



**freshfel**  
**EUROPE**  
THE FORUM FOR THE FRESH PRODUCE INDUSTRY  
www.freshfel.org

# Superamento di barriere fitosanitarie a livello europeo

*Ricardo Varanda*  
*Freshfel Europe*

*Convegno "Esportazione di prodotti ortofrutticoli italiani  
tramite il superamento delle barriere fitosanitarie esistenti"*

*Cesena, 26 aprile 2007*



- I. Difficoltà di accesso ai mercati dei paesi terzi per il settore europeo di frutta e verdura
- II. Politiche di accesso al mercato: EU vs USA
- III. Contributo Freshfel per il superamento delle barriere sanitarie e fitosanitarie
- IV. Strumenti europei per segnalare barriere sanitarie e fitosanitarie
- V. La questione della competenza comunitaria in materia sanitaria e fitosanitaria

## Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura



- Export UE limitato (Eurostat 2006):
  - Russia 1.600.000 T
  - Svizzera 500.000 T
  - Norvegia 275.000 T
  - USA 160.000 T
  - Giappone 12.800 T
  - Cina 5.000 T (solo 2.200 T f & v fresca)
  - Corea 400 T
  - India 400 T

# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura

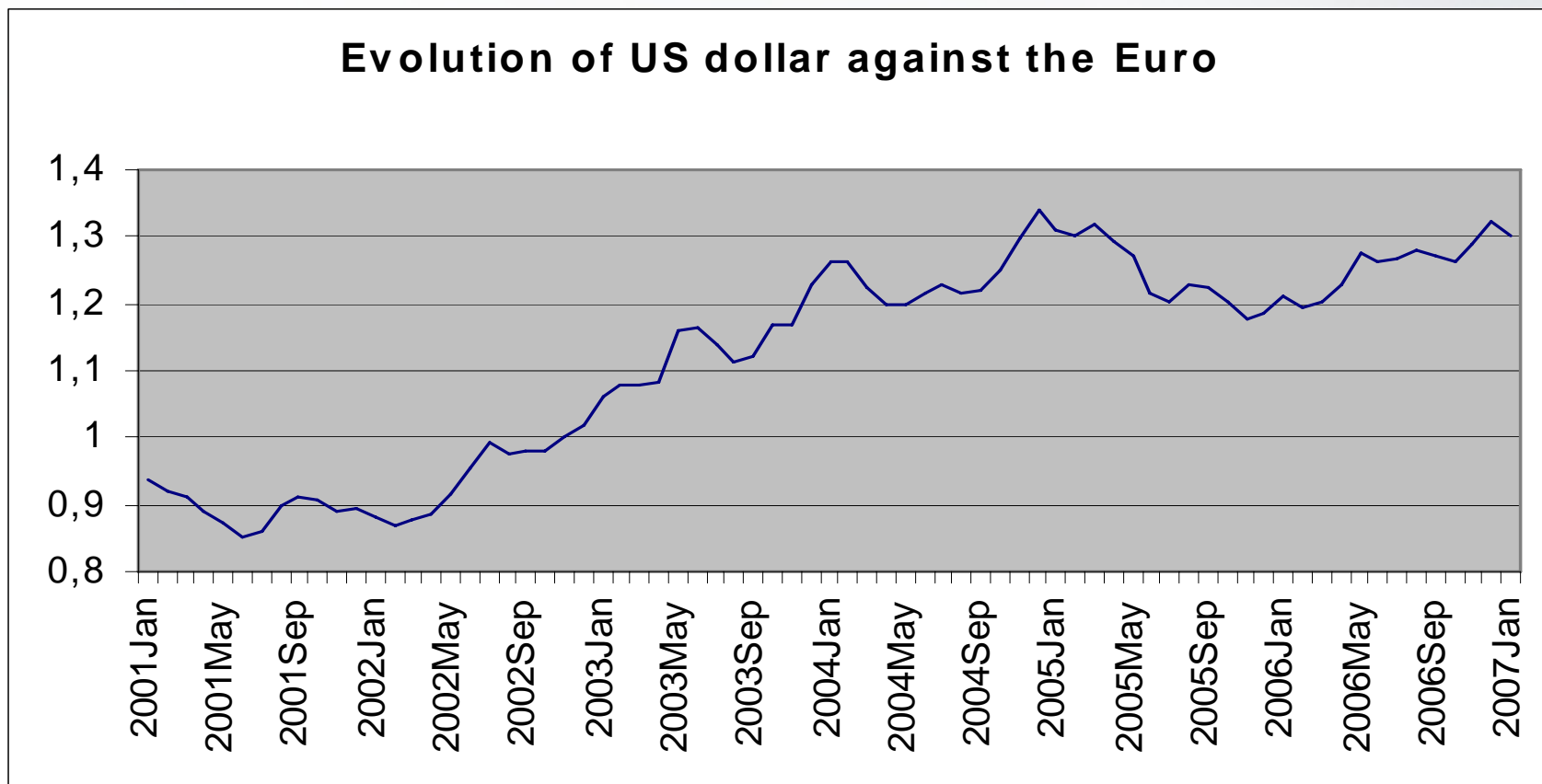


- Mercati chiave per il futuro (redditi crescenti)
- C'è domanda prodotti UE dagli importatori cinesi, altri asiatici, emisfero sud
- Competitori acquisiscono quote di mercato (emisfero sud, USA, paesi Asiatici)
- EU : deficit commerciali di 80 miliardi di Euro in f & v fresca dovuto a requisiti fitosanitari complessi e costosi (mancanza di reciprocità)
- Export UE come elemento di stabilizzazione del mercato interno europeo

# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura



- A) Difficoltà causata dal tasso di cambio  
Rivalutazione dell'euro di oltre 45% dal 2001



# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura



## B) Barriere Tariffarie:

Tariffe di Import di Prodotti selezionati (%)	EU	Korea	Giappone	India
<b>Mele</b>	da 0 fino 9*	45	17	50
<b>Pere</b>	da 0 fino 10,4*	45	4,8	35
<b>Arance</b>	da 3,2 fino 16*	50	16 fino 32	40
<b>Mandarini</b>	16*	50	17	30
<b>Uva da tavola</b>	da 8 fino 14,4*	45	7,8 fino 17	40
<b>Cipolle</b>	9,6	50	8,5	30
<b>Pomodori</b>	da 8,8 fino 14,4*	45	3	30
<b>Aglio</b>	9,6%+120€/10 0kg	50	3	100
<b>Cavoli</b>	12	27	3	30

\*prezzo di ingresso applicabile

# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura



- C) Barriere non tariffarie:

Costituiscono la causa principale per la difficoltà di entrata dei prodotti europei nei mercati dei paesi terzi. Tra queste, assumono particolare rilevanza le barriere sanitarie e fitosanitarie (SPS)

- Fallimento della attuale politica di accesso al mercato:
  - Quadro multilaterale inadatto per superare barriere
  - Quadro bilaterale ugualmente inefficace, fino ad oggi



## 1. Uruguay Round:

- Riduzione Tariffe (+ riduzione domestic support e supporto dell'export)
- Accordo SPS. Principi:
  - Armonizzazione
  - Equivalenza
  - Regionalizzazione
  - Livello di protezione adeguato
  - Trasparenza
- Nonostante accordo SPS, aumento delle barriere SPS
- Ricorso ai 'panel SPS' in numero limitato

