vinetur

L'industria britannica degli alcolici si trova ad affrontare un'era più snella

Le nuove norme fiscali hanno alzato i prezzi, indebolito le vendite e non sono riuscite a raccogliere le entrate che i funzionari si aspettavano.

giovedì 4 giugno 2026



Il Regno Unito chiude il 2025 come uno dei mercati delle bevande alcoliche più complessi d'Europa: di grande valore, strettamente regolamentato e sottoposto a una pressione fiscale che sta già incidendo sui consumi, sui margini delle aziende e sulle entrate pubbliche.

Secondo la Food and Drink Federation, nel 2025 le esportazioni britanniche di alimenti e bevande hanno raggiunto i 25,6 miliardi di sterline, una cifra annuale record e un aumento del 4,8% rispetto all'anno precedente. Le importazioni hanno raggiunto i 66,9 miliardi di sterline, con un aumento del 5,9%. L'alcol rimane un elemento centrale di questo commercio. La Wine and Spirit Trade Association stima che il settore generi 76,3 miliardi di sterline di attività economica e oltre 22 miliardi di sterline di valore aggiunto lordo per il Paese.

Queste cifre riflettono il duplice ruolo della Gran Bretagna. Il Paese non è solo un consumatore di vino, birra e alcolici. Opera anche come centro di acquisto, imbottigliamento, stoccaggio, distribuzione e riesportazione. La Wine and Spirit Trade Association stima che la catena di approvvigionamento collegata a importatori, grossisti, distributori e imbottigliatori abbia un valore di circa 29,7 miliardi di sterline. Questa funzione logistica si affianca a un cambiamento più profondo: La Gran Bretagna esporta whisky scozzese e gin di alto valore, ma dipende da fornitori stranieri per la maggior parte del vino e per una quota significativa della birra consumata in patria.

La Food and Drink Federation ha dichiarato che il commercio britannico di alimenti e bevande è ancora influenzato dalle relazioni del Paese con l'Unione Europea dopo la Brexit. Il valore delle esportazioni è aumentato, ma i volumi rimangono al di sotto dei livelli pre-Brexit. L'intesa tra Regno Unito e Unione Europea impone alle aziende del settore alimentare e delle bevande di adeguarsi alle norme agricole europee prima della metà del 2027, con un aggravio di pratiche burocratiche e una minore flessibilità nelle spedizioni. Per compensare questi vincoli, Londra ha guardato ad altri mercati. L'ingresso della Gran Bretagna nell'accordo commerciale trans-pacifico CPTPP ha contribuito a un aumento del 7,8% del volume delle esportazioni di alimenti e bevande verso i Paesi membri nel 2025. Per quanto riguarda gli alcolici, invece, le vendite misurate in litri di alcol puro sono scese dell'11,7%, a 59,5 milioni di litri.

La riforma fiscale è stata la più grande perturbazione del mercato interno. La Biblioteca della Camera dei Comuni ha dichiarato che la Gran Bretagna ha abbandonato le vecchie categorie di tasse sugli alcolici basate sui prodotti nell'agosto 2023 ed è passata a un sistema basato sulla gradazione alcolica. In pratica, più alto è il contenuto alcolico, più alta è l'imposta. I prodotti al di sotto del 3,5% di alcol sono tassati a 9,61 sterline per litro di alcol puro. La birra tra il 3,5% e l'8,5% è tassata a 21,78 sterline. Il sidro fermo in questa fascia è tassato a 10,02 sterline. Il vino e molti alcolici tra l'8,5% e il 22% sono tassati a 29,54 sterline. I prodotti al di sopra del 22% sono tassati a 32,79 sterline. Il governo ha aggiunto sgravi per i prodotti alla spina e per i piccoli produttori, ma la direzione è chiara: le bevande a basso contenuto alcolico ricevono un trattamento più favorevole, mentre i prodotti più forti diventano più costosi.

