vinetur

Le vendite globali di alcol sono calate mentre i consumatori hanno ridotto la spesa

Le bevande premium hanno perso slancio nel 2025, mentre i prodotti analcolici e gli RTD hanno registrato aumenti in un mercato più debole

giovedì 16 aprile 2026



Il mercato globale delle bevande alcoliche si è indebolito nel 2025, con i consumatori che hanno ridotto la spesa, i prodotti premium che hanno perso slancio e la crescita dei volumi che ha superato quella del valore per la prima volta nella storia recente, secondo i dati preliminari di IWSR.

Nei 21 principali mercati mondiali, oltre al global travel retail, i volumi complessivi delle bevande alcoliche sono scesi del 2% nel 2025, mentre il valore è diminuito del 4%. Il cambiamento ha segnato una netta rottura con il trend di premiumisation di lungo periodo che per anni aveva sostenuto il settore. I volumi della birra sono calati dell'1%, quelli degli spirits dell'1% escludendo gli spirits nazionali e del 4% includendoli, mentre il vino ha perso il 4%. Le bevande ready-to-drink sono state l'eccezione, con un aumento del 2% in volume e del 4% in valore.

IWSR ha affermato che il rallentamento rifletteva una combinazione di alta inflazione, instabilità politica, tensioni commerciali e fiducia dei consumatori più debole. Marten Lodewijks, managing director e president di IWSR, ha detto che nel 2025 le condizioni politiche e commerciali volatili hanno continuato a influenzare le abitudini di consumo, mentre i consumatori sono diventati più selettivi su quando bere e cosa bere. Ha aggiunto che le persone uscivano meno spesso e acquistavano meno categorie quando lo facevano.

La pressione sui bilanci familiari era visibile nella maggior parte dei principali mercati. Le ricerche sui consumatori di IWSR hanno rilevato che la spesa dichiarata per l'alcol è diminuita in tutti i mercati T21 tranne Cina e India, dove la ricerca riguarda i consumatori urbani della classe media. Anche le visite nell'on-trade sono rimaste deboli, senza segnali chiari di ripresa.

Il rallentamento ha colpito in modo particolare i prodotti premium. Il valore delle bevande alcoliche esclusi gli RTD è sceso dell'1% lo scorso anno, e i prodotti premium-and-above hanno registrato lo stesso calo. Quasi metà dei mercati T21 ha segnato flessioni in queste fasce di prezzo più alte. Negli spirits, il segmento premium-and-above ha perso quota più nettamente rispetto ai prodotti a prezzo inferiore. Gli spirits super-premium-and-above sono scesi del 15% in valore nel 2025 includendo gli spirits nazionali, mentre gli spirits a prezzo standard hanno perso il 7%. Gli spirits value-and-

below sono calati del 4% e quelli premium del 5%.

Lodewijks ha detto che il calo dei redditi disponibili e il sentiment debole hanno rallentato o invertito la premiumisation in molti mercati. Ha aggiunto che i consumatori stavano adottando un atteggiamento prudente sia negli spirits sia nella birra, con i segmenti premium-plus che performavano peggio delle fasce inferiori.

Gli Stati Uniti sono stati uno dei mercati più colpiti dalla politica commerciale. IWSR ha affermato che dazi generalizzati e misure ritorsive hanno perturbato il business delle bevande nel 2025, con un forte calo delle esportazioni di vino e spirits statunitensi, soprattutto verso il Canada. I rivenditori canadesi hanno boicottato alcuni prodotti e li hanno rimossi dagli scaffali, mentre anche le importazioni negli Stati Uniti hanno subito un impatto.

Il mutato contesto tariffario ha creato anche problemi alla supply chain. Alcuni importatori hanno sospeso le spedizioni mentre la merce era ancora in transito, mentre altri hanno accelerato gli acquisti per fare scorte prima che le scadenze cambiassero di nuovo.

