*. A pesar de la leve caída en las importaciones totales, la tendencia sigue siendo hacia **productos más sofisticados**, adaptándose a las preferencias cambiantes de los consumidores.

Importaciones (miles de EUR)	2019	2020	2021	2022	2023
Vino	13.039,88	19.080,95	27.488,41	33.130,29	27.320,69
Bebidas espirituosas	36.843,77	48.444,64	64.668,68	59.949,19	52.394,28
Zumos de frutas	9.772,93	17.920,65	21.876,70	15.655,55	9.507,16
Total bebidas (excepto zumos)	137.335,17	181.493,62	211.228,22	214.261,86	185.084,21

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Mundiesticom.

B.3. Principales actores

En Ghana, tanto las entidades públicas como las privadas desempeñan un papel importante en el sector del vino y las bebidas, que abarca la producción, distribución y regulación de bebidas alcohólicas y no alcohólicas:

ORGANISMOS PÚBLICOS	ORGANISMOS PRIVADOS
Food and Drugs Authority (FDA)	Food and Beverage Association of Ghana (FABAG)
Ghana Revenue Authority (GRA)	Global Media Alliance
Ministry of Health (MoH)	
Ministry of Food and Agriculture (MoFA)	
Ghana Standards Authority (GSA)	
Ghana Tourism Authority (GTA)	
Ghana Chamber of Commerce and Industry (GCCCI)	
Ghana Export Promotion Authority (GEPA)	
Ghana Investment Promotion Centre (GIPC)	

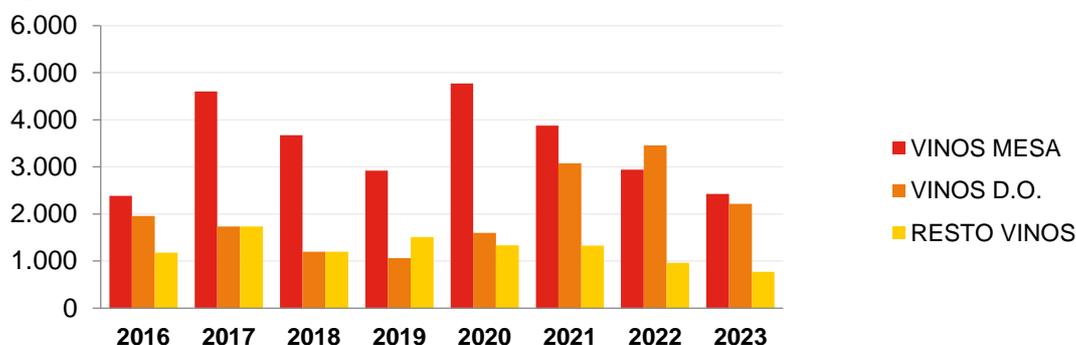
C. LA OFERTA ESPAÑOLA

España goza de una buena reputación en el sector agroalimentario, especialmente en la industria del vino. **En 2023, suministró alrededor del 18 % del vino importado en Ghana.** La mayor parte de estas importaciones correspondió a vinos de mesa. Aunque esta tendencia está cambiando gradualmente, la asociación predominante del vino español con precios bajos puede presentar un desafío para la introducción de nuevas marcas de vino de mayor calidad en el mercado ghanés. Sin embargo, se puede observar **cómo el número de exportaciones de vinos con D.O. ha ido en aumento en los últimos años. En 2023, España exportó vino por un total aproximado de 2.960 MEUR.** Los principales destinos de estas exportaciones fueron Alemania, EE. UU. y el Reino Unido. En el continente africano, **Ghana se posicionó en sexto lugar**, mientras que, a nivel mundial, ocupó el 52.º puesto. Las exportaciones de vino a Ghana alcanzaron un valor de **4,8 MEUR**, lo que representa el **2,3 % del total de las exportaciones españolas al país.** España se posiciona como el **segundo mayor exportador de vino en los**

últimos 5 años, solamente por detrás de Francia, y con Togo justo por detrás aumentando sus cifras exponencialmente, pese a no ser un país productor, debido a la gran reexportación que practica hacia Ghana.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE VINO ESPAÑOL A GHANA

En miles de EUR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Estacom.

