vinetur

India eleva al 162,5% la carga fiscal del whisky escocés a granel

La disputa por la clasificación aduanera bloquea más de 80 contenedores en puertos indios

miércoles 18 de noviembre de 2026



India aplica una carga fiscal efectiva del 162,5% a las importaciones de whisky escocés a granel procedentes del Reino Unido, por encima del 150% que se cobraba antes del acuerdo comercial entre ambos países. Reuters informó de ese cambio este miércoles,

18 de noviembre, tras revisar un documento gubernamental y recabar el testimonio de ocho fuentes con conocimiento directo del asunto.

La cifra afecta al whisky escocés importado a granel y no debe trasladarse de forma automática al producto embotellado. Ese matiz es una de las claves de la disputa abierta entre Nueva Delhi, las compañías del sector y el Gobierno británico.

El acuerdo comercial entre India y el Reino Unido, aplicado el 15 de julio, redujo del 150% al 75% el arancel para el Scotch. Esa rebaja fue recibida por empresas como Pernod Ricard y Diageo como una vía para abaratar sus compras de whisky a granel, que después mezclan en India para elaborar algunas de sus marcas dirigidas al mercado local. India mueve un negocio de bebidas alcohólicas valorado en 65.000 millones de dólares, según Reuters.

La controversia surge porque los investigadores aduaneros indios sostienen que varias empresas han usado una clasificación incorrecta al importar concentrados de whisky escocés a granel. A juicio de esos investigadores, esas partidas deben encuadrarse, desde mayo, en una nueva línea arancelaria para las llamadas “preparaciones alcohólicas compuestas”, que soporta un arancel del 150%. A esa carga se añade un impuesto al consumo que eleva el gravamen efectivo hasta el 162,5%.

La diferencia no es menor. Supone 12,5 puntos porcentuales más que el 150% aplicado antes del pacto y 87,5 puntos más que el 75% que las empresas consideran válido tras la entrada en vigor del acuerdo. Para los importadores, ese salto puede encarecer el suministro y obligar a inmovilizar más recursos para sacar la mercancía de los puertos.

Reuters ya había informado de que miles de litros de Scotch a granel repartidos en más de 80 contenedores de Pernod, Diageo y Bacardi siguen retenidos en puertos indios. Las fuentes consultadas por la agencia precisan que, para lograr una liberación provisional mientras continúa la investigación, las compañías deben pagar por adelantado un 75% del valor de la mercancía y cubrir el resto con avales bancarios.

Ese requisito añade presión financiera, sobre todo a los operadores más pequeños. Las fuentes del sector señalan que esos avales pueden exigir garantías adicionales y deben figurar como pasivos contingentes. Pernod y Diageo ya han empezado a organizar

financiación y avales para recuperar sus contenedores y mantener la actividad, mientras que Bacardi seguía valorando sus próximos pasos, de acuerdo con tres de las fuentes citadas por Reuters.

El problema no afecta solo a los grandes grupos internacionales. Reuters añade que Radico Khaitan, Allied Blenders and Distillers y Tilaknagar Industries, todas ellas cotizadas en Bombay e importadoras de Scotch a granel, también están bajo revisión. Una fuente de la industria dijo a la agencia que las empresas no tienen muchas alternativas si quieren evitar problemas de producción, aunque el recurso a los avales tensione su capital circulante.

El peso del producto a granel en este mercado explica la dimensión del conflicto. Cerca del 80% del whisky escocés que India compra al Reino Unido por volumen llega a granel, y el país asiático es el principal mercado del Scotch medido de esa forma. La mayor parte de esas importaciones se usa para elaborar whiskies de la categoría conocida en India como Indian-Made Foreign Liquor, o IMFL, en la que se mezcla una pequeña proporción de Scotch con otros destilados. Esos productos suelen venderse a precios mucho más bajos que los whiskies completamente importados, como Chivas Regal o Johnnie Walker.

Las empresas sostienen que tanto el whisky embotellado como el importado a granel deberían tributar al 75% previsto en el acuerdo bilateral. El Gobierno británico mantiene la misma posición. Un portavoz británico respondió a Reuters que los ministros trabajan “con urgencia” con el Ejecutivo indio para resolver la cuestión y garantizar que las compañías del Reino Unido puedan exportar con los aranceles pactados. Por su parte, India ha trasladado que la disputa se resolverá pronto.

Ni el Ministerio de Finanzas de India ni la autoridad tributaria del país respondieron a las preguntas de Reuters. Diageo declinó hacer comentarios, mientras que Pernod y Bacardi no contestaron a las consultas de la agencia.

La disputa ya ha tenido reflejo en el mercado. Durante la sesión, las acciones de Diageo en Londres bajaron un 1,5% y las de Pernod en Francia cedieron un 1,25%, tras la información de Reuters. Para Pernod, India es su mayor mercado por volumen, y junto con Diageo ocupa una posición dominante en el negocio local de bebidas espirituosas.

La discusión arancelaria llega además después de años de negociación entre Londres y Nueva Delhi en los que el whisky fue uno de los asuntos más sensibles. La Scotch Whisky Association calcula que el acuerdo comercial puede elevar las exportaciones de Scotch a India en 1.340 millones de dólares en cinco años. Al mismo tiempo, un memorando confidencial de los investigadores indios, citado por Reuters la pasada semana, sostiene que cualquier clasificación errónea bajo el pacto debe cesar por sus implicaciones para la recaudación de India.

Fuentes del sector de bebidas en India dijeron a Reuters que, mientras se debatía la clasificación aduanera, no esperaban la aplicación de un impuesto local adicional. Ese elemento es el que ha llevado la carga fiscal efectiva hasta el 162,5% y ha abierto una nueva fase de tensión entre la administración india, las multinacionales del whisky y el Gobierno británico.