

Lunedì 6 Luglio 2026
Notizie mercati esteri [1]

Dieci anni dopo il referendum: il mercato britannico visto dalla Camera

Il 23 giugno 2016 il voto britannico sull'uscita dall'Unione Europea ha inaugurato un decennio di trasformazione profonda nei rapporti economici tra Italia e Regno Unito. Da Londra, dalla posizione privilegiata di chi accompagna le imprese italiane in questo mercato ogni giorno, il bilancio non è né positivo né negativo in senso assoluto: è complesso, come complesso è diventato il Paese con cui lavoriamo.

La prima discontinuità che abbiamo registrato è stata psicologica prima che doganale. Già nella fase di transizione, molte PMI italiane, soprattutto del food & beverage e del tessile, hanno adottato un atteggiamento attendista, sospendendo o rallentando progetti di espansione che erano già in fase avanzata. Lo confermano studi indipendenti sul periodo: non si registrarono variazioni significative negli scambi delle imprese con l'UE fino all'entrata in vigore del TCA nel 2021, segno che l'incertezza politica, più che un cambiamento normativo già avvenuto, fu il primo vero freno. (CEPR [2])

Il mercato britannico era improvvisamente percepito come "incerto", anche se le condizioni normative non erano ancora cambiate. Quella perdita di fiducia ha avuto un costo reale, spesso sottovalutato nelle statistiche.

Con l'entrata in vigore del Trade and Cooperation Agreement nel gennaio 2021, la complessità si è materializzata concretamente: regole di origine, barriere sanitarie e fitosanitarie, raddoppio degli adempimenti doganali, frammentazione delle filiere logistiche. Per le grandi imprese strutturate, questi costi sono stati assorbibili spesso con l'apertura di entità legali nel Regno Unito o nell'UE per garantire continuità operativa. Per le PMI, il quadro è stato più duro: alcune hanno abbandonato il mercato britannico, altre hanno ridotto la presenza a operazioni episodiche. La ricerca della London School of Economics basata sui dati doganali HMRC quantifica il fenomeno su scala aggregata: il TCA ha ridotto le esportazioni complessive del Regno Unito del 6,4%, un effetto interamente dovuto al calo dei flussi verso l'UE, mentre le imprese di maggiori dimensioni si sono adattate bene alle nuove barriere. Le stime indicano che circa 16.400 imprese, pari al 14% degli esportatori verso l'UE, hanno smesso del tutto di esportare nell'Unione un ordine di grandezza che dà concretezza a quanto la Camera osserva ogni giorno tra le PMI italiane in cerca di continuità sul mercato britannico. (LSE [3]CEPR [2])

Eppure il decennio ci ha anche restituito segnali che non ci aspettavamo. Un primo segnale è venuto dalla domanda britannica per il prodotto italiano di fascia alta: il Regno Unito resta uno dei tre mercati di riferimento per il

vino italiano in valore, terzo dopo Stati Uniti e Germania con un export stimato attorno agli 850 milioni di euro nel 2024. Va detto con onestà che il 2025 ha mostrato una flessione anche su questo fronte, con un calo del valore delle importazioni britanniche di vino italiano nell'ordine del 5-6%, in linea con un rallentamento della domanda registrato anche in altri mercati storici. La Brexit non ha eroso il valore percepito del made in Italy nei segmenti premium, ma non possiamo più descriverla come una tenuta "indipendente dal ciclo": il 2025 dimostra che anche la fascia alta non è immune da pressioni macroeconomiche e valutarie.

Il secondo segnale riguarda la presenza imprenditoriale italiana nel Regno Unito. Contrariamente a quanto molti prevedevano nel 2016, la comunità imprenditoriale italiana a Londra non si è contratta in modo significativo. I dati del Consolato Generale d'Italia a Londra mostrano oggi una popolazione italiana iscritta all'AIRE che si avvicina alle 490.000 persone nel Regno Unito, di cui circa 366.000 nella sola circoscrizione di Londra, un dato che, lungi dal calare dopo il referendum, è cresciuto sensibilmente proprio negli anni successivi alla Brexit, anche per effetto della cosiddetta "emersione" (la regolarizzazione tardiva di chi già viveva nel Regno Unito da anni e ha avuto bisogno dello status di settled per restare). Si è invece trasformata: meno esportatori puri, più imprese con radicamento locale, più professionisti e consulenti che hanno scelto di strutturarsi come entità britanniche pur mantenendo forti legami con l'ecosistema italiano. Questo è un dato che raramente emerge nei report macro, ma che è molto visibile nel lavoro quotidiano della Camera.

Il terzo elemento, e forse quello che guardiamo con maggiore attenzione nel 2026, è la dinamica dei servizi professionali. Il settore che ha subito la maggiore perdita di accesso al mercato UE è stato quello dei professionisti: avvocati, consulenti finanziari, architetti, ingegneri che operavano in regime di mutuo riconoscimento. Il TCA, a differenza degli accordi UE pre-Brexit, non prevede alcun meccanismo di mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali tra Regno Unito e Stati membri: ogni professionista deve oggi negoziare il riconoscimento caso per caso, Paese per Paese, con costi e tempi che in molti casi hanno reso non più sostenibile l'attività transfrontaliera occasionale. Questa frattura ha creato spazio per nuovi modelli di collaborazione Italia-UK che la Camera ha contribuito a sviluppare, costruendo ponti tra studi italiani e britannici che cercano complementarità piuttosto che concorrenza.

Guardando ai prossimi anni, il tema non è più "quanto è costata la Brexit", ma come si ridefinisce la relazione bilaterale in un contesto geopolitico in cui sia l'Italia che il Regno Unito cercano nuovi assi di posizionamento. La Camera sarà al centro di questo lavoro, come lo è stata in questi dieci anni: non come osservatore, ma come operatore che costruisce ponti concreti tra imprese, istituzioni e mercati. In questo scenario il Regno Unito resta un mercato strategico, ma oggi richiede un approccio diverso, più strutturato e meno improvvisato di quanto bastasse prima del 2016: chi continua a trattarlo come un mercato europeo "semplificato" lo fa a proprio rischio. È qui che il ruolo della Camera, come partner che conosce le nuove regole del gioco, diventa un vantaggio competitivo concreto per le imprese italiane.

(Contributo a cura della Italian Chamber of Commerce and Industry for the United Kingdom [4])
Ultima modifica: Lunedì 6 Luglio 2026

Condividi

Reti Sociali

ARGOMENTI

Source URL: https://www.assocamerestero.it/notizie/dieci-anni-dopo-referendum-mercato-britannico-visto-dalla-camera

Collegamenti
[1] https://www.assocamerestero.it/notizie/%3Ffield_notizia_categoria_tid%3D1122
[2] https://cepr.org/voxeu/columns/deep-integration-and-trade-uk-firms-wake-brexit

[3] https://www.lse.ac.uk/news/latest-news-from-lse/l-december-2024/brexit-reduced-goods-exports-by-27bn
[4] https://www.assocamerestero.it/ccie/the-italian-chamber-of-commerce-and-industry-for-the-united-kingdom