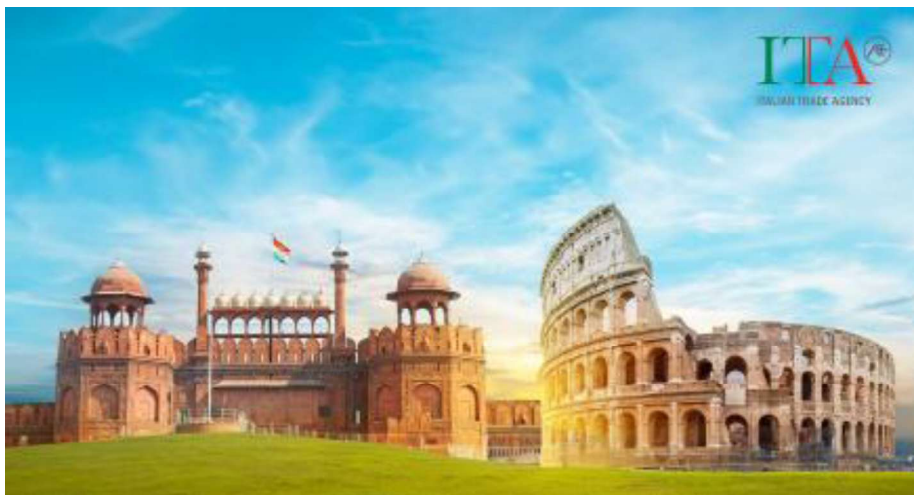




Desk "Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio"

ICE/ITA New Delhi

Articolo di approfondimento – Settembre 2026

Accordo di libero scambio UE–India: pubblicati gli impegni tariffari e definite le condizioni di accesso al mercato

La conclusione dei negoziati per l'Accordo di libero scambio tra Unione europea e India rappresenta uno dei passaggi più significativi nel progressivo rafforzamento delle relazioni economiche e commerciali tra le due aree.

Dopo la chiusura dei negoziati, annunciata il 27 gennaio 2026, il processo ha compiuto un ulteriore avanzamento nel settembre 2026, con la trasmissione da parte della Commissione europea del testo dell'Accordo al Consiglio dell'Unione europea ai fini della firma e della conclusione.

Particolare rilievo assume, in questa fase, la pubblicazione degli **elenchi degli impegni tariffari**, attraverso i quali vengono individuate, voce doganale per voce doganale, le modalità con cui le parti procederanno all'eliminazione o alla progressiva riduzione dei dazi.

È proprio attraverso tali elenchi che gli impegni generali assunti nell'ambito dell'Accordo si traducono in conseguenze concretamente valutabili dalle imprese. Per ciascuna categoria di prodotto è infatti possibile verificare se il dazio sarà eliminato sin dall'entrata in vigore dell'Accordo, progressivamente ridotto nel corso di un determinato periodo transitorio, mantenuto in misura ridotta oppure assoggettato a specifici contingenti tariffari o esclusioni.

La pubblicazione degli impegni tariffari consente quindi alle imprese europee che esportano verso l'India – e, specularmente, agli operatori indiani interessati al mercato europeo – di

iniziare a valutare in termini concreti l'impatto dell'Accordo sui propri prodotti e sull'organizzazione delle rispettive catene di approvvigionamento.

Occorre tuttavia sottolineare un elemento essenziale: **le nuove aliquote preferenziali non sono ancora operative**. L'Accordo dovrà essere formalmente sottoscritto e dovranno essere completate le procedure previste dalle due parti prima che le relative disposizioni possano produrre effetti.

La portata della liberalizzazione tariffaria

Sul versante dell'accesso al mercato indiano, l'Accordo introduce una liberalizzazione particolarmente ampia.

L'India si è impegnata a eliminare integralmente i dazi sull'86% delle linee tariffarie, corrispondenti a circa il 93% del valore delle importazioni provenienti dall'Unione europea. Considerando anche le forme di liberalizzazione parziale, la copertura complessiva raggiunge il 96,6%.

In particolare, il 49,6% delle linee tariffarie dovrebbe beneficiare dell'eliminazione immediata del dazio al momento dell'entrata in vigore dell'Accordo, mentre per una quota ulteriore pari al 39,5% è prevista una progressiva eliminazione nel corso del periodo transitorio applicabile.

Si tratta di dati particolarmente significativi se si considera che il mercato indiano presenta ancora livelli tariffari elevati in diversi comparti di interesse per l'industria europea.

Un quadro sintetico, per macro-settore, delle aliquote di base e delle aliquote preferenziali previste dall'Accordo è riportato nell'Allegato al presente articolo.

L'effetto dell'Accordo non dovrebbe quindi limitarsi alla riduzione del costo diretto dell'importazione. Nel medio periodo, la diminuzione dei dazi potrà incidere anche sulle strategie di localizzazione produttiva, sull'organizzazione delle catene di approvvigionamento e sulla competitività dei prodotti europei rispetto a quelli provenienti da Paesi che non beneficiano di analoghi regimi preferenziali.

