



# Dogane.Export

La rivista pratica trimestrale per responsabili e addetti degli Uffici import/export

N. 5 - Gennaio 2017

## Operazioni doganali ordinarie presso luogo approvato

Le nuove modalità per le procedure di domiciliazione doganale

## ITV – Informazione Tariffaria Vincolante

## Sanzioni e restrizioni: possibili evoluzioni e scenari futuri

## Esportare prodotti alimentari negli USA





# ESPORTARE PRODOTTI ALIMENTARI NEGLI USA

## Opportunità e certificazioni necessarie

### Lucio Miranda

Presidente di ExportUSA New York, Corp., monzese, laureato alla Bocconi, ha cominciato a lavorare nel marketing e nelle vendite dal 1989 occupando incarichi in Francia, Corea, Giappone, Brasile e Stati Uniti, paese in cui vive dal 1993. Dopo aver conseguito nel 1995 un Master in Marketing e Finanza alla Stern School of Business - New York University, nel 2003 ha fondato ExportUSA per aiutare le imprese italiane ad entrare negli Stati Uniti. Con uffici in America, a New York, e in Italia, a Rimini, ExportUSA ([www.exportusa.us](http://www.exportusa.us)) è una società di consulenza export specializzata unicamente sugli Stati Uniti. Offre tutti i servizi che servono alle aziende italiane per entrare con successo sul mercato Americano e, in particolare, vanta una forte esperienza specifica su tutto ciò che riguarda la compliance con le normative FDA per importare specialità alimentari negli Stati Uniti.

Gli Stati Uniti d'America nel 2016 hanno importato oltre 40 miliardi di dollari di prodotti e servizi dall'Italia. Se il trend continua così, alla fine del 2017 gli Stati Uniti potrebbero diventare il secondo partner commerciale dell'Italia scalzando la Francia che, al momento con oltre 46 miliardi di dollari, occupa appunto il secondo posto.

Le specialità alimentari hanno avuto un ruolo da protagonista in questo record delle esportazioni italiane negli Stati Uniti e il merito va, per la gran parte, ai **mutati gusti alimentari dei consumatori americani**.

### I gusti degli Americani

Vorrei far precedere questo breve scritto dedicato al tema delle certificazioni richieste dalla FDA - Food and Drug Administration - per importare alimentari in America da alcune considerazioni che non hanno nulla

a che fare con tali normative ma che sono, in realtà, il cuore del tutto. Nessuna azienda infatti certifica i propri prodotti per il gusto di farlo. **Le aziende certificano i propri prodotti perché li devono vendere, li vogliono vendere o li stanno già vendendo.** Ed ecco che quindi il tema della "vendita" diventa centrale a tutto l'argomento e si lega immediatamente ai gusti delle persone visto che stiamo appunto parlando di "cibo". **Negli ultimi tre anni, i gusti e le preferenze alimentari degli americani sono cambiati in maniera epocale**, come mai mi era capitato di vedere prima nel corso dei quasi trent'anni da che vivo e lavoro in America occupandomi di export.

E il passo del cambiamento è segnato dai "Millennials" la generazione che ha ormai preso il testimone dei consumi da quella dei "Baby Boomers". E per quello che riguarda il "food" le parole d'ordine dei Millennials sono: **naturale**, organico, **"healthy"**, "pochi ingredienti", **trasparenza**, tracciabilità, "minimally

processed". Sono tutte parole d'ordine che si portano dietro una sfiducia diffusa nei confronti della grande industria alimentare e del "packaged food" in genere ed ecco che infatti i grandi del food americano hanno cominciato a comprarsi le piccole aziende di specialità alimentari che erano nate da subito per rispondere ai mutati gusti alimentari dei consumatori americani: comprare era più facile che non cambiare o adattarsi. A margine di tutto, mi preme qui sottolineare come **il nuovo modo di mangiare degli americani favorisca le specialità alimentari italiane come non era mai accaduto prima**. Per i produttori italiani il mercato americano delle specialità alimentari è entrato in una specie di Età dell'Oro ed è imperativo sfruttare adesso il momento favorevole per creare o consolidare posizioni di mercato durature e difendibili negli anni a venire abbracciando le nuove tendenze dell'America.

