vinetur

India eleva al 162,5% la carga sobre el whisky escocés a granel

La nueva clasificación aduanera deja más de 80 contenedores retenidos en puertos indios

miércoles 18 de noviembre de 2026



India está aplicando una carga efectiva del 162,5% a las importaciones a granel de whisky escocés, una tasa que supera el 150% que se cobraba antes del acuerdo comercial con Reino Unido, según informa Reuters a partir de un documento oficial y de ocho fuentes con conocimiento directo del asunto. La medida ha abierto la primera gran disputa ligada al pacto bilateral que entró en vigor el 15 de julio.

El acuerdo había reducido a la mitad los aranceles sobre el Scotch, hasta el 75%, y fue recibido por empresas del sector y por Londres como una ventaja para grupos como Pernod Ricard y Diageo. Ambas compañías importan Scotch a granel y lo mezclan para elaborar productos muy vendidos en India, un mercado de bebidas alcohólicas valorado en 65.000 millones de dólares.

La discusión se centra en la clasificación aduanera de concentrados de Scotch importados a granel. Los investigadores indios sostienen que varias empresas están usando una clasificación incorrecta y que esos concentrados deben tratarse como materia prima para fabricar bebidas como los blended whiskies. Bajo esa interpretación, desde mayo esas entradas quedarían incluidas en una nueva línea aduanera para las llamadas compound alcoholic preparations, que soporta un arancel del 150%.

A ese arancel se suma un impuesto al consumo que eleva la carga total al 162,5%, de acuerdo con el documento revisado por Reuters y con las fuentes consultadas por la agencia, entre ellas directivos del sector y agentes de aduanas. Las compañías afectadas sostienen, por el contrario, que tanto el Scotch embotellado como el importado a granel deberían tributar al 75% previsto en el pacto con Reino Unido.

La disputa ya está teniendo efectos sobre la operativa. Reuters informó la semana pasada de que miles de litros de Scotch a granel repartidos en más de 80 contenedores de Pernod, Diageo y Bacardi estaban retenidos en puertos indios. Para conseguir una liberación provisional mientras sigue la investigación, las empresas deben pagar por adelantado un importe equivalente al 75% del valor de la mercancía y cubrir el resto con garantías bancarias.

Tres de las fuentes citadas por Reuters afirman que Pernod y Diageo ya están organizando esas garantías y otras vías de financiación para recuperar los contenedores y mantener la actividad. Bacardi, añaden, seguía evaluando sus siguientes pasos. Diageo rechazó hacer comentarios. Pernod y Bacardi no respondieron a las preguntas de la agencia. Tampoco lo hicieron el Ministerio de Finanzas de India ni la autoridad fiscal del país.

El Gobierno británico ha dicho en varias ocasiones que está trabajando con Nueva Delhi para resolver la cuestión. India, por su parte, ha trasladado que la disputa se resolverá pronto. Entre tanto, el pulso regulatorio añade presión a un negocio que había empezado a ajustar precios tras la entrada en vigor del acuerdo. Una fuente del negocio importador de bebidas alcohólicas dijo a Reuters que el sector ya había rebajado los precios de productos con Scotch cuando se activó el pacto y que ahora vuelve a encontrarse con una factura fiscal más alta.

El alcance del problema va más allá de los grupos internacionales. Reuters sitúa también bajo revisión a las cotizadas indias Radico Khaitan, Allied Blenders and Distillers y Tilaknagar Industries, que igualmente importan Scotch a granel. Para las empresas de menor tamaño, conseguir garantías bancarias puede ser más difícil porque en muchos casos exige aportar colateral. Además, esas garantías deben reflejarse como pasivos contingentes, lo que añade tensión financiera.

Un ejecutivo indio citado por Reuters resumió esa presión al asegurar que, en esta fase, las empresas no tienen alternativa si quieren evitar interrupciones en el mercado. La necesidad de mantener la producción aprieta el capital circulante, sobre todo en un segmento donde el suministro a granel resulta básico para elaborar grandes volúmenes.

Esa derivada importa al conjunto del sector de bebidas porque India es el mayor mercado mundial del Scotch por volumen y cerca del 80% de las importaciones procedentes de Reino Unido llegan a granel. La mayor parte se usa para fabricar whisky de la categoría Indian-Made Foreign Liquor, o IMFL, mediante la mezcla de una pequeña proporción de Scotch con otros destilados. Son productos mucho más baratos que los whiskies totalmente importados, como Chivas Regal o Johnnie Walker, y ocupan una parte amplia del consumo masivo.

Si la carga fiscal se mantiene en esos niveles, el efecto potencial no se limita a los importadores. También puede afectar al ritmo de producción, a la tesorería de fabricantes y distribuidores y, con el tiempo, a los precios en un mercado que absorbe grandes volúmenes. Reuters añade que India es el mayor mercado de Pernod por volumen y que Pernod y Diageo dominan buena parte del negocio local de bebidas

espirituosas.

Los aranceles al whisky ya habían sido uno de los puntos más delicados durante años de negociación antes de la aplicación del acuerdo el 15 de julio. Reino Unido defendió entonces que productos emblemáticos del país, entre ellos los whiskies, saldrían beneficiados. La Scotch Whisky Association calcula que el pacto podría elevar las exportaciones de Scotch a India en 1.340 millones de dólares en cinco años.

La posición de los investigadores indios, sin embargo, es que una eventual clasificación errónea tiene consecuencias importantes para la recaudación. Reuters ya había revelado la semana pasada una nota interna en la que se advertía de que cualquier clasificación equivocada bajo el pacto con Reino Unido debía detenerse por su impacto sobre los ingresos públicos. Fuentes del sector en India sostienen que ya esperaban una discusión sobre la partida arancelaria, pero no la aplicación del impuesto local adicional, que describen como un cambio inesperado en pleno ajuste al nuevo marco comercial.