vinetur

El recorte del arancel indio ya abarata el whisky británico en varios estados

Diageo y Pernod Ricard aplican bajadas del 10% al 15% en referencias de Scotch

miércoles 30 de septiembre de 2026



La rebaja del arancel indio al whisky británico empieza a notarse en el lineal. Diageo y Pernod Ricard han aplicado bajadas de entre el 10% y el 15% en varias referencias de Scotch en estados como Maharashtra, Rajasthan, Goa y Uttar Pradesh, de acuerdo con

precios minoristas observados tras la entrada en vigor del acuerdo comercial entre Reino Unido e India.

Entre las botellas afectadas figuran marcas como Johnnie Walker Black Label y J&B. La reducción no equivale a una media nacional ni implica que todas las referencias hayan bajado en la misma proporción. En India, el precio final del alcohol depende no solo del arancel de importación, sino también de impuestos especiales, márgenes comerciales y normas propias de cada estado, de modo que el traslado de una rebaja fiscal al consumidor suele ser desigual.

El origen del ajuste está en el pacto entre Londres y Nueva Delhi, vigente desde el 15 de julio. El Departamento británico de Comercio informa de que India redujo el arancel sobre el whisky británico del 150% al 75%. Son 75 puntos porcentuales menos y una rebaja relativa del 50%. El mismo calendario prevé nuevas reducciones graduales hasta llevar ese tipo al 40% en un plazo de diez años.

La caída de precios observada en estas primeras semanas es una de las primeras señales visibles de que una parte del ahorro arancelario está llegando al comprador final. Hasta ahora, el mercado contaba con el cambio normativo, pero no con pruebas tan claras en el precio de venta al público. La fuente disponible no publica un precio medio nacional en rupias, por lo que no es posible calcular aún una media ponderada para todo el país.

El ajuste tiene relevancia por el tamaño del mercado indio. India es el mayor mercado de whisky del mundo por volumen, y cualquier reducción de la distancia de precios entre el Scotch importado y el whisky elaborado en el país puede ayudar a que las marcas escocesas ganen espacio. Esa posibilidad, sin embargo, aún no se puede medir con datos de demanda posteriores al acuerdo.

Por ahora no hay cifras nuevas de volumen vendido, facturación o cuota de mercado que permitan saber si el consumidor está respondiendo con más compras. Tampoco se puede dar por hecho que el traslado del ahorro vaya a ser inmediato en todos los territorios. En India, la fiscalidad del alcohol y los trámites de distribución dependen en buena parte de cada estado, lo que introduce diferencias entre unas plazas y otras.

Esa estructura explica que las primeras rebajas se hayan visto en Maharashtra, Rajasthan, Goa y Uttar Pradesh y no al mismo tiempo en todo el país. También explica por qué el recorte del arancel, aunque amplio sobre el papel, no se convierte automáticamente en una bajada equivalente en la tienda. Entre el impuesto de importación y el precio final intervienen otros gravámenes y recargos, además de la política comercial de distribuidores y minoristas.

En el sector se espera que el movimiento llegue a más estados a medida que se actualicen listas y se traslade el nuevo marco fiscal a la cadena comercial. Si eso ocurre, el Scotch podría acercarse a un público más amplio dentro de un mercado donde el precio sigue siendo un factor básico en la decisión de compra.

El cambio también tiene lectura para las cuentas de los grandes grupos internacionales. Para compañías como Diageo y Pernod Ricard, India es un mercado prioritario por tamaño y por potencial de consumo. Una rebaja del precio de acceso puede favorecer la rotación de etiquetas importadas, aunque el efecto final dependerá del ritmo al que cada estado incorpore los nuevos precios y de la reacción de los consumidores en los próximos meses.