Los exportadores que han logrado mantener su presencia en el mercado lo han hecho, en gran medida, compensando sus operaciones con ventas en países vecinos como Costa de Marfil, Togo y Benín. Esta estrategia regional ha permitido a las empresas equilibrar las fluctuaciones del mercado ghanés y aprovechar oportunidades en mercados cercanos. La integración regional y los acuerdos comerciales dentro de la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO) han facilitado este enfoque, promoviendo un comercio más fluido entre estos países.

EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS DE VINO A GHANA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Estacom.

España ha logrado consolidarse como el tercer mayor exportador de **vinos espumosos** a Ghana, destacando por el aumento continuo del precio medio de sus exportaciones, lo que posiciona al cava como un producto de calidad capaz de competir con el champán francés y el *prosecco* italiano. Aunque Francia mantiene el liderazgo con casi el 80 % de la cuota de mercado en valor, los vinos espumosos españoles ganan reconocimiento y espacio.

- En cuanto a **bebidas espirituosas**, España se coloca como el **décimo exportador con un valor de 1,3 MEUR** aproximadamente, con una notable caída en los últimos años.
- Por otro lado, es referente en los **zumos de frutas**, siendo el **segundo máximo exportador, solamente por detrás de Sudáfrica** y por un valor de casi 1,9 MEUR. Por lo que se refiere a las exportaciones de jugos a Ghana, las más relevantes son las de **jugo de uva (incluido el mosto)** con 640.000 euros y las de **mezclas de jugos de frutas** con 929.000 euros.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

El mercado del vino y del resto de bebidas alcohólicas en Ghana ha crecido notablemente en los últimos años, impulsado por la **evolución en los gustos** de los consumidores, **nuevas tendencias** de mercado, particularidades locales y factores macroeconómicos. En el país, los consumidores han comenzado a preferir bebidas alcohólicas *premium* y artesanales. Cada vez más personas buscan productos de **mayor calidad** que ofrezcan experiencias y sabores distintos. Este cambio está motivado por el **crecimiento de una clase media** con mayor poder adquisitivo y el interés en opciones de consumo más refinadas. Las tradiciones locales, como **las bebidas alcohólicas tradicionales, continúan siendo populares y contribuyen al crecimiento del mercado.**

Las empresas españolas pueden aprovechar varias oportunidades en el mercado ghanés gracias a su capacidad para ofrecer productos de alta calidad adaptados a las preferencias locales. La cercanía geográfica de España permite tiempos de entrega más cortos en comparación con otros países. Además, la relación calidad-precio de los productos españoles está muy bien valorada.

D.1. Tendencias emergentes

- **Alineación con la tendencia global** hacia un consumo más saludable y consciente.
- Creciente demanda de bebidas con **bajo contenido de alcohol**, alternativas no alcohólicas y productos orgánicos/naturales.
- La **introducción de cervezas y licores de bajo contenido alcohólico** y la expansión del segmento de bebidas no alcohólicas refuerzan esta tendencia.
- El crecimiento económico de Ghana ha aumentado los ingresos disponibles y el poder adquisitivo de los consumidores, impulsando la demanda de bebidas alcohólicas.
- El **turismo** en crecimiento, tanto local como internacional, también ha contribuido a la mayor demanda de bebidas alcohólicas.

D.2. Vinos

- Gran demanda de vinos económicos debido a la **sensibilidad al precio** de la población.
- Creciente clase media que adopta **hábitos occidentales**, como el consumo de vinos de mayor calidad.
- **Diseño y estética atractivos** son clave para atraer nuevos consumidores.
- **Crecimiento del segmento de clase alta**, concentrado en Accra. Vinos de lujo, especialmente espumosos y tintos, tienen potencial en este nicho.
- El **cava español mejora su imagen de calidad** y puede competir con el champán francés y *prosecco* italiano.
- El fuerte componente religioso en Ghana genera oportunidades en el segmento de **vinos de misa**. La influencia de líderes religiosos en los hábitos de consumo puede impulsar este mercado.
- Vinos orientados a mujeres y grupos locales de consumidoras que buscan opciones diferentes. Los **vinos dulces** tienen potencial para reposicionar los vinos españoles en el mercado.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

En Ghana, los productos agroalimentarios, incluido el vino y otras bebidas, se distribuyen a través de **dos canales principales**: el **moderno**, que incluye supermercados y tiendas especializadas, controlado por empresarios indios, libaneses y sudafricanos; y el tradicional, que incluye pequeñas tiendas y venta ambulante. La distribución moderna es más corta y directa, mientras que la **tradicional** es más larga, pasando por múltiples intermediarios.

