vinetur

L'accordo commerciale con l'India potrebbe aggiungere 240 milioni di sterline alle esportazioni di Scotch, secondo un rapporto scozzese

La stima dipende dal taglio dei dazi indiani dal 150% al 75%, anche se tasse statali e regole di distribuzione potrebbero limitare i benefici

venerdì 31 luglio 2026



L’India potrebbe aggiungere 240 milioni di sterline alle esportazioni di Scotch whisky dalla Scozia nei prossimi dieci anni nell’ambito dell’accordo commerciale tra Regno Unito e India, secondo un nuovo rapporto di mercato del governo scozzese che identifica l’India come la più chiara opportunità di crescita a breve termine per il settore.

La stima, pubblicata il 30 luglio nello Scotland-India Strategic Market Insight Report, è la prima proiezione dettagliata del governo scozzese incentrata specificamente sul possibile beneficio per lo Scotch whisky. La cifra si basa sulla riduzione dei dazi all'importazione indiani prevista dal UK-India Comprehensive Economic and Trade Agreement e viene accompagnata da un avvertimento chiaro: si tratta di una stima del potenziale commerciale, non di un dato di vendite confermate o di contratti firmati.

Il rapporto afferma che l'India ha importato Scotch whisky per 286 milioni di sterline nel 2025, pari a circa 220 milioni di bottiglie. Un ulteriore export da 240 milioni di sterline equivarrebbe a circa l'84% di quel valore del 2025. Per i produttori di whisky scozzesi, ciò rappresenterebbe una forte espansione in uno dei maggiori mercati mondiali degli spirits.

L'apertura attesa deriva dai tagli tariffari che modificano l'economia della vendita di Scotch in India. I dazi sugli spirits, incluso lo Scotch whisky, scendono immediatamente dal 150% al 75%, una riduzione di 75 punti percentuali. Sono poi destinati a calare ulteriormente al 40% nell'arco di 10 anni in base all'accordo. Il governo scozzese afferma che questi cambiamenti dovrebbero rendere lo Scotch premium più competitivo in India e rafforzare la tesi a favore di partnership più ampie per distribuzione, imbottigliamento e maturazione.

Il rapporto colloca il whisky al centro della spinta commerciale della Scozia verso l'India, ma sottolinea anche che i dazi più bassi da soli non garantiranno la crescita. Il raggiungimento di quei 240 milioni di sterline dipenderà dalle tasse statali indiane, dalle norme locali sulle accise, dai sistemi di distribuzione, dalla logistica e dalla rapidità con cui l'accordo commerciale verrà messo in pratica. L'India non è trattata come un mercato unico nel rapporto. Al contrario, viene descritta come un Paese in cui le condizioni di business variano nettamente da Stato a Stato e in cui le decisioni sul percorso verso il mercato possono determinare se i tagli tariffari si tradurranno in vendite effettive.

Questo aspetto conta per l'alcol più che per molti altri prodotti. Anche con dazi all'importazione più bassi a livello nazionale, lo Scotch continua a confrontarsi con regole diverse da Stato a Stato su prezzi, registrazione, etichettatura e accesso al

retail. Il rapporto afferma che gli esportatori avranno bisogno di piani di distribuzione separati per ciascuno Stato target e di partner locali solidi se vogliono trasformare i dazi più bassi in spazio sugli scaffali e domanda dei consumatori.

Il rapporto più ampio è stato commissionato dal governo scozzese e redatto dall'UK India Business Council come valutazione indipendente di dove le industrie scozzesi incontrino la domanda indiana. Sostiene che l'India rappresenti una delle maggiori opportunità di crescita internazionale per la Scozia nei settori dell'energia, delle life sciences, della tecnologia digitale, della manifattura avanzata e del food and drink premium. Entro il 2030, afferma, opportunità per oltre 3 miliardi di sterline potrebbero concretizzarsi in questi settori se le aziende scozzesi puntano sugli Stati indiani giusti e costruiscono partnership locali.

In questo quadro più ampio, il whisky si distingue perché ha già una presenza significativa in India. Lo Scotch gode da tempo di riconoscibilità del marchio nel Paese, ma i dazi elevati ne hanno limitato la diffusione e mantenuto i prezzi alti. Il nuovo accordo modifica questo equilibrio più rapidamente per gli spirits che per molte altre categorie. Nel complesso dei beni britannici, il rapporto afferma che il dazio medio ponderato applicato dall'India dovrebbe scendere dal 15% al 3%, ma il whisky resta uno degli esempi più visibili sia per la base di vendite attuale sia per la sua importanza simbolica nel commercio tra Regno Unito e India.