Macchinari e apparecchiature industriali

Uno dei settori maggiormente interessati dalla liberalizzazione è quello dei **macchinari e delle apparecchiature industriali**, comparto di particolare rilevanza anche per le esportazioni italiane verso l'India.

Per la quasi totalità dei prodotti del settore è prevista la progressiva eliminazione dei dazi, con periodi transitori che, a seconda della specifica voce doganale, potranno arrivare fino a dieci anni. Una parte significativa delle linee dovrebbe tuttavia beneficiare dell'eliminazione già al momento dell'entrata in vigore dell'Accordo o nell'arco di cinque-sette anni.

L'impatto può risultare particolarmente rilevante per le imprese italiane produttrici di macchinari.

La competitività del prodotto importato in India è infatti determinata non soltanto dal prezzo industriale del bene, ma anche dall'incidenza complessiva degli oneri doganali applicati all'importazione. La progressiva eliminazione del dazio doganale di base potrà pertanto ridurre il differenziale di costo rispetto alla produzione locale e rendere più competitiva l'importazione di macchinari europei, soprattutto nei comparti caratterizzati da un elevato contenuto tecnologico.

La valutazione dovrà tuttavia essere effettuata con riferimento alla **specificata voce doganale** applicabile al prodotto. Non è infatti sufficiente individuare genericamente il settore merceologico di appartenenza: occorre verificare il codice del Sistema armonizzato e la categoria di liberalizzazione prevista per quella determinata voce.

Prodotti chimici, farmaceutici e dispositivi medici

Un secondo gruppo di prodotti particolarmente interessato dalla liberalizzazione è costituito dai **prodotti chimici**, per i quali le aliquote attualmente applicabili possono raggiungere livelli considerevoli.

L'Accordo prevede una liberalizzazione molto estesa del comparto e, per numerose linee tariffarie, l'eliminazione del dazio dovrebbe intervenire già al momento dell'entrata in vigore.

Rilevanti opportunità emergono anche per il settore farmaceutico e per quello dei dispositivi medici. Per questi ultimi, in particolare, è prevista l'eliminazione dei dazi per circa il 90% dei prodotti, in parte immediatamente e in parte nell'arco di periodi transitori di cinque o sette anni.

È però importante distinguere nettamente il profilo tariffario da quello regolatorio.

La riduzione o l'eliminazione dei dazi non comporta infatti il venir meno degli ulteriori obblighi previsti dalla legislazione indiana per l'immissione dei prodotti sul mercato. Dispositivi medici, prodotti farmaceutici, cosmetici e altre categorie regolamentate continueranno pertanto ad essere soggetti, ove applicabile, agli specifici requisiti di registrazione, licenza, etichettatura e conformità previsti dalla normativa indiana.

Il vantaggio tariffario derivante dall'Accordo dovrà quindi essere valutato parallelamente, ma distintamente, rispetto agli obblighi regolatori applicabili al singolo prodotto.

Materie plastiche, ferro, acciaio e componentistica industriale

Il processo di liberalizzazione interessa inoltre numerosi prodotti intermedi utilizzati nei processi produttivi.

Per le **materie plastiche** è prevista l'eliminazione del dazio per quasi tutti i prodotti nell'arco di un periodo massimo di dieci anni. Anche per ferro e acciaio è prevista una liberalizzazione molto ampia, con eliminazione dei dazi in parte immediata e in parte distribuita su periodi transitori di cinque o sette anni.

L'impatto dell'Accordo potrà pertanto estendersi ben oltre l'importazione di prodotti finiti dall'Europa, incidendo anche sul costo di materie prime, componenti e semilavorati utilizzati dalle imprese manifatturiere operanti in India.

Questo profilo assume particolare rilievo anche per i gruppi europei già presenti nel Paese attraverso società controllate o unità produttive locali, che importano dall'Europa componentistica, apparecchiature, parti di ricambio o materiali destinati alla produzione indiana.

La riduzione del costo doganale di tali flussi potrà infatti incidere sulla stessa configurazione dei rapporti di approvvigionamento all'interno del gruppo.

Cosmetici e prodotti per la cura personale

Il settore dei **cosmetici e dei prodotti per la cura personale** presenta invece una liberalizzazione più graduale.

Le aliquote attualmente applicabili possono raggiungere il 22%, mentre l'Accordo prevede una progressiva eliminazione dei dazi nell'arco di cinque-sette anni.

Per le imprese europee interessate a questo comparto diventerà pertanto particolarmente importante individuare il periodo di riduzione previsto per la specifica voce tariffaria e valutare come la progressiva diminuzione del dazio potrà incidere sul prezzo finale del prodotto e sulle strategie distributive in India.

Anche in questo settore, naturalmente, la liberalizzazione tariffaria non sostituisce gli obblighi previsti dalla disciplina indiana applicabile ai cosmetici, che continueranno a dover essere considerati autonomamente.

Vino e bevande alcoliche

Uno dei comparti tradizionalmente caratterizzati dai livelli di protezione tariffaria più elevati in India è quello delle **bevande alcoliche**, per il quale i dazi possono raggiungere il 150%.

