



L'effetto Brexit sull'agroalimentare italiano

Con l'uscita dalla UE, la politica commerciale del Regno Unito sarà sottoposta a rinegoziazione. Da un lato, le imprese britanniche non potranno più beneficiare del libero accesso ai mercati europei, dall'altro, il Regno Unito dovrà presumibilmente innalzare le barriere tariffarie verso gli ex partner e ciò riguarderà anche le imprese agroalimentari italiane. Il mercato agroalimentare del Regno Unito rappresenta per l'Italia un giro d'affari di **3,2 miliardi di euro**, con una crescita del **9%** nel 2015. Per la prima volta da 40 anni, le imprese italiane potrebbero trovarsi per un certo tempo ad affrontare dazi sul mercato britannico, in linea con quanto fanno oggi gli esportatori giapponesi o statunitensi; eventualità questa che si tradurrebbe in prezzi meno competitivi o in una riduzione dei margini per le imprese esportatrici. A ciò si deve aggiungere anche l'effetto svalutazione, in grado, da un lato, di rallentare le importazioni inglesi e, dall'altro, di rendere in generale i prodotti britannici più competitivi sui mercati internazionali presidiati anche dall'Italia (Australia, Canada, Arabia Saudita e Stati Uniti) sebbene i prodotti di origine italiana godano di una distintività rilevante rispetto a quelli britannici.

Secondo le previsioni sviluppate dalla SACE, basate su uno scenario macroeconomico proposto dalla Oxford Economics, l'uscita del Regno Unito dalla UE potrebbe comportare nel 2017 una contrazione delle esportazioni italiane d'oltremarica di entità compresa tra il -3% e il -7%. Tuttavia, l'export agroalimentare italiano verso il mercato britannico non dovrebbe accusare flessioni. Sempre secondo le previsioni SACE, sia che si fosse verificato lo scenario "NO BREXIT" che in quello "BREXIT, il *food and beverage Made in Italy* dovrebbe crescere del 7% nel 2016 e di circa il 5,5% nel 2017, in entrambi i casi.

Il Regno Unito rappresenta il quarto mercato di sbocco (dopo Germania, Francia, Stati Uniti) dell'export agroalimentare italiano. In modo speculare, l'Italia si è posizionata all'ottavo posto tra i clienti del mercato britannico con una spesa di oltre 650 milioni di euro. Il saldo 2015 dell'interscambio agroalimentare col Regno Unito, è stato pari a un attivo di 2,6 miliardi (+88% sul 2014).

Le principali voci dell'export del settore nel Regno Unito (2015, in valore) sono, nell'ordine: **Vino e Mosti** (23% del totale); **Ortofrutta fresca e trasformata** (22%), **Cereali, Riso e derivato** (18%), **Animali e Carni** (7%), **Lattiero-Caseari** (6%).

I primi tre paesi da cui il Regno Unito importa maggiormente prodotti agroalimentari sono i Paesi Bassi, l'Irlanda e la Francia, cui corrisponde una quota di mercato in valore, pari, rispettivamente, al 14%, al 10% e 10%. Sul totale dell'import agroalimentare britannico, l'Italia intercetta una quota pari al 6% in valore.

Rispetto al 2010, le importazioni complessive di prodotti alimentari del Regno Unito sono aumentate del 36%, a fronte di un +41% messo a segno dall'Italia che, quindi, fa segnare una dinamica più significativa.

Agroalimentare	Quote di mercato (2015)	Variazione % 2015/2010
Totale Import UK	100%	36%
Paesi Bassi	14%	35%
Irlanda	10%	52%
Francia	10%	26%
Germania	9%	41%
Spagna	6%	52%
Italia	6%	41%