## 2. Doha Round: Comprende tariffe, ma non questione SPS

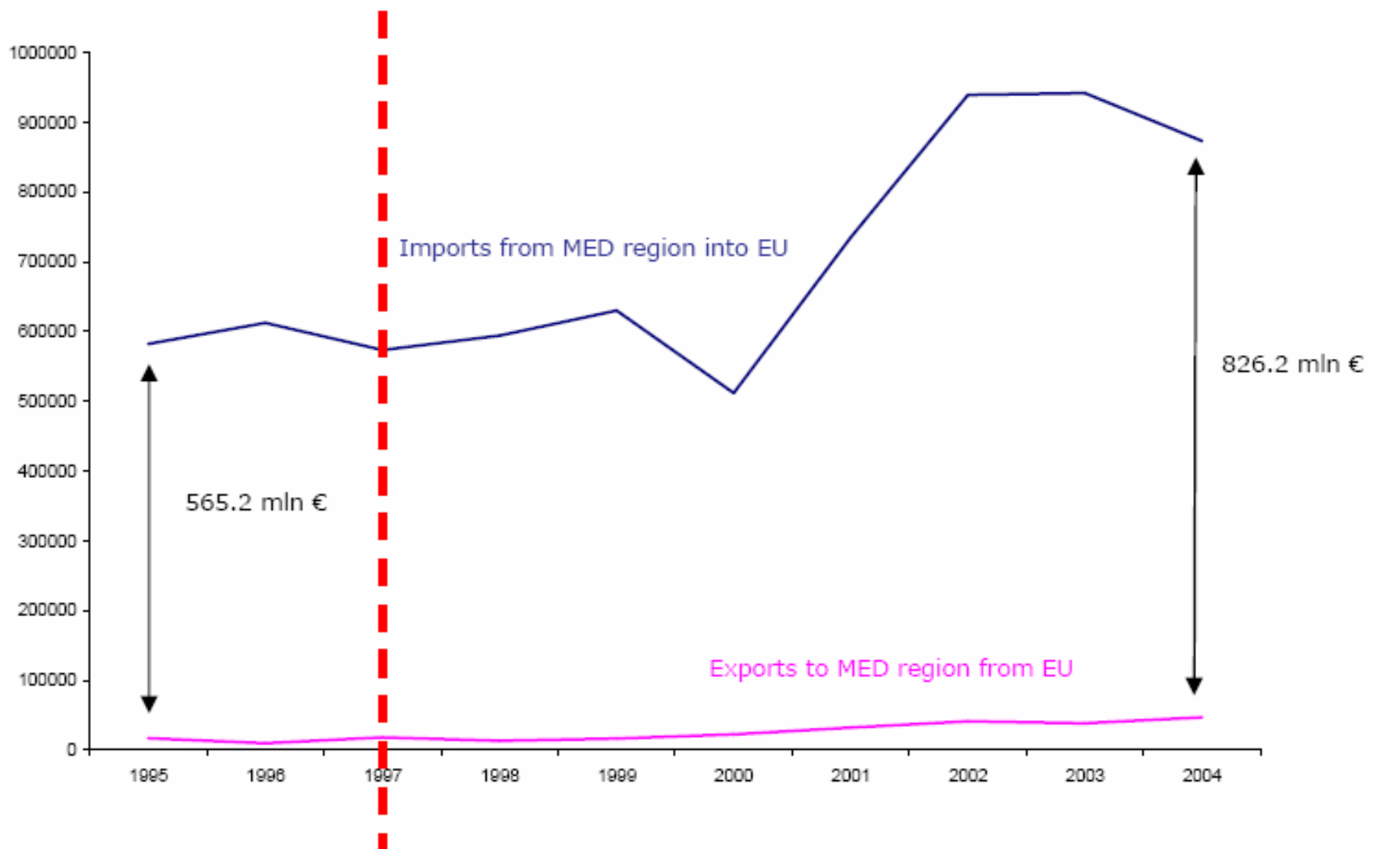




- **EUROMED**

- Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Palestina, Siria e Tunisia (190 milioni di persone)
  - Accordi di Associazione in vigore con tutti paesi MED tranne Siria
  - Obiettivo: Area di Libero Scambio nel 2010 (Barcelona 1995)
  - $\pm 3$  % dell'export totale f & v
- 
- Rapporto Freshfel su barriere di accesso al mercato MED (Ottobre 05)
    - Alte tariffe (es. mele : 30 % in Giordania, 230 % in Tunisia)
    - Complesse procedure amministrative
    - Barriere SPS (EG, TU, ISR)