L'accordo commerciale è stato firmato il 24 luglio 2025. Secondo i dati citati nel rapporto, dovrebbe aggiungere 25,5 miliardi di sterline al commercio bilaterale Regno Unito-India entro il 2040, con un aumento del 38,8%, mentre le esportazioni britanniche verso l'India crescerebbero di 15,7 miliardi di sterline. Per la Scozia, il beneficio annuo di lungo periodo in termini di valore aggiunto lordo è stimato tra 190 milioni e 220 milioni di sterline. Il whisky dovrebbe rappresentare una quota rilevante dei guadagni immediati perché il sollievo tariffario arriva subito e perché la domanda esiste già.

Il rapporto del governo scozzese osserva inoltre che l'India importava già grandi volumi di Scotch prima che i tagli tariffari entrassero in vigore. Questa base esistente offre ai produttori un percorso più chiaro rispetto ai mercati in cui la consapevolezza del consumatore deve ancora essere costruita da zero. Ma significa anche che la

concorrenza si intensificherà man mano che più marchi cercheranno di ampliare la propria presenza una volta ridotti i dazi.

Per distillatori ed esportatori, un probabile risultato è una spinta più forte verso i segmenti premium delle città indiane, dove i consumatori benestanti spendono di più in cibo e bevande importati. Il rapporto individua Maharashtra e Delhi NCR come mercati leader per il food and drink premium perché offrono ampie basi di consumatori insieme a importatori, distributori, retailer e buyer dell'hospitality. Il Maharashtra, che ospita Mumbai, è descritto come il principale punto d'ingresso commerciale della Scozia perché combina servizi finanziari, sedi aziendali e ampio accesso al mercato.

Gli autori del rapporto sostengono che il successo in India dipenderà meno da un branding nazionale generico che dalla scelta di Stati specifici con una chiara logica commerciale. Il Maharashtra viene presentato come mercato chiave per i beni di consumo premium; il Telangana come centro per life sciences e innovazione; il Gujarat come base per partnership energetiche e industriali; Karnataka e Tamil Nadu come mercati specialistici per tecnologia e manifattura; e l'Andhra Pradesh come opportunità emergente nelle attività marittime e nella trasformazione alimentare.

Per le aziende del whisky, ciò significa che l'espansione potrebbe arrivare attraverso una crescita selettiva Stato per Stato piuttosto che tramite un lancio nazionale uniforme. Importatori e distributori con esperienza nella gestione dei sistemi di accisa probabilmente diventeranno più importanti man mano che i dazi scendono e la concorrenza aumenta.

Il rapporto non suggerisce che tutti i guadagni arriveranno soltanto dalle esportazioni dirette in bottiglia. Afferma che i dazi più bassi potrebbero anche migliorare la sostenibilità di partnership per imbottigliamento e maturazione all'interno dell'India. Questo riflette un cambiamento più ampio nel modo in cui le aziende straniere del beverage affrontano mercati complessi: non solo spedendo il prodotto finito, ma costruendo anche strutture commerciali locali che riducono i costi e migliorano l'accesso.

La stima per il whisky scozzese si affianca alle proiezioni per altre categorie di export che potrebbero beneficiare dello stesso accordo. Il rapporto afferma che il salmone scozzese ottiene ora accesso duty-free all'India e potrebbe raggiungere tra 50 milioni e 100 milioni di sterline di esportazioni annue entro cinque anni se la logistica della catena del freddo e i canali retail premium si svilupperanno come previsto. Aerospazio e manifattura potrebbero beneficiare di circa 54,3 milioni di sterline di risparmi sui dazi, mentre altri prodotti alimentari e bevande come gin, soft drink, shortbread, cioccolato e specialità alimentari potrebbero aggiungere altri 20 milioni-50 milioni di sterline l'anno.

Resta comunque il whisky il settore di punta perché combina un sollievo tariffario immediato con un mercato dei consumatori già consolidato. Il rapporto afferma che la Scozia dovrebbe usare il whisky come punto d'ingresso in India, ma non fermarsi lì. In termini pratici, ciò significa sfruttare la visibilità dello Scotch per sostenere relazioni commerciali più ampie nei settori food, drink e oltre.

