



Con l'Inghilterra ci perdiamo

Qualche tempo fa era stato al centro di polemiche dopo che la stampa britannica aveva affermato che causava l'ingiallimento dei denti e ora torna nuovamente sotto i riflettori con la Brexit. Parliamo del prosecco italiano con l'allarme che lancia la Coldiretti: in caso di no-deal a pagare lo scotto più grande sono le bollicine made in Italy.

Secondo un'analisi della Coldiretti le vendite di Prosecco Dop nel 2018 in Gran Bretagna sono vicine ai 350 milioni di euro secondo le stime della Coldiretti che evidenziano un aumento in valore del 6% rispetto all'anno precedente. Si tratta – sottolinea la Coldiretti – del risultato di una crescita ininterrotta da circa un ventennio che ha reso il Prosecco la bevanda italiana preferita dagli inglesi. Ma è proprio il Prosecco il prodotto simbolo del Made in Italy in Gran Bretagna che con quasi una bottiglia esportata su due consumata dagli inglesi rischia di essere pesantemente colpito dalle barriere tariffarie e dalle difficoltà di sdoganamento che potrebbero nascere da una Brexit senza accordo.

Ma in realtà sono tutte le imprese italiane a dover far fronte ad uno scenario no-deal che ha pesanti ripercussioni. Come afferma il Centro Studi di Confindustria difatti sono due le tipologie di ostacoli legati all'evento della Brexit in sé che causano problemi per le imprese europee e italiane.

Ci sono prima di tutto i problemi per le imprese multinazionali che hanno scelto il Regno Unito come base logistica o che comunque hanno delle attività sul territorio britannico e sono parte di catene del valore distribuite su base europea e potrebbero dover rivedere alcune scelte organizzative per adattarsi al mutato contesto; inoltre molte imprese multinazionali si appoggiano alla piazza di Londra per la gestione dei servizi finanziari, vi è quindi la possibilità che ci possano essere aumenti del costo del credito per le imprese. In seconda battuta ci sono tutti gli ostacoli che le imprese esportatrici.

Aver rimesso sul tavolo l'eventualità di un 'no deal', dice il CSC, implica la possibilità che si ricada in uno scenario in cui, almeno per un periodo e per determinate categorie di prodotto, si potrebbe finire per utilizzare le regole tariffarie del WTO. A risentire del no deal soprattutto le imprese esportatrici italiane che rischiano di vedere ridotti i volumi di beni rivolti al mercato britannico visto che in ballo ci sono circa 23 miliardi di euro e in particolare il CSC stima che per l'Italia gli investimenti diretti esteri potenziali extra potrebbero generare un aumento del PIL di 5,9 miliardi di euro annui, ovvero lo 0,4%; ciò non è comunque da considerarsi compensativo dei rischi e degli effetti negativi legati alla Brexit.