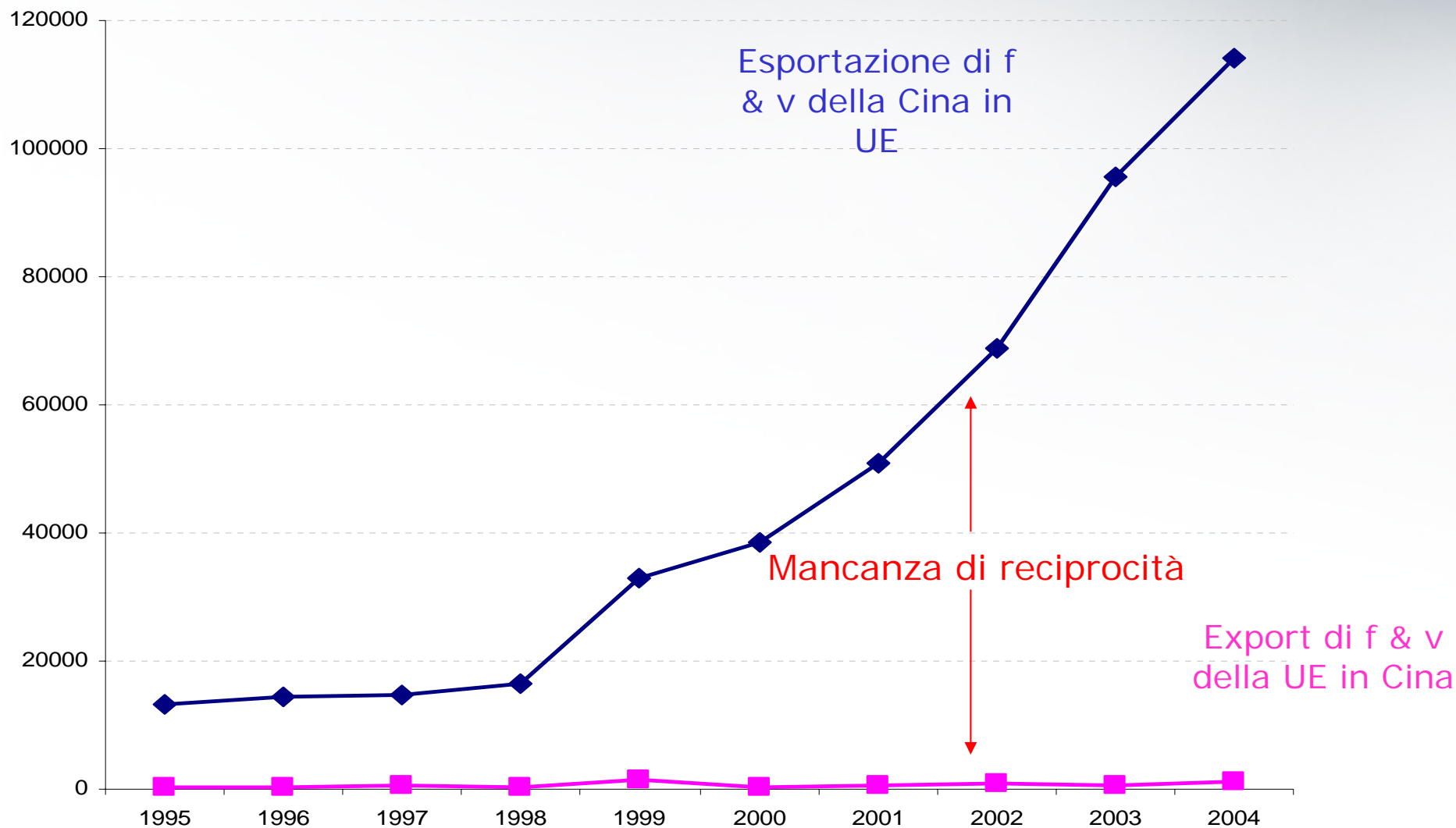
# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura: Case study 1 (Med)



