Embassy of Italy
London

OUTLOOK

IL SETTORE AGROALIMENTARE NEL REGNO UNITO

Sommario

EXECUTIVE SUMMARY 3
PRODUZIONE AGRICOLA 8
TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE 13
DISTRIBUZIONE 15
CONSUMI 17
RISTORAZIONE 20
COMMERCIO ESTERO 21

Settembre 2026

Fonti:

AHDB - Agriculture and Horticulture Development Board

BRC - British Retail Consortium

DEFRA - Department for Environment, Food & Rural Affairs (agg. luglio 2026)

FDF - Food and Drink Federation

HMRC – His Majesty Revenue & Customs

Lumon Corporate

Numerator/Kantar

ONS - Office for National Statistics

EXECUTIVE SUMMARY

IL SETTORE AGROALIMENTARE DEL REGNO UNITO

La filiera *farm to fork* si conferma strategica per l'economia del Regno Unito: secondo la Food and Drink Federation (FDF), l'intera filiera agroalimentare e delle bevande contribuisce per circa 172 miliardi di sterline all'economia nazionale. Nel 2025, il comparto agricolo ha generato 15,9 miliardi di sterline di valore aggiunto lordo (GVA), pari allo 0,6% del GVA nazionale, secondo i dati del Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA).

La quota maggiore deriva dalla distribuzione (ingrosso e dettaglio), seguita in ordine decrescente da ristorazione, trasformazione alimentare e attività agricola. L'industria di trasformazione conferma il primato tra i comparti manifatturieri, con 42 miliardi di sterline di valore aggiunto, 152 miliardi di fatturato e quasi mezzo milione di addetti.

La filiera dà lavoro a circa 4,1 milioni di persone, pari al 13% della forza lavoro nazionale. Nel 2025, gli occupati segnano una contrazione dell'1% su base annua, a fronte di un'occupazione complessiva dell'economia britannica in crescita dello 0,2%.

L'agricoltura britannica è intensiva, fortemente meccanizzata ed efficiente rispetto agli standard europei, ma incide per meno dell'1% del prodotto interno lordo.

Il Paese resta strutturalmente dipendente dalle importazioni. Il rapporto tra produzione alimentare nazionale e disponibilità complessiva di cibo è stimato per il 2025 al 60% per l'insieme degli alimenti e al 72% per gli alimenti di origine tipicamente nazionale (*indigenous type food*). Si registrano tassi superiori al 100% per orzo, avena e latte, e una forte dipendenza dall'estero per frutta (14%), ortaggi (56%) e prodotti ittici (60%).

A comprimere ulteriormente l'autosufficienza si aggiunge il fattore climatico. Il 2025 è stato uno degli anni più caldi e asciutti mai registrati, con condizioni prossime alla siccità che hanno inciso sulle rese e sulla disponibilità di mangimi di produzione nazionale per la stagione invernale. La prima metà del 2026 ha superato ogni record per siccità e temperature (le piu' alte mai registrate dall'inizio delle rilevazioni a metà 1800), obbligando il governo a ragionare su nuovi interventi a sostegno degli agricoltori di fronte a una vera e propria emergenza climatica. La minore disponibilità foraggera implica un maggiore ricorso alle importazioni.

Il settore continua, inoltre, a misurarsi con le conseguenze della Brexit: bilancio agricolo ridotto, rincaro dei fattori produttivi (energia in primo luogo) e persistente carenza di manodopera, aggravata dall'aumento dei salari minimi.

Anche l'industria di trasformazione britannica ha vissuto un 2025 difficile. I costi di produzione sostenuti dai produttori sono aumentati in media di oltre il 4%, con incrementi superiori al 5% per le piccole imprese. Il tasso di insolvenza delle aziende alimentari è cresciuto rispetto al 2019 a un ritmo quasi tre volte superiore a quello dell'intero comparto manifatturiero.

Di seguito, i principali fattori di contesto, interni ed esterni, che hanno condizionato la performance della filiera agroalimentare nel 2025 e nei primi mesi del 2026.

Instabilità globale – Il perdurare del conflitto Russia-Ucraina ha inciso in misura significativa sui prezzi dei fattori produttivi, energia e fertilizzanti in primo luogo, sia pure a livelli di gran lunga inferiori al picco del 2022. Le tensioni in Medio Oriente hanno tuttavia generato nuove incertezze sull'approvvigionamento di gas e sul trasporto marittimo dei fertilizzanti, accentuando la volatilità dei prezzi. Si consideri che i costi energetici, di per sé già molto alti nel Paese, incidono in modo significativo su tutte le fasi della produzione alimentare.

Inflazione - L'inflazione, ancora elevata rispetto ai livelli pre-2021, comprime i margini, erode il valore reale del sostegno diretto agli agricoltori e genera pressioni al rialzo sui salari. Dopo il picco del 19,2% nel marzo 2023, l'inflazione alimentare ha ripreso a risalire nel 2025 chiudendo l'anno al 4,5%, in confronto al 3,6% dell'indice generale dei prezzi al consumo. Dopo un'iniziale discesa dell'indice nel 2026, a marzo si è registrato un nuovo picco per effetto dei carburanti e a luglio per l'aumento del tetto tariffario energetico Ofgem (+13%). Le associazioni di categoria avvertono che i costi energetici, ancora in gran parte non trasferiti a valle per via dei contratti pluriennali, potrebbero riportare in alto i prezzi alimentari nella seconda parte dell'anno.

Manodopera - La disponibilità di personale penalizza particolarmente la fase primaria ma è una difficoltà comune a tutta la filiera: la carenza di figure qualificate, unita all'aumento dei salari minimi, rende il lavoro sempre più costoso. Nel novembre 2025, il DEFRA ha confermato la proroga quinquennale del *Seasonal Workers Scheme*, per garantire un quadro di certezza ai produttori agricoli.

Cambio - Il rapporto tra sterlina ed euro incide in modo determinante sull'agricoltura britannica, poiché la maggior parte delle esportazioni agricole è diretta all'area euro. Dopo il sensibile indebolimento del 2016, la valuta è rimasta relativamente stabile anche nel corso del 2025 ed è tornata a rafforzarsi da novembre.

Clima di fiducia e investimenti - La fiducia del settore è rimasta negativa nel 2025 e nella prima parte del 2026, condizionata dall'incertezza del quadro politico-normativo (con un nuovo Primo Ministro dal luglio 2026) e da misure che si traducono in maggiori costi dei fattori produttivi e in una più elevata pressione fiscale. L'ultimo State of Industry Report della FDF colloca la fiducia delle imprese di trasformazione a -31% nel secondo trimestre 2026, con effetti evidenti sugli investimenti: oltre l'80% delle imprese non prevede di aumentare la spesa in formazione e in ricerca e sviluppo. Pesano anzitutto i costi energetici, un'inflazione alimentare stimata dagli analisti al 9% entro fine anno, cui si aggiungono gli oneri della riforma degli imballaggi (*Extended Producer Responsibility*), il maggior costo delle importazioni dall'UE e una pressione regolatoria di cui il 50% delle imprese chiede la revisione. Ne risulta un ambiente operativo difficile, che si riflette nelle politiche di acquisto della distribuzione e nella pressione sui margini lungo tutta la filiera.

Domanda - La crisi del costo della vita, alimentata dai rincari energetici e alimentari, continua a comprimere la capacità di spesa delle famiglie. La spesa dei consumatori per alimenti e bevande alcoliche ha comunque raggiunto 303,3 miliardi di sterline nel 2025, con un aumento reale dell'1,1% rispetto al 2024: il "fuori casa" è cresciuto del 2,3%, mentre la spesa alimentare domestica è rimasta sostanzialmente ferma.

Il quadro qualitativo è più interessante del dato aggregato: si consolida il modello di acquisti frequenti e di importo ridotto, a vantaggio dei negozi di prossimità; si allarga la distanza tra famiglie ad alto reddito, che sostengono il segmento premium e il *delivery*, e famiglie che privilegiano il rapporto qualità-prezzo al momento dell'acquisto; la componente salutistica diventa un vero driver commerciale.

Una caratteristica strutturale della domanda al consumo nel Regno Unito, che definisce lo spazio commerciale disponibile per i fornitori esteri, è l'aspettativa di poter trovare qualsiasi prodotto in qualsiasi stagione.

Quadro politico e regolatorio - Il quadro regolatorio entra in una fase di transizione dominata da alcuni processi.