Fonte: Elaborazioni ISMEA su dati IHS-Gta

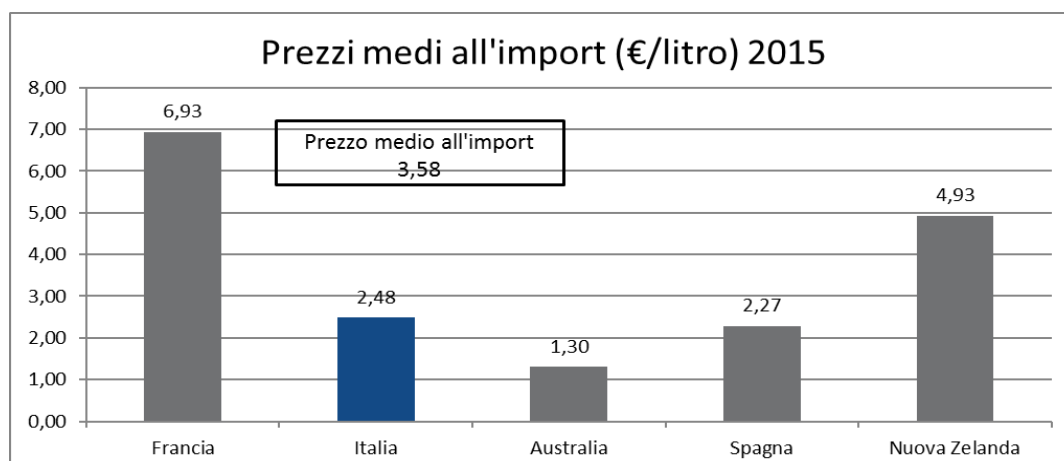
Posizionamento dell'Italia sul mercato britannico per i prodotti agroalimentari importati (2015)

Comparto	Posizione	Quota in valore (%)	Valore (000 euro)	Var.% 15/14
Vino e mosti	2°	19,1%	748.971	10,8%
Ortofrutta trasformata	2°	69,9%	451.406	14,2%
Pasta	1°	60,9%	313.173	14,9%
Formaggi e latticini	4°	10,9%	189.708	1,7%
Preparazioni suine e salumi	6°	8,6%	143.410	8,3%

Fonte: Elaborazioni ISMEA su dati IHS-Gta

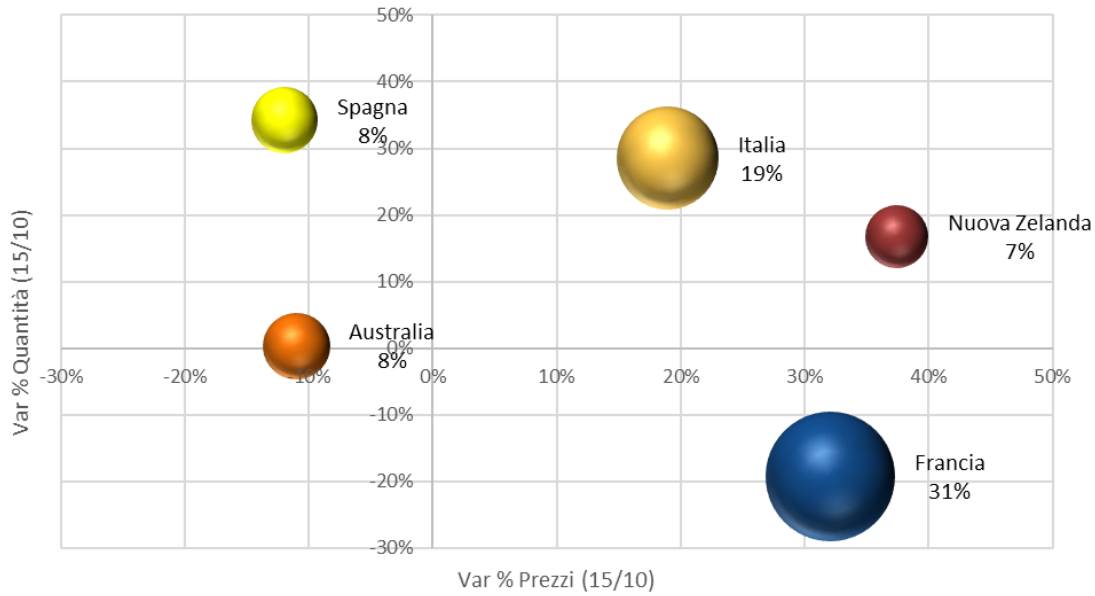
Vino e Mosti

Nel 2015 la Gran Bretagna ha importato vino e mosti dall'Italia per un valore di 748 milioni di euro, cui corrisponde una quota di mercato del 19%. In termini di valore, l'Italia è seconda alla Francia, i cui prezzi medi risultano tradizionalmente più elevati. In termini di quantità, invece, è l'Italia che risulta il primo fornitore del Regno Unito, con gli oltre 3 milioni di ettolitri esportati nel 2015: verso questo paese, infatti, le esportazioni italiane di vino e mosti sono cresciute del 28% rispetto al 2010, trainate dal Prosecco.