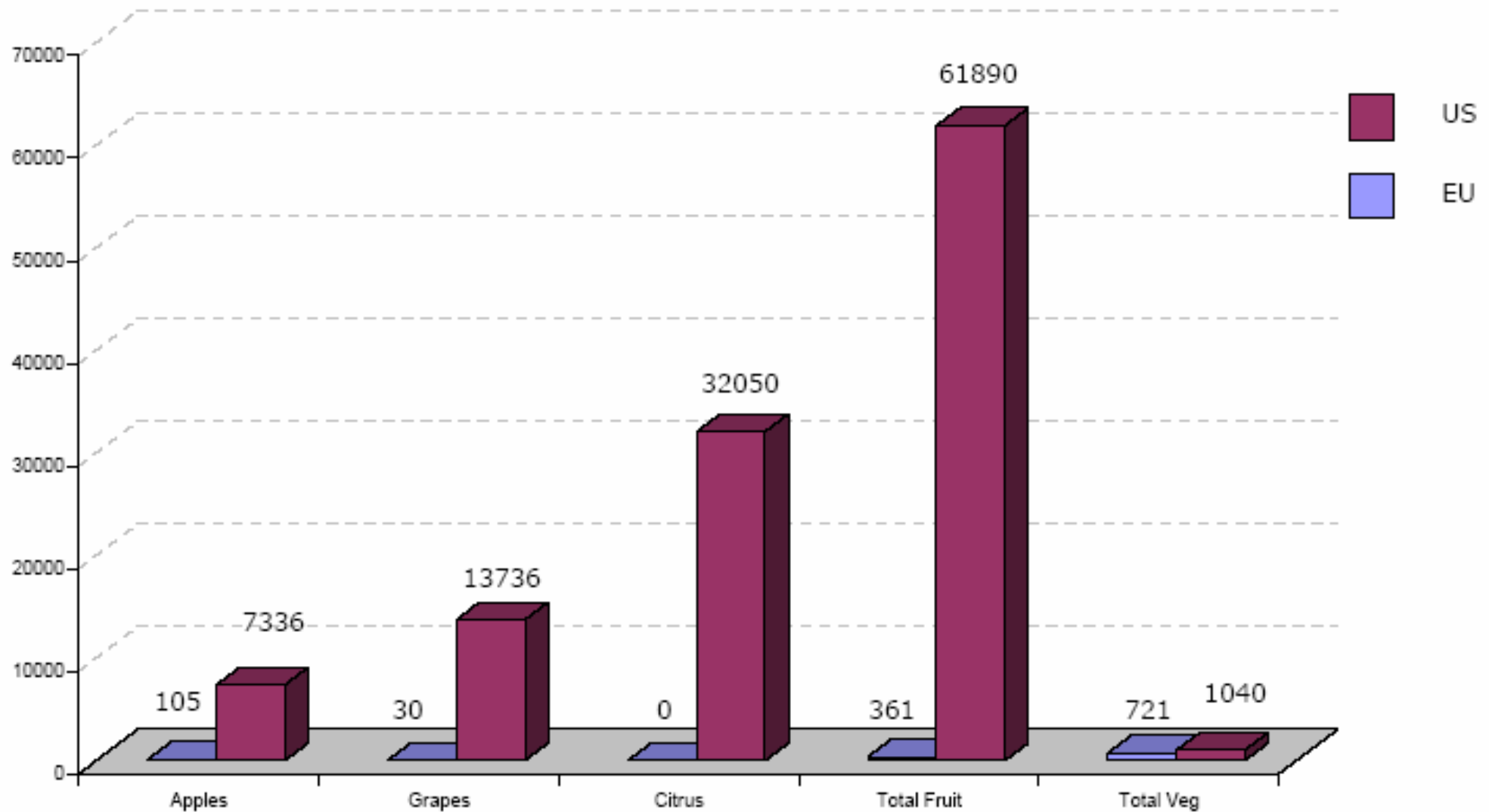
Implementation of the first EU - MED  
Association Agreement