L'Office for Budget Responsibility ha stimato che le tasse sugli alcolici avrebbero raccolto tra gli 11,9 e i 12,5 miliardi di sterline nell'anno fiscale 2025-2026, circa l'1% delle entrate pubbliche totali. Ma l'aumento delle tasse non ha prodotto i risultati sperati. Il bollettino sull'alcol di GOV.UK riporta entrate provvisorie per il periodo 2025-2026 pari a 12,435 miliardi di sterline, con un calo di 180 milioni di sterline rispetto all'anno precedente. Il calo ha interessato tutte le principali categorie. Il vino e gli altri prodotti fermentati sono scesi di 19 milioni di sterline, a 4,924 miliardi. Gli alcolici sono diminuiti di 93 milioni di sterline, a 4,059 miliardi. La birra è scesa di 68 milioni di libbre, a 3,452 miliardi. La Wine and Spirit Trade Association ha criticato la politica, sostenendo che gli aumenti cumulativi di quasi il 17% in tre anni hanno indebolito le vendite senza produrre le entrate previste dal governo.

Il whisky scozzese rimane la principale esportazione di alcolici della Gran Bretagna, anche se il 2025 ha mostrato segni di tensione. Lo Spirits Business ha valutato le esportazioni di whisky a 5,5 miliardi di sterline, rendendolo la più grande categoria di esportazione di alimenti e bevande della Gran Bretagna. Il gin è al decimo posto, con 602,6 milioni di sterline. La Scotch Whisky Association ha fornito una lettura più specifica per lo scotch, affermando che le esportazioni sono diminuite dell'1,8% in valore a 5,3 miliardi di sterline e del 4,3% in volume a 104,2 milioni di casse da nove litri. Gli Stati Uniti sono rimasti il mercato più grande in termini di valore, con 933 milioni di sterline, ma le vendite sono diminuite del 4% in valore e del 9,2% in volume.

L'associazione ha collegato il calo alla tariffa del 10% applicata da Washington a partire dall'aprile 2025, che ha contribuito a un calo del 15% delle spedizioni tra maggio e dicembre.

L'India si è mossa in direzione opposta. Secondo la Scotch Whisky Association, è stato il più grande mercato del whisky scozzese per volume nel 2025, con 220 milioni di bottiglie da 70 centilitri, in crescita del 15%. Anche il valore delle esportazioni in India è aumentato del 15%, raggiungendo i 286 milioni di sterline. La Francia si è classificata al secondo posto per volume, con 152 milioni di bottiglie, anche se con un calo del 14%. Gli Stati Uniti sono terzi, con 120 milioni di bottiglie. La Turchia è stata uno dei mercati in maggiore crescita in termini di valore, con un aumento del 43% a 255 milioni di sterline. Lo scotch continua ad avere prezzi elevati, ma i produttori guardano sempre più all'Asia e ad altri mercati al di là del tradizionale asse transatlantico.

Il gin britannico ha seguito un percorso diverso. The Spirits Business ha riportato che le esportazioni di gin sono aumentate del 13,7% in valore, raggiungendo i 602,6 milioni di sterline, anche se il volume è aumentato solo dello 0,3%. Il divario tra valore e litri suggerisce che gli acquirenti internazionali hanno pagato di più per i marchi britannici a prezzo più elevato. La Wine and Spirit Trade Association ha dichiarato che il Regno Unito rappresenta due bottiglie di gin su tre esportate in tutto il mondo, una posizione legata alla reputazione del London Dry Gin e alla capacità delle aziende britanniche di piazzare etichette premium nei bar, nei rivenditori specializzati e nelle grandi catene.