L'Accordo prevede riduzioni significative, pur mantenendo un approccio più graduale rispetto a quello adottato per gran parte dei prodotti industriali.

Per i vini europei con valore CIF compreso tra EUR 2,50 ed EUR 10 per 750 ml è prevista un'aliquota del 75% nel primo anno, destinata a ridursi progressivamente sino al 30% entro l'ottavo anno. Per i vini con valore CIF superiore a EUR 10, il dazio dovrebbe invece ridursi dal 75% al 20% nello stesso arco temporale.

Per altre bevande fermentate è prevista una riduzione più graduale, mentre anche per le altre categorie di bevande alcoliche il livello di protezione tariffaria dovrebbe diminuire in misura significativa nel corso del periodo di attuazione.

Per il settore vitivinicolo europeo, e italiano in particolare, tale riduzione può rappresentare un cambiamento rilevante nelle condizioni di accesso al mercato indiano, tradizionalmente caratterizzato da un'incidenza particolarmente elevata dei dazi sul prezzo del prodotto importato.

Occorre tuttavia ricordare che il settore delle bevande alcoliche è fortemente condizionato anche dalla normativa e dalla fiscalità dei singoli Stati indiani. Il vantaggio derivante dalla riduzione del dazio all'importazione dovrà quindi essere valutato insieme alle accise, alle autorizzazioni e agli ulteriori oneri applicabili alla distribuzione e alla commercializzazione del prodotto nello specifico Stato di destinazione.

Automobili: apertura del mercato attraverso contingenti tariffari

Particolarmente articolata è la disciplina prevista per il settore automobilistico.

In questo comparto l'India non procederà a un'immediata liberalizzazione generalizzata delle importazioni europee, ma utilizzerà prevalentemente il sistema dei **contingenti tariffari**, ossia quantitativi predeterminati di prodotti che potranno essere importati beneficiando di aliquote ridotte.

Per le autovetture europee con motore a combustione interna o tecnologia ibrida non ricaricabile comprese in determinate fasce di prezzo, il dazio applicabile nell'ambito del contingente dovrebbe ridursi dall'attuale livello del 110% al 36% nel primo anno, per poi raggiungere il 10% entro il quinto anno.

Per le autovetture di fascia di prezzo superiore è prevista analogamente una progressiva riduzione sino al 10%.

Regole specifiche sono previste anche per i veicoli elettrici, i veicoli ibridi ricaricabili e le altre categorie a propulsione alternativa.

La scelta di ricorrere ai contingenti tariffari riflette la particolare sensibilità del settore automobilistico per la politica industriale indiana. L'accesso preferenziale al mercato sarà quindi progressivamente ampliato, ma entro limiti quantitativi e secondo un percorso di liberalizzazione differenziato.

Agricoltura e prodotti sensibili

Una logica analoga caratterizza alcuni comparti agroalimentari.

Pur prevedendo un ampliamento dell'accesso al mercato, l'Accordo mantiene infatti specifiche forme di protezione per diversi prodotti considerati sensibili dall'India.

A seconda della categoria merceologica, potranno trovare applicazione esclusioni dalla liberalizzazione, riduzioni soltanto parziali del dazio, contingenti tariffari oppure specifici strumenti di salvaguardia.

Soprattutto nel settore agroalimentare, non sarà quindi possibile determinare il trattamento applicabile sulla base della semplice appartenenza del prodotto a una categoria generale. La verifica dovrà essere effettuata con riferimento alla specifica voce doganale.

Il beneficio tariffario non è automatico: l'importanza delle regole di origine

Uno degli aspetti maggiormente rilevanti per le imprese riguarda le **regole di origine**.

La circostanza che un prodotto venga esportato dall'Italia o da un altro Stato membro dell'Unione europea non sarà infatti, di per sé, sufficiente per beneficiare delle aliquote preferenziali previste dall'Accordo.

Il prodotto dovrà poter essere qualificato come **originario dell'Unione europea** sulla base delle regole stabilite dall'Accordo per la specifica categoria merceologica.

Questo aspetto assume particolare importanza per le imprese che operano attraverso catene produttive internazionali o utilizzano componenti e materie prime provenienti da Paesi terzi.

Un prodotto assemblato o trasformato nell'Unione europea non acquisisce necessariamente, per il solo fatto di essere stato lavorato in territorio europeo, origine preferenziale europea. Occorrerà verificare, per la relativa voce doganale, i criteri previsti dall'Accordo, che potranno fare riferimento, ad esempio, al cambiamento della classificazione tariffaria, al valore massimo dei materiali non originari utilizzabili oppure allo svolgimento di determinate lavorazioni o trasformazioni.

Prima di applicare il trattamento tariffario agevolato sarà pertanto necessario accertare non soltanto la corretta classificazione del prodotto, ma anche il rispetto delle relative regole di origine e degli obblighi documentali previsti.

Una valutazione necessariamente riferita al singolo prodotto

La pubblicazione degli impegni tariffari segna quindi il passaggio da una valutazione generale dell'Accordo a una fase nella quale le imprese possono iniziare ad analizzarne concretamente gli effetti sui propri flussi commerciali.

