Ardenghi, mercato UK: ridurre costi Brexit? La soluzione è aggregarsi

scritto da Redazione Wine Meridian | 2 Gennaio 2023



Il Regno Unito rappresenta un **mercato chiave per i vini italiani ed in particolare per il Prosecco** che, secondo l'Osservatorio UIV, vale ormai oltre i **2/3 dei volumi di spumanti importati in UK da tutto il mondo.**

Secondo i dati Istat relativi ai **primi 9 mesi di quest'anno**, nonostante le difficoltà legate alla Brexit ed una recessione incombente – attestata dagli ultimi dati del PIL che si è ridotto dello 0,3% nel terzo trimestre 2022 – l'**export di vino italiano nel Regno Unito ha continuato a crescere a doppia cifra (+14,9% sul 2021)** ed ha raggiunto i 582 milioni di euro.

Per approfondire e avere dei riscontri diretti e concreti rispetto a questo *key market* di primaria importanza, **abbiamo intervistato Debora Bonora, Export Manager di Ardenghi.**

Con l’uscita del Regno Unito dall’UE qual è l’impatto che hai registrato sul mercato del vino?

Con l’uscita del Regno Unito dall’UE, il primissimo problema che si incontra è sicuramente un **problema burocratico.**
La documentazione richiesta da parte degli importatori è diversa e più dettagliata, ma **sono gli importatori stessi che hanno i problemi più grandi a gestire questa “nuova “ documentazione.**

L’appartenenza all’Europa garantiva flussi economici e di materie più dinamici, ma a causa della velocità di uscita del Regno Unito dall’Unione Europea, gli importatori si sono trovati a gestire gli stessi flussi di beni dovendo preparare una **documentazione e una burocrazia obsoleta** (datata anni ‘70)

Le tempistiche di trasporto e di sdoganamento hanno subito ritardi mostruosi, almeno per ora. I controlli sono one to one, non random come prima.
Tutto questo da molti importatori viene definito “suicidio commerciale”.

Il Regno Unito rimane il mercato internazionale più interessato al Prosecco, quali sono le ragioni, a tuo parere, di questo successo?

Il Prosecco vive da anni un grande successo sul mercato UK. Sicuramente **molto è stato fatto dal Consorzio del Prosecco** che è uno dei consorzi più dinamici tra i big.

Il prezzo export rimane, anche nel mondo Prosecco, una variabile imprescindibile; **gli aumenti di prezzi delle materie prime da una parte e il problema della documentazione dall’altra hanno messo in ginocchio i piccoli produttori e i piccoli importatori** che non sono più in grado di esportare/importare.
L’unica soluzione per ovviare in parte a questi problemi è l’aggregazione tra aziende per ridurre i costi di sdoganamento e di trasporto.

Dialogando con gli importatori, (piccoli/medi), mi hanno confessato che, nel breve periodo, anche su questo segmento si potranno vedere delle ripercussioni causate da Brexit.

Il Regno Unito spesso viene considerato un mercato importante per il vino ma al tempo stesso difficile sul fronte del riconoscimento del valore. Quali sono le strategie migliori a tuo parere per valorizzare meglio il Prosecco su questo mercato così rilevante?

I fondi **OCM offrono sicuramente un aiuto per fronteggiare tutte queste problematiche** grazie al fatto che almeno parte del costo della promozione, può essere assorbita dai fondi europei.
Si spera che nel futuro le dinamiche di importazione diventino più flessibili.