vinetur

L’India taglia al 75% il dazio sullo Scotch whisky nell’accordo commerciale con il Regno Unito

La riduzione dal 150% è entrata in vigore il 15 luglio, abbassando una delle principali barriere nel più grande mercato mondiale del whisky

giovedì 23 luglio 2026



L’India ha ridotto il dazio all’importazione sullo Scotch whisky al 75% dal 150% nell’ambito del nuovo accordo di libero scambio con il Regno Unito, una mossa entrata in vigore il 15 luglio e destinata ad abbassare una delle maggiori barriere per i produttori di Scotch nel più grande mercato mondiale del whisky.

In base all’accordo, il dazio scenderà ulteriormente in più fasi fino al 40% nei prossimi 10 anni. Il dazio residuo resta elevato, ma la riduzione immediata dovrebbe rendere lo Scotch importato più competitivo in India, dove da tempo gli alcolici stranieri devono fare i conti con costi pesanti che ne limitavano l’accesso e mantenevano alti i prezzi.

Il cambiamento conta non solo per lo Scotch, perché potrebbe modificare prezzi, mix di prodotto e spazio sugli scaffali nel mercato indiano delle bevande premium. Costi di importazione più bassi possono dare ai distributori maggiore margine per riposizionare i prezzi, ampliare i portafogli e aumentare i volumi in un mercato centrale per la crescita globale degli spirits. Questo potrebbe incidere sul modo in cui i whisky importati competono con i marchi domestici e su come retailer e importatori distribuiscono l’attenzione tra le categorie di bevande di fascia più alta.

L’India è già il più grande mercato di esportazione per lo Scotch in termini di volume e il più grande mercato del whisky al mondo. Nel 2025 sono state esportate in India oltre 220 milioni di bottiglie equivalenti da 70 cl di Scotch. Anche così, lo Scotch rappresenta solo circa il 3% del mercato totale del whisky indiano, a dimostrazione sia della scala dei consumi locali sia dello spazio che i marchi importati vedono ancora per espandersi.

Le esportazioni di Scotch verso l’India hanno raggiunto un valore di 286 milioni di sterline lo scorso anno, in aumento del 15% rispetto al 2024. Anche i volumi sono cresciuti del 15%, facendo dell’India la terza destinazione di esportazione dello Scotch per valore. Questi dati suggeriscono che la domanda stava già crescendo prima del taglio del dazio, nonostante il precedente prelievo del 150%.

I gruppi del settore in Scozia hanno accolto con favore l’accordo come una grande apertura per la crescita di lungo periodo. La Scotch Whisky Association lo ha definito un accordo storico per il settore. Mark Kent, amministratore delegato dell’associazione, ha affermato che l’intesa ha un’importanza strategica per la crescita futura e potrebbe sostenere investimenti e occupazione sia in India sia nel Regno Unito.

Gli analisti affermano che i primi effetti si faranno probabilmente sentire tra gli esportatori già attivi in India, ma anche i produttori più piccoli potrebbero beneficiarne. John Kennedy, managing director di Decant Index, ha detto che gli esportatori consolidati probabilmente vedranno margini migliori e che i distributori indiani potrebbero avere più spazio per introdurre una gamma più ampia di Scotch whisky. Ha aggiunto che i produttori piccoli e indipendenti, che in precedenza trovavano troppo elevati i costi di ingresso, potrebbero ora avere maggiori possibilità di raggiungere il mercato.

Questo potrebbe ampliare gradualmente la gamma disponibile per i consumatori indiani, includendo single malt premium, espressioni con indicazione dell'età, imbottigliamenti indipendenti e release limitate. Gli importatori potrebbero anche trovare più facile inserire a listino prodotti che in precedenza risultavano troppo costosi una volta aggiunti dazi, logistica e ricarichi retail.

L'accordo riguarda anche lo Scotch sfuso, una parte importante degli scambi con l'India. Una quota consistente dello Scotch spedito lì viene esportata sfusa per l'imbottigliamento locale o per l'uso in prodotti di whisky indiani. Kennedy ha detto che le aziende che esportano sia whisky imbottigliato sia sfuso probabilmente sentiranno il beneficio più immediato, mentre una domanda dei consumatori più forte potrebbe in seguito propagarsi lungo la più ampia filiera dello Scotch.

Nel tempo, ciò potrebbe aumentare la domanda di young malt e grain whisky utilizzati nei blend, di stock da assemblaggio maturo, di single malt con indicazione dell'età e di liquido destinato a release indipendenti o in edizione limitata. Kennedy ha detto che un mercato indiano più ampio potrebbe creare ulteriori sbocchi commerciali per lo Scotch whisky in maturazione e ampliare la base di acquirenti per i fornitori in Scozia, così come per i produttori indiani che fanno affidamento sullo Scotch importato per i propri marchi.

Ha anche messo in guardia dal dare per scontato che i valori delle botti aumenteranno automaticamente a causa dell'accordo commerciale. Ha detto che i prezzi continueranno a dipendere da fattori come distilleria, età, tipo di botte, gradazione alcolica, volume residuo di liquido, provenienza, diritti contrattuali e condizioni generali

di mercato.

Il taglio del dazio dovrebbe favorire i grandi gruppi internazionali delle bevande che già dispongono di reti distributive in India, ma potrebbe anche aprire una strada ai distillatori e agli imbottigliatori indipendenti che faticavano con il vecchio sistema tariffario. Per anni, molti produttori più piccoli hanno trovato difficile assorbire un'imposta all'importazione del 150% mentre competevano con produttori locali di whisky e marchi globali già ben posizionati sul mercato.

I produttori indiani hanno reagito con maggiore cautela. Mentre molti esportatori di Scotch hanno descritto l'accordo come una svolta, alcuni distillatori indiani hanno avvertito che il whisky importato più economico potrebbe mettere sotto pressione le vendite domestiche. Paul John aveva espresso preoccupazione quando l'intesa fu annunciata per l'effetto di uno Scotch a prezzo più basso che entra più facilmente nel mercato, anche se in seguito l'azienda ha detto di restare fiduciosa nella qualità del whisky indiano e di sperare che condizioni commerciali migliori aiutino anche i marchi indiani che cercano accesso alla Gran Bretagna.

Le disposizioni sul whisky fanno parte di un più ampio pacchetto commerciale tra India e Regno Unito che ridurrà o eliminerà i dazi sul 90% dei beni britannici in ingresso in India e sul 99% dei beni indiani in ingresso nel Regno Unito. Il governo britannico ha stimato che l'accordo potrebbe in ultima analisi aumentare il commercio bilaterale di 25,5 miliardi di sterline all'anno, aggiungendo 4,8 miliardi di sterline al prodotto interno lordo del Regno Unito e 5,1 miliardi di sterline all'economia indiana.

Per le aziende del settore beverage che guardano all'India, il taglio del dazio offre una via più chiara verso un mercato da tempo attraente ma difficile da penetrare su larga scala. Il ritmo del cambiamento dipenderà dalla rapidità con cui i distributori adegueranno i portafogli, da come i consumatori reagiranno ai prezzi e dal fatto che i produttori domestici riescano a tenere il terreno mentre lo Scotch importato diventa più facile da acquistare.