- **Un nuovo accordo sanitario e fitosanitario con l'Unione europea in fase avanzata di negoziazione**. DEFRA ha già pubblicato linee guida settoriali che confermano l'allineamento dinamico alle norme europee su sanità animale e vegetale, sicurezza alimentare, etichettatura e residui, precisando che riguarderà tutte le imprese del settore e non solo quelle esportatrici; è stato, inoltre, istituito un consiglio consultivo dedicato alla preparazione delle imprese al nuovo contesto regolatorio. L'accordo dovrebbe eliminare la gran parte dei controlli di routine e dei certificati sanitari e fitosanitari negli scambi con l'UE. In attesa dell'entrata in vigore, si registra già un alleggerimento dei controlli alle frontiere rispetto alle previsioni iniziali: l'esenzione su frutta e ortaggi UE a rischio medio è stata prorogata al 31 gennaio 2027 e alcune percentuali di ispezione sono state ridotte, come su alcuni prodotti del florovivaismo.
- **Il pacchetto di misure sulla salute pubblica**. Dal 5 gennaio 2026, sono in vigore restrizioni alla pubblicità dei prodotti ad alto contenuto di grassi, sale o zuccheri (HFSS); è in consultazione il modello aggiornato di profilazione nutrizionale (*Nutrient Profiling Model* - NPM), che allargherebbe la platea dei prodotti soggetti a vincoli; sono già decisi il divieto di vendita di bevande energetiche ai minori di sedici anni da aprile 2027 e l'abbassamento, da gennaio 2028, della soglia di contenuto in zucchero da cui scatta il prelievo fiscale sulle bibite. Resta in sospeso l'obbligo di rendicontazione delle vendite di prodotti salutari da parte della grande distribuzione.
- **Misure fiscali e di sostegno al settore agricolo**. Dal 6 aprile 2026 la soglia di esenzione dall'imposta di successione per agricoltori e imprese (*Inheritance tax*[1])

[1] *Gli asset agricoli, che eccedono la soglia prevista per il 100% di Agricultural Property Relief, beneficiano di un'agevolazione del 50%, determinando un'aliquota effettiva di Inheritance Tax del 20%, rispetto al 40% applicabile ordinariamente ai beni non agevolati.*

sale da 1 a 2,5 milioni di sterline, consentendo ai coniugi o partner civili di trasferire fino a 5 milioni complessivi in attivi agricoli o aziendali ammissibili. Sul fronte del costo del lavoro, incidono invece i contributi datoriali al 15% e il *National Living Wage* a 12,71 sterline dal 1° aprile 2026.

Il budget a sostegno del settore agricolo resta confermato a 5 miliardi di sterline per il biennio 2025-2026. A marzo 2025, per l'elevato numero di domande, è stata bruscamente interrotta l'emissione di nuovi pagamenti nell'ambito del *Sustainable Farming Incentive* (SFI), poi reintrodotti con nuovi criteri e modalità prima della fine dell'anno. Nel 2025, DEFRA ha, inoltre, proseguito lo sviluppo *dell'Animal Health and Welfare Pathway*, ampliando l'accesso alla consulenza e agli investimenti finanziati per migliorare salute, benessere e produttività del bestiame.

SCAMBI COMMERCIALI

Il commercio estero del Regno Unito cresce in valore ma non ha ancora recuperato i volumi pre-Brexit. Nel 2025, le importazioni britanniche sono salite a quasi 69 miliardi, con un disavanzo commerciale di 43 miliardi, in ulteriore peggioramento. I volumi esportati restano circa un quarto sotto i livelli del 2019 e verso l'Unione europea la contrazione sfiora un terzo. Le importazioni extra-UE crescono più rapidamente di quelle europee e rappresentano ormai il 30% del totale. Il Regno Unito resta quindi un mercato strutturalmente importatore, con una dipendenza che non si sta riducendo.

IL POSIZIONAMENTO ITALIANO

Nel 2025, l'export agroalimentare italiano verso il Regno Unito ha raggiunto 4,3 miliardi di euro, in crescita del 2,6%, confermando il mercato britannico al quarto posto tra le destinazioni del Made in Italy alimentare, dopo Germania, Francia e Stati Uniti. Il dato va letto in un anno record per l'export agroalimentare nazionale nel suo complesso, superiore ai 72 miliardi di euro.

Nel primo semestre 2026, la dinamica si conferma positiva: le esportazioni agroalimentari italiane verso il Regno Unito hanno superato i 2 miliardi di sterline, con una crescita del 6% rispetto allo stesso periodo del 2025, a fronte di una contrazione dell'8% delle esportazioni britanniche verso l'Italia. L'Italia mantiene posizioni di leadership in diverse categorie (pasta, pomodori trasformati, lattiero caseari, vino, olio di oliva), con performance brillante per oli di oliva (+14% in valore e +23% in volume) e formaggi (+10% e +7%). Al contrario, significativo il calo dell'export di vino (-6% in valore e -7% in volume).

L'andamento degli scambi configura un mercato maturo dove la leva resta la qualificazione dell'offerta piuttosto che l'ampliamento della base.

L'attenzione crescente del consumatore al valore percepito, le elevate aspettative di qualità e la domanda in aumento di prodotti con profilo nutrizionale favorevole confermano la finestra propizia per un'offerta italiana costruita su specialità, denominazioni di origine e riconoscibilità, piuttosto che su volume e prezzo.

Le due incognite da presidiare sono la traduzione operativa del possibile nuovo accordo SPS con l'UE, che ridurrà gli oneri di certificazione e imporrà un riallineamento

normativo esteso, e l'evoluzione del modello di profilazione nutrizionale, che potrebbe incidere sulla comunicazione commerciale di alcune categorie tradizionali, in particolare salumi e formaggi stagionati.

PRODUZIONE AGRICOLA

Nel 2025, il contributo dell'agricoltura all'economia britannica (valore aggiunto lordo ai prezzi base) è stato pari a 15,9 miliardi di sterline (0,6% del valore aggiunto lordo complessivo). Ciò rappresenta un aumento di 1,4 miliardi di sterline (+10%) del valore aggiunto lordo rispetto al 2024.

Superficie agricola - La superficie agricola utilizzata (SAU)[2] pari a 17 milioni di ettari, copre il 69% della superficie totale del paese, in aumento dello 0,4% rispetto al 2024; le foreste coprono altri 902 mila ettari di superficie. La porzione a prati pascoli permanenti resta pari al 56% della SAU, il 24% a seminativi, di cui il 18% a cereali. I cereali maggiormente coltivati sono grano (10% della SAU) e orzo (6,4%), seguiti da mais, semi oleosi, piselli da foraggio, patate e barbabietola da zucchero. La maggior parte della SAU (84%) è destinata all'alimentazione del bestiame, escludendo quindi usi per il consumo umano diretto o altri come la produzione di bioenergia. Se si esclude la superficie a prato e si considera esclusivamente la superficie coltivabile, la percentuale utilizzata per l'alimentazione del bestiame è intorno al 56%.

Aziende agricole - Le aziende agricole sono 212 mila, con una SAU media pari a 79 ettari. Circa un quinto delle aziende agricole si considera di grande dimensione, con oltre 100 ettari di superficie, e detiene i ¾ della superficie agricola totale. Le aziende piccole, ossia con meno di 20 ettari di superficie, rappresentano quasi la metà del totale, e coltivano nell'insieme il 4% della SAU del Paese. Scozia e Inghilterra si distinguono per la maggiore superficie media per singola azienda, pari rispettivamente a 104 e 90 ettari, mentre Galles e Irlanda del Nord si caratterizzano per la maggiore incidenza di aziende di piccola dimensione, con SAU media di 47 e 40 ettari. Inoltre, mentre gran parte della superficie agricola delle zone settentrionali e occidentali dell'isola (Galles e Scozia) è costituita da aree svantaggiate, terreni collinari e paludosi, con basse rese alla produzione e una diffusa vocazione zootecnica (bovini e ovini), a forte vocazione cerealicola sono le aree pianeggianti che caratterizzano la parte orientale e meridionale dell'isola, in particolare l'Inghilterra.

Occupati in agricoltura - La forza lavoro impiegata in agricoltura è pari a 446 mila unità e segna un ulteriore calo del 1,5% nel 2025, a esclusione dei lavoratori stagionali. La disponibilità di manodopera continua a rappresentare una delle principali criticità per la maggior parte delle aziende agricole. La scarsità di lavoratori qualificati, insieme all'aumento del salario minimo, determina un aumento significativo del costo del lavoro. Inoltre, il settore sconta una diffusa senilizzazione, se si considera che 60 anni è l'età media del conduttore agricolo britannico.

