vinetur

India pone en duda el arancel reducido para el whisky escocés a granel

El sector teme que parte de las importaciones siga pagando el 150% en lugar del 75%

martes 10 de noviembre de 2026



La rebaja arancelaria pactada entre India y el Reino Unido para el whisky escocés ha abierto una disputa que afecta a una parte sensible de la cadena de producción de whisky en el mercado indio. El problema no está en las botellas terminadas que llegan

a las tiendas, sino en el Scotch whisky a granel que varias compañías importan para embotellarlo en India o mezclarlo con destilados locales. La duda es si esas partidas deben tributar con el nuevo arancel del 75% o con el anterior del 150%.

La cuestión gira en torno a la clasificación aduanera de esos envíos. El acuerdo comercial entre India y el Reino Unido, en vigor desde el 15 de julio, redujo el gravamen para el Scotch whisky que cumple los requisitos de producto y origen. La rebaja se aplicó de entrada del 150% al 75% y prevé una bajada gradual hasta el 40% en los próximos diez años. El sector da por hecho que esa ventaja debía cubrir tanto el whisky embotellado como el que llega a granel, pero las autoridades fiscales indias han puesto en duda el encaje arancelario de algunas importaciones.

En concreto, el debate está en si el whisky escocés a granel debe clasificarse como whisky dentro de la partida 2208 o como preparación para la fabricación de bebidas dentro de la 2106. Esa segunda vía mantendría el tipo del 150% y dejaría fuera de la rebaja a un insumo que usan varias empresas para producir whisky en India. Para importadores, embotelladores y fabricantes que trabajan con mezclas, la diferencia no es menor: altera el coste de entrada de la materia prima, los márgenes industriales y la planificación de compras.

El uso de Scotch whisky a granel en India responde a un modelo asentado en parte del sector. Algunas compañías compran whisky de malta y de grano escocés para integrarlo en mezclas con alcoholes producidos en el país y dar a cada marca un perfil concreto. No todas las etiquetas indias incluyen whisky importado, pero sí es una pieza habitual en algunas referencias premium y mass premium. Según estimaciones del sector citadas por Reuters, alrededor del 80% del whisky escocés que India importa desde el Reino Unido por volumen llega a granel.

Anil Gupta, presidente de la PHD Chamber of Commerce and Industry y presidente y consejero delegado de KEI Industries, sostiene que ese whisky importado forma parte de una cadena de fabricación integrada en India, porque después se embotella o se mezcla localmente y añade valor dentro del país. En la misma línea, Sachin Uppal, fundador de Isthmus 44 y embotellador independiente, pide separar con claridad las distintas categorías que entran desde Escocia: materias primas, whisky a granel para

mezcla o embotellado y whisky terminado. A su juicio, tratarlos del mismo modo o sin una definición clara complica la planificación industrial y también la información que recibe el consumidor.

La falta de claridad ya ha dado pie a una investigación que afecta a grandes grupos del negocio de bebidas alcohólicas. Reuters informó de registros en instalaciones vinculadas a compañías como Diageo, Pernod Ricard, Radico Khaitan y Allied Blenders, además de interrogatorios a directivos. La agencia precisó que esa investigación no prueba irregularidades por parte de las empresas. Aun así, el mero hecho de que el asunto haya pasado al terreno inspector ha elevado la inquietud en un mercado donde el calendario de compras, producción y lanzamiento de marcas depende mucho del arancel aplicado a cada importación.

Las cifras que manejan algunas empresas muestran por qué el asunto importa al sector. Allied Blenders and Distillers había calculado un beneficio de 70 puntos básicos para el ejercicio FY27 gracias al menor arancel. United Spirits señaló que también había obtenido cierta mejora, aunque sin cuantificarla. Tilaknagar Industries, por su parte, dijo que no había notado ese efecto en el trimestre de septiembre porque todavía trabajaba con inventario previo. Si el whisky a granel queda fuera de la rebaja mientras las botellas terminadas sí mantienen el 75%, la ecuación cambia para quienes dependen de esa vía de suministro.

El efecto de la bajada arancelaria ya empieza a verse en el mercado minorista, aunque eso no implica que el problema del granel esté resuelto. PTI informó de que el Departamento de Impuestos Especiales de Delhi había comenzado a aplicar precios revisados para bebidas británicas, con previsión de rebajas en algunos Scotch premium. La misma agencia añadió que varias marcas de origen británico en Uttar Pradesh ya habían bajado entre un 5% y un 15%. Esa reducción responde al recorte general del arancel, no a una aclaración específica sobre la clasificación del whisky a granel.

El Gobierno indio ha intentado calmar al sector, pero las empresas siguen a la espera de una instrucción formal. El pasado 2 de noviembre, el Ministerio de Comercio aseguró a los representantes de la industria que las concesiones arancelarias para el Scotch

whisky a granel se mantendrían. El secretario de Comercio, Rajesh Agrawal, trasladó que se estaban tomando medidas para resolver la ambigüedad en la clasificación HSN y evitar que se vaciaran de contenido los beneficios negociados con el Reino Unido. El ministerio también comunicó que el asunto se trasladaría al Ministerio de Finanzas.

Ese mensaje ha dado algo de aire a fabricantes y distribuidores, pero no cierra el problema. Las compañías necesitan saber cómo se aplicará la norma en cada envío, porque las decisiones de aprovisionamiento se toman con meses de antelación y dependen del coste final de importación. Gupta vincula esa previsibilidad con la inversión, el empleo y la innovación en la industria del whisky indio. Uppal va en la misma línea y defiende que unas reglas bien definidas darían más seguridad a los productores para desarrollar nuevas mezclas y categorías sin el riesgo de un cambio imprevisto en la factura aduanera.