vinetur

La crescita dell’India tiene a galla il mercato globale del whisky nel 2026

Un nuovo rapporto di settore afferma che la crescente domanda di whiskey indiano e irlandese sta compensando la debolezza negli Stati Uniti, in Europa e nel segmento lusso della Cina.

sabato 25 luglio 2026



Il mercato globale del whisky sta attraversando una fase di riassetto nel 2026, non un crollo, poiché la crescita in India, nel whiskey irlandese e in alcuni mercati emergenti compensa una domanda più debole negli Stati Uniti, in Europa e nella fascia alta del lusso in Cina, secondo una rassegna internazionale del settore datata 17 luglio.

Il rapporto, basato su dati commerciali, risultati aziendali e ricerche di mercato, descrive una categoria che resta ampia e dinamica ma più selettiva rispetto agli anni in cui la premiumizzazione sembrava quasi automatica. I consumatori continuano ad acquistare whisky, ma bevono meno spesso e consumano meno drink in ogni occasione. Questo spostamento sta mettendo sotto pressione le bottiglie più costose, soprattutto nei mercati maturi, favorendo invece prodotti più accessibili, cocktail, formati ready-to-drink ed espressioni standard con un chiaro rapporto qualità-prezzo.

Uno dei segnali più chiari arriva da IWSR, il gruppo di ricerca sul mercato delle bevande, che ha affermato che il volume globale di alcolici è sceso del 2% nel 2025, terzo calo annuale consecutivo. Nella sua rilevazione comparabile di 22 mercati che rappresentano circa il 75% del volume mondiale, gli spirits sono diminuiti del 4% in volume e del 9% in valore. Escludendo gli spirits domestici, il calo è stato solo dell'1% in entrambe le misure. All'interno del whisky, il whisky indiano è cresciuto del 2% in volume e del 3% in valore nel 2025, mentre l'Irish whiskey è aumentato del 2% in entrambi i casi.

Questa divergenza aiuta a spiegare perché produttori e distributori stiano trattando il 2026 come un anno a due velocità. L'India resta il principale motore di crescita in termini di volume. Gli Stati Uniti sono ancora uno dei bacini di valore più importanti per lo Scotch e un mercato chiave per whisky americano, irlandese, canadese e giapponese. La Cina resta importante, ma il suo ruolo è cambiato, poiché i regali e la domanda di lusso trainata dai banchetti non definiscono più il mercato come un tempo.

I dati commerciali mostrano quanto resti concentrato il commercio globale del whisky. Il Regno Unito continua a dominare il valore degli scambi transfrontalieri grazie allo Scotch. Secondo i dati World Bank WITS e UN Comtrade per l'HS 220830, il Regno Unito ha registrato esportazioni di whisky per 7,02 miliardi di dollari nel 2024, contro 1,53 miliardi per gli Stati Uniti e 1,13 miliardi per l'Irlanda. Giappone, Canada e India formano una seconda fascia per valore delle esportazioni.

Questi numeri non riflettono il consumo finale. L'India consuma enormi volumi sul mercato interno attraverso marchi locali. Alcuni Paesi fungono da hub di riesportazione. E i dati doganali misurano le spedizioni, non ciò che i consumatori acquistano

effettivamente al dettaglio o ordinano nei bar. Anche così, il quadro commerciale mostra quanto fortemente lo Scotch continui a plasmare il mercato internazionale.

Le esportazioni di Scotch hanno raggiunto 5,3 miliardi di sterline nel 2025, pari a 1,34 miliardi di bottiglie da 700 millilitri, secondo la Scotch Whisky Association. Si tratta di un calo dell'1,8% in valore e del 4,3% in volume rispetto all'anno precedente. Il divario tra valore e volume suggerisce che prezzo e mix abbiano contribuito ad attenuare la domanda più debole. Il single malt è stato colpito più duramente dello blended Scotch, con il valore delle esportazioni di single malt in calo del 6%, a riflesso di una spesa di lusso più debole e di minori regali.

Nel 2025 gli Stati Uniti sono rimasti la principale destinazione di esportazione dello Scotch per valore. L'India è diventata la sua terza destinazione per valore e la prima per volume. Questo è importante perché l'India è già il più grande mercato mondiale del whisky per volume di consumo, anche se la maggior parte di questa domanda è soddisfatta da produttori nazionali.