Performance economica - Il reddito complessivo dell'agricoltura (Total Income from Farming – TIFF[3]) nel 2025 è stato pari a 8,4 miliardi di sterline, confermando il trend di

---

[2] *La SAU comprende colture erbacee e orticole, terreni arabili non coltivati, pascoli comuni, prati temporanei e permanenti, e terreni utilizzati per l'allevamento all'aperto di suini. Non include i boschi.*

[3] *Total Income from Farming (TIFF) rappresenta i profitti aziendali e la remunerazione per il lavoro svolto dall'agricoltore e da altri lavoratori non retribuiti.*

crescita con un aumento ulteriore di 1,4 miliardi di sterline (+21%) anche nel 2025, su base annua. Dopo un periodo di relativa stabilizzazione dei costi dei fattori produttivi nel 2025, il forte incremento del TIFF è stato determinato principalmente dall'aumento dei prezzi delle commodity nei settori della carne bovina e dei prodotti lattiero-caseari, che ha portato a una crescita significativa del valore della produzione. In particolare, il valore complessivo della produzione zootecnica nel 2025 a prezzi correnti, che rappresenta 54% del reddito complessivo agricolo, è aumentato di 2,1 miliardi di sterline (+10%) rispetto al 2024, raggiungendo 22,2 miliardi di sterline, con forti incrementi per la carne bovina (+23%) e il latte (+12%).

Al contrario, si registra un calo del valore delle produzioni vegetali del 3% rispetto al 2024, attestandosi a 11,4 miliardi di sterline a prezzi correnti, con un'incidenza del 28% sul TIFF complessivo. La riduzione è stata determinata dal calo del valore della produzione di orzo (-17%), barbabietola da zucchero (-22%) e patate (-5,4%). Tutte e tre le colture hanno registrato significative diminuzioni dei prezzi.

I consumi intermedi sono aumentati di 0,3 miliardi di sterline (+1,6%) rispetto al 2024, raggiungendo 21,6 miliardi di sterline nel 2025. Il lieve incremento complessivo è stato determinato dall'aumento del valore di altri beni e servizi, dei fertilizzanti e delle spese complessive di manutenzione.

La tendenza di lungo periodo evidenzia un miglioramento complessivo, con un valore del TIFF più che triplicato in termini reali tra il 2000 e il 2025. Tuttavia, il TIFF resta a livelli significativamente più bassi rispetto al massimo della serie storica, registrato nel 1973.

Zootecnia – Il settore avicolo segna ancora la produzione di carne più consistente in volume, pari a quasi al 50% del totale dei volumi prodotti, mentre l'allevamento bovino ha la maggiore incidenza in termini di valore (42%), seguito da quello avicolo (28%). In termini di patrimonio zootecnico, si registra, nell'anno in esame, una contrazione ulteriore del numero di capi bovini e ovini allevati e, un incremento per gli avicoli e i suini.

La performance del settore zootecnico è stata eccezionalmente positiva in termini di mercato: nell'insieme, a fronte di volumi sostanzialmente stabili, il valore della produzione di carne, è aumentato di quasi il 10% su base annua, guidato dall'incremento dei prezzi della carne bovina.

In particolare, il valore della produzione di carne bovina è aumentato del 23%, raggiungendo 5 miliardi di sterline, grazie ai prezzi record, che hanno più che compensato un calo del 3% della produzione. Il livello alto dei listini è dovuto alla riduzione della mandria nazionale, diminuita di un ulteriore 4%. Sul fronte commerciale, le importazioni sono aumentate leggermente (+0,9%), sostenute soprattutto dagli accordi di libero scambio con Australia e Nuova Zelanda, mentre le importazioni dall'Irlanda, principale fornitore, sono diminuite per la minore disponibilità di prodotto e conseguente minore convenienza economica. Le esportazioni sono rimaste pressoché stabili con l'UE che continua a rappresentare il principale mercato di destinazione. Nonostante ciò, il Regno Unito resta

un importatore netto di carne bovina, con la produzione interna che copre circa l'84% dell'offerta disponibile.

Nel 2025, il valore della produzione di latte destinato al consumo umano nel Regno Unito è aumentato del 12%, grazie all'incremento sia dei prezzi sia della produzione, quest'ultima favorita anche dall'aumento del prezzo medio del latte alla stalla (+7%). Nella seconda parte dell'anno, tuttavia, la ripresa della produzione nell'UE, negli Stati Uniti e in Nuova Zelanda ha determinato un eccesso di offerta sul mercato internazionale, con un conseguente calo dei prezzi dei prodotti lattiero-caseari e del prezzo del latte alla stalla nel Regno Unito. Il Regno Unito si conferma esportatore netto di latte liquido, con una produzione pari al 105% del consumo interno.

Per il settore avicolo, i prezzi alla produzione della carne sono diminuiti del 4,1%, riflettendo la stabilizzazione dei costi di produzione dopo gli aumenti registrati negli anni precedenti. I casi di influenza aviaria sono stati inferiori rispetto agli anni precedenti e hanno avuto un impatto limitato sulla disponibilità di carne durante il periodo natalizio. Il Regno Unito rimane un importatore netto di carne avicola: la produzione nazionale copre circa l'80% del fabbisogno, mentre le importazioni sono aumentate dell'8,6% e le esportazioni sono diminuite dell'1,4%, con l'Unione Europea che continua a rappresentare il principale partner commerciale.

Ancora positiva la performance delle uova, con un aumento sia del valore (+7%) che del volume (+5%) della produzione nel 2025, sostenuta da un aumento dei capi allevati e dal rialzo dei prezzi superiore al 2%. È inoltre proseguita la transizione verso sistemi di allevamento senza gabbie, trainata dagli impegni della grande distribuzione per il miglioramento del benessere animale. Il Regno Unito rimane un importatore netto di uova, con la produzione nazionale che copre circa l'88% del consumo interno.

Per quanto riguarda il settore suinicolo e ovino, si è registrato un lieve miglioramento della performance produttiva sia in volume che in valore, con un aumento del numero dei capi allevati nel primo caso.

Produzioni vegetali – Nel 2025, la produzione totale di cereali nel Regno Unito (frumento, orzo, avena e cereali minori) ha raggiunto poco più di 19,5 milioni di tonnellate, con un lieve aumento (+0,4%) rispetto al 2024. La crescita è stata sostenuta dall'aumento della superficie e della produzione di frumento, che ha compensato il calo dell'orzo e dell'avena. Le condizioni di semina autunnale sono state migliori rispetto all'anno precedente, ma le decisioni colturali sono state influenzate da prezzi più bassi, minori premi alla produzione e costi degli input. Le colture primaverili hanno invece risentito della siccità primaverile e del caldo eccessivo di inizio estate.

Tuttavia, il valore della produzione è diminuito del 7%, a causa della riduzione dei prezzi dei cereali. Questi sono rimasti inferiori rispetto al biennio precedente, in un contesto di riequilibrio dei mercati globali legato anche alla situazione Russia-Ucraina.

Il quadro per le altre produzioni vegetali è piuttosto variegato: performance positiva in valore per la produzione di colza (+20%) e prodotti frutticoli (+5%), stabile per le ortive, negativa per barbabietola da zucchero (-22%), patate (-5%), prodotti florovivaistici (-2%).

Agricoltura biologica - Il Regno Unito ha una superficie totale di 540 mila ettari coltivati a biologico, compresa l'area in conversione, in aumento del 7% rispetto al 2024. La superficie bio rappresenta circa il 3% della superficie agricola. Tra produttori e trasformatori, si contano 5004 operatori biologici, numero che mostra una riduzione del 2,5% rispetto all'anno precedente.

Il 56% della superficie coltiva a con metodo biologico è in Inghilterra, il 31% in Scozia, il 12% in Galles e l'1,2% in Irlanda del Nord. Il 64% delle superfici bio riguarda i pascoli permanenti, il 17% i prati avvicendati e il 9% la coltivazione di cereali.

Per la zootecnia, si registra una tendenza alla diminuzione degli allevamenti con metodo biologico, generalizzata a tutte le specie. La quota di bio più consistente, prossima al 3%, riguarda gli allevamenti di bovini e avicoli.

Sostegno pubblico al settore – A partire dal 2021, con l'uscita del Regno Unito dalla Politica Agricola Comune (PAC) dell'UE, tutti i pagamenti del Regime dei pagamenti di base (BPS) sono finanziati dal Governo britannico, e hanno subito riduzioni progressive programmate annualmente. Sono ormai terminati anche i programmi preesistenti cofinanziati dal Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) fino alla fine del 2023. Alcuni di questi programmi restano attivi ma sono interamente finanziati dal Tesoro del Regno Unito.