Il commercio tra Gran Bretagna e India era in crescita già prima di questo ultimo accordo. Il rapporto afferma che il commercio Regno Unito-India ha raggiunto 43,8 miliardi di sterline nel 2024 dopo essere cresciuto a un tasso annuo composto dell'11,9% dal 2015. I servizi rappresentano la maggior parte dei flussi bilaterali, ma i beni restano importanti in macchinari, metalli, farmaceutica, tessile e bevande. Anche i legami di investimento si stanno approfondendo: le aziende indiane hanno una presenza significativa in Gran Bretagna, generando oltre 68 miliardi di sterline di ricavi e impiegando più di 118.000 persone.

Per la Scozia, la cui economia nel 2025 è stata valutata intorno a 218,7 miliardi di sterline esclusi petrolio e gas secondo i dati citati nel rapporto, l'India offre sia scala sia diversificazione in un momento in cui gli esportatori guardano oltre i mercati occidentali maturi. Lo studio sostenuto dal governo sostiene che le imprese scozzesi dovrebbero pensare meno se entrare in India e più dove entrare, con quale prodotto o servizio partire e quale modello di partnership abbia senso.

Questo consiglio si applica direttamente ai produttori di whisky che ora valutano quanta fiducia riporre nella cifra di 240 milioni di sterline. La stima offre al settore un parametro di riferimento per ciò che potrebbe essere possibile con un migliore accesso

al mercato, ma non elimina le barriere di lunga data all'interno del frammentato sistema alcolico indiano. Le tasse statali possono ancora far salire nettamente i prezzi finali anche dopo il calo dei dazi all'importazione. La distribuzione resta disomogenea tra le regioni. Le autorizzazioni regolatorie possono essere lente. La domanda dei consumatori può crescere più rapidamente in alcuni centri urbani che in altri.

Questi limiti spiegano perché il governo scozzese abbia presentato la sua cifra come un'opportunità e non come una previsione di vendite garantite. Il rapporto ribadisce più volte che i valori potenziali fino al 2030 non devono essere letti come ricavi scozzesi confermati, ma come aperture indicative determinate da export, investimenti, partnership e attività di progetto.

Anche così, i rappresentanti del settore probabilmente considereranno la cifra un segnale importante perché quantifica ciò che molti produttori sostengono da anni: che la riforma tariffaria in India potrebbe sbloccare uno dei maggiori mercati di crescita ancora disponibili per lo Scotch. Con i dazi dimezzati subito e destinati a ridursi ulteriormente nel tempo, gli esportatori hanno ora basi più solide per testare strategie di prezzo, ampliare i portafogli e negoziare accordi di distribuzione più forti.

Il tempismo conta anche perché le aziende globali del beverage sono alla ricerca di mercati di crescita mentre i modelli di consumo si indeboliscono o diventano più volatili in alcune parti di Europa e Nord America. La classe media in espansione dell'India e il crescente interesse per i prodotti importati premium la rendono attraente nonostante la complessità regolatoria. Per i produttori di Scotch che affrontano una crescita più lenta altrove, anche un progresso parziale verso ulteriori 240 milioni di sterline sarebbe significativo.

Il rapporto del governo scozzese presenta questa possibilità come parte di un più ampio cambiamento strategico verso un impegno più profondo con l'India in più settori. Ma tra tutti questi settori, il whisky è quello in cui il cambiamento di politica appare più immediato e più facile da comprendere per i consumatori: dazi più bassi possono ridurre i prezzi o migliorare i margini, sostenendo così una maggiore disponibilità se le norme locali lo consentono.

Ciò che accadrà dopo dipenderà dall’attuazione più che dal solo annuncio. Gli esportatori osserveranno con quale rapidità le riduzioni tariffarie si rifletteranno nelle procedure doganali, come gli Stati indiani reagiranno attraverso i propri sistemi fiscali e se i distributori amplieranno le reti di spirits premium oltre le principali aree metropolitane. Saranno questi fattori a decidere se il guadagno previsto per la Scozia resterà una stima ottimistica o diventerà uno dei più chiari successi iniziali dell’accordo commerciale Regno Unito-India.