

anno 7 - n. 32 - 4 agosto 2016



# trebicchieri

IL SETTIMANALE ECONOMICO DEL GAMBERO ROSSO

## SPECIALE BREXIT



Solo su  
**sky** | Canale  
412

# Gourmet

EXPOFORUM | HORECA FOOD & BEVERAGE



**PROFESSIONISTI, IN OGNI SENSO.**

PASSIONE per:

FOOD & BEVERAGE VINI & ALCOLICI TECNOLOGIE PANETTERIA PASTICCERIA GELATERIA  
CAFFÈ CIOCCOLATO MACCHINARI ATTREZZATURE ARREDI ARTE DELLA TAVOLA  
INNOVAZIONE DESIGN SERVIZI FORMAZIONE LAVORO E-COMMERCE WEB MARKETING

**13-15 Novembre 2016**

LINGOTTO FIERE TORINO

[www.gourmetforum.it](http://www.gourmetforum.it)

Segui Gourmet su [f](#) Gourmetforumtorino [t](#) @gourmet\_forum #gourmet16



Ecco il primo numero Speciale Tre Bicchieri di quest'estate. Che non poteva che essere dedicato ad uno degli ultimi eventi che ha scosso i mercati mondiali nell'ultimo mese e che fa guardare con incertezza al futuro: la Brexit.

Il prossimo numero - 11 agosto - sarà dedicato all'export.

## E FU COSÌ CHE LA PAURA DELLA BREXIT SCOMPARVE

Il 23 giugno 2016 passerà alla storia come il giorno in cui per la prima volta un Paese membro dell'Ue ha deciso di staccarsi dalla Comunità europea. Tramite un referendum, dopo 43 anni di permanenza, il Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord hanno suggellato questa uscita. L'abbiamo chiamata Brexit (Britain+exit), ci ha inizialmente sorpresi, ci ha fatto venire in mente molte domande di ambito politico e sociale, e soprattutto, a chi si occupa di vino, ha posto l'interrogativo su quali saranno le conseguenze economiche di un fatto così epocale.

Conseguenze critiche, dure, che diventeranno tangibili per le imprese in tutte le grandi regioni produttrici, in primis per l'effetto del deprezzamento della sterlina che potrebbe generare un calo degli ordinativi. Del resto, tra Europa e Regno Unito il legame è fortissimo: Francia, Italia e Spagna hanno fornito al mondo Uk il 60% del vino in tutto il 2015. Ed è ovvio pensare a una probabile riduzione della domanda, che chiamerà le aziende a cercare alternative: cambiare i fornitori, spostare le produzioni, investire in altri mercati. E chissà se una sterlina più debole potrà mai stuzzicare gli appetiti di qualche imprenditore straniero che voglia investire in Uk. In questo numero Speciale abbiamo chiesto ad alcuni esperti, docenti universitari, analisti, consorzi, federazioni di settore di rappresentarci il proprio punto di vista. Ed ecco che, dai diversi testi, emerge uno spaccato più ragionato sulle probabili ripercussioni. Con un certo orgoglio, il messaggio che arriva va in controtendenza a quanto ci si potesse aspettare. Non c'è paura, ma prudenza e ci sono argomenti solidi per dire anche, come ha sottolineato il responsabile del Wine management Lab di Sda Bocconi, **Andrea Rea**, che i vini italiani si sono posizionati meglio, soprattutto nelle fasce premium, e che proprio per questo non devono temere conseguenze. Oppure, come ha scritto **Denis Pantini**, responsabile di Wine Monitor Nomisma, che nel prossimo biennio gli impatti saranno limitati. "E ora?", si chiede la Federvini che snocciola dati e percentuali da cui si capisce quanto sia determinante questo mercato per l'Italia: "Dobbiamo accettare questa nuova sfida", dice il presidente **Sandro Boscaini**. È una sfida già partita per il Prosecco Doc e il Consorzio di tutela presieduto da **Stefano Zanette** ci fa sapere che non sta subendo conseguenze nell'immediato, ma anche che sono già allo studio le eventuali contromosse. E se le conseguenze della Brexit fossero più politiche che di mercato? Il professor **Daive Gaeta**, che ricorda il caso Norvegia, invita l'Ue a evitare nuove scissioni come quella del Regno Unito, che paradossalmente potrebbe anche trasformarsi in una free tax area. Il segretario generale Uiv, **Paolo Castelletti** guarda, invece, ai possibili competitor a cui, da ora in poi, potrebbe rivolgersi l'Uk. In ogni caso, è l'invito di **Silvana Ballotta**, ceo di Business Strategies, "l'errore più grave sarebbe considerare perduto quanto di buono fatto nel Regno Unito".