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

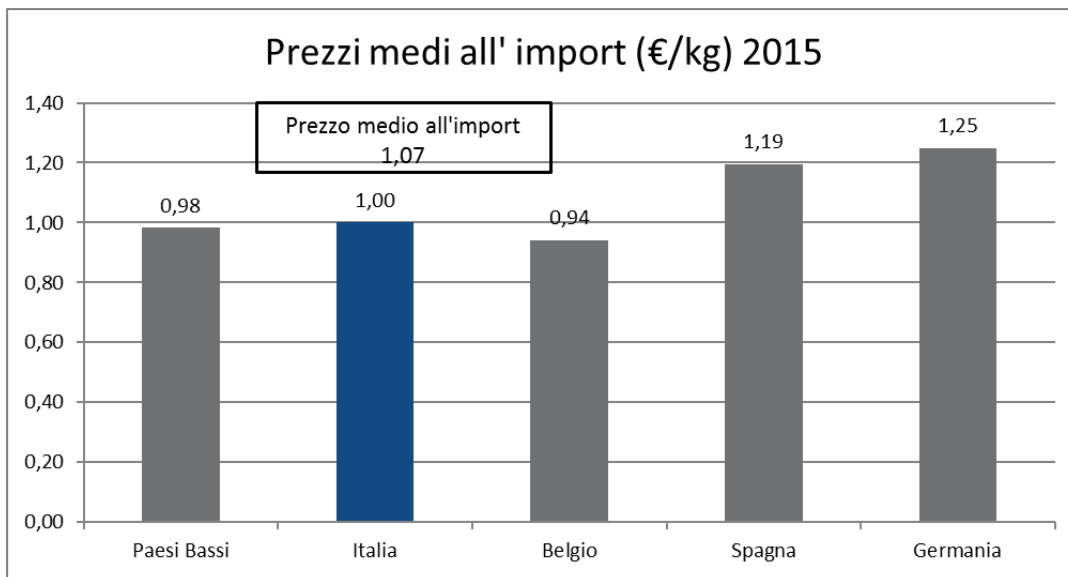
Vini e mosti: i principali competitors dell'Italia nel mercato britannico (2010-2015)