Il mercato totale degli alcolici in India è cresciuto del 4% in volume nel 2025, secondo i dati IWSR citati nel rapporto, e il whisky rappresenta più della metà delle porzioni servite nel Paese. Anche gli spirits importati sono cresciuti rapidamente nel tempo. Ma l'accesso resta disomogeneo perché tasse, norme sulle licenze e sistemi di distribuzione variano da Stato a Stato.

Questa complessità non ha impedito uno dei maggiori sviluppi commerciali dell'anno. Il 15 luglio è entrato in vigore un accordo commerciale tra Gran Bretagna e India, che ha ridotto la tariffa indiana sul whisky britannico dal 150% al 75% all'inizio dell'intesa, con un percorso verso il 40% entro il decimo anno. Per i produttori di Scotch, si tratta di uno dei cambiamenti di accesso più importanti dell'anno. Tuttavia, da sole, tariffe più basse non garantiranno guadagni immediati al dettaglio, perché le imposte locali e i costi di accesso al mercato restano significativi.

Anche la Cina ha modificato il proprio regime tariffario quest'anno. Il 2 febbraio ha ridotto la tariffa d'importazione sul whisky dal 10% al 5%. Questo migliora il prezzo relativo del whisky importato, soprattutto dello Scotch, che nel 2025 rappresentava l'84% delle importazioni cinesi di whisky per valore, quando il totale delle importazioni

ha raggiunto 445,5 milioni di dollari. Ma gli analisti avvertono che tariffe più basse, da sole, non ripristineranno il vecchio modello di lusso.

Il rapporto afferma che l'opportunità del whisky in Cina oggi risiede più nel consumo personale, nei gruppi più piccoli, nel bere a casa, nei formati piccoli e nella consegna rapida che nei banchetti formali o nei regali costosi. Ciò significa che i produttori potrebbero aver bisogno di strategie diverse di packaging, prezzo e canale se vogliono crescere lì.

Negli Stati Uniti, un altro importante cambiamento di politica è arrivato il 30 aprile, quando sono state rimosse le tariffe sullo Scotch. Questo dovrebbe aiutare a normalizzare le spedizioni nella seconda metà dell'anno, poiché la distribuzione è già consolidata. Ma gli analisti avvertono che le spedizioni possono riprendersi più rapidamente della domanda effettiva dei consumatori se gli importatori ricostituiscono le scorte in modo troppo aggressivo.

Il whiskey americano affronta al momento un equilibrio tra offerta e domanda più difficile rispetto alla maggior parte delle altre categorie. Le esportazioni statunitensi sono scese del 19% a 1,08 miliardi di dollari nel 2025, secondo la DISCUS, la Distilled Spirits Council of the United States. L'Unione europea è scesa del 35%, il Canada del 57% e il Giappone del 28%, anche se le esportazioni verso il resto del mondo sono aumentate del 13%. Parte di questo calo riflette anticipazioni di acquisti in periodi precedenti, prima delle scadenze commerciali, ma la pressione sulle scorte è anche un problema strutturale.

Le vendite dei fornitori sul mercato interno per il whiskey americano hanno retto meglio delle esportazioni, ma sono comunque scese a 5,1 miliardi di dollari nel 2025, in calo dello 0,9%. Il rapporto indica come uno dei maggiori rischi della categoria l'insolitamente elevato inventario in maturazione. La DISCUS ha stimato le scorte di whiskey americano a quasi 1,5 miliardi di proof gallons alla fine del 2024, circa tre volte il livello registrato nel 2012.

Questo non significa che tutto quello stock sia eccedente, perché gran parte deve invecchiare per anni prima del rilascio. Ma significa che i produttori affrontano costi di capitale più elevati e una maggiore pressione a gestire con attenzione la produzione se

la domanda resta debole o se gli sconti si diffondono.

L’Irish whiskey si distingue come una delle storie di domanda più solide di quest’anno. IWSR ha registrato una crescita del 2% sia in volume sia in valore nei mercati monitorati nel 2025, nonostante le vendite siano diminuite del 3% negli Stati Uniti. La crescita in India, Giappone e Polonia ha contribuito a compensare la debolezza altrove. Allo stesso tempo, le esportazioni di Irish whiskey sono scese del 5% a 930 milioni di euro, secondo Bord Bia.

Questa apparente contraddizione non è insolita negli spirits, perché i dati sulle esportazioni possono divergere dalle vendite al consumatore a causa dei tempi di inventario, degli effetti valutari e delle differenze tra i dati di spedizione e il sell-through al dettaglio o nei canali on-premise.