Punti di vista, ovviamente e necessariamente diversi. Buona lettura

### supervisione editoriale

Massimiliano Tonelli

### coordinamento contenuti

Loredana Sottile

### hanno collaborato

Gianluca Atzeni, Silvana Ballotta,

Sandro Boscaini, Paolo Castelletti,

Alessio Del Savio, Davide Gaeta,

Denis Pantini, Stefano Zanette

### progetto grafico

Chiara Buosi, Maria Victoria Santiago

### foto

Freepik, Xavier Håpe (Wikimedia),

Paul Farmer (Wikimedia)

### contatti

settimanale@gamberorosso.it |

06.55112201

### pubblicità

direttore commerciale

Francesco Dammicco | 06.55112356

dammicco@gamberorosso.it

### resp. pubblicità

Paola Persi | 06.55112393

persi@gamberorosso.it

# Brexit, impatti limitati nel prossimo biennio per l'export dall'Italia

Nei prossimi due anni, le importazioni di vino italiano nel mercato britannico non dovrebbero subire particolari stravolgimenti. Sebbene sia sempre difficile fare delle previsioni (nel lungo periodo poi lasciano il tempo che trovano) in merito agli impatti che con l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea potrebbero generarsi sul vino italiano, l'analisi dell'ambiente macroeconomico e del contesto competitivo legato al mercato inglese, tutto sommato, invitano a non essere eccessivamente pessimisti.

Vediamo perché. Innanzitutto, occorre considerare i tempi effettivi della Brexit. Tra un tira e molla e l'altro sull'avvio ufficiale dei negoziati (con la notifica a Bruxelles, secondo quanto disposto dall'art. 50 del Trattato), probabilmente il Regno Unito non uscirà formalmente dall'Unione Europea prima della fine del 2018. Nel lasso di tempo che va da oggi a tale data, le stime del Fondo Monetario Internazionale prevedono un "ridimensionamento" del Pil inglese rispetto alle valutazioni fatte precedentemente al referendum del 23 giugno e che portano tale indicatore a un +1,7% e +1,3% rispettivamente per il 2016 e 2017. In altre parole, valori del Pil comunque positivi e superiori alla media dei Paesi dell'Eurozona. Senza contare che nel periodo 2010-2015, cioè dopo il punto più acuto della recessione economico-finanziaria globale, il Pil britannico non è che sia "esplosivo", crescendo infatti ad una media dell'1,7%. Gli stessi anni in cui l'import di vino imbottigliato (sparkling e fermi) dall'Italia è aumentato in volume di oltre il 40%, grazie soprattutto alla spinta generata dal Prosecco. L'altra variabile strettamente correlata all'andamento economico del Paese, e altrettanto strategica per le nostre vendite di vino, è il tasso di cambio della Sterlina, soprattutto per l'effetto sostituzione che può generarsi con i vini degli altri Paesi concorrenti. Dopo il panico scatenatosi nel mercato valutario all'indomani del referendum sulla Brexit, oggi il cambio viaggia attorno a 0,83 pound per un euro. Tornando ad analizzare il periodo 2010-2015, si scopre che il tasso medio di cambio per questo intervallo di tempo è stato di 0,82 pound per euro, poco distante dai livelli attuali (nel marzo 2010 la sterlina arrivò addirittura a superare 0,90, un livello peraltro mai toccato dal 23 giugno ad oggi). Non solo. Se si guarda alle valute dei nostri concorrenti, si evince che in quest'ultimo mese chi si è rivalutato di più rispetto alla sterlina è stato il peso cileno (+20%),



seguito dal  
rand suda-  
fricano (+15%),

dal dollaro statunitense e quello australiano (+11%), mentre nel caso del dollaro neozelandese la variazione è stata analoga a quella registrata nel cambio con l'euro (+9%). Insomma, detto in altre parole, **se la tendenza nei cambi dovesse stabilizzarsi, il vino italiano non dovrebbe essere penalizzato rispetto a quelli dell'Emisfero Sud. Forse dovrebbe guardarsi di più le spalle dai concorrenti spagnoli**, in particolare per quanto riguarda il Cava, che entra nel mercato inglese a un prezzo mediamente più basso del 16% rispetto agli spumanti italiani o dal possibile incremento nelle importazioni di vini sfusi (questi si di provenienza extra-comunitaria) a danno di quelli imbottigliati (lo sfuso rappresenta un terzo delle quantità importate per via della rilevante posizione detenuta dalle private label) che in uno scenario di peggioramento dell'economia e riduzione dei redditi dei consumatori potrebbero trovare slancio rispetto ai livelli attuali.