In patria, gli alcolici generano ancora una spesa significativa, ma comportano un pesante onere fiscale. GourmetPro ha valutato il mercato britannico degli alcolici a circa 16,8 miliardi di sterline, quasi equamente divisi tra consumo domestico e ospitalità. The Spirits Business, citando i dati fiscali britannici, ha dichiarato che il Tesoro ha incassato 3,39 miliardi di sterline dagli alcolici tra aprile 2025 e gennaio 2026, 154 milioni di sterline in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il prezzo finale al dettaglio contribuisce a spiegare la pressione. La Wine and Spirit Trade Association stima che le accise e l'IVA possano rappresentare oltre il 70% del prezzo di una bottiglia media di alcolici. Nei bar e nei ristoranti, Lumina Intelligence ha rilevato che i consumatori acquistano meno spesso alcolici, ma spendono di più quando ordinano cocktail. La spesa media per i cocktail ha raggiunto le 23,36 sterline, rispetto alle 12,85

sterline della birra.

Il vino mostra la dipendenza della Gran Bretagna dall'estero più chiaramente di qualsiasi altra categoria. La Wine and Spirit Trade Association stima che il 99% del vino consumato nel Regno Unito sia importato e che il Paese acquisti ogni anno l'equivalente di 1,7 miliardi di bottiglie di vino fermo e frizzante. Il Drinks Business ha avvertito che la piena applicazione del nuovo sistema di tassazione dell'alcol per gradazione ha cambiato il commercio del vino in modo significativo. Wine Intelligence ha registrato 354 milioni di litri di vino e mosto importati nei primi quattro mesi del 2025, per un valore di 1,07 miliardi di sterline. Ciò rappresenta un calo del 5,2% in volume e del 6,3% in valore. I vini fermi in bottiglia sono diminuiti del 4,6% in volume e del 7,2% in valore, mentre i vini spumanti hanno mantenuto il volume ma hanno perso il 7,5% in valore a causa dei prezzi più bassi di Francia e Italia.

Le aziende hanno risposto con la logistica. La Wine and Spirit Trade Association ha dichiarato che il 43-45% del vino fermo importato arriva ora sfuso e viene imbottigliato nel Regno Unito. Questo modello consente di trasportare più vino per contenitore, di ridurre le emissioni e di risparmiare circa 125 grammi di anidride carbonica per bottiglia. Nel 2024, la Gran Bretagna imbottiglierà 471 milioni di litri di vino importato, più dell'intera produzione annuale di Bordeaux. Nel 2025, Wine Intelligence ha dichiarato che il vino sfuso è diminuito del 7% in volume, ma il suo valore è rimasto vicino ai 163 milioni di sterline perché il prezzo medio è aumentato del 7,5%. Secondo GTAIC, Italia, Francia e Spagna dominano anche i formati intermedi, tra cui il bag-in-box.

Il vino nazionale è diventato il principale nuovo sviluppo. La Food Standards Agency ha dichiarato che la produzione di vino britannico è cresciuta del 55% nel 2025, raggiungendo 124.377 ettolitri, pari a 16,58 milioni di bottiglie. WineGB ha registrato 1.158 vigneti, con un aumento del 4,3%, e 280 cantine operative, con un incremento del 15%. Il Kent è rimasto la contea più coltivata, seguita dal West Sussex, mentre l'Essex ha superato l'Hampshire. Il rapporto sulla vendemmia di WineGB, citato da Glass of Bubbly, attribuisce l'aumento della produzione a una primavera secca e precoce seguita da un'estate calda. Bacchus, Solaris e Pinot Noir hanno tutti fornito rese superiori alle medie recenti. Lo spumante domina ancora la produzione britannica,

rappresentando circa il 75% della produzione. Secondo il Drinks Business, il prezzo medio dello spumante britannico è di 32,47 sterline a bottiglia, ben al di sopra di prosecco e cava.

Anche la birra sta subendo un adeguamento. Secondo le tabelle ufficiali britanniche, la produzione di birra si aggira intorno ai 3,6 miliardi di litri e il rapporto BarthHaas 2024-2025 mostra che il Regno Unito ha resistito meglio di molti altri mercati europei. La birra artigianale, tuttavia, sta affrontando chiusure e consolidamenti. Business Gateway ha stimato che il segmento potrebbe generare 1,6 miliardi di sterline di ricavi, ma ha avvertito che i produttori sono sotto pressione a causa dei costi energetici, delle materie prime, degli affitti, delle tasse e dell'indebolimento della spesa delle famiglie. Circa 100 birrifici hanno chiuso nel 2024, portando il numero di birrifici operativi a 1.715. Le IPA e le lager artigianali hanno perso slancio a causa del prezzo e del contenuto alcolico, mentre le stout hanno guadagnato consumatori grazie a marchi come Guinness e a occasioni di consumo più specifiche e meno frequenti.