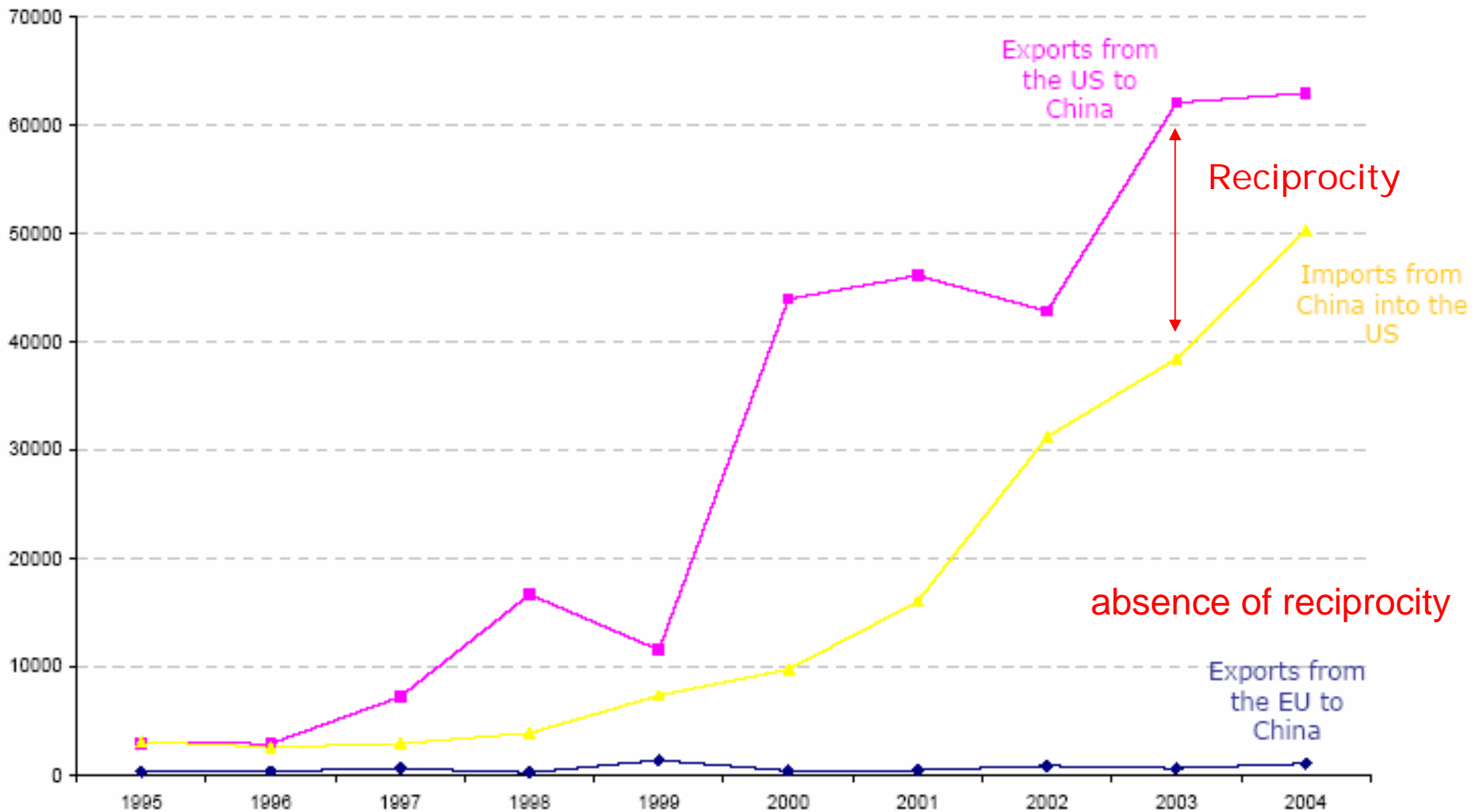
## Commercio di f & v fra UE e Cina (T) 1995 - 2004



# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura – Case study 2: Cina



# Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura – Case study 2: Cina



## Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura – Case study 2: Cina



- 95 % import via Hong Kong -“grey channel”
- USA: conclusione protocolli fitosanitari
  - ⇒ USA export frutta e verdura : da 5 500 T nel 1994 a 130.700 T 2002
- Protocolli fitosanitari:
  - Requisiti complessi ed estremamente tecnici ⇒ tempistica
  - Permessi di Importazione di Quarantena
    - Analisi rischio dalla AQSIQ + fissazione dei requisiti in protocollo bilaterale
- Principali problematiche dell’esportatore europeo:
  - Mancanza di reciprocità (tariffa ma soprattutto SPS)
  - Rischio di perdita del mercato cinese a vantaggio dei competitori (US, Cile, Australia, Nuova Zelanda)

## Difficoltà di accesso al mercato della industria europea di frutta e verdura – Case study 3: Messico



Mancanza degli export di f&v fresca nonostante Accordo Associazione

- Controlli fitosanitari come pre-condizione per l'export.

Es. fumigazione, trattamento a freddo, ispezioni prima dell'imbarco

- Molteplici requisiti amministrativi e (fito)sanitari
- Tutti i costi a carico dell'esportatore
- Confronto con USA: effetti del NAFTA  $\Rightarrow$  divario notevole

export UE nel Messico:

1993 : T 350

2006 : T 1300

export ortofrutticolo USA  
nel Messico :

1993 : 330 000 T

2006 : 665 000 T



## 1. Negoziazione protocolli fitosanitari:

### UE - Australia

- Principio : import = non permesso *eccetto* se:
- Import Risk Analysis dalla Biosecurity Australia
- Protocollo Import