La verifica dovrebbe partire dalla **corretta classificazione doganale del prodotto**, individuando il relativo codice del Sistema armonizzato e la corrispondente voce tariffaria.

Una volta identificata correttamente la classificazione, sarà possibile verificare:

- l'aliquota doganale attualmente applicabile;
- il trattamento previsto dall'Accordo;
- l'eventuale eliminazione immediata del dazio;
- il periodo previsto per la progressiva riduzione;
- l'esistenza di eventuali contingenti tariffari;
- eventuali esclusioni o forme di liberalizzazione parziale;

- le regole di origine applicabili;
- la documentazione necessaria per beneficiare del trattamento preferenziale.

Particolare attenzione dovrà essere riservata ai prodotti che incorporano componenti provenienti da Paesi terzi o che sono sottoposti a lavorazioni in più giurisdizioni, poiché in tali casi l'accertamento dell'origine preferenziale può risultare più complesso.

La riduzione dei dazi non elimina gli altri requisiti di accesso al mercato

L'Accordo non deve infine essere interpretato esclusivamente in termini di riduzione tariffaria.

Per numerose categorie merceologiche, l'accesso al mercato indiano continuerà infatti a dipendere anche dal rispetto di **requisiti tecnici, regolatori e amministrativi nazionali**.

La riduzione del dazio non determina, ad esempio, il venir meno degli eventuali obblighi derivanti dai *Quality Control Orders*, delle certificazioni rilasciate dal Bureau of Indian Standards (BIS), delle registrazioni richieste per specifiche categorie di prodotti, delle autorizzazioni settoriali, delle prescrizioni in materia di etichettatura o degli altri requisiti tecnici previsti dalla legislazione indiana.

È quindi necessario distinguere tra due differenti profili.

Il primo riguarda l'eventuale diritto al trattamento doganale preferenziale previsto dall'Accordo. Il secondo riguarda invece la possibilità stessa di importare e commercializzare il prodotto in India nel rispetto della normativa locale applicabile.

La verifica tariffaria dovrà quindi continuare ad essere accompagnata da un'analisi degli eventuali requisiti regolatori applicabili al singolo prodotto.

Le implicazioni per le imprese italiane

Per le imprese italiane, la pubblicazione degli impegni tariffari costituisce un momento particolarmente importante per iniziare a valutare concretamente gli effetti del nuovo quadro commerciale.

Il beneficio potenziale varierà considerevolmente a seconda del settore e, soprattutto, della specifica voce tariffaria applicabile.

Per alcuni prodotti il vantaggio potrà manifestarsi sin dall'entrata in vigore dell'Accordo. Per altri, la riduzione sarà progressiva e potrà richiedere diversi anni. In ulteriori casi continueranno invece ad applicarsi contingenti quantitativi o forme di protezione parziale.

Per le imprese che già esportano in India sarà quindi opportuno confrontare l'attuale costo doganale delle importazioni con il percorso di riduzione previsto dall'Accordo e verificare se i propri prodotti soddisfino le relative regole di origine.

Per le imprese che stanno invece valutando un ingresso nel mercato indiano, le nuove condizioni tariffarie potranno assumere rilievo anche nella scelta tra esportazione dall'Europa, produzione locale, assemblaggio in India o ricorso a modelli produttivi misti.

Potrà inoltre essere opportuno riesaminare i rapporti con importatori e distributori indiani qualora la riduzione del dazio determini una significativa diminuzione del costo complessivo del prodotto importato e, conseguentemente, incida sulla struttura dei prezzi e dei margini all'interno della catena distributiva.

Conclusioni

La pubblicazione degli impegni tariffari rappresenta un passaggio decisivo verso la concreta attuazione dell'Accordo di libero scambio tra Unione europea e India.

L'ampiezza della liberalizzazione prevista dal lato indiano è significativa e interessa numerosi settori nei quali le imprese europee, e italiane in particolare, dispongono di una presenza industriale e commerciale consolidata: dai macchinari ai prodotti chimici, dai dispositivi medici ai prodotti farmaceutici, dalle materie plastiche alla componentistica industriale, sino ai cosmetici, al vino e al settore automobilistico.

Al tempo stesso, l'Accordo non deve essere interpretato come una generalizzata eliminazione dei dazi applicabile indistintamente a tutti i prodotti provenienti dall'Unione europea.

Modalità e tempi della liberalizzazione dipenderanno dalla specifica voce doganale, mentre il diritto al trattamento preferenziale sarà subordinato al rispetto delle regole di origine e dei relativi obblighi documentali.

La fase che precede l'entrata in vigore dell'Accordo può pertanto essere utilizzata dalle imprese per effettuare una prima mappatura dei propri prodotti, verificarne la classificazione doganale, individuare il percorso di riduzione tariffaria applicabile e analizzare la propria catena di approvvigionamento alla luce delle nuove regole di origine.

In questa prospettiva, l'Accordo non rappresenta soltanto una futura riduzione del costo doganale delle esportazioni europee verso l'India, ma può costituire un elemento più ampio di pianificazione delle strategie di ingresso, sviluppo e consolidamento nel mercato indiano.

