vinetur

# Lo Scotch più economico mette in difficoltà i produttori indiani di whisky dopo il dimezzamento dei dazi

Un accordo commerciale con il Regno Unito ha ridotto i dazi al 75%, portando alcuni whisky importati a costare meno dei marchi premium locali

lunedì 9 novembre 2026



BENGALURU, India — I produttori indiani di whisky si trovano ad affrontare nuove pressioni: sugli scaffali arrivano Scotch più economici, venduti a prezzi che possono battere quelli dei marchi distillati localmente. La concorrenza si fa così più intensa in uno dei maggiori mercati mondiali del whisky, con possibili ripercussioni sull'economia dell'intero settore dei distillati.

La svolta segue il taglio dei dazi indiani sul whisky Scotch, dal 150% al 75%, nell'ambito dell'accordo commerciale tra India e Regno Unito. L'aliquota più bassa riduce i costi per le aziende che importano Scotch già imbottigliato o sfuso per imbottigliarlo e miscelarlo localmente. Per i distillatori che producono i propri spirits in India e non dipendono dallo Scotch importato, lo stesso cambiamento rende più difficile competere sui prezzi.

La differenza è già evidente nei negozi. Huli Spirits, produttore con sede a Mysuru, ha lanciato in Karnataka il suo whisky di malto di riso a Rs 2,650 per una bottiglia da 750ml. J&B Rare, invece, a ottobre era in vendita a Rs 1,375 presso il rivenditore di Bengaluru Tonique, secondo quanto riportato in precedenza da The Times of India. Tonique ha dichiarato che il prezzo era sceso da Rs 2,835, collegando il calo all'imbottigliamento locale. A questi livelli, l'etichetta importata costava Rs 1,275 in meno del prodotto locale, cioè circa la metà.

Aruna Urs, fondatrice di Huli Spirits, ha dichiarato a The Times of India che i produttori più piccoli potrebbero non sopravvivere se questa tendenza dei prezzi dovesse continuare. La sua azienda produce distillati con riso grezzo e jaggery di provenienza locale e non importa Scotch, risultando così esposta alla concorrenza dei marchi che beneficiano direttamente della nuova struttura dei dazi.

Arun Kumar Parasa di Unistil Alcoblends ha affermato che lo Scotch più economico sta già danneggiando i produttori indiani di single malt. A suo avviso, la riduzione dei dazi sullo Scotch sfuso importato da alcuni distillatori piccoli e medi offrirebbe un sollievo limitato, perché il vantaggio principale andrebbe comunque alle aziende che possono imbottigliare o miscelare whisky importato, anziché distillare tutto sul territorio nazionale.

Questa distinzione sta diventando sempre più importante nel mercato indiano delle bevande. Lo Scotch sfuso arriva in grandi contenitori e può essere imbottigliato localmente oppure utilizzato come ingrediente nelle miscele di whisky indiane. Ciò consente ad alcune aziende di ridurre i costi delle materie prime e di avere maggiore flessibilità sui prezzi. Altre, soprattutto i distillatori più piccoli che puntano sui cereali locali, sulla produzione nazionale e sul posizionamento premium, subiscono la pressione sia dei prodotti finiti importati più economici sia dei concorrenti che possono usare Scotch importato a minor costo nei propri marchi. La concorrenza nel settore dei distillati potrebbe quindi ridisegnarsi, a vantaggio di importatori e miscelatori rispetto ai produttori che dipendono soprattutto dalla distillazione nazionale.

Jason Holway, consulente senior della società di ricerca sul settore delle bevande IWSR, ha affermato che il divario di prezzo probabilmente si ridurrà ulteriormente. A seconda dello Stato, ha spiegato, ci si aspetta che i blended Scotch whisky di fascia più economica diventino più interessanti rispetto al passato e arrivino a costare solo modestamente più dei marchi premium indiani che utilizzano Scotch come ingrediente.