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

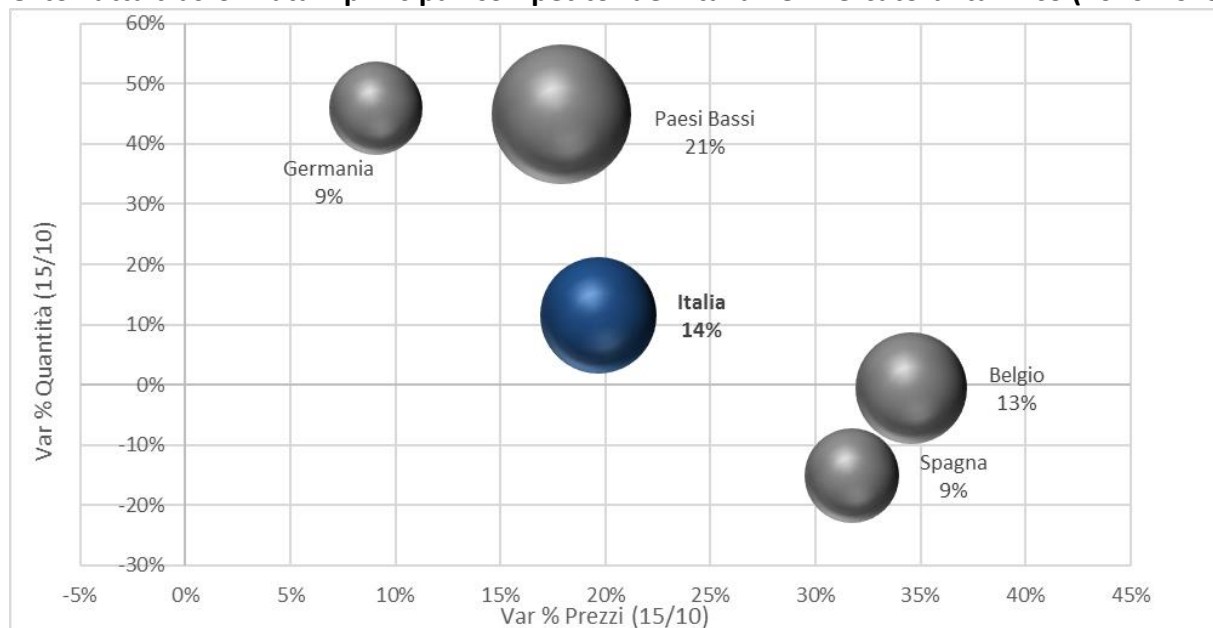
Ortofrutta fresca e trasformata

Dopo i Paesi Bassi, l'Italia è il secondo esportatore verso il Regno Unito di questi prodotti, sia in termini di valore che di quantità (lievemente aumentata rispetto al 2010). La quota di mercato è del 14%, corrispondente a 645 milioni di euro di esportazioni.



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

Ortofrutta trasformata: i principali competitor dell'Italia nel mercato britannico (2010-2015)