Nel settore dell'ospitalità, il Morning Advertiser Beer Report 2025 ha rilevato che i volumi di birra venduti in pub, bar e ristoranti sono diminuiti del 2,2%, passando da 17,26 milioni di ettolitri a 16,88 milioni. Il valore è comunque aumentato da 13,5 a 13,8 miliardi di sterline perché le pinte sono diventate più costose. Carling è passata da 4,26 a 4,50 sterline. Fosters è passata da 4,00 a 4,15 sterline. Guinness è passata da 5,02 a 5,38 sterline. Camden Hells ha raggiunto le 5,97 libbre e Neck Oil le 6,19 libbre. Le cask ale tradizionali hanno mantenuto un certo appeal sul prezzo, con Doom Bar a 4,23 libbre e Landlord a 5,12 libbre. Lo stesso rapporto ha rilevato che un consumatore su quattro di età compresa tra i 18 e i 24 anni beve birra in barile, con un aumento di 10 punti percentuali rispetto all'anno precedente, dovuto in parte alla richiesta di scelte più accessibili.

Il cambiamento più visibile nel settore della birra è la crescita dei prodotti a basso o nullo contenuto alcolico. La British Beer and Pub Association ha dichiarato che nel 2025 saranno vendute 200 milioni di pinte di birra a basso o nullo contenuto alcolico, rispetto ai 170 milioni del 2024, di cui 22 milioni solo nel periodo natalizio. La categoria rappresenta oggi circa il 3% del mercato della birra. Se si includono le birre tra l'1,3% e il 3,4% di alcol, la quota sale al 12%, pari a 912 milioni di pinte, secondo l'associazione.

L'incentivo fiscale è chiaro: al di sotto del 3,5% di alcol, il dazio scende a 9,61 sterline per litro di alcol puro. L'associazione sostiene che questa politica ha eliminato dal consumo annuale circa 200 milioni di unità di alcol.

I consumatori britannici bevono meno rispetto a due decenni fa. Secondo Alcohol Change UK, il consumo medio degli adulti è di 10,2-10,7 litri di alcol puro all'anno. Questo dato rimane al di sopra della linea guida a basso rischio stabilita dai direttori sanitari britannici, che è di 14 unità a settimana, ma ben al di sotto del picco di circa 14 litri registrato circa 20 anni fa. Il Drinkaware Monitor 2025 ha rilevato che l'82% dei bevitori si mantiene entro la linea guida settimanale, rispetto al 77% del 2018. Solo il 14% beve quattro o più volte alla settimana, in calo rispetto al 18% del 2018. Gli adulti di età compresa tra i 18 e i 24 anni hanno il tasso di astensione più alto, pari a circa il 25%, anche se Lumina Intelligence ha osservato un aumento delle occasioni di consumo tra i giovani adulti che sono più selettive e comportano una spesa maggiore per ogni uscita.

La moderazione non ha eliminato l'onere per la salute. Il profilo alcolico di GOV.UK del febbraio 2025 ha registrato 339.916 ricoveri ospedalieri attribuibili esclusivamente all'alcol e 8.274 decessi specifici per l'alcol in Inghilterra. La disuguaglianza sociale rimane evidente nei dati, con tassi di ricovero da 1,5 a due volte più alti nelle autorità locali più svantaggiate rispetto alle aree meno svantaggiate. I produttori, gli importatori, i pub e i supermercati si stanno adattando a un mercato in cui la crescita deriva meno dal volume e più dal prezzo, dalla forza del marchio, dalla riduzione del contenuto alcolico e dal controllo dei costi.