Il valore dei sussidi ha inciso per l'8% sulle entrate complessive dell'agricoltura, confronto al 11% del 2020.

Con l'abbandono progressivo del regime di pagamento unico o Basic Payment Scheme (BPS), l'Inghilterra e i governi decentrati (Scozia, Inghilterra, Galles e Irlanda del Nord) hanno man mano introdotto nuovi schemi di pagamento volti a sostenere e incentivare pratiche agricole sostenibili con effetti benefici sull'ambiente. I "regimi agroambientali" (Agri-environment schemes) nel 2024 e nel 2025 includono, essenzialmente, il Countryside Stewardship Scheme (CS), l'Environmental Stewardship Scheme (ES), i regimi del Sustainable Farming Incentive (SFI) e i programmi di Landscape Recovery (LR). Vi sono poi altri regimi di pagamento tra cui, i pagamenti per compensare danni legati a patologie animali, i programmi di ripristino delle torbiere e delle foreste, il Farming Investment Fund.

In Inghilterra, il Basic Payment Scheme (BPS) nel 2024 e' stato sostituito dal De-linked Payment Scheme (DPS), ossia pagamenti disaccoppiati o non collegati alla superficie agricola.

Il sostegno finanziario pubblico all'agricoltura ha segnato un aumento del 9,7% nel 2025, attestandosi su 4,9 miliardi di sterline, guidato dall'aumento del 65% dei pagamenti legati agli schemi agroambientali, ossia di 1,8 miliardi di sterline. Di contro, i pagamenti diretti agli agricoltori, ossia i Basic Payment Scheme (BPS) e i nuovi De-linked Payment

Scheme (DPS) per l'Inghilterra, sono diminuiti di un ulteriore 34%, raggiungendo un totale di 1 miliard0 di sterline. L'Inghilterra assorbe il 61% del budget agricolo per il Regno Unito, la Scozia il 15%, segue l'Irlanda del Nord (8%) e il Galles (6%), accanto ad una spesa residuale del 11% che non è disaggregabile per nazione.

Agricoltura e ambiente – In accordo alle ultime stime, l'agricoltura è responsabile di circa il 13% delle emissioni di gas serra nel Regno Unito che incidono sulla qualità dell'aria e, di conseguenza, sulla salute umana e animale. L'agricoltura contribuisce significativamente alle emissioni di protossido di azoto (59%) e metano (49%) mentre risulta modesto il contributo alle emissioni di anidride carbonica (2,5%). E' anche responsabile di una larga quota di immissione nell'ambiente di ammoniaca (89%),

La maggior parte delle emissioni agricole di protossido di azoto deriva dai suoli, in particolare a seguito dell'applicazione di fertilizzanti azotati, dell'utilizzo di effluenti zootecnici (sia distribuiti sui terreni sia depositati direttamente dagli animali al pascolo) e dei fenomeni di lisciviazione o ruscellamento. La maggior parte delle emissioni di metano derivanti dall'agricoltura è attribuibile alla fermentazione enterica (i processi digestivi) dei ruminanti e, la parte residuale, alla gestione degli effluenti zootecnici.

Inoltre, il settore agricolo contribuisce all'89% delle emissioni di ammoniaca del Regno Unito che, pur non essendo un gas serra, influisce negativamente sulla qualità dell'aria. Le principali fonti sono i suoli agricoli e gli allevamenti zootecnici, in particolare quelli bovini.

Negli ultimi anni, i principali fattori di miglioramento dell'impatto ambientale dell'agricoltura sono stati il calo del numero di capi di bestiame, in particolare ruminanti, e la riduzione dell'uso di fertilizzanti, soprattutto nei pascoli.

Pesca – Il settore della pesca britannico si basa principalmente sulle catture di crostacei e di specie demersali. Nel 2025, entrambe le categorie hanno rappresentato circa il 37% del volume complessivo degli sbarchi effettuati dalle imbarcazioni del Regno Unito. Il loro peso risulta ancora più significativo se si considera il valore economico delle catture: i crostacei hanno infatti generato il 44% del valore totale degli sbarchi, mentre le specie demersali hanno contribuito per il 43%. Tra i crostacei, un ruolo di particolare rilievo è svolto dagli scampi, insieme a granchi, aragoste, astici e molluschi bivalvi, specie che rappresentano una componente importante delle esportazioni britanniche verso i mercati europei. Le specie demersali comprendono soprattutto merluzzo, eglefino, nasello, rana pescatrice, sogliola e platessa, catturati prevalentemente nel Mare del Nord, nel Mare Celtico e nel Canale della Manica.

Nel 2025, l'interscambio britannico di prodotti ittici ha raggiunto 6,09 miliardi di sterline, con un disavanzo introno a 2 miliardi. Le importazioni sono salite a 4,07 miliardi di sterline, con un incremento contenuto dei volumi, grazie alla maggiore disponibilità di prodotti di allevamento come salmone e gamberi; le esportazioni sono aumentate lievemente in valore, a 2,01 miliardi, ma sono diminuite in volume per effetto del calo delle catture nazionali.

La contrazione dell'offerta globale delle principali specie selvatiche ha spinto i prezzi al rialzo, mentre modifiche normative, dazi e nuove regole commerciali hanno ridisegnato gli equilibri di mercato, generando insieme costi e opportunità. A sostenere il comparto

sono stati la solida domanda della distribuzione interna e la crescente domanda internazionale, in particolare asiatica, con un peso sempre maggiore dei mercati di sbocco extra-UE.

Con la Brexit, il Regno Unito è uscito dalla Politica Comune della Pesca (CFP), che fissa annualmente le possibilità di pesca e le quote massime di cattura per i principali stock ittici, sulla base di valutazioni scientifiche volte a garantire lo sfruttamento sostenibile delle risorse marine.

La pesca è stato uno dei temi più delicati del negoziato post-Brexit: il recupero del controllo sulle acque nazionali era un obiettivo chiave dei sostenitori della Brexit, che puntavano a fare del Regno Unito uno "Stato costiero indipendente" con il recupero del controllo sulle acque nazionali e sulle risorse ittiche. L'accordo finale ha bilanciato le richieste britanniche con la tutela delle flotte europee.

Il Trade and Cooperation Agreement (TCA) ha previsto il trasferimento al Regno Unito solo del 25% delle quote di pesca UE, da realizzare in cinque anni e mezzo. Un risultato inferiore alla richiesta iniziale del 80% delle quote UE. I benefici maggiori sono andati alla pesca d'altura (sgombro occidentale, aringa, sogliola del Mare del Nord), mentre gli stock d'interesse per la pesca costiera artigianale hanno visto aumenti minimi o nulli. Ha, inoltre, deluso la conferma dell'accesso delle imbarcazioni UE alla fascia 6-12 miglia nautiche dalla costa meridionale inglese.

Il periodo transitorio del TCA si è concluso il 30 giugno 2026. L'intesa politica raggiunta il 19 maggio 2025 disciplina l'accesso reciproco alle acque per la fase successiva: dal 1° luglio 2026 al 30 giugno 2038 è previsto un quadro stabile dodicennale, che conferma le quote già trasferite al Regno Unito e le condizioni di accesso per le imbarcazioni europee. Le quote di cattura sugli stock condivisi continuano invece a essere definite attraverso i consueti negoziati annuali sui Total Allowable Catch (TAC).

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE

L'industria alimentare e delle bevande è il più grande settore manifatturiero del Regno Unito, con un contributo all'economia nazionale di 42 miliardi di sterline nel 2025, pari a ¼ del fatturato totale del settore manifatturiero e il 19% dell'occupazione.

Il tessuto produttivo è costituito da oltre 12 mila imprese che impiegano 444 mila addetti, circa 1/5 degli impiegati totali del settore manifatturiero e il 13% della manodopera totale. Il numero di imprese sale a 25 mila se si includono le microimprese, senza dipendenti e non registrate ai fini IVA, dato che evidenzia l'estrema polverizzazione della struttura produttiva.

Il settore alimentare e delle bevande continua a subire una pressione persistente, sia sul fronte dei costi sia su quello della domanda. L'inflazione annua dei prodotti alimentari e delle bevande analcoliche è scesa al 3,6% a gennaio 2025, ma è rimasta superiore al tasso d'inflazione complessivo del Regno Unito, pari al 3,0%.