L'intestato Desk rimane a disposizione per fornire chiarimenti alle aziende interessate.

Allegato

Variazioni delle aliquote daziarie per alcuni dei principali prodotti oggetto di scambio tra India e Unione europea

Tabella 1 – Principali importazioni in India dall'Unione europea (dazi applicati dall'India)

N.	Settore	Aliquota di base	Aliquota prevista dall'Accordo
1.	Macchinari e apparecchiature industriali	Fino al 44%	0% per la quasi totalità dei prodotti (entro 10 anni)
2.	Aeromobili e veicoli spaziali	Fino all'11%	0% per la quasi totalità dei prodotti (entro 10 anni)
3.	Autoveicoli	Fino al 110%	10%, nell'ambito di un contingente cumulativo di 250.000 veicoli
4.	Prodotti chimici	Fino al 22%	0% per la quasi totalità dei prodotti (per lo più all'EV)
5.	Strumenti ottici, medici e chirurgici	Fino al 27,5%	0% per il 90% dei prodotti (per lo più all'EV, oppure in 5 o 7 anni)
6.	Materie plastiche	Fino al 16,5%	0% per la quasi totalità dei prodotti (entro 10 anni)
7.	Ferro e acciaio	Fino al 22%	0% per la quasi totalità dei prodotti (per lo più all'EV, oppure in 5 o 7 anni)
8.	Prodotti farmaceutici	Fino all'11%	0% per la quasi totalità dei prodotti (entro 10 anni)
9.	Cosmetici e prodotti per la cura personale	Fino al 22%	0%, con eliminazione progressiva in 5–7 anni
10.	Bevande alcoliche	Fino al 150%	20%–50% (30% vini; 40% distillati; 50% birra) (entro 11 anni)

Tabella 2 – Principali esportazioni dall’India verso l’Unione europea (dazi applicati dall’Unione europea)

N.	Settore	Aliquota di base	Aliquota prevista dall’Accordo
1.	Macchinari e apparecchiature elettriche	Fino al 14%	0% (riduzione in 3–5 anni; in larga parte all’EV)
2.	Prodotti chimici (organici, inorganici, specialità chimiche)	Fino al 12,8%	0% (59,3% delle linee tariffarie all’EV)
3.	Combustibili minerali	Fino al 4,7%	0% (tutti i prodotti all’EV)
4.	Prodotti tessili e abbigliamento	Fino al 12%	0% (tutti i prodotti all’EV)
5.	Metalli di base e prodotti in metallo	Fino al 10%	0% (79% delle linee tariffarie all’EV)
6.	Prodotti farmaceutici	Fino all’11%	0% (all’EV e con riduzione progressiva)
7.	Pietre preziose e gioielleria	Fino al 4%	0% (96% delle linee tariffarie all’EV)
8.	Pelle e calzature	Fino al 17%	0% (100% delle linee tariffarie all’EV)
9.	Materie plastiche e prodotti in gomma	Fino al 6,5%	0% (62% delle linee tariffarie all’EV)
10.	Prodotti ittici e alimenti trasformati	Fino al 26%	0% (94% delle linee tariffarie in esenzione all’EV)

EV = entrata in vigore dell’Accordo. I dati hanno carattere indicativo e sono riferiti a macro-settori: il trattamento effettivamente applicabile deve essere verificato con riferimento alla specifica voce doganale e alle relative regole di origine.

Il presente articolo è frutto della libera interpretazione e sintesi delle fonti ivi menzionate da parte dell’Avv. Riccardo Verzella, in qualità di Avvocato responsabile del Desk “Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio” costituito presso l’Agenzia ICE di New Delhi unitamente agli altri professionisti dello Studio D’Andrea & Partners e non costituisce in ogni caso un parere legale sulle questioni trattate, né può dar luogo a legittimi affidamenti o fondare iniziative di natura legale. Per eventuali richieste di chiarimenti, vi invitiamo a fare riferimento all’indirizzo e-mail ipr.newdelhi@ice.it

EU–India Free Trade Agreement: Tariff Schedules Published and Market Access Conditions Defined

The conclusion of the negotiations for the Free Trade Agreement between the European Union and India represents one of the most significant steps in the progressive strengthening of the economic and commercial relations between the two areas.

Following the conclusion of the negotiations, announced on 27 January 2026, the process made further progress in September 2026, with the transmission by the European Commission of the text of the Agreement to the Council of the European Union for the purposes of its signature and conclusion.

Of particular importance at this stage is the publication of the **tariff schedules**, through which the manner in which the parties will proceed with the elimination or progressive reduction of customs duties is identified, tariff line by tariff line.

It is precisely through these schedules that the general commitments undertaken under the Agreement translate into consequences that businesses can assess in concrete terms. For each product category, it is indeed possible to verify whether the duty will be eliminated upon the entry into force of the Agreement, progressively reduced over a given transitional period, maintained at a reduced level, or made subject to specific tariff-rate quotas or exclusions.

