vinetur

Scotch mais barato pressiona produtores indianos de whisky após Índia reduzir direitos de importação para metade

Um acordo comercial com o Reino Unido reduziu a taxa para 75%, levando algumas garrafas importadas a custar menos do que marcas premium locais

segunda-feira, 9 de novembro de 2026



BENGALURU, Índia — Os produtores indianos de whisky enfrentam uma nova pressão, à medida que o Scotch mais barato chega às prateleiras das lojas a preços que podem ficar abaixo dos das marcas destiladas localmente. A situação intensifica a concorrência num dos maiores mercados de whisky do mundo e pode alterar a economia do setor das bebidas espirituosas em geral.

A mudança surge na sequência da redução dos direitos de importação indianos sobre o whisky Scotch, de 150% para 75%, ao abrigo do acordo comercial entre a Índia e o Reino Unido. A taxa mais baixa reduz os custos das empresas que importam Scotch, quer em garrafas acabadas, quer a granel, para engarrafamento e loteamento locais. Para os destiladores que produzem as suas bebidas espirituosas na Índia e não dependem de Scotch importado, a mesma mudança torna mais difícil competir em preço.

A diferença já é visível no retalho. A Huli Spirits, produtora sediada em Mysuru, lançou no estado de Karnataka o seu whisky de malte de arroz a Rs 2,650 por uma garrafa de 750 ml. Em contrapartida, o J&B Rare estava à venda por Rs 1,375 no retalhista Tonique, em Bengaluru, em outubro, segundo uma notícia anterior do The Times of India. A Tonique afirmou que o preço tinha descido de Rs 2,835 e associou a redução ao engarrafamento local. A esses preços, o rótulo importado custava menos Rs 1,275 do que o produto local, ou cerca de metade do preço.

Aruna Urs, fundadora da Huli Spirits, disse ao The Times of India que os produtores de menor dimensão poderão não sobreviver se esta tendência de preços se mantiver. A sua empresa produz bebidas espirituosas a partir de arroz em casca e jaggery de origem local e não importa Scotch, ficando assim exposta à concorrência de marcas que beneficiam diretamente da estrutura de direitos mais baixos.

Arun Kumar Parasa, da Unistil Alcoblends, afirmou que o Scotch mais barato já estava a prejudicar os produtores indianos de single malt. Segundo ele, a redução dos direitos sobre o Scotch a granel importado por algumas pequenas e médias destilarias proporcionaria apenas um alívio limitado, uma vez que a principal vantagem continuaria a caber às empresas capazes de engarrafar ou lotear whisky importado, em vez de destilarem tudo no país.

Esta distinção está a tornar-se cada vez mais importante no mercado indiano das bebidas. O Scotch a granel chega em grandes contentores e pode ser engarrafado localmente ou utilizado como ingrediente em lotes de whisky indiano. Isso permite a algumas empresas reduzir os custos dos fatores de produção e ter maior flexibilidade na definição dos preços. Outras, sobretudo as destilarias mais pequenas, assentes em cereais locais, produção local e posicionamento premium, enfrentam pressão tanto dos produtos importados acabados mais baratos como dos concorrentes que podem utilizar Scotch importado a um custo inferior nas suas próprias marcas. O resultado poderá ser uma reconfiguração da concorrência no setor das bebidas espirituosas, com importadores e empresas de loteamento a ganhar vantagem sobre os produtores cuja atividade depende sobretudo da destilação nacional.

Jason Holway, consultor sénior da empresa de estudos de mercado de bebidas IWSR, afirmou que a diferença de preços deverá diminuir ainda mais. Segundo ele, dependendo do estado, espera-se que os whiskies Scotch blended de preço mais baixo se tornem mais atrativos do que eram anteriormente e possam acabar por custar apenas um pouco mais do que as marcas premium indianas que utilizam Scotch como ingrediente.

Isto é relevante na Índia porque os impostos estaduais, os controlos do retalho e as regras de distribuição já criam grandes diferenças na forma como o álcool é vendido e nos preços praticados em cada mercado. Uma redução nacional dos direitos de importação não se traduz de forma uniforme nos preços nas lojas, mas pode ainda assim influenciar as decisões de compra nos estabelecimentos urbanos de gama alta, no retalho aeroportuário e nos segmentos de rendimentos mais elevados, onde os consumidores comparam mais diretamente os rótulos importados e nacionais.

O setor está também a acompanhar a forma como as autoridades aduaneiras aplicam o novo regime pautal. Após a entrada em vigor do acordo comercial, os funcionários aduaneiros questionaram se alguns carregamentos de Scotch a granel eram elegíveis para a redução dos direitos. A 2 de novembro, o secretário do Comércio, Rajesh Agrawal, garantiu aos fabricantes que o benefício da taxa mais baixa seria salvaguardado e afirmou que os responsáveis do comércio e das receitas trabalhariam para resolver a disputa de classificação.

Um executivo do setor, que falou ao The Times of India sob condição de anonimato, afirmou que os compradores indianos estavam também a negociar melhores preços de compra com fornecedores na Escócia. O executivo estimou que a redução dos direitos poderia baixar os preços de retalho em cerca de 8%-10%, dependendo dos impostos estaduais e da estratégia de preços das empresas. A mesma fonte afirmou que os pequenos fabricantes continuam a enfrentar obstáculos antigos, incluindo o acesso limitado à distribuição e restrições à publicidade, problemas que se agravam quando a concorrência em matéria de preços se intensifica.

A pressão é particularmente acentuada porque a parte do mercado de whisky onde as marcas artesanais e premium nacionais esperam crescer continua a ser pequena. Holway afirmou que os dados da IWSR mostram que a categoria premium e superior, definida como garrafas de 750 ml com um preço igual ou superior a Rs 2,899.01, representou menos de 1% do volume de whisky consumido na Índia em 2025. Isto significa que, apesar do interesse crescente por whiskies mais caros, o mercado ainda não atingiu dimensão suficiente para proteger muitos produtores mais pequenos de movimentos agressivos de preços no segmento inferior da categoria premium.

Para as empresas de maior dimensão, a mudança poderá criar novas margens de manobra. As empresas que importam Scotch a granel, o engarrafam localmente ou o utilizam em lotes poderão proteger as margens ou reduzir os preços. Para os destiladores indianos que apostam em bebidas espirituosas produzidas localmente, o desafio é diferente: têm de convencer os consumidores a pagar mais por uma garrafa nacional numa altura em que o Scotch importado se torna mais acessível.

A alteração da estrutura de preços poderá também afetar a forma como os produtores posicionam os seus produtos no conjunto do setor das bebidas alcoólicas. Se os lotes à base de Scotch se tornarem mais acessíveis, alguns consumidores poderão passar a whiskies de gama superior, enquanto os produtores nacionais premium talvez tenham de investir mais em marcas, embalagens e visibilidade nas lojas para defender o espaço nas prateleiras. Num mercado onde a regulamentação limita a publicidade e a distribuição continua a ser desigual, a redução dos direitos sobre as importações poderá ter um peso estratégico tão grande como as tendências da procura.

Para já, o impacto imediato faz-se sentir mais claramente no whisky, onde uma decisão pautal em Nova Deli e as negociações de preços com fornecedores escoceses estão a repercutir-se nos retalhistas de cidades como Bengaluru. O resultado a longo prazo dependerá da parcela das poupanças nos direitos que chega aos consumidores, da resolução das regras aduaneiras e da capacidade dos destiladores nacionais para manterem a sua posição num mercado onde o Scotch importado já não está tão fora do alcance como antes.