Gran parte di questa pressione è stata determinata da interventi normativi. Il regime dell'*Extended Producer Responsibility* (EPR), che trasferisce ai produttori il costo pieno della

raccolta, smistamento e riciclo dei rifiuti di imballaggio, dall'aprile 2025 prevede uno schema rivisto che complessivamente ha comportato un aumento dei costi per i produttori stimato intorno a 1,1 miliardi di sterline; alcune piccole e medie imprese (PMI) hanno dichiarato che questo onere, da solo, è sufficiente ad azzerare i loro profitti annuali.

L'aumento dei contributi previdenziali a carico dei datori di lavoro (*National Insurance contributions*) ha, inoltre, generato costi aggiuntivi superiori a 400 milioni di sterline. A questi si sommano ulteriori oneri derivanti dalle misure commerciali dell'UE, dalle restrizioni in materia di pubblicità e dalla *Soft Drinks Industry Levy*, o *sugar tax*, che tassa le bevande analcoliche zuccherate prodotte o importate nel Regno Unito le cui aliquote sono state riviste dal 2026 e aggiornate per l'inflazione dal 2025.

I produttori non sono riusciti a trasferire integralmente tali aumenti dei costi sui prezzi finali, a causa dell'intensa concorrenza nella distribuzione al dettaglio e della debolezza della domanda dei consumatori. I volumi di vendita al dettaglio dei prodotti alimentari rimangono inferiori ai livelli precedenti alla pandemia, anche se è difficile un confronto accurato a causa di talune consistenti revisioni statistiche apportate dall'Office for National Statistics (ONS). I dati rivisti mostrano che, a dicembre, i volumi di alimenti venduti al dettaglio erano inferiori del 6,6% rispetto ai livelli di gennaio 2020. Questa persistente debolezza dei volumi continua a comprimere i margini di profitto.

Le difficoltà strutturali del settore emergono chiaramente anche dalle dinamiche imprenditoriali. Il numero di aziende britanniche del comparto alimentare è diminuito per il secondo anno consecutivo: si tratta del primo calo prolungato dal 2010. Inoltre, il numero delle insolvenze registrate negli ultimi quattro anni è più che raddoppiato rispetto ai livelli del 2019.

Guardando al futuro, sebbene la maggior parte dei prezzi mondiali delle materie prime agricole si sia stabilizzata, permangono importanti rischi strutturali. Tra questi figura il cambiamento climatico che ha operato comprimendo l'offerta di materia prima agricola disponibile: le precipitazioni eccezionalmente abbondanti registrate nel Regno Unito hanno inciso negativamente sulle rese delle colture seminative e sulla produzione zootecnica. Inoltre, nel 2026 è previsto un aumento dei costi dell'energia elettrica, dovuto al quasi raddoppio dei costi di trasmissione necessari per la manutenzione della rete elettrica. Si stima che gli oneri non legati al costo della materia prima rappresenteranno quasi il 60% della tipica bolletta elettrica di un'impresa.

Parallelamente, i produttori alimentari si trovano ad affrontare ulteriori cambiamenti normativi, tra cui l'Employment Rights Act, il Deposit Return Scheme, il Nutrient Profile Model e i nuovi accordi in materia di misure sanitarie e fitosanitarie (SPS), tutti destinati ad aumentare i costi di conformità e la complessità operativa.

In tale contesto, l'espansione delle vendite sul mercato britannico continua a rappresentare la priorità assoluta per oltre i 2/3 delle aziende del comparto alimentare e delle bevande, indipendentemente dalla loro dimensione. L'innovazione di prodotto si conferma la seconda priorità strategica.

Il tasso di posti di lavoro vacanti nel settore è salito lievemente al 5,0%, in chiusura d'anno, rimanendo comunque ben al di sopra sia della media dell'intero comparto manifatturiero (2,1%) sia della media nazionale del Regno Unito (2,3%). Le imprese stanno adottando un approccio più prudente in vista dell'entrata in vigore dell'*Employment Rights Act*. Si prevede un rallentamento delle assunzioni, un maggiore ricorso all'automazione e un aumento delle spese per le risorse umane e per l'assistenza legale. Il 66% delle aziende intervistate dalla FDF indica infatti il costo del personale e delle retribuzioni come la principale fonte di preoccupazione.

Nel complesso, i costi di produzione sono aumentati in media del 4,4% nei dodici mesi fino a dicembre, mentre i prezzi di vendita sono cresciuti del 4,6%.

Nell'insieme, il 2026 risulta finora caratterizzato da una domanda al consumo ancora debole e da persistenti pressioni strutturali sui costi.

Le fluttuazioni dei tassi di cambio hanno eroso circa 1/3 degli utili netti delle imprese del settore nel corso dell'ultimo anno, agendo come un tetto invisibile alla crescita in particolare per le aziende che operano con margini netti inferiori al 10%. Il rapporto evidenzia inoltre un significativo cambiamento negli orientamenti commerciali delle imprese britanniche del comparto food & drink, che cercano di adattarsi a un contesto geopolitico sempre più complesso. Le aziende vedono migliori opportunità di esportazione verso la Cina mentre cala l'interesse per il mercato statunitense, sia per l'introduzione di nuovi dazi che per gli elevati costi di conformità normativa e l'incertezza nell'accesso al mercato legata alle tensioni geopolitiche e commerciali.

Le strategie commerciali delle aziende risultano ancora influenzate dagli effetti post Brexit, per cui oltre i 2/3 si orienta verso mercati alternativi al di fuori dell'UE. In questo contesto è cresciuto l'interesse verso il Sud America, con il Brasile indicato come principale mercato di riferimento.

DISTRIBUZIONE

Struttura – Nel 2025 la distribuzione alimentare nel Regno Unito rimane concentrata nelle mani dei principali operatori della grande distribuzione organizzata, Tesco, Sainsbury's, Asda e Aldi, che detengono complessivamente i 2/3 del mercato. Tesco si conferma il leader del settore con una quota pari a al 28,2% del mercato, seguito da Sainsbury's (15,2%), Asda (11,5%) e Aldi (10,8%).

Il segmento discount (Aldi, Lidl, Iceland) continua a rafforzare il proprio peso all'interno della distribuzione alimentare britannica con una quota complessiva del 21,6%. Aldi si conferma leader del comparto grazie alla strategia basata sul prezzo, sul rafforzamento dell'offerta di prodotti a marchio privato (private label) e su un ritmo elevato di aperture di nuovi punti vendita.

Allo stesso tempo, Lidl con una quota di mercato del 8,6%, in rapida crescita, registra un incremento delle vendite di circa il 10%, confermandosi un operatore molto dinamico.

Nel segmento premium, Waitrose detiene una quota di mercato del 4,5%. Marks & Spencer Food continua a rafforzare la propria presenza nel comparto alimentare, pur non essendo inclusa nel ranking dei principali operatori del mercato alimentare al dettaglio, poiché una parte rilevante del suo fatturato deriva dall'abbigliamento e da altri prodotti non alimentari.

e-commerce – Nel 2025 il Regno Unito rimane il mercato di punta per la spesa online tanto da essere diventato parte fondamentale della vita dei cittadini britannici. La spesa alimentare online ha raggiunto un valore di mercato di 27.1 miliardi di sterline, pari al 12% delle vendite complessive. Il trend prevalente riguarda modelli di spesa *on demand* e *rapid delivery.*

La crescita dell'e-commerce nel settore alimentare è trainata soprattutto da Ocado, che nel 2025 mostra un tasso di crescita del +13% delle vendite del settore.

L'azienda rappresenta il primo grande operatore esclusivamente dedicato alla distribuzione alimentare online nel Regno Unito, con un modello di business interamente digitale e privo di una rete di negozi fisici.

Tesco e Sainsbury's consolidano, invece, il proprio modello omnicanale, integrando la rete di punti vendita con i servizi di e-commerce. Tesco, in particolare, si conferma il principale operatore online del Paese sia per numero di ordini sia per valore delle vendite: nel 2025 il 36% della spesa alimentare online è effettuato attraverso la sua piattaforma, che genera oltre 7 miliardi di sterline di fatturato.

Nel settore del food delivery, il mercato britannico si conferma uno dei più maturi e competitivi: JustEats, Deliveroo e Uber Eats dominano il mercato con quote, rispettivamente, pari a 45%, 27% e 27%.