**“Il nuovo modo di mangiare degli americani favorisce le specialità alimentari italiane come non era mai accaduto prima”**

### Le certificazioni

Ed eccoci quindi a parlare di **certificazioni**, o meglio di "messa a norma", perché in realtà FDA, il principale ente regolatore americano di tutto ciò che è alimentare, non certifica nulla.

Infatti, l'approccio normativo della FDA, similmente a quello di molte altre agenzie statali americane, è quello di emettere la normativa e di lasciare poi al singolo l'impegno di mettersi a norma. È un approccio molto diverso da quello delle autorizzazioni preventive tipico del sistema italiano (ed anche europeo) che ha dalla sua la velocità. Con il sistema italiano si ha il beneficio del timbro di approvazione con il rovescio della medaglia rappresentato dai tempi di attesa per ottenere l'approvazione. Il rovescio della medaglia dell'approccio americano sta nella incertezza, e capiamo lo sgomento di tante aziende italiane che non hanno la prova "ufficiale", dello "stato", dell'"autorità costituita", che il prodotto sia a norma. Di qui la necessità irrinunciabile ad affidarsi a consulenti esperti che sanno cosa fare.

Venendo nel pratico, per importare alimentari negli Stati Uniti serve:

- **Registrazione Aziendale [ufficialmente: della "food facility"]**

Può trattarsi dell'impianto produttivo vero e proprio come pure del solo magazzino o anche di un





laboratorio di confezionamento o imballaggio. Si tratta quindi di un requisito dell'azienda: sia che si intendano esportare 1000 prodotti diversi oppure uno solo, la registrazione Aziendale rimane sempre una. Chi si deve registrare? Sia il produttore sia l'esportatore. Per cui se ad esempio Tizio esporta un alimento prodotto da Caio, sia Tizio sia Caio dovranno avere una registrazione aziendale con la FDA. A seguito della registrazione la FDA assegnerà all'azienda il cosiddetto "Numero FDA" che va sempre allegato alla documentazione di dogana import America.

- **Nomina di un FDA Agent**

Deve trattarsi di azienda o persona con sede fisica negli Stati Uniti. È il contatto primario cui la FDA si rivolge per comunicare con l'azienda produttrice/esportatrice. E in questo modo la FDA evita di avere tre turni di lavoro per riuscire a coprire tutti i fusi orari del mondo. Anche qui si tratta di un obbligo aziendale a prescindere dal numero dei prodotti che si intende importare negli Stati Uniti.

- **Revisione delle Etichette**

La revisione è volta ad accertare che l'etichetta che normalmente il consumatore vede per prima quando il prodotto è esposto sugli scaffali deve contenere alcuni elementi (ad esempio il nome del prodotto in inglese) e non può contenerne altri (e in questo caso è più un problema di contest che non di divieti specifici).

- **Produzione della Tabella con I Valori Nutrizionali**

La tabella dei valori nutrizionali deve includere i se-

guenti elementi:

1. Quantità per porzione;
2. Numero Porzioni per contenitore;
3. Calorie per porzione;
4. Grassi totali;
5. Grassi saturi;
6. Grassi "trans";
7. Colesterolo;
8. Sodio;
9. Carboidrati totali;
10. Fibre;
11. Zuccheri totali;
12. Di cui: Zuccheri aggiunti;
13. Proteine;
14. Vitamina D;
15. Calcio;
16. Ferro;
17. Potassio.

Altri requisiti di certificazione:

- **Prodotti sterilizzati e conservati sottovuoto**

In questo caso il processo di "certificazione" è più complesso: la FDA vuole verificare, in via preventiva, che il processo di sterilizzazione utilizzato sia adeguato a garantire la sterilità del prodotto.

Il nome con cui è conosciuta questa autorizzazione preventiva è "SID" e va espletato per ogni referenza e per ogni impianto produttivo (esempio: se produco un tonno in scatola da 50 grammi ed un tonno in scatola da 250 grammi dovrò richiedere due SID. Se lo stesso tonno da 50 grammi è prodotto nello stabilimento di Napoli ed in quello di Milano dovrò parimenti richiedere due SID).