The publication of the tariff commitments therefore enables European businesses exporting to India – and, conversely, Indian operators interested in the European market – to begin assessing in concrete terms the impact of the Agreement on their products and on the organisation of their respective supply chains.

One essential element must, however, be emphasised: **the new preferential rates are not yet operational**. The Agreement must be formally signed, and the procedures required by both parties must be completed, before its provisions can take effect.

The Scope of Tariff Liberalisation

With regard to access to the Indian market, the Agreement introduces a particularly broad liberalisation.

India has undertaken to eliminate duties entirely on 86% of tariff lines, corresponding to approximately 93% of the value of imports from the European Union. Taking into account forms of partial liberalisation as well, overall coverage reaches 96.6%.

In particular, 49.6% of tariff lines are expected to benefit from immediate duty elimination upon the entry into force of the Agreement, while for a further 39.5% progressive elimination is envisaged over the applicable transitional period.

These figures are particularly significant considering that the Indian market still presents high tariff levels in several sectors of interest to European industry.

A summary overview, by macro-sector, of the base rates and of the preferential rates provided for under the Agreement is set out in the Annex to this article.

The effect of the Agreement should therefore not be limited to a reduction in the direct cost of importation. In the medium term, the reduction of duties may also affect production location strategies, the organisation of supply chains and the competitiveness of European products vis-à-vis those originating from countries that do not benefit from similar preferential regimes.

Machinery and Industrial Equipment

One of the sectors most affected by liberalisation is that of **machinery and industrial equipment**, a sector of particular relevance also for Italian exports to India.

For almost all products in the sector, the progressive elimination of duties is envisaged, with transitional periods which, depending on the specific tariff line, may extend up to ten years. A significant portion of tariff lines should, however, benefit from elimination as early as the entry into force of the Agreement or within five to seven years.

The impact may prove particularly relevant for Italian machinery manufacturers.

The competitiveness of a product imported into India is in fact determined not only by the ex-works price of the goods, but also by the overall incidence of the customs charges applied upon importation. The progressive elimination of the basic customs duty may therefore reduce the cost differential with respect to local production and make the importation of European machinery more competitive, especially in sectors characterised by a high technological content.

The assessment must, however, be carried out with reference to the **specific tariff line** applicable to the product. It is not sufficient to identify, in general terms, the product sector to which the goods belong: it is necessary to verify the Harmonised System code and the liberalisation category provided for that particular tariff line.

Chemicals, Pharmaceuticals and Medical Devices

A second group of products particularly affected by liberalisation consists of **chemical products**, for which the rates currently applicable may reach considerable levels.

The Agreement provides for a very extensive liberalisation of the sector and, for numerous tariff lines, the elimination of the duty should take place as early as the entry into force.

Significant opportunities also emerge for the pharmaceutical sector and for that of medical devices. For the latter, in particular, the elimination of duties is envisaged for approximately 90% of products, partly immediately and partly over transitional periods of five or seven years.

It is, however, important to draw a clear distinction between the tariff dimension and the regulatory dimension.

The reduction or elimination of duties does not, in fact, entail the removal of the further obligations laid down by Indian legislation for placing products on the market. Medical devices, pharmaceutical products, cosmetics and other regulated categories will therefore continue to be subject, where applicable, to the specific registration, licensing, labelling and conformity requirements laid down by Indian law.

The tariff advantage deriving from the Agreement must therefore be assessed in parallel with, but separately from, the regulatory obligations applicable to the individual product.

Plastics, Iron, Steel and Industrial Components

The liberalisation process also covers numerous intermediate products used in manufacturing processes.

For **plastics**, the elimination of the duty is envisaged for almost all products over a maximum period of ten years. A very broad liberalisation is also envisaged for iron and steel, with the elimination of duties partly immediate and partly spread over transitional periods of five or seven years.

The impact of the Agreement may therefore extend well beyond the importation of finished products from Europe, affecting also the cost of raw materials, components and semi-finished products used by manufacturing businesses operating in India.

This aspect is of particular importance also for European groups already present in the country through subsidiaries or local production units, which import from Europe components, equipment, spare parts or materials intended for Indian production.

The reduction of the customs cost of such flows may in fact affect the very configuration of supply relationships within the group.

Cosmetics and Personal Care Products

The **cosmetics and personal care products** sector, on the other hand, presents a more gradual liberalisation.

The rates currently applicable may reach 22%, while the Agreement provides for the progressive elimination of duties over five to seven years.

For European businesses interested in this sector, it will therefore become particularly important to identify the reduction period envisaged for the specific tariff line and to assess how the progressive reduction of the duty may affect the final price of the product and distribution strategies in India.

In this sector as well, of course, tariff liberalisation does not replace the obligations laid down by the Indian regulatory framework applicable to cosmetics, which will continue to require separate consideration.

Wine and Alcoholic Beverages

One of the sectors traditionally characterised by the highest levels of tariff protection in India is that of **alcoholic beverages**, for which duties may reach 150%.

The Agreement provides for significant reductions, while maintaining a more gradual approach than that adopted for most industrial products.