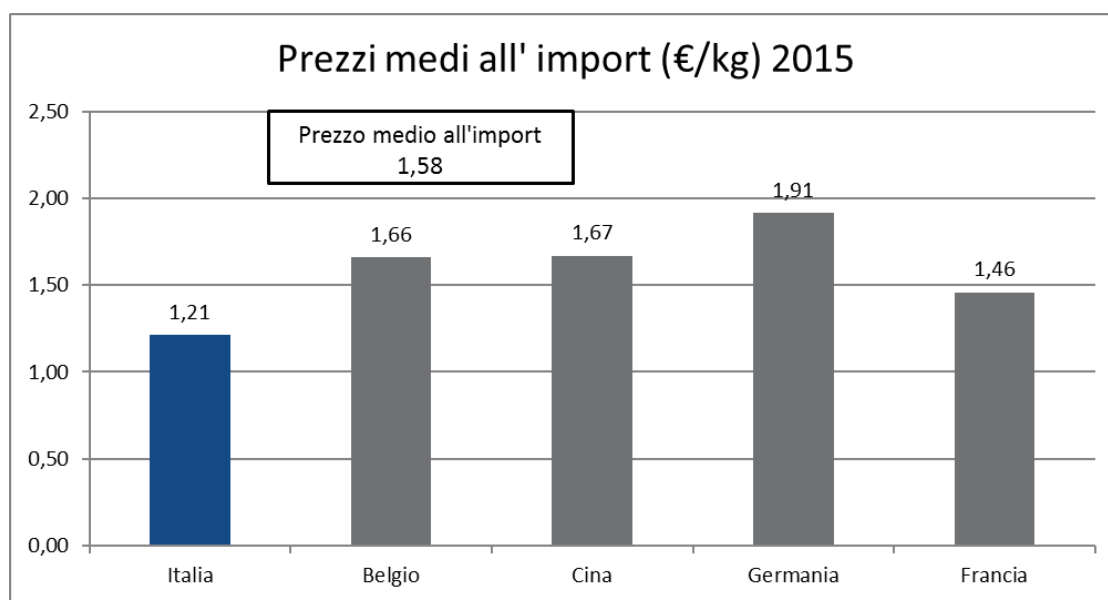


Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

Pasta

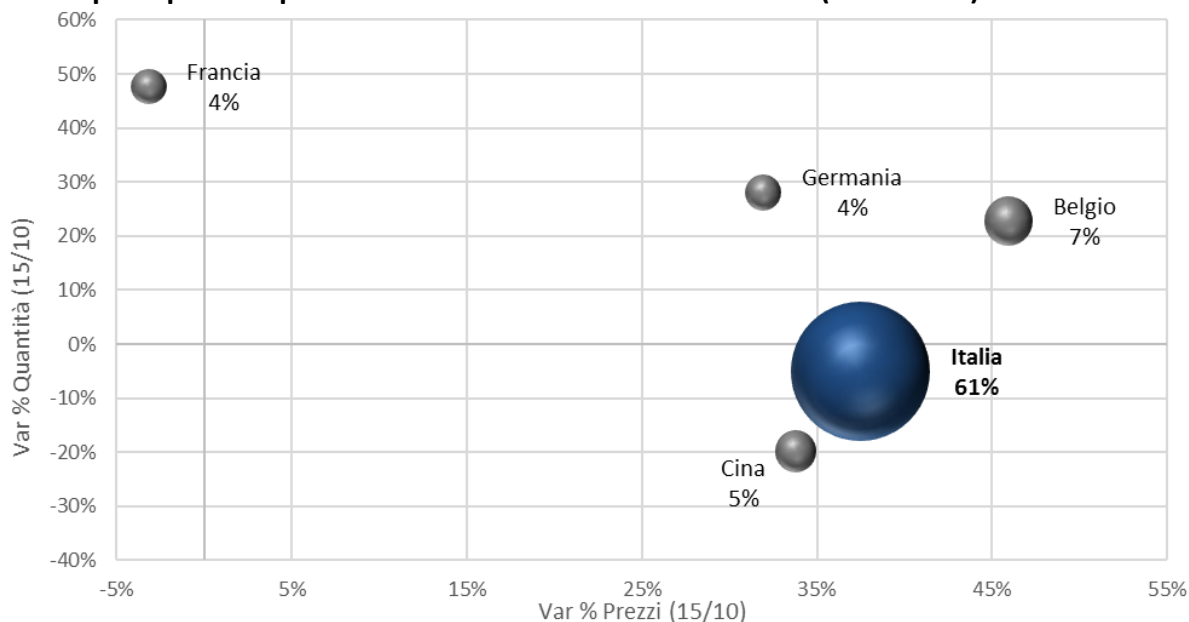
L'Italia è il primo esportatore verso il Regno Unito di paste alimentari, sia in termini di valore che di quantità (nonostante la lieve diminuzione dei volumi rispetto al 2010).

Nel 2015, il valore delle paste alimentari esportate dall'Italia verso il Regno Unito risulta pari a 313 milioni di euro, cui corrisponde una quota di mercato del 61%.



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

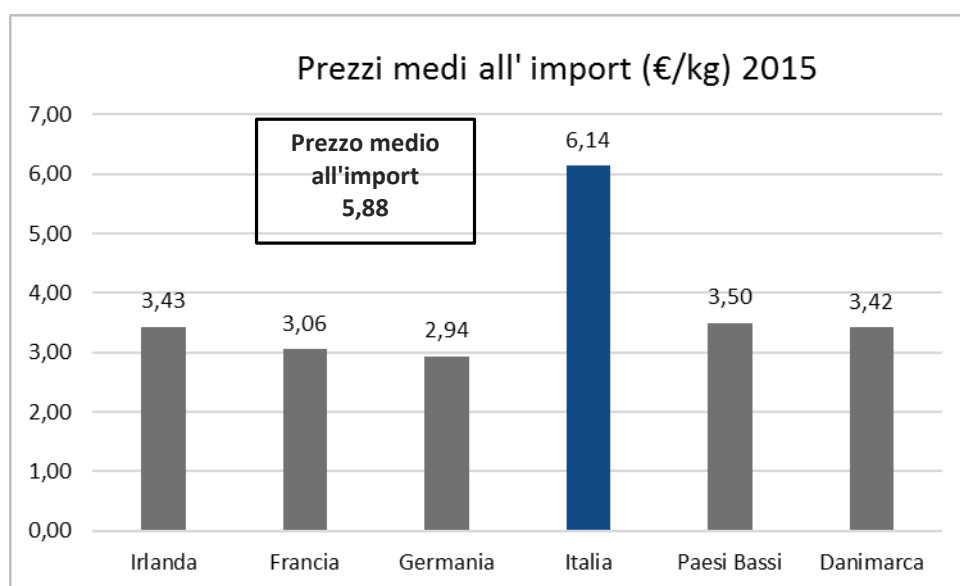
Pasta: i principali competitor dell'Italia nel mercato britannico (2010-2015)