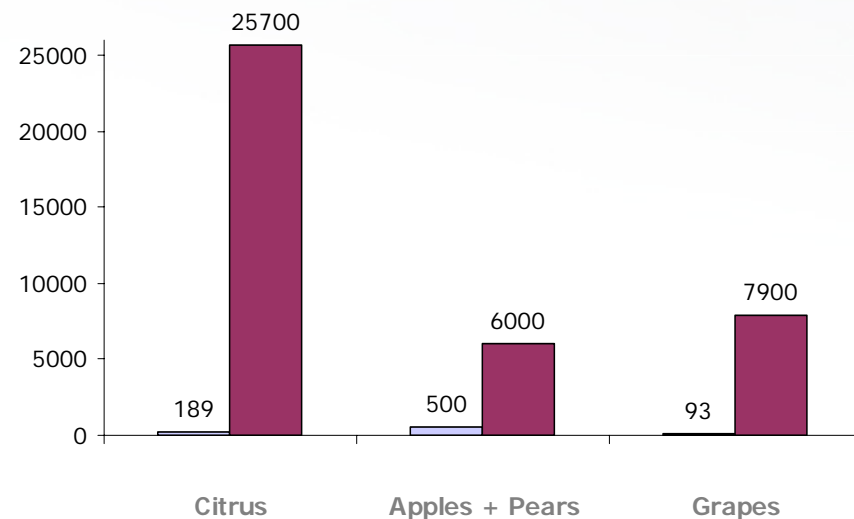
Totale F & V UE = 7 566 T  
(2110 T kiwi dall'Italia,  
1503 T agrumi dalla Spagna  
e 2675 T uva dalla Grecia)

Basso, benché sia l'Australia  
mercato attrattivo, con  
buona domanda in contro-  
stagione

### Protocolli USA - Cina

- Piano azione per export mele US
- Piano azione per export ciliegia US
- Piano azione per export uva US
- Accordo su Agricoltura (1999) –  
includendo agrumi USA

⇒ Export USA in Cina 1994 - 2004





## 2. Promozione all'export EU vs USA 'toolbox'

- EU : 3 900 000 € /anno per promozione di F & V in paesi terzi
- US : 'export toolbox':
  - Market Access Program (MAP) : 125 000 000 USD (\$ 16 400 000 per F&V)
  - Emerging Markets Program : 10 000 000 USD ( \$ 950 000 per to F & V)
  - Quality Samples Program (QSP) : 1 767 000 USD
  - Foreign Market Development Program : 34 500 000 USD
  - Section 108 Foreign Currency Program : 11 061 600 USD
  - Programma SPS : 20 000 000 USD (dal 2007, con nuova Farm Bill)

# Contribuzione Freshfel al superamento delle barriere fitosanitarie



- 2007: Risposta alla consultazione market access ⇒ partecipazione alla nuova strategia COM
- 2007: Discussione con COM sull' accesso ai mercati
- Elaborazione di una serie Country Report in cooperazione con la Commissione Europea (Dg Agri, Trade, Sanco)

# Contribuzione di Freshfel per il superamento delle barriere fitosanitarie



- Mission Freshfel a Pechino con Commissione EU DG AGRI: AQSIO 'Entry – Exit Inspection and Quarantine Forum' (Shenzhen, CN)
- Convegno (DG Trade) – 2005  
Freshfel coinvolta attivamente (Giuseppe Calcagni)



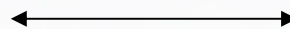
# Contribuzione di Freshfel per il superamento delle barriere fitosanitarie



Radice del problema = 'filosofie SPS diverse'