For European wines with a CIF value between EUR 2.50 and EUR 10 per 750 ml, a rate of 75% is envisaged in the first year, to be progressively reduced to 30% by the eighth year. For wines with a CIF value above EUR 10, the duty should instead be reduced from 75% to 20% over the same period.

For other fermented beverages a more gradual reduction is envisaged, while for the other categories of alcoholic beverages the level of tariff protection should also decrease significantly over the implementation period.

For the European wine sector, and the Italian one in particular, such a reduction may represent a relevant change in the conditions of access to the Indian market, which has traditionally been characterised by a particularly high incidence of duties on the price of the imported product.

It should, however, be borne in mind that the alcoholic beverages sector is also heavily influenced by the regulations and taxation of the individual Indian States. The advantage deriving from the reduction of the import duty must therefore be assessed together with the excise duties, authorisations and further charges applicable to the distribution and marketing of the product in the specific State of destination.

Automobiles: Market Opening through Tariff-Rate Quotas

The regime envisaged for the automotive sector is particularly complex.

In this sector, India will not proceed with an immediate and generalised liberalisation of European imports, but will mainly use the system of **tariff-rate quotas**, i.e. predetermined quantities of products that may be imported benefiting from reduced rates.

For European passenger cars with an internal combustion engine or non-plug-in hybrid technology falling within certain price brackets, the duty applicable within the quota should be reduced from the current level of 110% to 36% in the first year, and then reach 10% by the fifth year.

For passenger cars in the higher price bracket, a progressive reduction down to 10% is similarly envisaged.

Specific rules are also envisaged for electric vehicles, plug-in hybrid vehicles and the other categories with alternative propulsion.

The choice to resort to tariff-rate quotas reflects the particular sensitivity of the automotive sector for Indian industrial policy. Preferential access to the market will therefore be progressively expanded, but within quantitative limits and according to a differentiated liberalisation path.

Agriculture and Sensitive Products

A similar logic characterises certain agri-food sectors.

While providing for an expansion of market access, the Agreement in fact maintains specific forms of protection for several products considered sensitive by India.

Depending on the product category, exclusions from liberalisation, only partial duty reductions, tariff-rate quotas or specific safeguard instruments may apply.

Especially in the agri-food sector, it will therefore not be possible to determine the applicable treatment on the basis of the mere inclusion of the product in a general category. The verification must be carried out with reference to the specific tariff line.

The Tariff Benefit Is Not Automatic: The Importance of Rules of Origin

One of the most relevant aspects for businesses concerns the **rules of origin**.

The fact that a product is exported from Italy or from another Member State of the European Union will not, in itself, be sufficient to benefit from the preferential rates provided for under the Agreement.

The product must be capable of qualifying as **originating in the European Union** on the basis of the rules laid down by the Agreement for the specific product category.

This aspect is of particular importance for businesses operating through international production chains or using components and raw materials from third countries.

A product assembled or processed in the European Union does not necessarily acquire European preferential origin merely by virtue of having been processed in European territory. It will be necessary to verify, for the relevant tariff line, the criteria laid down by the Agreement, which may refer, for example, to a change in tariff classification, to the maximum value of non-originating materials that may be used, or to the carrying out of specific working or processing operations.

Before applying the preferential tariff treatment, it will therefore be necessary to ascertain not only the correct classification of the product, but also compliance with the relevant rules of origin and with the documentary obligations provided for.

An Assessment Necessarily Carried Out on a Product-by-Product Basis

The publication of the tariff commitments therefore marks the transition from a general assessment of the Agreement to a phase in which businesses can begin to analyse in concrete terms its effects on their trade flows.

The verification should start from the **correct customs classification of the product**, identifying the relevant Harmonised System code and the corresponding tariff line.

Once the classification has been correctly identified, it will be possible to verify:

- the customs duty rate currently applicable;
- the treatment provided for under the Agreement;
- any immediate elimination of the duty;
- the period envisaged for progressive reduction;
- the existence of any tariff-rate quotas;
- any exclusions or forms of partial liberalisation;
- the applicable rules of origin;
- the documentation required to benefit from preferential treatment.

Particular attention must be paid to products incorporating components from third countries or undergoing processing in more than one jurisdiction, since in such cases the determination of preferential origin may prove more complex.

The Reduction of Duties Does Not Eliminate Other Market Access Requirements

Finally, the Agreement should not be interpreted exclusively in terms of tariff reduction.

For numerous product categories, access to the Indian market will in fact continue to depend also on compliance with **national technical, regulatory and administrative requirements**.

The reduction of the duty does not, for example, remove any obligations arising from *Quality Control Orders*, certifications issued by the Bureau of Indian Standards (BIS), registrations required for specific product categories, sectoral authorisations, labelling requirements or other technical requirements laid down by Indian legislation.

It is therefore necessary to distinguish between two different aspects.

The first concerns the possible entitlement to the preferential customs treatment provided for under the Agreement. The second concerns instead the very possibility of importing and marketing the product in India in compliance with the applicable local legislation.

Tariff verification must therefore continue to be accompanied by an analysis of any regulatory requirements applicable to the individual product.