**Denis Pantini**  
responsabile  
Wine Monitor Nomisma  
denis.pantini@winemonitor.it



# Il vino italiano ha scelto la fascia premium. Ecco perché non bisogna temere

Il Vino italiano ha scelto da tempo un posizionamento di mercato premium, quello più consono all'identità dell'Italia e alla sua immagine nel mondo.

I viticoltori italiani hanno investito e continuano ad investire sul prodotto e sul packaging, possiedono cantine accoglienti, continuano a migliorare le vigne e hanno preso il testimone della passione italiana, rivitalizzandola nel mondo. Cominciano a fare branding con interessante consapevolezza e si affacciano sempre più direttamente sul mercato di consumo, fino ad essere traino per tutto il food & beverage italiano e per il made in Italy in generale. Sono solo alcune anticipazioni della ricerca su "Gli Orientamenti dei Produttori Italiani di Vino", che il Wine Management Lab della SDA Bocconi presenterà nei prossimi mesi, ma che già tracciano, in modo nitido, la rotta verso cui naviga il vino italiano.

Il posizionamento premium del vino italiano non deve temere "Brexit", perché non compete sul mercato di prezzo, che peraltro è già da tempo il mercato prevalente in Uk. È interessante notare che il Regno Unito è un grande mercato per i produttori di tappi per vino, nonostante non sia un produttore di vino. All'opposto in Puglia continuano ad aumentare i produttori che preferiscono imbottigliare, anziché vendere il loro vino sfuso. La Sicilia, il Veneto, il Friuli sono diventate regioni icona della qualità del vino italiano, non più solo delle quantità.

Il vino italiano deve continuare a recuperare terreno in valore, le aziende e i territori devono costruire, rafforzare e comunicare le proprie identità, forti del sostegno simbolico del "Brand Italia". Investire in campagne di comunicazione a sostegno delle vendite di uno specifico mercato andrebbe in direzione opposta e produrrebbe nel tempo danni d'immagine ed effetti svalutativi.

Questa è la prospettiva in cui crediamo sia opportuno parlare del "vino italiano", nel suo concetto d'insieme. Un vino che, pur nella sua elevatissima profondità di gamma, da vini *popular* ad *icon*, cresce complessivamente in valore più che in quantità, interpretando perfettamente l'evoluzione dei consumi, che procede nella stessa direzione nel medio periodo.

La crescita di questo posizionamento premium del vino italiano, di riflesso, sostiene anche e inevitabilmente i volumi dei vini italiani "di prezzo", vinificati per lo più dai grandi trader, imprese, cantine sociali, cooperative con estesi portafogli di etichette. Il prosecco, con la sua straordinaria crescita internazionale è un fenomeno a parte, ma non avulso dall'immagine italiana. Nasce e prospera come prodotto di prezzo, ma è spiritoso, elegante, pop e, da tempo, comincia ad avere testimoni di pregio. Anche il prosecco è italiano e l'Italia, innanzitutto nel food&wine, è sempre più premium.

La Gran Bretagna è il secondo paese importatore nel mondo ed il terzo mercato di sbocco per i nostri vini, per cui è ovvio che qualsiasi variazione, tanto più se potenzialmente sensibile come Brexit, non può essere trascurata e tanto meno sottovalutata. Il vino italiano, però, può e deve ambire alla leadership internazionale e allora il suo posizionamento deve essere globale e presente su ogni mercato del mondo, garantendo sempre e comunque il piacere e l'autenticità della qualità italiana.

Bisogna che tutti lavoriamo per costruire e rafforzare questa leadership, per comunicare in modo efficace ed esperienziale la straordinaria quanto complessa varietà del vino italiano. In tal modo risponderemo nel miglior modo a qualsiasi esito della Brexit e a qualsiasi altra dinamica di qualsiasi altro mercato.

Dall'Italia i mercati si aspettano piacere, cultura, esperienze autentiche, i vini italiani devono investire con fiducia nell'identità, nell'innovazione e soprattutto focalizzarsi con attenzione e professionalità sul branding.