Just Eat continua a mantenere la leadership nel mercato britannico per volume di ordini, pur registrando una progressiva erosione della propria quota di mercato rispetto agli anni precedenti a favore dei principali concorrenti. Deliveroo conserva una posizione di rilievo, soprattutto nelle grandi aree urbane e nel segmento premium, mentre Uber Eats prosegue la propria espansione grazie all'ampliamento delle partnership con ristoranti, catene della ristorazione e insegne della distribuzione organizzata.

Parallelamente, le piattaforme stanno evolvendo verso modelli di servizio sempre più diversificati. Oltre alla consegna di pasti pronti, cresce il peso delle consegne veloci, con la distribuzione di prodotti, non solo alimentari, in tempi sempre più ridotti. Le collaborazioni con supermercati, *convenience store* e *retailer* specializzati rappresentano uno dei principali driver di sviluppo del settore.

I primi mesi del 2026 confermano tali tendenze. Le principali società continuano a investire nell'ampliamento dell'offerta alimentare, nell'utilizzo di strumenti di intelligenza artificiale per l'ottimizzazione delle consegne e nello sviluppo dei servizi in abbonamento finalizzati ad aumentare la fidelizzazione della clientela. Le prospettive per il 2026 indicano una crescita moderata del mercato (circa il 3%), sostenuta soprattutto dalla domanda proveniente dai consumatori urbani, dalle fasce di reddito medio-alte e dalla crescente integrazione tra *food delivery*, distribuzione alimentare e consegne rapide.

Occupazione – Si registra nel 2025 una contrazione dell'occupazione nel settore del commercio a dettaglio, confermando la tendenza degli ultimi anni. Secondo i dati ufficiali medi del 2025, l'occupazione si è attestata a 1,8 milioni di addetti, con una diminuzione di 26.000 unità rispetto all'anno precedente.

La riduzione dell'occupazione riflette sia fattori strutturali sia l'aumento dei costi operativi. La crescente diffusione dell'e-commerce, la chiusura di numerosi punti vendita tradizionali e il ricorso a tecnologie digitali e sistemi di automazione, quali casse *self-service*, gestione automatizzata delle scorte e soluzioni basate sull'intelligenza artificiale, hanno contribuito a ridurre il fabbisogno di manodopera. A tali fattori si sono aggiunti l'incremento del National Living Wage e dei contributi previdenziali a carico dei datori di lavoro, che hanno indotto numerosi operatori a contenere le nuove assunzioni.

Inflazione - Il 2025 ha segnato una nuova risalita dell'inflazione alimentare, pur rimanendo molto inferiore ai livelli record del 2023 quando nel mese di marzo l'indice dei prezzi degli alimenti e delle bevande analcoliche raggiunse il 19,1%. Nell'arco del 2025, i prezzi degli alimenti sono aumentati del 4,2%, oltre il doppio della media di lungo periodo.

ll tasso annuo per "*Food and non-alcoholic beverages*" è passato dal 3,3% di gennaio al 5,1% di agosto, per poi ridursi al 4,5% nel dicembre 2025 (Office for National Statistics). Il dato medio nasconde l'incremento a due cifre che ha caratterizzato alcuni prodotti alimentari quali carne bovina (+25%), burro (+19%) cioccolato (+15%).

La Banca d'Inghilterra fa presente che l'inflazione per il solo paniere dei beni alimentari nel Regno Unito e' rimasta superiore a quella della zona euro, suggerendo il contributo di fattori legati al contesto britannico all'aumento dei prezzi alimentari. La Banca individua tra questi l'incremento del costo del lavoro, determinato anche dall'aumento del 6,7% del *National Living Wage* (salario minimo nazionale), entrato in vigore ad aprile.

L'inflazione annua dei prodotti alimentari e delle bevande analcoliche è scesa al 3,6% a gennaio 2026, ma rimane superiore al tasso d'inflazione complessivo del Regno Unito, pari al 3,0%. In generale, nei primi sei mesi del 2026 si registra un rallentamento dell'inflazione favorito, secondo l'ONS, dalla diminuzione dei prezzi di numerose categorie di prodotti trasformati e delle bevande analcoliche, mentre alcune categorie (come carne bovina e prodotti dolciari) hanno continuato a registrare aumenti più sostenuti. Contributi al ribasso provengono dalle categorie carne, oli e grassi, caffe, te cacao, acque minerali bevande analcoliche e zucchero, marmellata, miele, sciroppi, cioccolato e prodotti dolciari. Viceversa, tendenza al rialzo si registra per verdure, e prodotti lattiero caseari e uova. Il comparto resta ancora molto esposto alla pressione dei costi energetici, che secondo le associazioni di categoria, potrebbe tradursi in un nuovo rialzo dei prezzi al consumo nella seconda parte dell'anno.

CONSUMI

Spesa delle famiglie – La spesa delle famiglie a prezzi correnti per alimenti e bevande alcoliche ammonta a 328 miliardi di sterline nel 2025, pari al 18,6% della spesa

complessiva delle famiglie britanniche, e segna un aumento del 5% su base annua. L'incremento è del 1% in termini reali, a prezzi costanti 2023.

In particolare, si osserva una crescita significativa della spesa per cibo e bevande consumati fuori casa che si attesta a 151 miliardi con un incremento annuo del 6,8% (+2,2% a prezzi costanti). La spesa per alimenti e bevande analcoliche consumati in casa è aumentata del 4%, a prezzi correnti (stabile a prezzi costanti), sfiorando 149 miliardi. In aumento del 4,3% anche gli acquisti di bevande alcoliche da asporto, con una spesa di 29 miliardi di sterline (+1,5% in termini reali).

Biologico – Il mercato britannico degli alimenti e delle bevande biologiche ha proseguito il proprio percorso di crescita strutturale nel 2025, segnando il quattordicesimo anno consecutivo di espansione. Il settore ha continuato a crescere a un ritmo superiore rispetto al mercato dei prodotti non biologici, registrando una crescita del 4,2% e raggiungendo un valore complessivo di circa 3,9 miliardi di sterline. Questo livello rappresenta un raddoppio rispetto a circa dieci anni fa, confermando la traiettoria di espansione di lungo periodo del comparto e la sua crescente integrazione nei modelli di consumo mainstream.

Dal lato della domanda, la crescita è sostenuta da una combinazione di fattori che includono la crescente attenzione dei consumatori verso la sostenibilità ambientale, la qualità degli alimenti e la riduzione dell'esposizione a pesticidi e additivi chimici. Il profilo del consumatore biologico si è ulteriormente ampliato rispetto agli anni precedenti, coinvolgendo non solo segmenti a reddito medio-alto, ma anche famiglie a reddito medio-basso e fasce di popolazione più giovani, in particolare la Gen Z, che mostrano una maggiore sensibilità verso temi etici e ambientali.

Nonostante l'importante domanda e l'ulteriore espansione del mercato, il lato dell'offerta rimane strutturalmente limitato con il solo 3% di superficie agricola destinato alla produzione di prodotti biologici.

Tendenze – Nel Regno Unito, il fattore economico resta tra le principali preoccupazioni delle famiglie per tutto il 2025 al momento di esprimere le proprie preferenze di acquisto, facendo propendere per: prodotti in promozione, prodotti di qualità a marchio del distributore, confezioni famiglia e convenienza.

Il segmento del *food to go*, tra asporto e consegna a domicilio, cresce più rapidamente degli altri comparti, sospinto da ritmi di vita compressi e dalla ricerca di soluzioni rapide ed economiche, mentre la domanda salutistica alimenta le bevande funzionali, le alternative vegetali e i piatti pronti a profilo nutrizionale favorevole.

Salute e convenienza risultano le principali leve d'acquisto, i due motori del segmento a valore aggiunto del mercato britannico. I prodotti di qualità elevata, in particolare quelli percepiti come benefici per la salute e la forma fisica, ma anche quelli che rispondono a considerazioni ambientali e di benessere animale, sono valorizzati tanto dalla distribuzione quanto dal consumatore finale. In base all'indagine NielsenIQ, i consumatori stanno progressivamente orientando il proprio carrello verso alimenti freschi,

poco trasformati e ad alto valore nutrizionale, riducendo invece gli acquisti di categorie percepite come meno salutari o maggiormente influenzate dall'inflazione.

Uno dei trend più evidenti riguarda anche la ricerca di uno stile di vita più sano: in un'indagine nel corso dell'estate 2025 il 33% dei consumatori britannici ha indicato la salute come la principale priorità nelle proprie scelte alimentari.

