vinetur

L’India applica un prelievo effettivo del 162,5% sulle importazioni di Scotch sfuso dal Regno Unito

La disputa doganale ha bloccato più di 80 container nei porti e messo a rischio una promessa centrale dell’accordo commerciale tra India e Regno Unito

mercoledì 18 novembre 2026



L’India applica un prelievo complessivo effettivo del 162,5%, tra dazi e imposte, sulle importazioni di Scotch whisky sfuso dal Regno Unito, secondo Reuters. La disputa sulla classificazione doganale rischia di ridurre uno dei principali vantaggi promessi dal patto commerciale tra i due Paesi.

L’onere effettivo è superiore all’aliquota del 150% in vigore prima dell’accordo, ha riferito Reuters mercoledì 18 novembre, citando un documento governativo e otto persone a conoscenza diretta della questione. Il cambiamento riguarda le aziende di liquori che importano Scotch sfuso, lo miscelano in India e lo vendono in uno dei maggiori mercati mondiali del whisky.

La disputa riguarda i concentrati di Scotch sfuso, non automaticamente lo Scotch imbottigliato, e gli operatori del settore sostengono che la questione non dovrebbe essere estesa a tutte le importazioni di whisky. In base all’accordo commerciale tra India e Regno Unito, entrato in vigore il 15 luglio, i dazi sullo Scotch sono stati ridotti al 75%. Il Regno Unito e il settore avevano presentato questa riduzione come una grande

opportunità per aziende come Diageo e Pernod Ricard, che fanno affidamento sull'ampio mercato indiano dei distillati.

Secondo Reuters, gli investigatori indiani sostengono ora che alcune partite di Scotch sfuso siano state importate con una classificazione doganale errata. A loro avviso, le spedizioni dovrebbero rientrare in una nuova voce tariffaria per i «preparati alcolici composti», considerati materie prime utilizzate per produrre whisky blended e prodotti simili. Questa voce prevede un dazio del 150%. Con l'aggiunta dell'imposta locale sui consumi, l'onere complessivo effettivo sale al 162,5%.

Questa interpretazione ha dato origine alla prima grande disputa pubblica legata all'accordo commerciale. Più di 80 container di aziende tra cui Pernod Ricard, Diageo e Bacardi sono stati trattenuti nei porti durante gli accertamenti, ha riferito Reuters. Le spedizioni coinvolte comprendono migliaia di litri di Scotch sfuso utilizzati per produrre distillati destinati all'ampio mercato indiano di fascia media, dove il whisky blended viene venduto a prezzi molto inferiori rispetto a quelli delle bottiglie premium interamente importate, come Chivas Regal o Johnnie Walker.

L'India è il maggiore mercato mondiale dello Scotch in volume e circa l'80% dello Scotch importato dal Regno Unito arriva sfuso, secondo Reuters. Gran parte viene utilizzata per produrre Indian-Made Foreign Liquor, o IMFL, una categoria in cui piccole quantità di Scotch vengono miscelate con altri distillati. Per i grandi produttori, poter contare su forniture regolari di Scotch sfuso è importante per mantenere riforniti gli stabilimenti e i punti vendita.

Per ottenere il rilascio dei carichi trattenuti, gli importatori hanno fatto ricorso a una procedura provvisoria mentre l'indagine prosegue. Reuters ha riferito che le aziende devono versare in anticipo dazi pari al 75% del valore delle merci, mentre l'esposizione restante è coperta da garanzie bancarie. Questo consente alle spedizioni di proseguire, ma immobilizza liquidità e aumenta la pressione finanziaria, soprattutto per le aziende più piccole, che potrebbero dover fornire garanzie collaterali per ottenerle.

Le ripercussioni potrebbero estendersi oltre i gruppi multinazionali. Reuters ha riferito che anche Radico Khaitan, quotata a Mumbai, Allied Blenders and Distillers e Tilaknagar Industries importano Scotch sfuso e sono oggetto di verifiche. Secondo dirigenti citati

da Reuters, per le aziende che non dispongono della solidità patrimoniale dei maggiori produttori mondiali di distillati, l'obbligo di fornire garanzie può mettere sotto pressione il capitale circolante e complicare la pianificazione della produzione.

La questione commerciale ha inoltre riportato in primo piano una preoccupazione ricorrente tra gli investitori stranieri in India: le controversie doganali e fiscali che possono modificare i costi dell'attività una volta già definiti i piani commerciali. Le autorità indiane sostengono da tempo di applicare la legislazione nazionale. Le aziende, tuttavia, affermano che le decisioni sulla classificazione sono difficili da prevedere e possono modificare sensibilmente la redditività di un'attività di importazione.

Il conflitto è particolarmente delicato perché i dazi sul whisky sono stati uno dei temi più difficili dei negoziati che hanno portato all'accordo del 15 luglio. I funzionari britannici hanno più volte indicato lo Scotch come uno dei prodotti simbolo destinati a beneficiare dell'intesa. La Scotch Whisky Association ha dichiarato che l'accordo potrebbe far aumentare le esportazioni verso l'India di 1,34 miliardi di dollari nell'arco di cinque anni.

Il Regno Unito sta facendo pressione sull'India perché risolva la questione. In una dichiarazione a Reuters, un portavoce del governo britannico ha affermato che i ministri stanno lavorando con urgenza con Nuova Delhi per garantire alle aziende britanniche la possibilità di esportare alle aliquote concordate nell'accordo commerciale. Anche l'India ha indicato che la disputa sarà affrontata, sebbene, secondo Reuters, il ministero delle Finanze e l'autorità fiscale non abbiano risposto alle richieste di commento sull'onere effettivo del 162,5%.

La controversia ha già avuto conseguenze finanziarie. Reuters ha riferito che, dopo la pubblicazione del suo articolo sulla disputa doganale, le azioni Diageo sono scese dell'1,5% a Londra e quelle di Pernod Ricard dell'1,25% in Francia. L'India è il principale mercato di Pernod Ricard per volume e Pernod e Diageo sono tra i maggiori operatori del settore dei distillati nel Paese.

Per le aziende coinvolte, il problema immediato riguarda più le forniture e i costi che il linguaggio giuridico. Diversi dirigenti hanno riferito a Reuters di aver ridotto i prezzi di alcuni prodotti a base di Scotch dopo che l'accordo commerciale aveva portato i dazi al

75%, per poi trovarsi ad affrontare un onere d’importazione molto più elevato dopo l’applicazione della nuova interpretazione della classificazione. Gli operatori del settore hanno inoltre dichiarato a Reuters di aver previsto un dibattito sul trattamento doganale, ma non l’aggiunta dell’imposta locale, che porta l’onere effettivo oltre il livello in vigore prima dell’accordo commerciale.

Diageo non ha rilasciato commenti a Reuters. Pernod Ricard e Bacardi non hanno risposto alle domande dell’agenzia. Mentre il caso prosegue attraverso i canali doganali e governativi, gli importatori cercano di mantenere in movimento le spedizioni e contestano un’interpretazione tariffaria che, a loro avviso, compromette il valore commerciale dell’accordo per lo Scotch sfuso.