

Brexit e Covid-19: la doppia sfida per il vino nel Regno Unito

scritto da Astrid Panizza | 8 Febbraio 2021



Affrontare il Covid-19 continua ad essere una sfida non indifferente per tutti noi, ma il Regno Unito ha dovuto confrontarsi nello stesso momento con questo problema e quello dell'uscita dall'Unione Europea.

Miles Beale, amministratore delegato della Wine & Spirits Trade Association, in un'intervista a The Buyer, afferma che durante il periodo di Natale, a causa dell'annuncio del Governo di un'ulteriore mossa verso l'uscita dall'Unione Europea, lui e il suo team si sono ritrovati senza sapere come muoversi velocemente per quanto riguarda il commercio internazionale di vini e spirits da e per l'UK.

Il WSTA, fortunatamente, è riuscito a realizzare l'obiettivo

più importante, ovvero quello di rimuovere dall'accordo la convenzione VI-1, che avrebbe implicato dazi sui vini importati dall'Unione Europea nel Regno Unito. Il potenziale impatto che avrebbe causato l'applicazione di questa convenzione sarebbe stato di 70 milioni di sterline solo durante il primo anno di applicazione. "É stato quindi un sollievo riuscire a raggiungere questo traguardo – ammette Beale – ma non è finita qui. La convenzione VI-1, infatti, rimarrà valida per i vini importati dai Paesi che si trovano fuori dall'Unione Europea".

Dopo oltre quattro anni e mezzo di dibattiti continui intorno alla Brexit, Beale ammette che un accordo fatto è sempre una conquista rispetto a un no deal. "Se lo paragoniamo a quello che avremmo potuto sperare tre o quattro anni fa, è probabilmente piuttosto deludente. Ma se lo si paragona invece alle speranze di due o tre settimane fa, allora è molto più di quanto ci ci aspettavamo", dice Beale.

"Per la nostra industria – continua – la buona notizia è che abbiamo evitato tariffe da 7 a 10 pounds su una bottiglia di vino fermo e più del doppio per quello frizzante – quindi si è evitato il peggio".

Non introdurre il modulo VI-1 per le importazioni UE è un traguardo, spiega Beale, ma c'è ancora il nuovo certificato d'importazione con cui fare i conti, così come i movimenti e le procedure doganali necessariamente più complesse.

Il "compromesso" è effettivamente una lista di informazioni sul prodotto esportato o importato, che dovrà essere fornita da entrambe le parti, dal 1° gennaio per le esportazioni di vino inglese e gallese verso l'UE e dal 1° luglio per le importazioni di vino dell'UE nel Regno Unito. La questione ora è come queste "informazioni" debbano essere raccolte, condivise e conservate. Il WSTA spingerà molto da qui a luglio per assicurarsi che sarà un processo elettronico e non comporti una lunga burocrazia cartacea.

Beale dice che il Covid ha certamente cambiato le solite regole dove la WSTA si rivolgeva ai parlamentari per agire come sua voce e presentare il suo caso ai ministri e alle figure chiave all'interno del Governo. La sua vera svolta nel 2020 è arrivata attraverso il Wine & Spirit All Party che ha prodotto un duro rapporto sull'impatto del VI-1 dopo aver raccolto prove da un ampio numero di membri del WSTA.

Inoltre, fino al 2020 il WSTA aveva ben poco a che fare con il settore del vino pregiato, ma è stato a causa dell'enorme danno potenziale che le convenzioni VI-1 avrebbero potuto fare proprio a questo mercato, che si sono riuniti con una causa comune. È stato grazie alla conoscenza e alle informazioni fornite da Miles e dal team di Liv-ex, tra gli altri, che è stato in grado di rafforzare la sua argomentazione e il suo caso per l'eliminazione delle forme VI-1 da parte del team di negoziazione del Regno Unito, aggiunge. Questo ha significato che aveva senso per gli operatori di vini pregiati e per quelli come Liv-ex diventare membri del WSTA, per lo più per la prima volta.

I tempi stanno cambiando, quindi, e ce lo dimostra ancora di più il fatto che il prossimo bilancio a marzo è solo la terza questione più importante, dopo il Covid-19 e la Brexit. Beale afferma che ci sarà una enorme pressione per aumentare le tasse così da ripagare l'enorme deficit accumulato cercando di sostenere il Paese durante la pandemia. Quel momento, però, non è ancora arrivato. O quantomeno non per il settore delle bevande alcoliche.

L'amministratore delegato aggiunge inoltre che il mercato del vino ha anche bisogno di lavorare sodo per mettere a posto alcuni commenti non veritieri che sono stati scritti su giornali di settore riguardo il consumo eccessivo di alcolici durante il lockdown. La realtà, secondo Beale, è che il consumo di alcol è sceso di nuovo nell'ultimo anno con una percentuale del -5%, -10% in tutti i prodotti. Sì, c'è stato un aumento della spesa per le bevande nei supermercati e nei

negozi specializzati, ma questo è stato controbilanciato dal crollo delle vendite nel settore on-trade.

Per quanto riguarda il commercio del settore, il prossimo grande compito del WSTA è quello di garantire che le esigenze dell'industria del vino e degli alcolici siano pienamente comprese e prese in considerazione in quella che sarà la grande sfida del Governo Britannico nei prossimi cinque anni per implementare la sua strategia nel commercio internazionale e costruire quello che sostiene sarà il confine "più efficace" del mondo.

"La prima priorità dell'industria delle bevande è assicurarsi che tutti i suoi requisiti sotto questo nuovo controllo di frontiera onnicomprensivo siano elettronici" conclude Beale. In qualsiasi anno normale gran parte del lavoro del WSTA dipenderebbe dal risultato del bilancio, ma nel 2021 c'è, come nel 2020, molto di più di cui preoccuparsi e su cui concentrarsi".