È un aspetto rilevante in India, dove le imposte statali, i controlli sulla vendita al dettaglio e le norme sulla distribuzione determinano già ampie differenze da un mercato all'altro nei prezzi e nelle modalità di vendita degli alcolici. Una riduzione nazionale dei dazi all'importazione non si traduce in modo uniforme nei prezzi al dettaglio, ma può comunque influenzare le decisioni d'acquisto nei punti vendita urbani di fascia premium, nei negozi degli aeroporti e tra i consumatori con redditi più alti, che confrontano più direttamente le etichette importate e quelle nazionali.

Il settore osserva inoltre con attenzione il modo in cui le autorità doganali applicheranno il nuovo regime tariffario. Dopo l'entrata in vigore dell'accordo commerciale, i funzionari doganali hanno messo in dubbio che alcune spedizioni di Scotch sfuso avessero diritto all'aliquota ridotta. Il 2 novembre, il segretario al Commercio Rajesh Agrawal ha assicurato ai produttori che il beneficio della tariffa più bassa sarebbe stato tutelato e ha dichiarato che i funzionari del Commercio e delle Entrate avrebbero lavorato per risolvere la controversia sulla classificazione.

Un dirigente del settore, che ha parlato con The Times of India a condizione di restare anonimo, ha dichiarato che gli acquirenti indiani stanno anche negoziando prezzi di acquisto più vantaggiosi con i fornitori scozzesi. Il dirigente ha stimato che la riduzione dei dazi potrebbe far scendere i prezzi al dettaglio di circa l'8%-10%, a seconda delle imposte statali e delle strategie di prezzo adottate dalle aziende. Ha aggiunto che i piccoli produttori devono ancora fare i conti con ostacoli di lunga data, tra cui l'accesso limitato alla distribuzione e le restrizioni pubblicitarie: problemi che diventano più gravi quando la concorrenza sui prezzi si intensifica.

La pressione è particolarmente forte perché il segmento del mercato del whisky in cui i marchi artigianali e premium nazionali sperano di crescere è ancora ridotto. Holway ha dichiarato che, secondo i dati IWSR, nel 2025 la categoria premium e superiore — definita come quella delle bottiglie da 750ml con un prezzo pari o superiore a Rs 2,899.01 — rappresentava meno dell'1% del whisky consumato in India in volume. Ciò significa che, anche se cresce l'interesse per i whisky più costosi, il mercato non è ancora abbastanza ampio da proteggere molti piccoli produttori dalle aggressive mosse sui prezzi nella fascia più bassa del segmento premium.

Per le aziende più grandi, il cambiamento potrebbe offrire nuovi margini di manovra. Le imprese che importano Scotch sfuso, lo imbottigliano localmente o lo utilizzano nelle miscele potrebbero proteggere i propri margini o abbassare i prezzi. Per i distillatori indiani che puntano sui distillati prodotti localmente, la sfida è diversa: devono convincere i consumatori a pagare di più per una bottiglia nazionale, mentre lo Scotch importato diventa più accessibile.

La nuova struttura dei prezzi potrebbe anche influire sul posizionamento dei prodotti nel più ampio settore delle bevande alcoliche. Se le miscele a base di Scotch diventassero più accessibili, alcuni consumatori potrebbero passare a whisky di fascia superiore partendo da prodotti più economici, mentre i produttori premium nazionali potrebbero dover investire di più in marchi, confezioni e visibilità nei punti vendita per difendere lo spazio sugli scaffali. In un mercato in cui la regolamentazione limita la pubblicità e la distribuzione resta disomogenea, la riduzione dei dazi sulle importazioni può avere un peso strategico pari a quello delle tendenze della domanda.

Per ora, l’impatto immediato si avverte soprattutto nel whisky: una decisione sui dazi presa a Nuova Delhi e le trattative sui prezzi con i fornitori scozzesi si stanno ripercuotendo sui rivenditori di città come Bengaluru. Gli effetti a lungo termine dipenderanno dalla quota dei risparmi sui dazi che arriverà ai consumatori, dalla risoluzione delle norme doganali e dalla capacità dei distillatori nazionali di mantenere la propria posizione in un mercato in cui lo Scotch importato non è più così fuori portata come un tempo.