**Andrea Rea**  
Responsabile  
Wine Management Lab  
SDA Bocconi



# Fare buon viso a cattiva sorte. E pensare a come potrebbero rimescolarsi le carte

Pur essendo trascorse alcune settimane, risulta ancora complesso e difficile commentare le implicazioni del risultato del referendum del 23 giugno scorso nel Regno Unito. Qualunque analisi può apparire superficiale o catastrofica allo stesso tempo. Quel che è certo è che dobbiamo fare “buon viso a cattivo gioco”, almeno nel breve periodo perché indietro non si torna.

Partiamo quindi da alcuni dati indiscutibili: oggi il Regno Unito rappresenta il quarto mercato per valore dell'export agroalimentare italiano, occupa il terzo posto se consideriamo soltanto l'export vinicolo. Il valore del nostro export alimentare è aumentato dal 2007 (1.797,7 milioni di euro) al 2015 (2.812,7 milioni di euro) del 56,5 %; il settore vinicolo risulta largamente in linea, avendo registrato nello stesso periodo un incremento di più del 59%. Ho messo volutamente come primo anno il 2007 perché i dati di quell'anno sono gli ultimi a non essere influenzati dalla crisi. Ancora: il mercato del Regno Unito, con un export vinicolo che nel 2015 ha superato i 753 milioni di euro, rappresenta il 26% del nostro export verso i 28 paesi dell'Unione Europea ed il 13,6% del valore di tutto l'export vinicolo italiano. Un ulteriore dato: il secondo settore italiano per valore nel Regno Unito, quello della trasformazione degli ortaggi, vale circa la metà ed ancora più lontano è il settore pastaio. Sono, quindi, cifre di un mercato ragguardevole, connotato anche dall'incremento del valore medio delle nostre esportazioni vinicole. **È doveroso, quindi, per noi produttori di vino porsi la domanda “e ora?”. Dobbiamo farlo perché quel mercato di consumo è molto importante e come settore dobbiamo ancora una volta rispondere con responsabilità e capacità ad una nuova sfida, confermando così di essere una vera risorsa economica nazionale.**

Nel breve periodo il maggior ruolo lo sta giocando la rapida perdita di valore della sterlina rispetto all'euro. Questa variazione influisce sulle capacità di acquisto dei consumatori locali, ma anche sul prezzo dei beni importati. Sono due movimenti sempre importanti e lo diventano ancora di più in un mercato, come quello del Regno Unito, dove il ruolo della distribuzione ha un'influenza rilevante, anche attraverso la politica dei propri marchi. Ci

sono, pertanto, le premesse per un possibile rimescolamento di carte. In questo scenario non tutti i giocatori potrebbero trovarsi con carte valide in mano. Potremo assistere ad una diversa propensione all'acquisto del consumatore inglese, ad una sua ancora maggior sensibilità al prezzo che può spingere la distribuzione a modificare l'offerta dei prodotti attraverso una diversa selezione dei fornitori rispetto a quelli che sono presenti oggi, anche per tenere conto dei maggiori prezzi dei beni importati; e, non ultimo, ci potrebbe un rafforzamento della attenzione verso i marchi della distribuzione. In pratica si possono determinare spostamenti nella domanda che in questo momento è difficile stimare mentre è certo che la distribuzione giocherà un ruolo rilevante, ancor più di quello che ha oggi. Ma l'analisi non deve fermarsi ai soli effetti sul mercato del Regno Unito ed ancora meno alla sola relazione fra le nostre produzioni e quel singolo mercato di consumo perché, ad esempio, Paesi produttori non europei che avevano incontrato difficoltà ad entrare nel mercato del Regno Unito, potrebbero vedersi schiudere nuove opportunità anche solo in funzione dei mutati valori di cambio delle valute. È, dunque, necessario, anche con l'aiuto delle nostre Autorità, avere un flusso continuo di informazioni, quanto più dettagliato possibile sull'andamento dei consumi e su ogni altro indicatore economico relativo al mercato del Regno Unito per poter apportare, eventualmente, dei correttivi utili a salvaguardare le nostre correnti commerciali. Nel frattempo, non vorrei proprio vedere affiorare una confronto sui prezzi fra produttori italiani.

È, infine, più complesso e prematuro, almeno per me, commentare le più ampie implicazioni politiche sia per lo scenario che ne risulterà all'interno della Unione Europea sia nei rapporti internazionali: sono ancora troppi gli elementi non definiti, primo fra tutti il ruolo che il Regno Unito riuscirà a mantenere come una delle piazze principali del mondo finanziario.