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

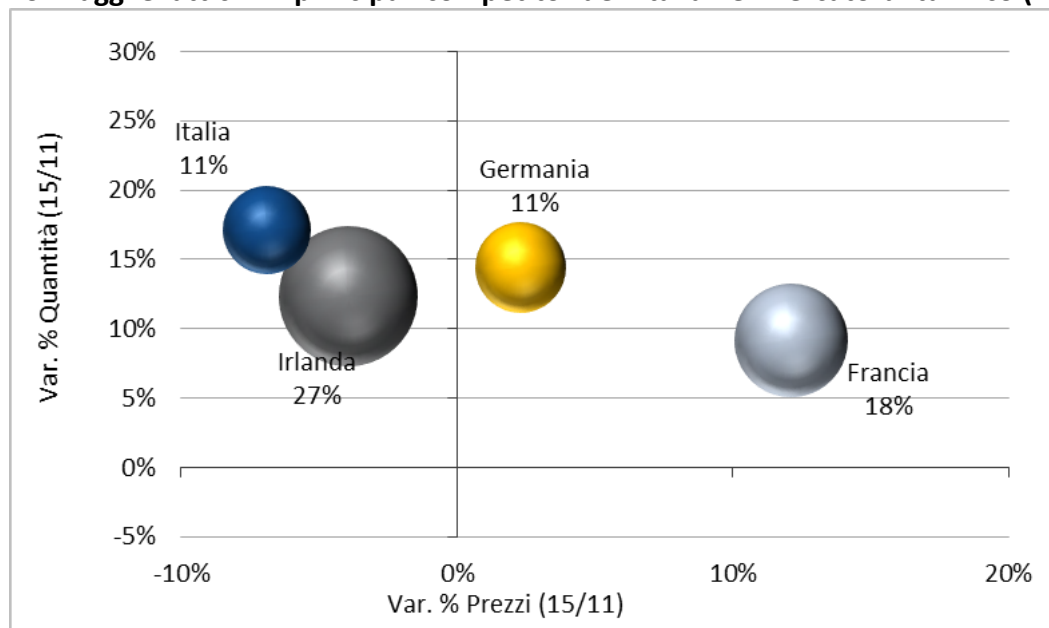
Formaggi e latticini

Relativamente alla categoria dei formaggi e latticini, l'Italia rappresenta il quarto fornitore del Regno Unito, con una quota di mercato dell'11% in valore. Nel 2015 l'Italia ha esportato nel Regno Unito circa 31 mila tonnellate di formaggi, per un valore complessivo di 200 milioni di euro. Il ruolo competitivo dell'Italia nel mercato britannico non si gioca sul prezzo medio, bensì sul livello qualitativo dei prodotti esportati. Infatti, il 55% degli acquisti britannici in valore dall'Italia è rappresentato da formaggi a medio-alta stagionatura, molti dei quali a denominazione di origine, caratterizzati da un prezzo medio più elevato rispetto agli altri competitor. I formaggi freschi rappresentano la categoria più esportata in volume, ma i maggiori introiti (fatta eccezione per l'ultimo anno) derivano da Grana Padano e Parmigiano Reggiano.



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

Formaggi e latticini: i principali competitor dell'Italia nel mercato britannico (2011-2015)



