



*Ministero della Salute*



## **Gli studi sperimentali sull'inattivazione dei virus nei prodotti di origine animale. Il caso dei formaggi a base di latte non pastorizzato esportati verso il Canada**

**Il ruolo del Ministero della Salute nella gestione delle barriere sanitarie tra agenzie internazionali ed Autorità competenti comunitarie e nazionali**

# L'industria alimentare Italiana e l'export

## Export agroalimentare italiano -2024

**Valore export industria alimentare: 47.411,5 milioni €**

Crescita tendenziale **+9,0%** (vs 2023)

Maggiore del **+8,6%** sui primi nove mesi

Dopo il **+6,6%** a consuntivo 2023

## Trend di lungo periodo (2019-2024)

Export settore: **+56,3%**

Export Italia complessivo: **+28,3%**

Incidenza export alimentare su export nazionale: dal **7,8%** al **9,2%**

## Contributo al PIL e alla manifattura

L'alimentare è l'**unico grande settore manifatturiero** con crescita produttiva nel 2024

Export trainante per l'intera industria

Fonte: [Federalimentare](#)



# L'industria alimentare Italiana e l'export

## Export agroalimentare italiano -2025

Secondo i dati preliminari e le elaborazioni degli ultimi rapporti settoriali, **l'export agroalimentare italiano nei primi 10 mesi del 2025 è in crescita e si sta avvicinando a un nuovo record storico:**

**Export totale agroalimentare circa €67 mld nei primi 11 mesi 2025, pari a +5 % anno su anno (dato ISMEA/Federalimentare in linea con le proiezioni disponibili ad oggi)**



# L'industria alimentare Italiana e l'export

## Mercati principali in espansione

**USA: +18,4%**

**Polonia: +18,7%**

**Canada: +16,6%**

**Giappone: +12,5%**

**Australia: +15,4%**

**Spagna: +7,7%**

**Regno Unito: +6,3%**

**Germania: +6,6%**

**Francia: +4,4%**

Fonte: [Federalimentare](#)



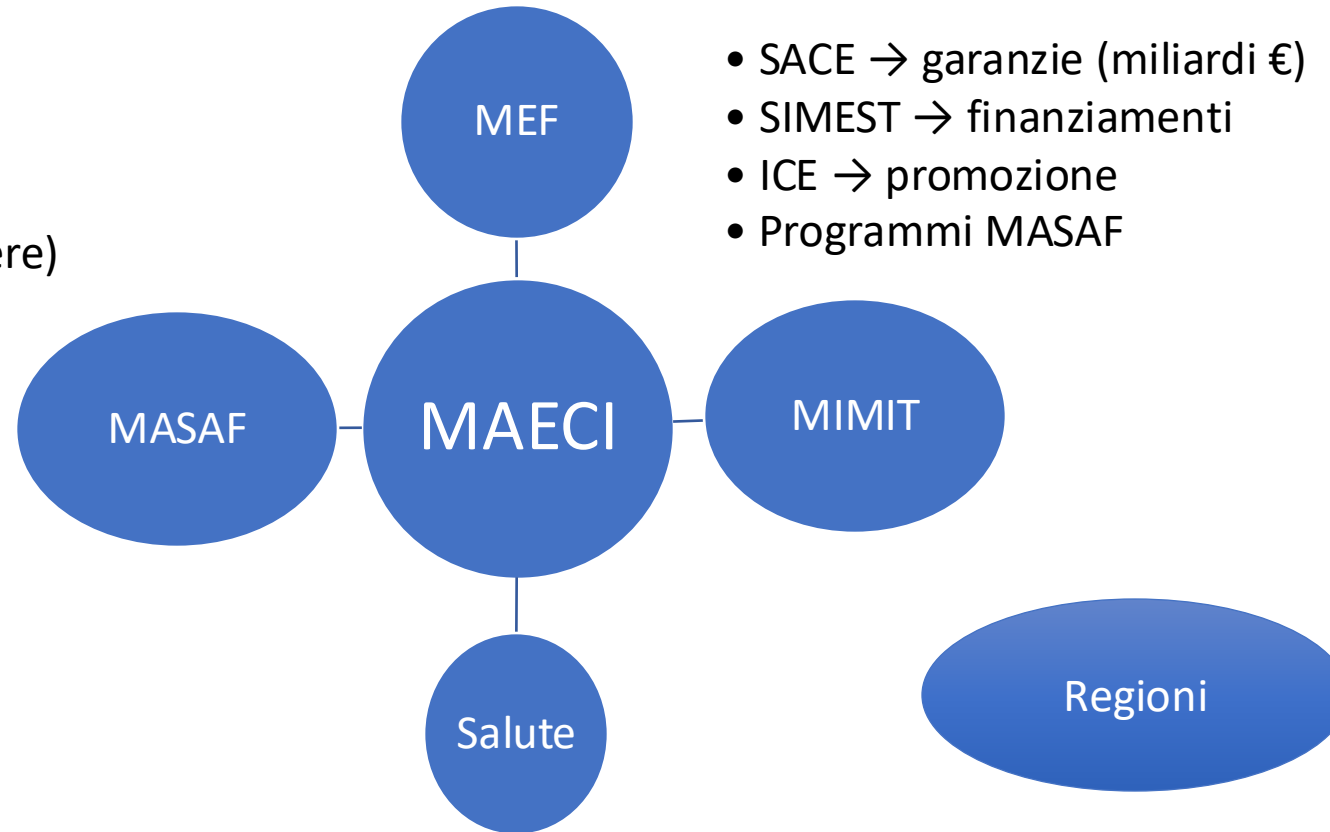
# Il sistema Italia per l'export agroalimentare

