vinetur

India rebaja al 75% el arancel del whisky escocés

El acuerdo con Reino Unido abre más mercado al Scotch en India y facilita la entrada de productores independientes

jueves 23 de julio de 2026



India ha reducido del 150% al 75% el arancel de importación del whisky escocés en virtud del acuerdo de libre comercio firmado con Reino Unido, en vigor desde el pasado 15 de julio. El pacto prevé además una rebaja gradual hasta el 40% en los próximos diez años, una medida que amplía el acceso de los productores escoceses al mayor mercado mundial del whisky.

La rebaja afecta a una de las principales barreras de entrada para el Scotch en India, donde los productos importados han soportado durante años una carga fiscal muy alta. Aunque el nuevo nivel arancelario sigue siendo elevado, la reducción puede mejorar la posición comercial del whisky escocés y facilitar una oferta más amplia en el mercado indio.

John Kennedy, director gerente de Decant Index, sostiene que el primer efecto puede ser una mejora de los márgenes para los exportadores ya implantados y más margen de maniobra para que los distribuidores indios incorporen un surtido más amplio de whisky escocés. A su juicio, también puede abrir la puerta a productores pequeños e independientes que hasta ahora tenían difícil asumir la entrada en India por el peso del arancel.

Kennedy añade que, con el tiempo, esa apertura podría traducirse en una mayor presencia de single malts premium, referencias con indicación de edad, embotellados independientes y ediciones limitadas. Para el sector de bebidas espirituosas, la rebaja puede favorecer un reajuste de precios y una mayor rotación en un mercado clave para las marcas internacionales.

India ya es el principal destino del Scotch por volumen y el mayor mercado del whisky del mundo. En 2025 se exportaron al país más de 220 millones de botellas equivalentes de 70 centilitros, aunque el Scotch representa solo alrededor del 3% del mercado total indio del whisky. Las exportaciones alcanzaron un valor de 286 millones de libras el año pasado, un 15% más que en 2024. El volumen también subió un 15%, lo que situó a India como tercer destino del whisky escocés por valor.

La Scotch Whisky Association ha calificado el acuerdo como un pacto excepcional para el sector. Su consejero delegado, Mark Kent, ya había señalado la importancia estratégica del acuerdo para el crecimiento a largo plazo de la industria y había defendido que puede apoyar nuevas inversiones y empleo tanto en India como en Reino Unido.

La reducción arancelaria beneficiará previsiblemente a los grandes grupos multinacionales ya presentes en India, pero también puede ofrecer una vía de entrada a destilerías y embotelladores independientes. Los productores más pequeños han

tenido más dificultades para absorber un arancel del 150%, sobre todo al competir con whisky elaborado en India y con marcas internacionales con redes de distribución ya asentadas.

El acuerdo también incluye el Scotch a granel, una parte importante del cual se envía a India para su embotellado local o para su uso en marcas indias de whisky. Kennedy afirma que el beneficio más inmediato se notará entre las empresas que exportan whisky embotellado y a granel, aunque una mayor demanda del consumidor puede trasladarse al conjunto de la cadena de suministro escocesa.

Ese posible aumento de la demanda podría elevar con el tiempo las necesidades de malta y grano jóvenes, existencias para mezclas, single malt con edad declarada y líquido destinado a embotellados independientes o series limitadas. Kennedy matiza, no obstante, que eso no implica una subida automática del valor de las barricas, ya que ese precio depende también de la destilería, la edad, el tipo de barrica, la graduación alcohólica, el volumen restante, la procedencia, los derechos contractuales y las condiciones del mercado.

Mientras los productores escoceses han recibido bien el acuerdo, parte de la industria india ha mostrado cautela por el efecto que puedan tener unas importaciones más baratas sobre las ventas locales. Paul John advirtió cuando se anunció el pacto de que una entrada rápida de Scotch a menor precio podía afectar al mercado interno, aunque después expresó su confianza en la calidad del whisky indio y su deseo de que el acuerdo facilite también la llegada de marcas indias a Reino Unido.

Entre las empresas británicas, William Wemyss, director gerente de Wemyss Family Spirits, sostuvo entonces que la rebaja arancelaria crea unas condiciones más equilibradas para compañías que hasta ahora habían quedado fuera del mercado indio. Jean-Etienne Gourgues, presidente y consejero delegado de Chivas Brothers, definió el acuerdo como un cambio profundo para las exportaciones de Scotch.

El paquete comercial más amplio reducirá o eliminará aranceles sobre el 90% de los bienes británicos que entren en India y sobre el 99% de los bienes indios que entren en Reino Unido. El Gobierno británico calcula que el acuerdo podría elevar con el tiempo el comercio bilateral en 25.500 millones de libras al año, además de aportar 4.800

millones al PIB del Reino Unido y 5.100 millones a la economía india.