Questa tendenza si riflette nella crescita delle vendite di: frutta fresca (+580,4 milioni di sterline), la categoria con il maggiore incremento in valore; prodotti proteici naturali come pollame (+218,7 milioni), formaggi (+216,2 milioni), uova (+199,8 milioni) e salmone (+85,3 milioni), favorito anche da un aumento del 7,5% dei volumi venduti. Anche i prodotti destinati alla colazione e i pani speciali registrano una forte crescita (+245,4 milioni di sterline), trainati dalla crescente domanda di pane a lievitazione naturale (*sourdough*) e prodotti artigianali, percepiti come più salutari rispetto al pane confezionato tradizionale.

In controtendenza rispetto agli anni precedenti, il comparto dei prodotti a base vegetale (*plant-based*) ha registrato una contrazione delle vendite (-23,2 milioni di sterline). A incidere è stata la crescente attenzione dei consumatori verso alimenti percepiti come più naturali e meno trasformati. La diffidenza nei confronti degli alimenti ultra-processati ha infatti favorito un ritorno alle proteine di origine animale, determinando una crescita della domanda di pollo, uova, formaggi e pesce.

In aumento anche la tendenza alla preparazione dei cibi in casa prima di uscire che conferma sia l'aspetto della salute come principale driver di acquisto che quello del contenimento della spesa.

Il Governo britannico prosegue con una intensa attività di contrasto ai problemi di salute legati all'alimentazione che dilagano nella popolazione, soprattutto giovanile. Numerose iniziative politiche e misure restrittive e fiscali rispondono all'obiettivo ambizioso di ridurre l'offerta e la domanda di alimenti meno sani (HFSS ossia ricchi di grassi, zuccheri e sale), incentivando quelli più salutari, attraverso un mix di requisiti obbligatori e standard volontari.

L'industria alimentare è, di fatto, obbligata dal Governo a riformulare il contenuto in grassi saturi, sale, zucchero e calorie di alcuni alimenti, attraverso misure fiscali e prescrittive. In primo luogo, il *Nutrient Profiling Model* è lo strumento con cui il Regno Unito classifica un prodotto come "*less healthy*" e lo assoggetta di conseguenza alle restrizioni su pubblicità, promozioni e collocazione a scaffale. Si tratta di un indicatore sintetico, sviluppato dalla Food Standards Agency (FSA) per limitare l'esposizione dei bambini agli spot televisivi, che assegna a ogni prodotto un punteggio calcolato su 100 grammi in base al contenuto calorico, alla presenza di grassi saturi, zuccheri e sodio e cosi via. La logica mira a incentivare la riformulazione complessiva del prodotto, evitando un semplice divieto. Nel gennaio 2026, il Governo ha pubblicato una versione aggiornata, che mantiene le stesse soglie ma modifica i criteri di calcolo, ora in attesa di consultazione pubblica. Se adottata, amplierebbe la platea dei prodotti soggetti a restrizioni.

Le restrizioni su pubblicità e promozioni di alimenti e bevande meno salutari sono finalizzate principalmente al contrasto all'obesità infantile: per esempio la programmazione televisiva nelle fasce orarie dedicate ai bambini, il posizionamento dei prodotti HFSS nei punti vendita più visibili (come casse, ingressi, fine corsia) e online, le pubblicità nei pressi di scuole o in aree ad alta concentrazione di minori. Ulteriori limitazioni alle pubblicità in TV sono intervenute da gennaio 2026, vietando gli spot TV di prodotti HFSS prima delle 21 sulla TV e sui servizi on demand regolati da Ofcom, oltre al divieto totale della pubblicità online a pagamento. Le restrizioni si applicano alle imprese con almeno 250 dipendenti e riguardano solo i prodotti "identificabili". Il divieto non impedisce però di pubblicizzare marchi o gamme, purché non compaia il prodotto: vi è, tuttavia, l'intenzione di estenderlo alla pubblicità di marca e a tutta la cartellonistica esterna.

Tra le misure fiscali, esiste, inoltre, la *Soft Drinks Industry Levy* (SDIL) o *Sugar Tax* che ha spinto alla riformulazione delle ricette delle bevande zuccherate, riducendone il contenuto zuccherino. Già dal 2024 era stato stabilito dal Governo l'aggiornamento annuale della SDIL in base all'inflazione (CPI) e una revisione del metodo di calcolo per ridurre ulteriormente il contenuto di zucchero.

Recentemente il Governo ha confermato il divieto di vendita agli under 16 in Inghilterra dei prodotti con oltre 150 mg di caffeina per litro, esclusi tè e caffè, in vigore da aprile 2027; si applicherà a negozi, distributori automatici e vendite online.

La rendicontazione obbligatoria delle vendite salutari, prevista dal piano decennale per la salute e inizialmente prevista per la primavera 2026, non è ancora stata annunciata; riguarda in particolare i grandi supermercati e prevede un regime sanzionatorio affidato alla Food Standard Agency (FSA).

RISTORAZIONE

Il settore della ristorazione non residenziale nel Regno Unito rappresenta un elemento centrale della filiera agroalimentare, grazie al suo rilevante contributo economico e occupazionale.

Il settore genera il 28,4% del valore aggiunto lordo dell'intera filiera agroalimentare, con un contributo economico pari a £46,1 miliardi (DEFRA/ONS, 2025).

Lo stesso settore ha impiegato 1,938 milioni di persone in Gran Bretagna. Il comparto rappresenta il principale segmento occupazionale della filiera agroalimentare, quasi il 48% del totale occupati (4,063 milioni).

La crescita risulta più moderata a causa della pressione sui costi operativi e della maggiore sensibilità al prezzo da parte dei consumatori. Stante l'elevato costo della vita, nel 2025 i britannici hanno sensibilmente ridotto la frequenza dei pasti fuori casa.

Dalle analisi di mercato, emerge che la categoria con la maggiore intenzione di riduzione della spesa è quella del mangiare e bere fuori casa, indicata dal 35% dei consumatori sia nel 2024 sia nel 2025. La stabilità di questo dato conferma che la ristorazione continua a rappresentare la principale leva su cui le famiglie intervengono per contenere le spese e risulta quindi la categoria maggiormente esposta ai tagli, per destinare le proprie risorse ad altre categorie ritenute prioritarie. Alla luce di questi risultati, la crescita del settore della ristorazione potrebbe continuare a rimanere contenuta nonostante un eventuale allentamento delle condizioni finanziarie, come la riduzione dei tassi di interesse, che potrebbe sostenere solo parzialmente la ripresa dei consumi. La riduzione colpisce maggiormente i ristoranti di fascia media, e solo gli operatori capaci di combinare qualità, convenienza e rapidità mostrano una maggiore capacità di adattamento al cambiamento delle abitudini dei consumatori.

Molte imprese della ristorazione continuano a soffrire l'aumento del costo del lavoro e delle materie prime (incremento del salario minimo nazionale, aumento dei contributi previdenziali a carico dei datori di lavoro, costi energetici), fattori che hanno contribuito ad aumentare le difficoltà economiche, soprattutto per gli operatori di piccole dimensioni.

L'adozione di nuove tecnologie e la digitalizzazione rappresentano una delle principali leve di efficienza del settore: sistemi di ordinazione digitale, pagamenti senza contatto, analisi dei dati dei clienti e applicazioni basate sull'intelligenza artificiale consentono all'intero settore della ristorazione di ridurre gli sprechi e migliorare la gestione dei costi.

Il tema della sostenibilità e della lotta allo spreco alimentare è molto sentito, con ristoranti, caffè e *bakery* che collaborano con piattaforme dedicate al recupero delle eccedenze alimentari, come Too Good To Go, che consentono agli operatori di recuperare valore economico dal cibo invenduto e ridurre il volume di alimenti destinati allo spreco.

Nonostante il contesto caratterizzato dall'aumento dei costi e dalla pressione sul potere d'acquisto dei consumatori, il comparto dimostra nell'insieme una significativa capacità di adattamento.

Le principali sfide per gli operatori rimangono legate alla gestione dei costi, in particolare quelli relativi al lavoro, alle materie prime e all'energia, con un impatto maggiore sui piccoli esercizi.

COMMERCIO ESTERO[4]

Il Regno Unito ha una forte vocazione commerciale e un disavanzo strutturale negli scambi agroalimentari, che pesa per il 28% sul deficit commerciale complessivo del Paese.

Nel 2025 il deficit per l'aggregato agroalimentare, bevande e tabacco ha superato i 42 miliardi di sterline, con un ulteriore deterioramento di circa il 6% su base annua. Il

[4] Per dati ufficiali e maggiori informazioni consulta la pagina dedicata al commercio estero

peggioramento è nettamente più marcato verso i partner extra-UE (-21%) che verso il blocco europeo (-2,5%).