Il whisky giapponese resta più piccolo in termini di volume esportato ma forte nel valore unitario e nell’ambizione di lungo periodo. I dati WITS mostrano che il Giappone ha esportato whisky per 288 milioni di dollari e 11,3 milioni di litri nel 2024, al di sotto dei picchi precedenti ma ancora significativo per una categoria premium con scorte invecchiate limitate. I produttori continuano a investire nonostante l’incertezza attuale in altre aree degli spirits globali.

Nikka ha impegnato 7 miliardi di yen per la distilleria di Yoichi e prevede di ampliare di circa il 30% la capacità di stoccaggio e maturazione rispetto ai livelli del 2019, mentre persegue obiettivi di crescita di lungo termine fino al 2034. Questa strategia riflette la fiducia che il whisky giapponese possa continuare a crescere a livello internazionale anche se le condizioni di breve periodo restano disomogenee.

Il whisky canadese presenta un quadro più stabile ma più lento. I dati WITS hanno registrato esportazioni di whisky canadese per 219 milioni di dollari nel 2024. Sul mercato interno, Statistics Canada ha affermato che le vendite di spirits sono diminuite del 3,2% nell’anno fiscale 2024-25, a 6,7 miliardi di dollari canadesi, con il whisky che rappresenta il 29,6% del valore degli spirits. La categoria resta importante in tutto il Nord America, ma mostra anche segnali di moderazione.

L’Europa offre scala ma un andamento misto per il whisky importato. Le esportazioni di Scotch verso l’Unione europea sono diminuite del 9% in volume nel 2025, mentre il valore è sceso meno bruscamente, dell’1,8%. La Francia è arretrata mentre la Germania è cresciuta; la Spagna è migliorata in valore nonostante un volume inferiore; la Türkiye si è distinta con un forte aumento del 43% nel valore delle esportazioni di Scotch.

Mercati come Brasile, Sudafrica, Messico, Nigeria e parti del Medio Oriente stanno attirando l’attenzione dei produttori che guardano oltre le economie mature. Ma gli analisti affermano che queste opportunità comportano una maggiore volatilità macroeconomica, rischio valutario e incertezza normativa.

Il comportamento dei consumatori aiuta a spiegare perché la crescita stia diventando più difficile da intercettare anche dove l’interesse resta forte. I dati IWSR Bevtrac per il primo semestre del 2026 hanno rilevato che la Gen Z non ha abbandonato il consumo di alcol come suggerivano alcune narrazioni: la partecipazione era al 74%, contro il 76% degli adulti nel complesso. I Millennials erano in testa con l’81%, seguiti dalla Gen X con il 77% e dai baby boomer con il 71%.

Il cambiamento più grande riguardava l’intensità più che la partecipazione. Il numero medio di drink per occasione è sceso a 3,9 da 4,4 circa un anno prima, secondo le rilevazioni comparabili citate dal rapporto. Per i marchi di whisky questo significa meno occasioni ma più competizione per ogni decisione d’acquisto.

Gli analisti affermano che questo contesto favorisce i prodotti che possono giustificare chiaramente il proprio prezzo attraverso indicazioni di invecchiamento, storie di origine o esperienza di servizio, aprendo al tempo stesso punti d’ingresso tramite cocktail, highball, miniature o tasting pack. Tra i consumatori della Gen Z intervistati da IWSR in più mercati, l’84% ha dichiarato di aver consumato cocktail nei sei mesi precedenti.

Questa tendenza è importante perché suggerisce che il whisky non può fare affidamento solo sul consumo liscio o sull’appeal da collezione se vuole reclutare giovani consumatori a livello globale. Bar, travel retail e canali orientati alla convenienza potrebbero svolgere un ruolo più ampio quando trasformano il whisky in un’esperienza anziché in una semplice presenza a scaffale.

Il rapporto sottolinea anche quanto sia difficile attribuire quest’anno un unico valore affidabile in dollari alla dimensione del mercato globale del whisky. Sei stime pubbliche esaminate variavano da 62,29 miliardi di dollari a 131,9 miliardi di dollari per il 2026, a seconda della metodologia e dell’ambito. Grand View Research lo ha valutato 82,1 miliardi di dollari; Fortune Business Insights ha stimato 99,73 miliardi di dollari; Future Market Insights ha previsto 131,9 miliardi di dollari.