**Sandro Boscaini**  
presidente Federvini





# Adesso Brexvino? Attenzione a dare per perduto il mercato britannico

Una pioggerella inglese va addensandosi sopra i nostri vigneti. La domanda tedesca arranca, negli Usa non possiamo più contare sull'effetto booster della valuta, sulla Cina poi le quote di mercato si contano sulle dita di una mano. Ora ci mancava l'effetto Brexit a funestare le ambizioni di crescita del nostro vino nel mondo.

Due numeri per spiegare ciò che sino a ora è solo un 'effetto preoccupazione': lo scorso anno abbiamo esportato verso il Regno Unito circa 746 milioni di euro di vino made in Italy, il 13,5% in più rispetto allo scorso anno. Senza questa crescita, che in soldoni equivale a circa 90 milioni di euro in un solo anno, l'incremento del nostro export verso l'Ue sarebbe stato pari a zero. E ancora, negli ultimi cinque anni il Regno Unito è il Paese tra i top 5 dei nostri importatori che ha visto lievitare la domanda

più di chiunque: quasi il triplo rispetto agli ordini del resto d'Europa, più del doppio della media-mondo, dieci volte la crescita della domanda tedesca e più ancora del boom statunitense.

E ora? Ora non si sa; a bocce ferme l'Isola dovrebbe diventare un Paese extra-Ue ed essere quindi oggetto di azioni promozionali dell'Ocm vino, e ci sarà

da sbizzarrirsi nel trovare le giuste alchimie comunicative di quello che –

dopo gli Usa – sarà il mercato terzo più ambito dai nostri produttori. Ma per adesso non si muove nulla,

da Bruxelles Paolo De Castro ci fa sapere

che la Commissione non intende avviare alcuna trattazione prima della presentazione ufficiale da parte del Regno Unito dell'articolo 50. Quindi è tutto congelato, come cristallizzate sembrano essere -

per ora - le previsioni economiche che davano ad esempio la caduta libera della sterlina e quindi un minor poter di acquisto Oltremontana. **Il futuro resta incerto ma l'equazione Brexit-Brexvino rimane tutta da dimostrare.** Per questo oggi l'errore più grave sarebbe considerare perduto quanto di buono fatto nel Regno Unito, invece di pensare a come sfruttare le leve di promozione di cui saremo dotati.

Perché, dice-

va un anonimo, 'chi dice che il sole porta la felicità non ha mai ballato sotto la pioggia'.

**Silvana Ballotta**  
ceo Business Strategies

Perché, dice-

va un anonimo, 'chi dice che il sole porta la felicità non ha mai ballato sotto la pioggia'.

**Silvana Ballotta**  
ceo Business Strategies

Perché, dice-

va un anonimo, 'chi dice che il sole porta la felicità non ha mai ballato sotto la pioggia'.

**Silvana Ballotta**  
ceo Business Strategies

Perché, dice-

va un anonimo, 'chi dice che il sole porta la felicità non ha mai ballato sotto la pioggia'.

**Silvana Ballotta**  
ceo Business Strategies

Perché, dice-

va un anonimo, 'chi dice che il sole porta la felicità non ha mai ballato sotto la pioggia'.

**Silvana Ballotta**  
ceo Business Strategies

Perché, dice-

va un anonimo, 'chi dice che il sole porta la felicità non ha mai ballato sotto la pioggia'.

**Silvana Ballotta**  
ceo Business Strategies





Senza glutine con Gusto

DA SABATO 27 AGOSTO IN ONDA LA TERZA SERIE

Marcello Ferrarini torna con tante ricette sfiziose per tutti. Perchè essere celiaci non vuol dire rinunciare alla buona tavola



SOLO SU GAMBERO ROSSO CHANNEL, IL SABATO E LA DOMENICA ALLE 19:00

IN COLLABORAZIONE CON





# Brexit Wine Way. Pensare al passato per affrontare il futuro: ricordate quando la Norvegia rimase fuori dall'Ue?

Confesso che il dibattito intorno alle conseguenze del Brexit sul vino mi ricorda un'analoga esperienza che ho vissuto all'epoca dell'adesione o meno della Norvegia all'Unione Europea. Allora facevo il tifo, ovviamente, per l'adesione e sostenevo nei pubblici dibattiti che rimanere fuori dall'Europa era restare fuori dalla storia e che la corona norvegese sarebbe precipitata davanti alla potenza di fuoco dell'euro.