UE : Approccio permissivo

Altri : interdizione generale



*ogni misura SPS = 'protezionista'*

*ogni misura SPS = 'liberale'*

⇒ Assicurare rispetto dei principi dell'accordo SPS OMC

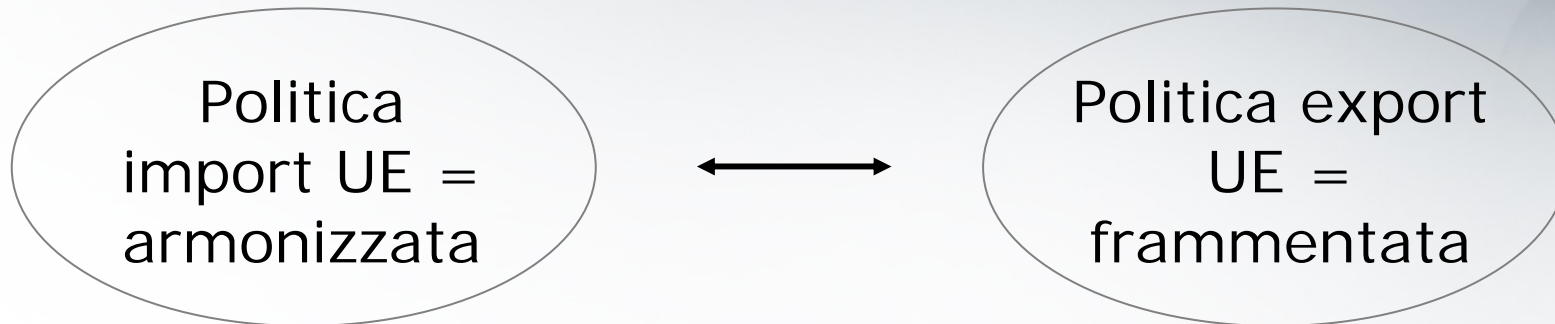
(Sviluppo di standards IPPC )

⇒ Maggiore considerazione della questione SPS nelle negoziazioni multilaterali

# Contribuzione di Freshfel per il superamento delle barriere fitosanitarie



## Negoziazione di protocolli fitosanitari



Negoziazione protocolli fitosanitari: promossa a livello nazionale

- ⇒ Limitato peso politico
- ⇒ Elevata complessità
- ⇒ Negoziazione per varietà
- ⇒ Risorse limitate

UE = Incapace di rispondere alle sfide delle crescenti barriere SPS

⇒ aumentare cooperazione fra Stati Membri e Commissione nelle negoziazioni con paesi terzi

## Contribuzione di Freshfel per il superamento delle barriere fitosanitarie



Principali difficoltà create dai protocolli nei flussi commerciali :

- Lunghi negoziati
  - Limitata accreditazione dei terreni agricoli
  - Duplicazione dei controlli (Ispettori stranieri in UE)
  - Costo delle ispezioni, stockaggio, misure di gestione malattie, ... ⇒ alti 'costi di ingresso' dovuti ai limitati volumi iniziali
  - Trattamento a freddo in condizioni eccessivamente severe
- 
- Miglioramento dei protocolli esistenti
  - Accelerare la negoziazione dei nuovi protocolli
  - Estendere protocolli esistenti a tutti gli Stati Membri

## Strumenti europei esistenti per segnalare barriere sanitarie e fitosanitarie



- Nuova politica di accesso ai mercati: Comunicazione COM
- 'SPS export Database'
- 'Sectoral and Trade Barriers Database'

## La questione della competenza comunitaria in materia sanitaria e fitosanitaria



Posizione Freshfel: usare approccio comunitario nelle negoziazioni di protocolli fitosanitarie

⇒ Peso politico + rafforzamento della posizione dell'UE nel commercio internazionale

Costi dei protocolli fitosanitari : rapporto costo / volume

- Mancanza di protocolli fitosanitari ⇒ mercati teoricamente aperti rimangono chiusi
- Possibile rifiuto alla destinazione anche in presenza di protocollo

# La questione della competenza comunitaria in materia sanitaria e fitosanitaria



- Nuova strategia Commissione UE 2007
  - Feb 2007: Servizi legali Commissione riconoscono competenza comunitaria esclusiva per la negoziazione protocolli SPS con paesi terzi
  - Proposta rilevazione e successiva analisi degli accordi bilaterali esistenti, assicurando compatibilità coi principi di mercato interno
  - Rilevazione di barriere SPS

## La questione della competenza comunitaria in materia sanitaria e fitosanitaria



- Politica di Export a livello europeo a 3 livelli:

(i) Strumenti per superare barriere SPS

(ii) Strumenti di tipo « export toolbox », a sostegno della competitività operatori europei in paesi terzi: schemi di credito e assicurazione EU, coerenti ed efficienti;

Mantenere il sistema di restituzioni all'esportazione;

(iii) Misure di promozione dell'esportazione:

creare valore aggiunto, immagine di qualità per F&V europea attraverso iniziative EU (es: 'padiglioni EU nelle fiere')

- Maggiore reciprocità nelle negoziazioni bilaterali