Questa forbice di circa 2,1 volte riflette grandi differenze in ciò che le società conteggiano: vendite al consumatore rispetto ai ricavi del fornitore; canali business-to-business rispetto a business-to-consumer; prodotti alcolici rispetto a quelli analcolici; geografia; ipotesi di prezzo; e se i valori di inventario siano inclusi indirettamente attraverso scelte di modellizzazione.

Per questo motivo, gli analisti che hanno redatto la rassegna hanno evitato di fare una media di queste cifre in un unico dato di apertura e si sono invece concentrati su osservazioni comparabili come dati doganali, rapporti ufficiali sulle esportazioni e comunicazioni societarie.

I risultati aziendali pubblicati finora quest’anno rafforzano il quadro disomogeneo tra i gruppi degli spirits con forte esposizione al whisky. Brown-Forman ha riportato una crescita del whiskey del +3% su base reported o del +1% su base organica per l’esercizio chiuso il 30 aprile, mentre i prodotti ready-to-drink sono cresciuti più rapidamente, del +11% reported o del +7% organico. Pernod Ricard ha indicato che l’India era in crescita del +11% reported o del +6% organico, mentre la Cina era in calo del -7% reported o del -24% organico; il suo business RTD è cresciuto del +26% reported o del +16% organico nell’ultimo periodo citato nella rassegna.

Diageo ha affermato che le vendite organiche del primo semestre erano in calo del -2,8%, con una guidance per l’esercizio che indica vendite organiche in diminuzione del -2% al -3%, riflettendo la pressione soprattutto in Nord America e in Cina, insieme a una più debole espansione dei volumi complessivi.

La politica commerciale resta una delle variabili più importanti per il resto dell’anno, perché le tariffe incidono immediatamente sui prezzi mentre l’incertezza può modificare i modelli di ordinazione prima ancora che i consumatori cambino le proprie

abitudini.

Per gli esportatori di whiskey americano in particolare, l’attenzione è rivolta all’Europa in vista del 6 agosto, perché una proposta di tariffa UE fino al 30% sugli spirits prodotti negli Stati Uniti restava sospesa al 17 luglio ma potrebbe tornare se i negoziati fallissero o le condizioni politiche cambiassero.

Anche il Canada resta difficile per gli spirits prodotti negli Stati Uniti perché le restrizioni provinciali hanno limitato l’accesso anche dove le tariffe non sono il problema principale; Alberta e Saskatchewan hanno riaperto prima di altre province citate dalla DISCUS.

Nel loro insieme, questi fattori portano gli analisti a uno scenario centrale per l’intero 2026 che prevede un volume globale di whisky sostanzialmente stabile in un intervallo tra -1% e +1%, con una crescita nominale del valore tra 0% e +3%. In questa visione, India e Irish whiskey continuano a compensare la debolezza nei mercati maturi, mentre lo Scotch beneficia gradualmente di un migliore accesso commerciale senza vedere un’impennata immediata ovunque.

Un esito più forte richiederebbe un trasferimento più rapido dei tagli tariffari nei prezzi a scaffale e nella disponibilità in India, una ripresa più stabile del sell-through negli Stati Uniti senza forti sconti e una performance migliore della Cina senza fare affidamento sui vecchi modelli di regali o sulla spesa per banchetti di lusso.

Un esito più debole comporterebbe probabilmente nuove tariffe UE sugli spirits prodotti negli Stati Uniti, restrizioni ancora in vigore in Canada, un maggiore downtrading dei consumatori nei mercati maturi e sconti più ampi mentre i produttori cercano di smaltire le scorte in eccesso.

Per distillatori e distributori, un messaggio attraversa quasi ogni parte del quadro di mercato di quest’anno: le sole spedizioni non raccontano più abbastanza la storia. In un contesto di crescita più lenta, segnato da tariffe, oscillazioni delle scorte e consumatori più prudenti, le aziende sono spinte a monitorare molto più da vicino i tassi di depletion, il sell-through al dettaglio e i livelli di stock rispetto a quanto possano suggerire da soli i totali delle esportazioni o le vendite dei fornitori.

Questo cambiamento potrebbe rivelarsi particolarmente importante nei prossimi mesi, mentre i produttori decidono se le recenti aperture commerciali rappresentino una vera nuova domanda o semplicemente un riassortimento temporaneo dopo l’entrata in vigore dei cambiamenti di politica lungo alcuni dei corridoi più importanti del whisky quest’anno.