Los principales distribuidores en el país incluyen mercados locales como **Makola** y **Kaneshie** en Accra, cadenas de supermercados como **Shoprite**, **Marina Mall**, y **Melcom**, y tiendas especializadas como **Don Emilio** y **Say Cheers**. Además, hoteles internacionales y gasolineras también actúan como puntos de venta de vinos. Empresas de origen

libanés, indio y ghanés dominan los distintos niveles de la cadena de distribución, y las diferencias culturales influyen en la forma de hacer negocios. Por otro lado, **la distribución online no representa ni el 1 %**.

E.2. Legislación aplicable y otros requisitos

En Ghana, la importación de vinos y bebidas está sujeta a regulaciones de la [Ghana Standards Authority](#) y la [Food and Drugs Authority \(FDA\)](#). El importador es responsable de gestionar las licencias para la distribución, importación y registro de los productos. Por otro lado, el exportador debe garantizar que los productos estén acompañados de certificados de calidad y seguridad alimentaria, ya que estos podrían ser requeridos en posibles inspecciones por parte de las autoridades aduaneras.

A pesar del [acuerdo preferencial entre la UE y Ghana \(EPA\)](#), el vino y el resto de bebidas aquí tratadas no están exentos de derechos de entrada, manteniéndose un **20 % de arancel sobre su valor CIF**. Además, se aplican otros cargos como el NHIL (2,5 %), GETFL (2,5 %), IVA (12,5 %), ECOWAS (0,5 %), Unión Africana (0,2 %), EXIM Levy (0,75 %) y *Special Import Levy* (2 %).

El registro en la Food and Drugs Authority es obligatorio. En total, los costes pueden incrementar el precio en más de un 40 %. También se exige el [Excise Tax Stamp](#), un sello obligatorio para identificar productos que han pagado impuestos. Estos incluyen:

- Bebidas alcohólicas (como vinos, cervezas, licores, etc.)
- Bebidas no alcohólicas (como refrescos y jugos)
- Productos del tabaco
- Agua embotellada

E.3. Ferias

La [Ghana Agrofood](#) es una feria comercial lanzada por primera vez en 2013. Sirve como plataforma central para los negocios y la creación de redes en los campos de la agricultura, la ganadería, la tecnología de los alimentos, las bebidas y los envases en África Occidental. La próxima edición tendrá lugar del 28 al 30 de octubre de 2025.

Nombre	Agritech West Africa with Food & Beverage Ghana
Próxima edición	19-20 de septiembre de 2025
Última edición	19-21 de marzo de 2024
Periodicidad	Anual
Página web	Agritech West Africa with Food & Beverage Ghana
Otras ferias/eventos de interés	<ul style="list-style-type: none"> • Accra Bar Show • Agrofood Westafrica • Propack Ghana • Ghana Agrofood

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

- [Asociación de Alimentación y Bebidas de Ghana](#)
- [Programa Mundial de Alimentos \(NNUU\) – Ghana](#)
- [Estudio de mercado de la distribución comercial en Ghana 2024](#)
- [Guía país de Ghana 2024](#)
- [Informe Económico y Comercial y guía país de Ghana](#)
- [EPA: Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea - Ghana 2023](#)
- [Informe de feria. Spirits of Spain Exhibition - Ghana. Accra 2022](#)

G. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Accra** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Ghana**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Ghana, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Patrice Lumumba Road, 67B
Airport Residential Area
ACCRA - GHANA
Teléfono: +233 302 974 979
Correo electrónico: accra@comercio.mineco.es
<http://Ghana.oficinascomerciales.es>

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) 97 10 97 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTOR

Carlos Le Monnier Reina

Oficina Económica y Comercial
de España en Ghana

accra@comercio.mineco.es

Fecha: 20/12/2024

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 22424012X

www.icex.es



FICHAS SECTOR GHANA



ICEX España
Exportación
e Inversiones