La preoccupazione principale è quella di evitare il rischio legato al botulino. Prodotti con una acidità naturale minore di 4.6 di ph oppure con una activity water inferiore a 0.85 non hanno bisogno del SID.

Il SID porta con sé la necessità di una ulteriore registrazione aziendale conosciuta con l'acronimo FCE (Food Canning Establishment).

- **Permessi di Importazione**

Sono gestiti dall'USDA [United States Department of Agriculture] e vanno chiesti per tutti quei prodotti che contengono, ad esempio, latte, latte in polvere, creme di latte, uova o uova in polvere quando questi ingredienti, nella formulazione finale del prodotto, non siano completamente cotti (esempio: brioche congelate che devono completare la cottura nel forno una volta scongelate).

- **Certificati Sanitari**

La pratica di importazione di alcuni prodotti richiede di essere accompagnata da apposito certificato sanitario, ad esempio i formaggi per via del latte. I certificati in inglese rilasciati dai veterinari delle ASL italiane sono riconosciuti da USDA.

## **FSMA – Food Safety Management Act** (da pronunciare “fisma” per fare vedere che “siete nel giro”, N.d.A.)

Entrata in vigore dal settembre 2016, si tratta di una piccola rivoluzione per il modo di pensare degli americani che per la prima volta si indirizzano a **misure preventive obbligatorie** generalizzate nel campo della sicurezza alimentare.

Il perno centrale di questa articolata normativa è il **protocollo di sicurezza HAPRC** - Hazard Analysis and Risk Preventive Control. È un parente stretto dell'HACCP che tutti conosciamo ma parte da un approccio diverso. Mentre l'HACCP guarda ai passi di cui si compone il processo produttivo, l'HAPRC prende in considerazione i rischi tipici di ciascun tipo di produzione alimentare ponendo molta enfasi su addestramento e registrazione dei dati relativi alla produzione. I processi coinvolti includono l'arrivo ed il controllo delle materie prime e dei fornitori di materie prime. Obblighi speculari vengono per la prima volta imposti agli importatori americani che adesso hanno l'obbligo di verificare che i loro fornitori (produttori ed esportatori italiani) siano a norma.

Non è questa la sede per approfondire una tematica così complessa ma mi preme sottolineare due cose:

La prima è che per quanto riguarda la certificazione dei prodotti e le pratiche necessarie per importare specialità alimentari in America non cambia assolutamente nulla. FSMA rileva solo in sede di ispezione, quando la FDA vorrà accertarsi che tutto quanto previsto dalla normativa sia stato messo in pratica.

La seconda è che gli importatori qui avranno un ruolo centrale perché saranno loro ad esigere che i fornitori da cui acquistano siano a norma. Nell'incertezza che da sempre circonda l'applicazione di leggi di nuovo conio ci immaginiamo che gli importatori chiederanno di tutto e di più per mettersi al riparo da conseguenze di tipo legale. **È cruciale che i produttori/esportatori italiani abbiano una solida preparazione sull'argomento** e sulle misure prese per mettersi a norma in modo tale da assicurare attraverso la propria competenza gli importatori americani.

**“È cruciale che i produttori/esportatori italiani abbiano una solida preparazione sull'argomento e sulle misure prese per mettersi a norma in modo tale da assicurare attraverso la propria competenza gli importatori americani”**

Vorrei poi chiudere con una nota di tono positivo proponendo anche qui una visione alternativa a quella che vede la necessità di mettersi a norma come un fardello. Gli italiani hanno tradizione culinaria millenaria e le aziende italiane ne hanno una di almeno due o tre secoli. L'attenzione alla preparazioni alimentari è nel nostro DNA quasi e nell'industria alimentare italiana le cose si fanno bene da sempre non certo perché ce lo impone la FDA. Certo, mettersi a norma è uno sforzo in più ma le aziende italiane sono già a metà del guado e non partono certo da zero.

Altri sono i paesi dove, per cultura e per modo di fare, FSMA rappresenterà una grossa sfida e richiederà un grosso sforzo. In questo senso FSMA è un modo ulteriore per affermare ancora di più la superiorità della tradizione culinaria italiana e la bontà delle nostre produzioni alimentari.