vinetur

Diageo regista crescimento de dois dígitos nas vendas de vodka e Scotch na Índia

Os ganhos no trimestre terminado a 30 de setembro fizeram da Índia um dos mercados com melhor desempenho por categoria da Diageo

sexta-feira, 6 de novembro de 2026



A Diageo anunciou a 5 de novembro que as suas atividades de vodka e whisky Scotch registaram um crescimento orgânico de dois dígitos nas vendas líquidas na Índia durante o trimestre terminado a 30 de setembro, fazendo deste mercado uma das categorias com melhor desempenho para o grupo britânico de bebidas, que o identificou como uma fonte fundamental de expansão.

A atualização foi divulgada no comunicado sobre a atividade comercial da empresa no primeiro trimestre do exercício fiscal de 2027, que abrangeu o período de julho a setembro. A Diageo não revelou taxas de crescimento exatas para a vodka ou o Scotch na Índia, mas afirmou que ambas as categorias cresceram a um ritmo de dois dígitos face ao mesmo trimestre do ano anterior. A empresa também não divulgou valores de vendas nem volumes de expedição por categoria na Índia, pelo que o comunicado demonstra um crescimento do valor das vendas, mas não prova que os volumes tenham aumentado ao mesmo ritmo.

A comparação regional da empresa revelou um crescimento mais lento na América Latina e nas Caraíbas. A Diageo afirmou que as vendas líquidas orgânicas de bebidas espirituosas nessa região aumentaram a um ritmo de um dígito médio, enquanto o whisky Scotch cresceu a um ritmo de um dígito elevado. Isto significa que o Scotch também cresceu nessa região, mas menos do que na Índia, tendo em conta os intervalos indicados pela empresa.

Os dados realçam os diferentes ritmos da procura nos mercados da Diageo, enquanto a empresa tenta compensar a fraqueza na América do Norte. Ao nível do grupo, as vendas líquidas reportadas no trimestre aumentaram 1,2%, para 4,931 mil milhões de dólares, face a 4,875 mil milhões de dólares no ano anterior. As vendas líquidas orgânicas cresceram 1,4%, ou 0,6% excluindo a East African Breweries Ltd., que, segundo a Diageo, contribuiu com 0,8% para o crescimento orgânico das vendas líquidas do grupo. A empresa considerou que o trimestre ficou em linha com as expectativas e manteve inalteradas as previsões para o ano fiscal completo.

A Diageo afirmou que a América Latina e as Caraíbas e a região Ásia-Pacífico registaram um crescimento orgânico das vendas líquidas de um dígito médio no trimestre, enquanto a Índia e a Europa, o Médio Oriente e África cresceram a um ritmo

de um dígito baixo. Na América do Norte, as vendas líquidas orgânicas diminuíram a um ritmo de um dígito médio, o que, segundo a empresa, refletiu a persistente fraqueza do mercado. O diretor executivo, Dave Lewis, afirmou que a empresa estava focada em tornar a sua oferta mais competitiva na América do Norte e classificou esse mercado como o seu maior desafio.

Por categorias, a Diageo afirmou que o crescimento foi impulsionado pelo whisky, pela Guinness e pelos produtos prontos a beber da Smirnoff. Os dados relativos à Índia destacaram-se por apontarem para um desempenho forte, em simultâneo, em dois importantes segmentos de bebidas espirituosas importadas: a vodka e o Scotch. A Índia tem assumido uma importância crescente para as empresas globais de bebidas alcoólicas, devido à sua vasta base de consumidores, à expansão do mercado de bebidas espirituosas premium e a perspetivas de crescimento a longo prazo mais favoráveis do que as de muitos mercados ocidentais maduros.

A empresa não especificou que parte do crescimento na Índia resultou dos preços, da composição dos produtos ou dos volumes. Também não indicou se o desempenho refletiu uma procura generalizada por várias marcas ou ganhos de marcas específicas. Como a divulgação apresentou intervalos de crescimento, em vez de percentagens exatas, não é possível calcular o aumento absoluto das vendas por categoria na Índia nem compará-lo com precisão com o de outras regiões.

Ainda assim, a atualização sugere que o Scotch continuou a ser uma das categorias de bebidas espirituosas com melhor desempenho da Diageo em vários mercados durante o trimestre. Na Índia, o aumento de dois dígitos das vendas líquidas orgânicas de Scotch foi superior ao crescimento de um dígito elevado que a empresa comunicou para a categoria na América Latina e nas Caraíbas. O mesmo padrão verificou-se, de forma mais ampla, na atividade de bebidas espirituosas da empresa: a Índia registou um crescimento divulgado da vodka superior ao da taxa de crescimento regional das bebidas espirituosas comunicada para a América Latina e as Caraíbas.

A Diageo é uma das maiores empresas de bebidas espirituosas do mundo, com marcas de whisky Scotch, vodka, tequila, rum, cerveja e produtos prontos a beber. No seu relatório anual, a empresa afirmou que, segundo a IWSR, uma empresa de estudos de

mercado de bebidas, ocupou o primeiro lugar a nível mundial nas vendas a retalho de bebidas espirituosas internacionais em 2025, em valor. A dimensão da empresa faz com que investidores e concorrentes acompanhem de perto as alterações ao desempenho das suas categorias em grandes mercados de consumo, como a Índia.

O comunicado trimestral da empresa também apontou para tendências subjacentes divergentes. A Diageo afirmou que o crescimento orgânico no primeiro trimestre, excluindo a East African Breweries, foi de 0,6%, com os volumes a recuarem 0,1% e os preços e a composição dos produtos a contribuírem com 0,7%. Isto indica que parte do crescimento global do grupo foi sustentada pelos preços e pela composição dos produtos, e não por um aumento generalizado dos volumes. Os valores reportados pela empresa foram também parcialmente compensados por efeitos cambiais desfavoráveis e pelo impacto de alienações.

Lewis afirmou que as condições de mercado continuavam difíceis e referiu a incerteza geopolítica e o impacto do conflito no Médio Oriente na energia, no abastecimento e na distribuição. Ainda assim, disse que os resultados do primeiro trimestre representavam um pequeno passo na direção certa, enquanto a empresa implementava alterações internas significativas.

Para o ano fiscal completo, a Diageo manteve as previsões de um crescimento orgânico das vendas líquidas globalmente estável e de um crescimento orgânico do lucro operacional de um dígito baixo a médio. A empresa afirmou que esperava que as vendas líquidas orgânicas na América do Norte recuassem a um ritmo de um dígito médio, partindo do pressuposto de que o mercado cairia cerca de 3% e de que a empresa melhoraria o desempenho da sua quota face ao exercício fiscal de 2026. A Diageo afirmou ainda que previa despesas de capital de cerca de 1,25 mil milhões de dólares, um fluxo de caixa livre de cerca de 2 mil milhões de dólares e uma taxa de imposto de cerca de 25%, antes de itens excecionais.

A empresa afirmou que os dados financeiros do primeiro trimestre não tinham sido auditados. Este aspeto é relevante porque os dados por categoria e região divulgados a 5 de novembro faziam parte de um comunicado intercalar sobre a atividade comercial, e não de um conjunto completo de contas auditadas. Apesar dessa limitação, a atualização mostrou que a Índia foi um dos pontos mais positivos do trimestre,

sobretudo no caso da vodka e do Scotch, duas categorias que registaram aí um crescimento divulgado superior ao do Scotch e do conjunto das bebidas espirituosas na América Latina e nas Caraíbas.