Nel periodo 2020-2025, rispetto al quinquennio pre-Covid e pre-Brexit, le importazioni sono cresciute in valore a un ritmo molto più rapido delle esportazioni. Queste ultime hanno beneficiato dei nuovi accordi commerciali con Paesi terzi, i cui effetti continueranno a manifestarsi con l'implementazione progressiva delle clausole pattuite; gli alti standard produttivi britannici, a confronto con quelli di diversi partner firmatari, sollevano però preoccupazioni sia tra gli agricoltori, che ne risulterebbero svantaggiati, sia tra i consumatori.

Gli scambi con l'UE risultano invece significativamente deteriorati: le esportazioni britanniche segnano -23% in volume nel 2020-2025 rispetto al quinquennio precedente, e anche l'import dai Paesi UE, pur in misura minore, evidenzia segni negativi diffusi per categoria di prodotto.

L'accordo SPS e le richieste degli operatori

Le associazioni di categoria, sia agricole sia dell'industria alimentare, confidano nell'implementazione del possibile nuovo accordo SPS nell'ambito del "reset" con l'UE per mitigare le criticità alla base dell'assottigliamento dei flussi commerciali. Chiedono tuttavia maggiore trasparenza sull'allineamento dinamico alle norme europee e soprattutto un periodo di transizione adeguato, laddove la divergenza normativa post-Brexit è stata più consistente: prodotti chimici autorizzati in agricoltura e relativi limiti di residui (MRL), norme sull'agricoltura biologica, requisiti di etichettatura. Si chiedono inoltre alcune eccezioni all'allineamento dinamico, in primo luogo sulle tecniche di evoluzione assistita (TEA/Precision Breeding), sugli standard di benessere animale e sulle regole per la vaccinazione dei bovini contro la tubercolosi bovina.

Esportazioni del Regno Unito

Le esportazioni agroalimentari britanniche incidono per il 6% sull'export complessivo del Paese e hanno superato i 26 miliardi di sterline nel 2025, con un incremento del 5% su base annua. L'UE assorbe il 58% del totale.

Il principale partner resta l'Irlanda (18% in valore), seguita da Francia (11%) e Stati Uniti (10,7%). L'Italia è nona con una quota del 2%, pari a 538 milioni di sterline nel 2025 (+3% sul 2024). In flessione le vendite verso i Paesi Bassi (-2%), in crescita quelle verso Belgio (+21%), Spagna (+12%) e, tra gli extra-UE, Emirati Arabi Uniti (+10%) e Turchia (+34%).

Il primo semestre 2026 segna un calo del valore dell'export agroalimentare britannico del 3%, in confronto allo stesso periodo dell'anno precedente. La riduzione riguarda sia i flussi verso i paesi del blocco UE che verso il resto del mondo.

Il prodotto di punta resta il whisky, che da solo pesa per il 21% dell'export della categoria, seguito da salmone, cioccolata, latte e grassi del latte, formaggio, carni bovine, bevande analcoliche, carne ovina, gin e cereali da colazione.

Importazioni del Regno Unito

Nel 2025 le importazioni agroalimentari, comprensive di bevande e tabacco, hanno raggiunto 68,9 miliardi di sterline (+5,8%), pari al 9% dell'import complessivo del Paese.

La crescita è trainata dai flussi extra-UE, che sfiorano i 21 miliardi di sterline con un +12% nell'anno, guidati da Stati Uniti (+13%), Brasile (+17%) e Cina (+11%). L'Unione europea resta comunque il principale fornitore, con il 70% della domanda estera pari a 48 miliardi di sterline (+3% sul 2024). Tra i singoli Stati membri, i Paesi Bassi sono al primo posto con il 12%, seguiti da Irlanda e Francia (9% ciascuna), Belgio (8%) e Germania (7%); l'Italia è ferma in settima posizione, con il 6%.

I prodotti più importati in valore sono gli ortofrutticoli, freschi e trasformati (22% del totale), le carni fresche e trasformate (oltre il 13%), quindi caffè, tè, cacao e spezie, bevande (in particolare vino) e cereali e derivati (soprattutto prodotti da forno), ciascuna voce con l'11%. Gli aumenti in valore sono diffusi a quasi tutte le categorie, con le eccezioni di vino, oli e grassi (in particolare oli di oliva) e zucchero e miele; per queste voci la contrazione si conferma anche nei volumi, salvo gli oli di oliva, i cui acquisti segnano +12% in quantità. Da segnalare infine il forte aumento dei mangimi animali (+17% in quantità, +3% in valore).

Il primo semestre 2026 segna un ulteriore incremento del 1% per tutti gli acquisti di prodotti agroalimentari oltre Manica, sia dai paesi UE che non UE.

FOCUS ITALIA-REGNO UNITO

Export britannico verso l'Italia. Il 30% del valore riguarda le bevande alcoliche, in particolare gin (11%) e whisky (10%), seguite da prodotti lattiero-caseari (18%), soprattutto burro e altri grassi del latte, e carni fresche e trasformate (11%), soprattutto ovine (5%) e bovine (4%). Rilevanti anche derivati dei cereali (8%) e prodotti ittici (8%), in prevalenza crostacei e molluschi. Nel 2025 sono calate in calore in valore le bevande alcoliche e le carni nel complesso, mentre incrementi a due cifre hanno riguardato le carni ovine, i prodotti ittici e i derivati del latte.

Nel primo semestre 2026, l'export agroalimentare britannico verso l'Italia si attesta a 254 milioni di sterline, segnando un calo del 8% rispetto al primo semestre 2025.

Export italiano verso il Regno Unito. Ammonta a 4,3 miliardi di sterline nel 2025 (+6% in valore), pari al 18% dell'export complessivo italiano verso il mercato britannico. Al primo posto le bevande alcoliche con il 25%, di cui il solo vino rappresenta il 18%; seguono ortofrutticoli e cereali trasformati (19% ciascuno), lattiero-caseari (10%) e caffè, tè e cacao (9,5%).

Le performance per comparto sono state differenziate: i lattiero-caseari sono cresciuti del 13% in valore grazie all'aumento dei listini medi; caffè, tè e cacao hanno segnato +19% in valore a fronte di un calo del 3% nei volumi; l'olio di oliva ha guadagnato il 31% in volume ma perso il 6% in valore; la carne fresca e trasformata è aumentata sia in valore (+18%) sia in quantità (+12%). Sono arretrati invece due prodotti iconici del Made in Italy: il pomodoro trasformato (-4% in valore, -2% in volume) e la pasta (-2% e -1%).

Nel primo semestre 2026, le vendite di prodotti agroalimentari oltre Manica hanno generato oltre 2 miliardi di sterline, con un incremento del 6% su base annua.

Posizione dell'Italia tra i top fornitori

- **Ortofrutticoli** (freschi e trasformati): quarto posto, sia in volume sia in valore, con il 5% dell'import britannico della categoria; davanti a noi Spagna, Paesi Bassi e Belgio.
- **Pomodori** freschi e trasformati: primo fornitore in volume con il 27%, secondo in valore dopo i Paesi Bassi. In entrambi i casi, il 2025 ha fatto registrare una diminuzione delle nostre vendite mentre la pima metà del 2026 mostra un netto recupero sul piano del valore (+6%).
- **Pasta**: primo fornitore assoluto, con il 54% degli approvvigionamenti in volume e il 42% in valore.
- **Vino**: oltre il 20% degli approvvigionamenti britannici, primo posto in volume e secondo in valore dopo la Francia. A fronte di una contrazione dell'import britannico di circa il 5%, il vino italiano guadagna il 6% in quantità e il 2% in valore nel 2025. La prima metà del 2026, segna invece un decremento del nostro export di vino del 6% in valore e del 7% in quantità.
- **Formaggi e lattiero-caseari**: secondo esportatore in valore dopo l'Irlanda e prima della Francia; quinto in volume, dopo Irlanda, Francia, Danimarca e Germania. Nel 2025 l'export italiano è cresciuto del 4% in volume e del 16% in valore. La tendenza positiva si conferma nella prima metà 2026 quando le vendite in UK aumentano del 10% in valore e del 7% in volume.
- **Oli di oliva**: seconda posizione dopo la Spagna, con quasi un quarto degli acquisti in valore e il 18% in volume, ma con un drastico calo dei listini medi nel 2025 (+31% in volume a fronte di -6% in valore). Il 2026 segna un netto recupero dell'export sia in termini di valore (+14%) che di volume (+23%).