



mercati internazionali



Inghilterra, incognita Brexit nel mercato agroalimentare UK

*L'analisi di un mercato di destinazione strategico
per l'Italia, sesto fornitore agroalimentare*

a cura di Agenzia ICE Londra

Nel 2019 il settore agroalimentare del Regno Unito era costituito per il 55% da prodotti di origine domestica (produzione UK meno esportazioni). I principali fornitori sono stati i Paesi UE (26%), seguiti da Africa, Asia, nord e sud America, che hanno fornito ciascuno il 4%.

Le principali categorie in valore (a prezzi 2019) erano rappresentate dai prodotti ortofrutticoli, carni e derivati e dalle bevande. Nel 2019 il valore delle importazioni era maggiore delle esportazioni in tutte le principali categorie di cibo, con eccezione delle bevande che hanno invece avuto un surplus commerciale di 1,18 miliardi di sterline;

questo dovuto principalmente alle esportazioni di Scotch Whisky.

Le bevande rappresentavano la principale voce di export per un valore di 7,9 miliardi di sterline nel 2019, un incremento del 3% rispetto al 2018.

I cereali costituivano il secondo settore di esportazione con un valore di 2,4 miliardi di sterline, seguito da carne, pesce, lattiero-caseari a circa 2 miliardi ciascuno. Frutta e verdura delineavano il più grande deficit commerciale. Le importazioni in questo settore erano pari a 11,5 miliardi di sterline, mentre le esportazioni erano di 1,3 miliardi con un trade gap di 10,2 miliardi di sterline.

ITTA®

ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane



REGNO UNITO
agroalimentare e bevande

2,9 Mld £

*Import da Italia prodotti
agroalimentari e bevande 2019*

6,65%

Quota di mercato Italia 2019

6° fornitore

Ranking Italia Paesi fornitori



**IL PRODOTTO
ITALIANO IN
INGHILTERRA**

Nel 2019 l'Italia occupava il sesto posto in valore come fornitore di prodotti agroalimentari e bevande dopo Olanda, Germania, Francia, Irlanda e Spagna con 2,9 miliardi di sterline, una quota di mercato del 6,65% e un incremento del +5,96% rispetto al 2018. Per quanto riguarda le quantità, l'Italia occupava il settimo posto dopo Olanda, Francia, Spagna, Irlanda, Germania e Belgio con quasi 2 milioni di tonnellate, una quota di mercato del 6,16% e un aumento del +8,79% rispetto al 2018.

Durante i primi 10 mesi del 2020

L'Italia ha continuato a occupare in valore il sesto posto dopo Olanda, Germania, Irlanda, Francia e Spagna, con una quota di mercato del 6,81%, con 2,4 miliardi di sterline che rappresentano una diminuzione del -0,49% rispetto allo stesso periodo del 2019.

Anche per quanto riguarda le quantità durante i primi dieci mesi del 2020 l'Italia si è posizionata al sesto posto dopo Olanda, Francia, Spagna, Irlanda e Germania con una quota di mercato del 6,86% e 1,75 milioni di tonnellate. Al contrario dei valori le quantità sono aumentate del +7,12% durante i primi dieci mesi del 2020 rispetto allo stesso periodo del 2019. Il 22,50% del valore delle nostre esportazioni agroalimentari verso il Regno Unito è rappresentato dal vino. Di seguito altri prodotti importanti per le nostre esportazioni verso il Regno Unito.



PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE IMPORTATI DALL'ITALIA NEL 2020

Analizzando i dati riguardanti le esportazioni mensili di prodotti alimentari e bevande dall'Italia verso il Regno Unito si nota come le esportazioni siano aumentate considerabilmente da aprile ad agosto. Aprile è il mese che ha registrato il maggior incremento dovuto al fatto che a causa del lockdown di marzo i consumatori hanno fatto scorta di generi di prima necessità a lunga conservazione, quali pasta e conserve vegetali.



VINO

Francia e Italia sono stati i due principali fornitori di vino del Regno Unito nel 2019 e hanno continuato a mantenere la loro posizione durante i primi 9 mesi del 2020. Il valore totale del vino importato dai 5 principali fornitori del Regno Unito (Francia, Italia, Nuova Zelanda, Australia e Spagna) è stato nel 2019 di 2,4 miliardi di sterline di cui 1 miliardo dalla Francia e 654 milioni dall'Italia.

Nel 2019 la Francia ha registrato un incremento del 14,10% rispetto al 2018 mentre l'Italia ha registrato una diminuzione del -1,21% in valore.

Durante i primi 9 mesi del 2020 i principali 5 fornitori del Regno Unito sono stati: Francia, Italia, Australia, Nuova Zelanda e Cile per un valore di 1,24 miliardi di sterline di cui 443 milioni dalla Francia e 242 milioni dall'Italia.

Durante i primi 9 mesi del 2020 sia la Francia che l'Italia hanno registrato un calo delle importazioni rispettivamente del -9% e del -5,88% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In questo periodo i vini provenienti dalla UE sono calati del -6,39% rispetto ai primi 9 mesi del 2019 mentre le importazioni di vini da Paesi terzi sono aumentate del +9,33%. Questo fenomeno è dovuto al fatto che i vini francesi e italiani sono venduti molto bene nel settore on-trade (ristorazione) ed a causa del lock-down con i locali pubblici chiusi hanno sofferto nelle vendite.