Implications for Italian Businesses

For Italian businesses, the publication of the tariff commitments constitutes a particularly important moment to begin assessing in concrete terms the effects of the new trade framework.

The potential benefit will vary considerably depending on the sector and, above all, on the specific applicable tariff line.

For some products, the advantage may materialise as early as the entry into force of the Agreement. For others, the reduction will be progressive and may take several years. In further cases, quantitative quotas or forms of partial protection will instead continue to apply.

For businesses already exporting to India, it will therefore be advisable to compare the current customs cost of imports with the reduction path provided for under the Agreement and to verify whether their products satisfy the relevant rules of origin.

For businesses that are instead considering entering the Indian market, the new tariff conditions may also become relevant in the choice between exporting from Europe, local production, assembly in India or recourse to mixed production models.

It may also be advisable to review relationships with Indian importers and distributors where the reduction of the duty results in a significant decrease in the overall cost of the imported product and, consequently, affects the structure of prices and margins within the distribution chain.

Conclusions

The publication of the tariff commitments represents a decisive step towards the concrete implementation of the Free Trade Agreement between the European Union and India.

The breadth of the liberalisation envisaged on the Indian side is significant and covers numerous sectors in which European businesses, and Italian ones in particular, have an established industrial and commercial presence: from machinery to chemicals, from medical devices to pharmaceuticals, from plastics to industrial components, through to cosmetics, wine and the automotive sector.

At the same time, the Agreement should not be interpreted as a generalised elimination of duties applicable indiscriminately to all products originating from the European Union.

The modalities and timing of liberalisation will depend on the specific tariff line, while entitlement to preferential treatment will be subject to compliance with the rules of origin and the related documentary obligations.

The period preceding the entry into force of the Agreement may therefore be used by businesses to carry out an initial mapping of their products, verify their customs classification, identify the applicable tariff reduction path and analyse their supply chain in light of the new rules of origin.

From this perspective, the Agreement does not merely represent a future reduction in the customs cost of European exports to India, but may constitute a broader element in the planning of strategies for entering, developing and consolidating a presence in the Indian market.

The IPR Desk remains available to provide further information and assistance to interested companies.

Annex

Changes in duty rates for selected key products traded between India and the European Union

Table 1 – Main imports into India from the European Union (duties applied by India)

No.	Sector	Base rate	Rate under the Agreement
1.	Machinery and industrial equipment	Up to 44%	0% for almost all products (up to 10 years)
2.	Aircraft and spacecraft	Up to 11%	0% for almost all products (up to 10 years)
3.	Motor vehicles	Up to 110%	10%, within a cumulative quota of 250,000 vehicles
4.	Chemicals	Up to 22%	0% for almost all products (mostly at EIF)
5.	Optical, medical and surgical instruments	Up to 27.5%	0% for 90% of products (mostly at EIF, or over 5 or 7 years)
6.	Plastics	Up to 16.5%	0% for almost all products (up to 10 years)
7.	Iron and steel	Up to 22%	0% for almost all products (mostly at EIF, or over 5 or 7 years)
8.	Pharmaceuticals	Up to 11%	0% for almost all products (up to 10 years)
9.	Cosmetics and personal care products	Up to 22%	0%, phased elimination over 5–7 years
10.	Alcoholic beverages	Up to 150%	20%–50% (30% wines; 40% spirits; 50% beer) (up to 11 years)

Table 2 – Main exports from India to the European Union (duties applied by the European Union)

No.	Sector	Base rate	Rate under the Agreement
1.	Machinery and electrical equipment	Up to 14%	0% (phased over 3–5 years; largely at EIF)
2.	Chemicals (organic, inorganic, speciality chemicals)	Up to 12.8%	0% (59.3% of tariff lines at EIF)
3.	Mineral fuels	Up to 4.7%	0% (all products at EIF)
4.	Textiles and apparel	Up to 12%	0% (all products at EIF)
5.	Base metals and metal products	Up to 10%	0% (79% of tariff lines at EIF)
6.	Pharmaceuticals	Up to 11%	0% (at EIF and phased reduction)
7.	Gems and jewellery	Up to 4%	0% (96% of tariff lines at EIF)
8.	Leather and footwear	Up to 17%	0% (100% of tariff lines at EIF)
9.	Plastics and rubber products	Up to 6.5%	0% (62% of tariff lines at EIF)
10.	Marine products and processed foods	Up to 26%	0% (94% of tariff lines duty-free at EIF)

EIF = entry into force of the Agreement. The data are indicative and refer to macro-sectors: the treatment actually applicable must be verified with reference to the specific tariff line and the relevant rules of origin.

*This article reflects the Author's independent interpretation and synthesis of the sources referenced herein and has been prepared by *Avv. Riccardo Verzella*, in his capacity as the Representative Attorney of the "Intellectual Property Assistance and Protection and Trade Barriers Desk" established at ITA New Delhi, together with other professionals of *D'Andrea & Partners*. It does not constitute legal advice on the matters discussed and shall not give rise to any legitimate reliance or serve as a basis for legal action of any kind. For any requests for clarification, please refer to the following email address: ipr.newdelhi@ice.it*