Nonostante ciò, alcuni mercati emergenti hanno offerto crescita. L’India si è distinta con volumi TBA in aumento del 4% e valore in crescita del 5%, trainati da incrementi in quasi tutte le categorie. IWSR ha affermato che i nuovi accordi commerciali con Regno Unito, Unione europea e Nuova Zelanda, insieme a un’intesa provvisoria con gli Stati Uniti, potrebbero sostenere ulteriore crescita nel Paese.

Anche altri mercati hanno registrato aumenti, tra cui Sudafrica, Thailandia, Colombia e Messico. Questi risultati hanno offerto ai brand owner alcune delle poche opportunità di espansione organica in un anno altrimenti difficile.

Gli RTD sono rimasti una delle aree più forti del mercato. La categoria è cresciuta ampiamente nelle varie regioni, con solo Cina e Germania a registrare cali di valore. Gli incrementi maggiori si sono visti in Sudafrica, Canada e Giappone, con buone performance anche in Messico e Brasile. Negli Stati Uniti il valore degli RTD è rimasto complessivamente stabile perché i cali degli hard seltzer hanno compensato la crescita di altri segmenti come i cocktail premiscelati. Anche le bevande a base vino hanno

beneficiato di vantaggi fiscali rispetto ai prodotti a base spirit.

Le bevande analcoliche hanno continuato a guadagnare terreno mentre i consumatori cercavano opzioni a basso o nullo contenuto alcolico legate ai trend salute e moderazione. I volumi della birra analcolica sono saliti dell'8% nel 2025 nonostante la categoria birra nel suo complesso sia scesa dell'1%. Gli spirits analcolici sono cresciuti del 7%, mentre le varianti di vino senza alcol hanno guadagnato terreno nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in Canada e in Francia nonostante la debolezza del mercato vinicolo più ampio.

Lodewijks ha detto che il consumo consapevole e le preoccupazioni per il benessere hanno sostenuto la crescita delle categorie analcoliche lo scorso anno, con tassi di crescita generalmente più forti rispetto a quelli delle bevande alcoliche tradizionali.

Tra le categorie internazionali degli spirits, Irish whiskey e agave sono stati rari punti luminosi. I volumi dell'Irish whiskey sono saliti del 2%, mentre l'agave è cresciuta dell'1%, nonostante entrambe abbiano registrato cali nel loro principale mercato, gli Stati Uniti. L'Irish whiskey ha guadagnato terreno in India, Giappone e Polonia. L'agave è cresciuta in Messico, Colombia e Regno Unito. In entrambi i casi, la crescita è arrivata soprattutto dalle fasce di prezzo standard e premium.

Gli spirits locali hanno avuto un ruolo importante nel definire l'andamento delle categorie. Il whisky indiano domestico ha messo a segno un altro anno solido di crescita, aumentando di 5 milioni di casse e quasi 500 milioni di dollari in valore. La performance globale del gin è stata sostenuta da prodotti locali a basso prezzo in mercati come Filippine e India.

Gli spirits nazionali come il baijiu in Cina e lo shochu in Giappone hanno continuato il loro declino strutturale dei volumi. Il baijiu ha inoltre registrato un calo più marcato del valore mentre il rallentamento economico cinese e le nuove restrizioni governative pesavano sui prodotti di fascia alta.

Il vino è rimasto complessivamente sotto pressione. I volumi dei vini fermi sono scesi del 5%, con cali significativi in Cina, Francia, Germania, Italia, Stati Uniti e Regno Unito. Tuttavia, i vini di fascia alta si sono dimostrati più resilienti rispetto a quelli più

accessibili, segnalando che alcuni consumatori hanno continuato a orientarsi verso prodotti più costosi nonostante una domanda complessivamente più debole. Anche il vino analcolico ha registrato aumenti in diversi grandi mercati grazie ai miglioramenti qualitativi resi possibili da tecnologie migliori.

IWSR ha affermato che nei propri calcoli del valore ha utilizzato un tasso di cambio fisso del 2024 per ridurre le distorsioni dovute alla volatilità del dollaro statunitense.