SISTEMA DISTRIBUTIVO

La maggior parte delle procedure d'acquisto dei prodotti agroalimentari viene gestita dalle sedi centrali dei grossisti, delle catene di negozi e delle associazioni costituite volontariamente fra i dettaglianti indipendenti. La centralizzazione degli acquisti favorisce naturalmente i fornitori



BREXIT: norme nuove per gli scambi commerciali con il Regno Unito

In aiuto per gli scambi commerciali con il Regno Unito è stato disposto dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri l'Help Desk Brexit, che opera in collaborazione con l'Ambasciata italiana a Londra e in raccordo con la Task Force di Palazzo Chigi, Ministero dello Sviluppo Economico e Agenzia delle Dogane. A oggi il Desk Brexit ha ricevuto più di 600 richieste di assistenza relative alle nuove procedure doganali da espletare, ai risvolti in materia di IVA e rimborsi, alle clausole Incoterms da adottarsi, fino alle nuove norme per le etichettature dei prodotti. Il timore che sembra diffondersi è relativo alla esiguità delle referenze a scaffale e alla scarsa disponibilità nel breve periodo di prodotti italiani agroalimentari. Le aziende europee, in particolare le PMI, abituate alla fluidità delle operazioni intracomunitarie si trovano oggi a fronteggiare un sistema diverso ed articolato. La "facilità" degli scambi commerciali a cui ci eravamo abituati sarà purtroppo solo un lontano ricordo per tutti coloro che vorranno intrattenere scambi commerciali con il Regno Unito. Il dato che desta maggiore preoccupazione è l'aumento dei prezzi per il consumatore finale o, nel caso di B2B, per le aziende UK clienti di aziende europee. Pur essendo intercorso l'Accordo di libero scambio e, quindi, avendo scampato il pericolo dei dazi all'importazione, restano comunque le spese inerenti agli oneri di dogana, ai transiti, alle soste delle merci, ai ritardi nelle consegne causati dall'implementazione del nuovo regime doganale, aspetti che lasciano ipotizzare un rialzo dei prezzi e quindi un fenomeno inflattivo. Ma quanto tempo occorre perché questo fenomeno si verifichi è difficile prevederlo. Le merci già acquistate ed entrate in libera pratica in territorio britannico e stoccate in attesa di destinazione finale non dovrebbero subire alcuna variazione, che riguarderà invece tutti i beni introdotti dal 1 gennaio 2021.

ISCRIVITI QUI ALLA
NEWSLETTER PER
RIMANERE SEMPRE
AGGIORNATO SULLE
ULTIME NOVITÀ IN
TEMA DI BREXIT



Presso l'ufficio ICE di Londra è attivo l'Help Desk Brexit - brexit@ice.it - che fornisce assistenza gratuita a tutte le imprese che necessitano di informazioni o chiarimenti sull'argomento. Iscrivendosi alla newsletter è possibile partecipare a webinar e altri eventi digitali sul tema

di dimensioni medio-grandi, in grado di assicurare grandi volumi di produzione su tutto il territorio dello stato, e penalizza le aziende più piccole nelle trattative con i grandi gruppi che controllano quote elevate di mercato. Le piccole e medie imprese riescono ad aumentare il proprio potere contrattuale nei confronti della GDO solo quando si dedicano a prodotti di nicchia di alta qualità. In virtù dei grossi volumi di merce intermediati, i grandi gruppi riescono a ottenere modalità di pagamento, sconti e contratti di co-produzione improponibili per il resto della filiera distributiva e dispongono di propri uffici acquisti nei principali Paesi per ridurre i costi di approvvigionamento. Anche nel Regno Unito, i grossisti di limitate dimensioni e le piccole reti di punti vendita indipendenti si associano per creare catene volontarie e gruppi di acquisto, che permettono loro di operare con procedure centralizzate per gli acquisti e di coordinare le attività promozionali.

 **GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA**

La spesa complessiva delle famiglie britanniche in prodotti alimentari di largo consumo si rivolge in primo luogo a Tesco, Sainsbury's, Asda e WM Morrison – i cosiddetti “Big Four” – che rappresentano da soli il 66% del mercato della distribuzione alimentare. Tesco controlla il 26,6% dell'intero mercato. Il primato di Tesco risale alla seconda metà degli anni Novanta. Sainsbury's, all'epoca leader del mercato, che nel 2015 era al terzo posto, superato – seppur di poco – da Asda, società controllata dal gruppo statunitense Wal-Mart, il leader mondiale della grande distribuzione organizzata, si posiziona adesso al secondo posto con una quota di mercato del 14,90%. Asda è al terzo posto con una quota del 14,30%. Al quarto posto troviamo WM Morrison, il gruppo nato dalla fusione di Morrison con Safeway, con una quota di mercato del 10,20%. A ridosso dei Big Four si poneva fino alla fine del 2016 Cooperative Food, ma dal 2017 è stato superato dal discount Aldi che ha raggiunto una quota del 7,9% contro il 7,10% della quota di mercato della Cooperative Food. A completare il panorama delle principali catene di supermercati nel Regno Unito stanno da una parte i discount (Aldi, Lidl, Netto ed altri gruppi minori), dall'altra le catene rivolte un pubblico di profilo elevato e diffuse soprattutto nel sud-est dell'Inghilterra (l'area più ricca del Paese), la più importante delle quali è Waitrose con una quota di mercato del 4,70%. È da notare anche la crescita del dettagliante on-line OCADO che detiene una quota di mercato dell'1,80%. Inoltre OCADO ha registrato la maggior crescita nelle loro vendite per passare da 373 milioni di sterline durante le 12 settimane fino all'11 agosto 2019 a 542 milioni per le 12 settimane fino al 9 agosto 2020, un incremento del 45,5%