Esercitavo anche pressioni psicologiche, ricordando le difficoltà dei norvegesi nell'acquisto e consumo di vino dovute al monopolio. Come sono andate le cose lo ricordiamo tutti: la Norvegia non aderì. In compenso, ottenne una serie di vantaggi in accordi bilaterali addirittura insperati. È vero, il monopolio è rimasto ma molte aziende vinicole italiane salvano il loro fatturato anche grazie alla costante crescita (e ai pagamenti precisissimi) del mercato norvegese. Cosa voglio

dire? Che le possibili conseguenze dell'uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea sono, a mio avviso, molto più politiche che di mercato e che occorre, invece, riflettere sui grandi errori che l'Europa comune sta commettendo, senza troppo demonizzare la decisione inglese. Ignorare le cause che hanno portato a Brexit rischia, infatti, di aggravare ulteriormente la crisi di credibilità dell'Europa Unita e le tentazioni scissionistiche che potrebbero allargarsi a macchia d'olio tra gli Stati Membri, generando un pericoloso effetto domino accelerato dalle prossime elezioni in alcuni Paesi.

Non è, poi, escluso che i prossimi mesi vedano probabilmente acuitarsi alcuni fenomeni negativi sull'economia reale: i mercati finanziari resteranno agitati durante tutta la fase di divorzio inglese dalla Ue. Si renderanno ancora più evidenti le tensioni fra Paesi

debitori e creditori all'interno della zona euro, con il rischio di diffondersi del caso Grecia ad altri Stati come l'Italia. La rigidità tedesca in tema di controllo delle crescenti sofferenze bancarie e del fiammeggiante dibattito sul bail in, ossia colpire investitori e risparmiatori in caso di aiuto di Stato alle banche, rischia di trasformarsi in un boomerang politico per molti premier. Il

nostro incluso. Non da ultimo, il bilancio europeo resterà troppo esiguo senza il coraggioso di una specifica

tassa europea destinata a fronteggiare la gravissima questione emigrazione e l'urgente politica per l'Africa, temi che diventeranno la polveriera della Ue.

La rigidità normativa europea, generatrice dei più alti costi di produzione del mondo, alimenterà ulteriormente la rabbia secessionista degli imprenditori. Insomma, la credibilità delle regole è in gioco: vanno applicate oppure modificate in modo credibile per garantire il futuro stesso della nostra cara Europa Comune. In tutto questo, **la Gran**

**Bretagna potrebbe trasformarsi nel duty free o nella "free taxation area" dell'Europa, superando a destra la stessa Irlanda.** La possibilità di rappresentare il Paese della deregolamentazione per attirare capitali e imprese in nome di un Paese di Bengodi libero da lacci e laccioli, potrebbe rappresentare la grande occasione di riscossa britannica. Insomma, anche per il vino, non necessariamente una minaccia.

**Davide Gaeta**  
Dipartimento  
di Economia Aziendale,  
Università  
degli Studi di Verona



# E adesso verso quali rotte potrebbe puntare

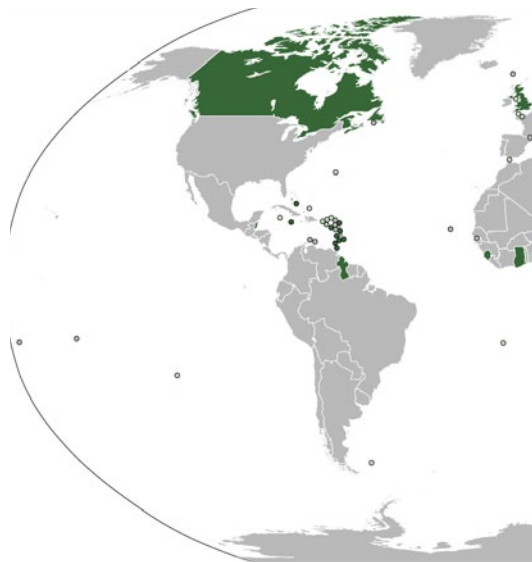
La scelta della Gran Bretagna di uscire dall'Unione Europea definirà senza dubbio una nuova politica di scambi che toccherà tutti i comparti produttivi, in special modo quello agroalimentare e, quindi, anche quello vitivinicolo. Al momento non è possibile fare previsioni poiché tutto è successo da pochissimo tempo ed ancora è presto per tracciare scenari positivi o negativi.

L'unico elemento certo è che, prima di due anni, non dovremo affrontare una reale separazione del Regno Unito dall'Unione, con la conseguente negoziazione dei singoli capitoli in materia economica e giuridica, il che ci offre un tempo sufficiente per permettere al nostro comparto una ristrutturazione tale non dover soffrire eccessivamente per la possibile perdita del terzo mercato di esportazione del vino italiano (746 milioni di euro per 3,2 milioni di ettoltri, ma anche il primo mercato di esportazione per il vino spumante italiano).

