

Il mercato globale delle bevande alcoliche si è contratto nel 2025

scritto da Roberto Serra | 17 Aprile 2026



Il calo è trainato dagli Stati Uniti, mentre mercati come il Sudafrica registrano una crescita a doppia cifra.

I dati che arrivano dai principali osservatori di mercato confermano una tendenza strutturale: [l'analisi IWSR](#) ha rivelato che lo scorso anno il volume totale delle bevande alcoliche (TBA) in 22 mercati chiave è diminuito del 2%. Ancora più significativo è il calo del valore, sceso del 4% nel 2025, **un segnale che costringe produttori, distributori e retailer a rivedere rapidamente le proprie strategie** in un panorama economico volatile. Questo dato, pubblicato nei primi

giorni di aprile, non è un caso isolato ma il culmine di un trend negativo che si è consolidato nel tempo, delineando uno scenario in cui la crescita non è più data per scontata.

Il dato che fa riflettere

Il calo del 2% in volume e del 4% in valore nel 2025 rappresenta un'accelerazione di una tendenza già in atto. Già nel 2024, stando ai [dati preliminari IWSR](#), i volumi totali nei primi 20 mercati mondiali erano diminuiti dell'1% rispetto al 2023. Questo significa che, nel complesso, i consumi di bevande alcoliche sono oggi inferiori del 2% rispetto ai livelli pre-pandemia del 2019, un arretramento che cancella gli effetti rimbalzo post-Covid. Parallelamente, un [rapporto Wine Intelligence](#) definisce questa fase come una perdita di slancio della premiumizzazione, il motore di valore che per anni aveva sostenuto il settore nonostante volumi stagnanti. La contrazione è quindi duplice: meno litri venduti e, soprattutto, meno spesa media per ogni litro.

Il denaro si sposta

Il declino globale, tuttavia, non è uniforme. Al contrario, nasconde divergenze drammatiche tra mercati in caduta libera e altri in forte espansione. L'esempio più lampante viene dal confronto tra le due maggiori economie mondiali del vino e degli spiriti. [Secondo le previsioni IWSR](#), gli Stati Uniti hanno registrato nel 2025 un calo del 5% in volume e del 4% in valore, confermandosi come **un epicentro della crisi**. Questo peggioramento segue un 2023 già storico per negatività, il primo anno in quasi tre decenni a registrare un calo in tutte le principali categorie alcoliche. Le cause sono note: inflazione, difficoltà economiche dei consumatori, una maggiore attenzione alla moderazione e scorte commerciali squilibrate che hanno portato a un calo complessivo del 3% nei volumi TBA.

All'estremo opposto, mercati emergenti stanno mostrando una

resilienza e una dinamicità inattese. Il Sudafrica, nello stesso periodo 2024-2025, ha visto aumentare il volume delle bevande alcoliche del 4% e il loro valore addirittura del 12%. Questo doppio-digitale nella crescita di valore indica non solo un consumo in salute, ma anche una propensione a spendere di più, un fenomeno diametralmente opposto a quello in atto in Occidente. Il denaro, quindi, non scompare semplicemente: si sposta geograficamente, seguendo dinamiche macroeconomiche e demografiche differenti.

Vincitori e vinti nella corsa al valore

All'interno di questo quadro complesso, le performance delle diverse categorie di prodotto disegnano una mappa chiara di chi sta cavalcando l'innovazione e chi, invece, arretra. Il grande vincitore, in termini di trend, rimane **la categoria delle bevande pronte da bere (RTD)**. Nel biennio 2024-2025, le RTD hanno registrato una crescita del volume del 2% e del valore del 4%, continuando a guadagnare quote di mercato nonostante il contesto negativo. Questa categoria, che parla il linguaggio della convenienza, della moderazione nelle dosi e della sperimentazione di nuovi gusti, risulta sempre più centrale negli assortimenti.

Sul fronte opposto, il vino tradizionale (escluse le RTD a base vino) sta vivendo una delle fasi più difficili. Un [report NielsenIQ](#) relativo alla prima metà del 2025 negli USA fotografa un settore in forte affanno: le vendite di vino sono diminuite del 5,9% in valore e del 6,7% in volume. Questo calo è superiore alla media del settore delle bevande alcoliche nel suo insieme, che nella stessa finestra temporale ha segnato un -3% in valore. Il dato è emblematico di una crisi di appeal verso una nuova generazione di consumatori e di una difficoltà a competere sulla percezione di valore.

La sfida per gli operatori del vino, quindi, si fa duplice. Da un lato, devono contrastare un declino strutturale della loro categoria core, **il vino imbottigliato tradizionale**, lavorando

su comunicazione, accessibilità e esperienza. Dall'altro, non possono ignorare il treno in corsa delle RTD, che rappresentano sia una minaccia in termini di spostamento di budget, sia un'opportunità di innovazione di prodotto. Allo stesso modo, la geografia del consumo impone scelte strategiche: insistere su mercati maturi ma stagnanti come gli Stati Uniti richiede strategie difensive di ottimizzazione dei costi e di fidelizzazione della clientela anziana, mentre investire in mercati in crescita come il Sudafrica promette maggiori ritorni ma anche rischi e costi di ingresso differenti.

Per chi lavora nel mondo del vino e delle bevande alcoliche, la sfida dei prossimi anni non sarà semplicemente resistere alla contrazione generale, ma sviluppare l'acume per individuare dove si sta concentrando il valore futuro. Che si tratti della categoria dinamica delle RTD, dei mercati emergenti africani o sudamericani, o di nuove modalità di consumo più informali, l'adattamento a un panorama che cambia velocemente non è più un'opzione, ma una necessità per la sopravvivenza. I dati del 2025 suonano come un campanello d'allarme: il business as usual non è più praticabile.