

Export USA: come affrontare i controlli FDA

scritto da Emanuele Fiorio | 17 Giugno 2020



Nell'ottica di fornire **informazioni preziose alle aziende vitivinicole e seguire le dinamiche e gli sviluppi costanti legati all'export USA**, abbiamo voluto seguire il webinar organizzato da [IACCW](#) (Italy America Chamber of Commerce West) dal titolo: “Business As Usual: Export Food & Wine – Quali Novità Attendersi Da FDA”.

IACCW è una società privata statunitense indipendente che si occupa di promozione e sviluppo di opportunità commerciali tra Italia e Stati Uniti, fornendo alle imprese servizi strategici a sostegno dell'internazionalizzazione ed espansione sui mercati esteri.

Genny Nevoso (Executive Director di IACCW) ha introdotto il webinar, presentando i due ospiti: **Beatrice Moreau** (Senior Regulatory Advisor di Registrar Corp) e **Nicola Serragiotto** (Presidente di IACCW).

In particolare Beatrice Moreau ha risposto ad alcune domande

utili a delineare il quadro attuale e suggerire azioni e strategie idonee per affrontare una ispezione FDA.

Le normative FDA (Food and Drug Administration) sono tematiche scottanti per chi vuole esportare negli USA, le aziende come possono prepararsi al meglio per superare lo scoglio FDA?

Ci sono novità importanti, a partire dai requisiti UFI (unique facility identifier).

Dal 1 ottobre 2020 sarà richiesto di inserire nella registrazione un numero unico di identificazione (UFI) dello stabilimento. FDA vuole assicurarsi che le aziende siano effettivamente esistenti e che abbiano sedi ufficiali.

Una seconda novità riguarda i requisiti di etichettatura che prevedono un nuovo formato e nuove informazioni per la tabella nutrizionale.

Nuovi standard sono previsti anche per i prodotti geneticamente modificati (BE Food), entro il primo gennaio 2022 bisognerà garantire la conformità.

Inoltre siamo in una fase importante per i controlli preventivi che saranno più stretti.

Da marzo 2020 la FDA ha spostato le ispezioni anche fuori dai confini degli USA e le ispezioni possono durare dai 2 ai 5 gg per verificare se le aziende hanno un sistema qualità idoneo per lo standard FDA.

Ricordiamoci che nel 2018 la FDA ha emesso 2583 domande di misure correttive durante le ispezioni.

Per prepararsi in maniera adeguata alle ispezioni, le aziende italiane possono, con il dovuto anticipo, verificare se il piano di sicurezza alimentare è in linea con i requisiti richiesti, questo lavoro è importante anche per agevolare la comunicazione e garantire trasparenza e fiducia ai propri importatori.

Lei conferma che a volte successivamente ad una ispezione nella ditta italiana si verifica anche una ispezione all'importatore?

Sì, hanno fatto più di 500 ispezioni ad importatori l'anno scorso e sanno a chi le aziende hanno venduto i prodotti. È importante coordinarsi con gli importatori e avvertirli di eventuali ispezioni.

L'FDA nel periodo Covid-19 ha effettuato delle ispezioni anche online, conferma?

Lo fanno solo per gli importatori, ma le ispezioni di stabilimenti continuano ovviamente ad essere effettuate in loco. La FDA ora che i viaggi non sono consentiti, sta controllando maggiormente in dogana e sui mercati.

Quando la ditta riceve la notifica di ispezione non le viene comunicata nessuna data, le viene posto un questionario e solo dopo 2 mesi viene notificata la data esatta. L'ispezione vera e propria avviene tendenzialmente dopo ulteriori 2 mesi.

Ci sono delle novità, delle deadline che riguardano le aziende vinicole in particolare?

Le aziende vinicole sono esenti dai controlli preventivi e dalla tabella nutrizionale, quindi è più semplice conformarsi. La fase di rinnovo è più complessa e bisogna farla nei tempi previsti.

Tre suggerimenti pratici per chi è interessato ad esportare dei prodotti negli USA.

Primo consiglio: prendersi del tempo per pianificare e capire quali sono le norme che si applicano al proprio contesto aziendale dato che le opzioni sono molteplici.

Secondo consiglio: la normativa negli USA ha una evoluzione permanente, ci si deve dotare di un consulente professionista che si occupi della vigilanza regolamentare.

Terzo consiglio: grazie alla regolamentazione le aziende possono avere un argomento di comunicazione importante anche nei confronti degli importatori. La conformità regolamentare garantisce gli importatori e li fa lavorare bene.