Al momento, i movimenti sui mercati internazionali hanno visto piuttosto un cambiamento di rotta relativamente a Paesi del Commonwealth, come Australia e Nuova Zelanda, che coniugano al tradizionale vantaggio derivante dal rapporto privilegiato con la ex madre Patria un momentaneo vantaggio sul mercato dei cambi comparativamente superiore a quello dell'euro.

Altrettanto positivo è il posizionamento commerciale del Cile rispetto alla Gran Bretagna, che conferma un rapporto sempre più stretto tra i due Paesi.

Nei prossimi due anni, l'Ue dovrà essere in grado di negoziare una serie di accordi che tengano conto del cosiddetto *acquis communautaire*, cioè di quell'insieme di norme a livello sovranazionale che sino ad oggi hanno forgiato il rapporto a 28, senza permettere di ridurre il rapporto tra Ue e Regno Unito a quello tra l'Unione e uno dei diversi Paesi che fanno parte della zona

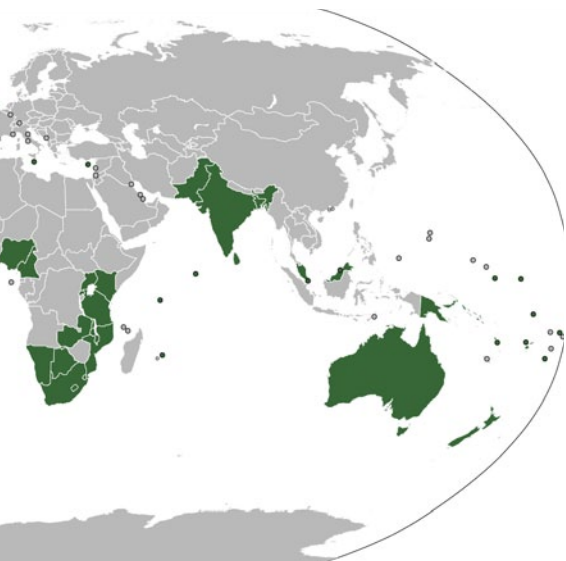


di libero scambio.

In ogni caso, il nostro auspicio è che, nell'ipotesi che nei prossimi due anni non si arrivi a una "separazione consensuale", tale da garantire un accordo generale adeguato, sia possibile raggiungere quanto meno un accordo soddisfacente per il comparto "Vini e Spirits", sul modello di quello del 2006 che l'Ue ha in essere con gli Usa. »



# la Gran Bretagna?



**Ci muoveremo in ogni sede preposta con questo obiettivo, lavorando sui temi della tassazione, della semplificazione amministrativa e della libera circolazione delle merci.** Concludo ricordando che l'export di vino extra Ue dell'Europa a 28 vale circa 9,7 miliardi di euro mentre per gli spirits vale 10,2 miliardi. Numeri significativi, soprattutto se si pensa che il 47% degli spirits esportati è relativo agli whisky e che di questi, la maggior parte è Scotch Whisky. In questo senso, siamo in stretto contatto con la Wsta (Wine and Spirit Trade Association), con la quale stiamo affrontando tutti i temi legati al consolidamento e miglioramento dei rapporti con la Gran Bretagna.

Un buon motivo, quindi, anche per gli amici della Gran Bretagna, per trovare un accordo in tempi stretti. Noi siamo pronti a fare la nostra parte insieme ai colleghi europei del Comité Européen des Entreprises Vins (Ceev), che abbiamo incontrato anche lo scorso giugno a Marsala in occasione dell'Assemblea Generale.

**Paolo Castelletti**  
Segretario Generale  
Unione Italiana Vini



## Le richieste del vino alle Istituzioni italiane

Al momento, nonostante l'uscita della Gran Bretagna dalla Ue sia stata una notizia di un certo impatto che ci ha lasciati abbastanza sorpresi, il commercio del Prosecco con Uk sta andando discretamente bene. Basti considerare che nel 2015 sono stati esportati in Uk 732.723 hl di Prosecco (Doc+Docg), facendo registrare un +48,5% rispetto all'anno precedente. Per il futuro non azzardiamo previsioni. Il prodotto piace e continuerà a piacere perché ha conquistato il gusto degli inglesi, ma ci prepariamo ad una possibile riduzione dei consumi dovuta ad un lieve incremento di prezzo allo scaffale causato da eventuali barriere tariffarie imposte. Gli importatori e i distributori, però, non vedono di buon occhio il rincaro del prodotto allo scaffale, quindi: o saranno disposti ad assorbire la differenza o probabilmente la 'scaricheranno' sul produttore, mantenendo stabile il prezzo per il consumatore. Qui si giocheranno equilibri importanti ancora tutti da delineare. Ma è ancora presto per parlarne.