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-Gta

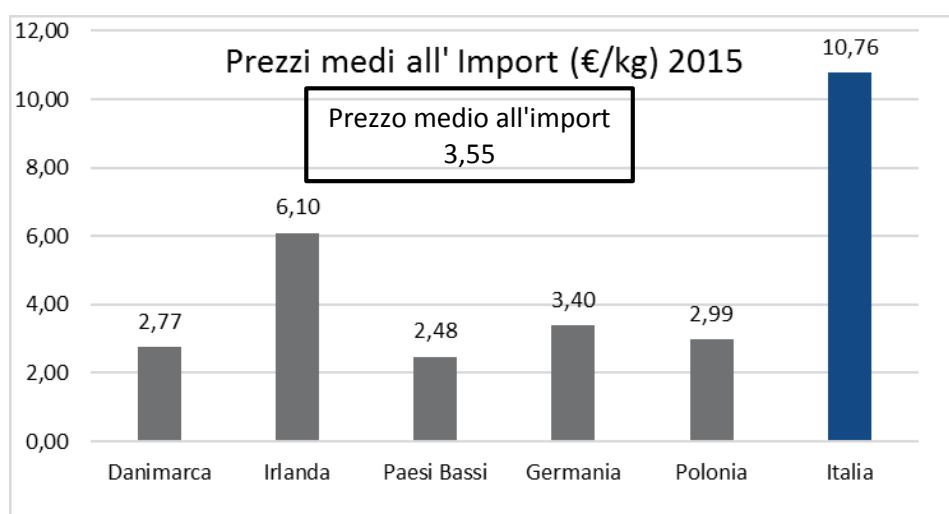
Preparazioni e salumi

Il Regno Unito è il primo importatore mondiale di preparazioni e salumi.

Per questo segmento, l'Italia rappresenta il sesto mercato di approvvigionamento in valore, con una quota di mercato dell'8,6%, preceduta da Irlanda (21,6%), Danimarca (18,4%), Germania (18,2%), Paesi Bassi (13,5%), Polonia (9%).

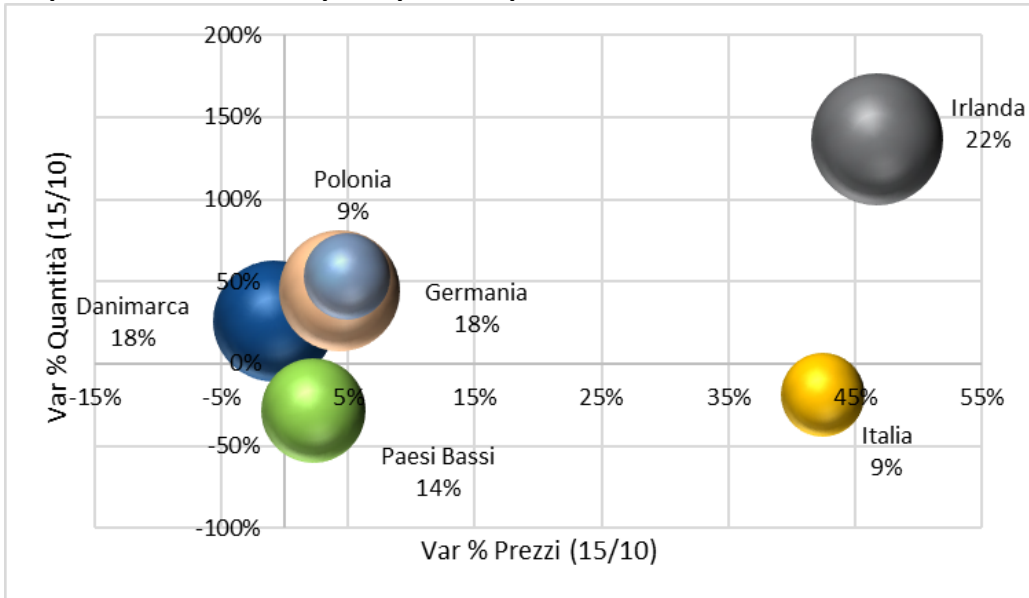
Nel 2015 l'Italia ha esportato nel Regno Unito circa 13 mila tonnellate di salumi e altri preparazioni a base di carni, per un valore di 143 milioni di euro. Il ruolo competitivo dell'Italia nel mercato britannico non si gioca tanto sul prezzo medio, quanto sul livello qualitativo dei prodotti esportati.

Infatti, i salumi a lunga stagionatura, molti dei quali a denominazione di origine, sono contrassegnati da un prezzo medio più elevato rispetto ai prodotti degli altri competitor.



Fonte: Elaborazione Ismea su dati IHS-Gta

Preparazioni e salumi: i principali competitor dell'Italia nel mercato britannico (2010-2015)



Fonte: Elaborazione Ismea su dati IHS-Gta