USA, mercato in ritirata: non si tratta di disinteresse, pesa il fattore costo

scritto da Emanuele Fiorio | 17 Aprile 2026

Il mercato degli alcolici negli Stati Uniti registra una frenata significativa nel 2025, con una contrazione dei volumi del 5%. Tra inflazione e nuove abitudini, i consumatori diventano estremamente selettivi: mentre crollano birra e vino, resistono RTD e segmento super premium. Un'analisi profonda sulle dinamiche economiche che stanno riscrivendo le regole del consumo di alcolici oltreoceano.

Il 2025 si è confermato un anno di profonda riflessione per il settore delle bevande alcoliche negli Stati Uniti. Non si tratta di un semplice disinteresse verso il brindisi, ma di una ricalibrazione forzata dalle **pressioni economiche**. Secondo i dati preliminari di **IWSR US Navigator**, il mercato ha

registrato una contrazione complessiva dei volumi del **-5% nel 2025**, un dato che riflette un consumatore sempre più attento al portafoglio e selettivo nelle proprie scelte.

Un mercato in ritirata, ma non per tutti

La flessione ha colpito in modo trasversale quasi tutte le categorie principali. Il settore del **vino** ha subito il colpo più duro con un calo del **-6%**, seguito dalla **birra (-5%)** e dai **distillati (-4%)**. Eppure, in questo scenario di segno meno, emerge la resilienza dei **Ready-to-Drink (RTD)**.

I RTD hanno limitato le perdite a un marginale **-1%**, riuscendo paradossalmente a guadagnare ulteriori quote di mercato. Se nel 2019 i RTD rappresentavano solo il 6% dei volumi totali, oggi la loro quota è salita al **13%**. A trainare questa categoria sono soprattutto le versioni a base di **spirits**, cresciute del **+14%** nell'ultimo anno grazie a un mix vincente di innovazione nei gusti e praticità.

La psicologia del consumo: il fattore costo

Perché gli statunitensi consumano meno alcol? La risposta risiede nella ricerca IWSR Bevtrac: **il costo è diventato il principale motore della moderazione.** Il **31% dei consumatori** indica le ragioni economiche come il motivo principale dietro la riduzione dei consumi.

Come sottolineato da **Marten Lodewijks**, Direttore Generale & Presidente di IWSR, non siamo di fronte a un banale "trading down" (ovvero il passaggio a prodotti più economici), quanto piuttosto a una ricerca di **senso nel valore**. I consumatori sono disposti a spendere, ma solo se il prodotto giustifica chiaramente il suo prezzo attraverso una qualità percepita superiore.

Il paradosso del super-premium

Nonostante la crisi della spesa discrezionale pesi su segmenti storici come il **Cognac**, esiste una nicchia che sfida la gravità: il segmento **super-premium**. Mentre il mercato generale arretra, questa fascia di prezzo ha registrato una crescita dei volumi del **+1%**.

Questo dato conferma una tendenza affascinante: il consumatore moderno preferisce rinunciare alla frequenza ma non alla gratificazione del lusso, a patto che sia "meritato".

Parallelamente, si nota un discreto successo per la **birra analcolica** e alcune categorie di spirits emergenti, che continuano a performare bene pur partendo da una base di mercato ridotta.

Risultati allineati alle previsioni

Nonostante le turbolenze, il mercato si è comportato in modo estremamente coerente con le aspettative degli analisti. I risultati finali del 2025 si sono discostati solo dello **0,3%** rispetto alle previsioni della *Global Forecast Suite* di IWSR.

Segmenti come la **vodka** e il **whisky canadese** hanno continuato il loro declino strutturale, scontando una cronica mancanza di innovazione. Al contrario, la capacità dell'industria di adattarsi alle nuove esigenze di "convenienza e sapore" sarà la chiave per navigare in un 2026 che si preannuncia altrettanto sfidante.

Punti chiave:

1. Il volume totale del mercato statunitense degli alcolici ha subito una **contrazione del 5% nel 2025** a causa della riduzione della spesa discrezionale.

2. Il **costo elevato** è diventato il principale fattore di moderazione per il 31% dei consumatori, superando le motivazioni legate alla salute.
3. I volumi di **vino e birra sono calati rispettivamente del 6% e del 5%**, riflettendo una sofferenza strutturale delle categorie tradizionali.
4. Il segmento **super-premium è cresciuto dell’1%**, segnalando che i consumatori preferiscono la qualità elevata quando il prezzo è percepito come giustificato.
5. Gli **RTD a base di spirits** hanno registrato una crescita del 14%, portando la quota di mercato totale della categoria al 13% contro il 6% del 2019.