vinetur

Fabricantes indianos de bebidas espirituosas pedem clarificação sobre tarifas aplicáveis ao Scotch a granel ao abrigo do acordo comercial com o Reino Unido

Uma disputa sobre a classificação aduaneira levantou a possibilidade de as importações para lotagem e engarrafamento continuarem sujeitas a uma tarifa de 150%

terça-feira, 10 de novembro de 2026



Os fabricantes indianos de bebidas espirituosas estão a pedir uma clarificação formal sobre se o whisky escocês a granel importado para lotagem e engarrafamento no país beneficiará das tarifas reduzidas previstas no acordo comercial entre a Índia e o Reino Unido, depois de uma disputa sobre a classificação aduaneira ter levantado a possibilidade de alguns carregamentos continuarem sujeitos à antiga tarifa de 150%.

A questão tornou-se importante para uma parte da indústria indiana do whisky que recorre ao Scotch como matéria-prima, em vez de o importar apenas como bebida acabada. Algumas empresas usam Scotch a granel para engarrafamento local e em lotagens com bebidas espirituosas indianas, nos segmentos premium e premium acessível, pelo que a decisão sobre as tarifas poderá afetar os custos e as margens dos importadores, engarrafadores e fabricantes nacionais.

A incerteza surgiu depois de o Acordo de Parceria Económica e Comercial Abrangente entre a Índia e o Reino Unido ter entrado em vigor a 15 de julho. Ao abrigo do acordo, os direitos aduaneiros sobre as importações elegíveis de whisky escocês baixaram de 150% para 75%, com uma redução faseada para 40% ao longo de 10 anos. Segundo a Outlook Business, os compromissos tarifários abrangem as exportações em garrafa e a

granel, sujeitos às regras relativas ao produto e à origem.

A disputa centra-se na forma como determinados carregamentos de Scotch a granel devem ser classificados para efeitos aduaneiros. As autoridades fiscais indianas questionaram se alguns carregamentos devem ser classificados como whisky ao abrigo da posição 2208 ou como preparações utilizadas no fabrico de bebidas ao abrigo da posição 2106. A distinção é importante porque a classificação na posição 2106 poderá manter as importações sujeitas à anterior tarifa de 150%, em vez da taxa reduzida prevista no acordo comercial.

A indústria das bebidas espirituosas defende que o Scotch a granel continua a ser whisky, quer seja importado em garrafas para venda a retalho, quer em recipientes de maiores dimensões para posterior engarrafamento e lotagem na Índia. Os responsáveis do setor afirmam que o desacordo afeta uma cadeia de abastecimento estabelecida, e não uma categoria marginal de importações.

A Outlook Business noticiou que muitos produtores indianos de whisky importam Scotch pela sua base de whisky de malte e de cereais, que depois é combinada com bebidas espirituosas nacionais para obter perfis de sabor específicos. Nem todos os whiskies indianos usam Scotch importado, mas, para alguns produtores, este representa uma parte significativa da produção. Estimativas do setor citadas pela Reuters indicam que cerca de 80% das importações de whisky escocês provenientes do Reino Unido chegam, em volume, em carregamentos a granel.

A disputa sobre a classificação também atraiu a atenção dos reguladores. A Reuters noticiou que uma investigação envolveu grandes empresas de bebidas espirituosas, incluindo a Diageo, a Pernod Ricard, a Radico Khaitan e a Allied Blenders, tendo sido realizadas buscas em instalações ligadas às empresas e interrogados responsáveis. A investigação, porém, não prova que essas empresas tenham cometido qualquer irregularidade.

O Governo tentou tranquilizar o setor, mas as empresas continuam à espera de uma resolução formal. A 2 de novembro, o secretário do Comércio, Rajesh Agrawal, disse a representantes do setor que as concessões aduaneiras para o Scotch a granel se manteriam e que estavam a ser tomadas medidas para resolver a ambiguidade na

classificação HSN, segundo a Outlook Business. O Ministério do Comércio indicou também que abordaria a questão com o Ministério das Finanças.

Essa garantia reduziu algumas preocupações imediatas, mas não esclareceu como as autoridades aduaneiras irão tratar, em última instância, os carregamentos a granel na fronteira. Para os fabricantes, a diferença não é meramente técnica. Os direitos de importação refletem-se diretamente nos cálculos do custo de importação, nos planos de compra e nas decisões de preços.

O impacto já se reflete nas expectativas das empresas. A Outlook Business, citando a Mint, noticiou que a Allied Blenders and Distillers estimou um benefício de 70 pontos base no exercício fiscal de 2027 decorrente do regime de tarifas mais baixas. A United Spirits afirmou também ter registado algum benefício, embora sem quantificar o ganho. A Tilaknagar Industries disse que ainda não tinha beneficiado no trimestre terminado em setembro, por continuar a ter inventário mais antigo.

Se as autoridades aduaneiras recusarem a tarifa reduzida ao Scotch a granel, mas continuarem a aplicá-la ao Scotch em garrafa que cumpra os requisitos, os produtores que importam bebidas espirituosas para lotagem e engarrafamento local poderão ver aumentar os custos das matérias-primas. O impacto variará consoante a empresa, em função da quantidade de Scotch importado que utiliza e das categorias de produtos em causa. Poderá também alterar o equilíbrio entre a importação de garrafas premium de produto acabado e a importação de bebidas espirituosas para transformação com valor acrescentado na Índia.

As alterações tarifárias começam também a chegar aos consumidores, embora de forma desigual e sem que isso prove que a questão das importações a granel esteja resolvida. Uma notícia da PTI citada pela Outlook Business indicou que o Departamento de Impostos Especiais de Consumo de Deli começara a aplicar custos revistos às bebidas alcoólicas britânicas, prevendo-se a descida do preço de alguns whiskies escoceses premium. A mesma notícia referiu que os preços de várias marcas de bebidas alcoólicas originárias do Reino Unido já tinham baixado cerca de 5% a 15% no estado de Uttar Pradesh.

Responsáveis do setor citados pela Outlook Business afirmaram que são necessárias definições claras, uma vez que os cereais e o malte em bruto, o Scotch a granel destinado a lotagem e engarrafamento e o Scotch acabado em garrafa têm finalidades comerciais distintas. Defendem que um tratamento tarifário previsível ajudaria os fabricantes a planear a produção, apoiaria o investimento e daria às marcas indianas de whisky maior confiança para desenvolver novos produtos.

Para o setor das bebidas em geral, o caso vai além de um único código aduaneiro. A decisão ajudará a determinar se uma importante concessão tarifária prevista no acordo entre a Índia e o Reino Unido pode ser aplicada sem entraves ao longo de uma cadeia de abastecimento que liga destilarias de Scotch, importadores indianos, engarrafadores locais e produtores nacionais de whisky. Até ser tomada uma decisão formal sobre a classificação, as empresas que dependem do Scotch a granel continuam expostas à incerteza quanto aos custos, que podem influenciar os preços, a rentabilidade e a estratégia de produto.