Quello che chiediamo alle Istituzioni italiane? Che inizino fin da ora a lavorare per individuare politiche efficaci in materia di esportazioni verso Uk, come se fosse già definitivamente uscita dalla Ue, con particolare attenzione ai temi dei dazi doganali e delle procedure di esportazione.

**Alessio Del Savio**  
Consigliere Uiv  
e Consigliere  
Delegato Mionetto



# Brexit? Ancora nessun effetto sul Prosecco, ma bisogna essere pragmatici e preparare le contromosse



A poco più di un mese dalla decisione del popolo britannico di lasciare la Ue, sul fronte degli scambi commerciali con il Regno Unito non emergono ancora indicazioni che possano confermare o smentire le previsioni catastrofiche vaticinate da alcuni imprenditori all'indomani del voto referendario. Di sicuro gli inglesi pagheranno il nostro vino ad un prezzo più alto, ma la nostra denominazione subirà gli stessi rincari degli altri player presenti sul mercato. Non essendo un produttore primario, appare evidente che la Gran Bretagna, qualsiasi sia il Paese dal quale intenderà approvvigionarsi, subirà più o meno allo stesso modo la svalutazione della Sterlina. Che tale rincaro possa pesare di più su vini "democratici", come il Prosecco, o su quelli "aristocratici", prodotti dai cugini d'oltralpe, è tutto da verificare, nel frattempo al Consorzio di tutela del Prosecco Doc si preparano le contromisure.

Da tempo avevamo evidenziato la criticità determinata da un eccessivo tasso di concentrazione su alcuni mercati come Regno Unito, Stati Uniti e Germania. Una diminuzione dei tassi di crescita registrati negli ultimi anni, da tutti considerata fisiologica, consentirà al Consorzio e ai nostri produttori

politiche volte al potenziamento di alcuni mercati, rispetto ai quali, in questi ultimi anni, abbiamo mostrato una certa pigrizia. Ma il Consorzio guarda ancora oltre e già pensa agli accordi che dovranno essere siglati tra Ue e Regno Unito al fine di sancire l'effettiva uscita dell'isola dall'Unione europea.

In quella sede dovremo vigilare affinché la Gran Bretagna mantenga inalterati gli standard di tutela delle Denominazioni di Origine registrate in sede comunitaria. Oggi infatti, la collaborazione tra il Consorzio, le autorità italiane e quelle di oltremarina stanno dando ottimi risultati sul fronte della tutela dei consumatori. La nostra preoccupazione è che in fase di definizione degli accordi il Regno Unito pensi di venir meno a quegli impegni che oggi obbligano gli stati membri e quei paesi con i quali l'Ue ha siglato accordi bilaterali a garantire i propri consumatori circa l'utilizzo corretto delle Denominazioni di Origine. **Non appena formalizzata la richiesta di uscita da parte delle autorità britanniche il Consorzio opererà a stretto contatto con la Commissione e il Parlamento europeo per far sì che il tema delle Do non venga dimenticato a favore di Paesi, centro e nord europei, meno interessati a queste tematiche.** La nostra rete di contatti a livello internazionale dovrà consentirci di collaborare, in primis, con Francia, Spagna e Grecia che, con l'Italia, detengono il maggior numero di denominazioni a livello comunitario ma anche con le stesse Do Scozzesi, Inglesi e Nord irlandesi che detengono alcune denominazioni di grandissimo valore e un percepito, a livello mondiale, di assoluto rilievo come, ad esempio, il Whisky scozzese.

Su questi presupposti il Consorzio di tutela della Doc Prosecco si accinge ad affrontare il problema Brexit con la pragmaticità e la concretezza che ha contraddistinto il suo operare fin dal riconoscimento della denominazione.

**Stefano Zanette**  
presidente  
del Consorzio di tutela  
della DOC Prosecco



DECANTED  
BY THE BEST  
SOMMELIERS.



ACQUA MINERALE  
NATURALE



Acqua ufficiale  
Associazione Italiana Sommelier