Ministeri coinvolti:

- MAECI (coordinamento)
- MIMIT (industria)
- MEF (finanza)
- MASAF (SPS fito e supporto filiere)
- Salute (SPS sanitario e sicurezza alimentare)

Strumenti operativi finanziari:

- SACE → garanzie (miliardi €)
- SIMEST → finanziamenti
- ICE → promozione
- Programmi MASAF



**Finanza, promozione e diplomazia economica: le tre leve dell'export, senza dimenticare però i pre requisiti sanitari**

# Implementation and Enforcement of EU Trade Policy

La relazione esamina dati relativi al 2024 e al primo semestre del 2025,

Nel 2024 **le esportazioni di merci** verso i 76 partner commerciali preferenziali dell'UE sono aumentate del doppio rispetto alle esportazioni verso paesi non contemplati da un accordo di libero scambio (ALS), ossia dell'1,4 % rispetto allo 0,7 %.

Ad esempio, le esportazioni dell'UE verso **il Canada** sono aumentate del 51 % dal 2017 rispetto al 20 % del resto del mondo.



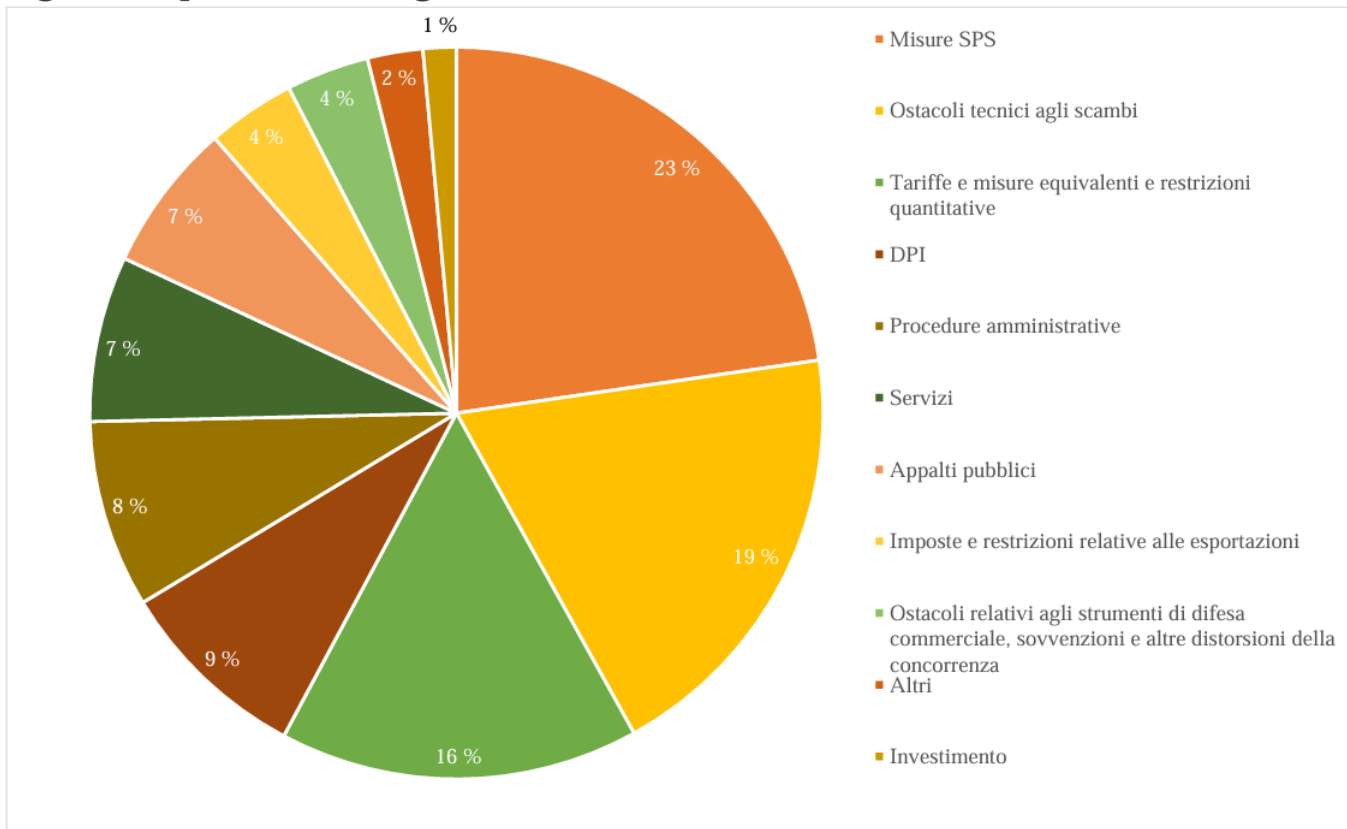
Brussels, 3.11.2025  
COM(2025) 920 final

**REPORT FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE  
COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE  
COMMITTEE OF THE REGIONS**

**on the Implementation and Enforcement of EU Trade Policy**

# Implementation and Enforcement of EU Trade Policy

**Figura 7: tipi di ostacoli registrati alla fine del 2024**



Le misure sanitarie e fitosanitarie (SPS) hanno rappresentato la categoria di ostacoli più significativa nel 2024, con 93 ostacoli, ossia il 23 % di tutti gli ostacoli registrati, proprio come era accaduto nel 2023. Gli ostacoli tecnici agli scambi sono stati la seconda categoria in ordine di grandezza, con 79 ostacoli, mentre le tariffe, gli equivalenti tariffari e le restrizioni quantitative hanno rappresentato 65 ostacoli.

# Export agroalimentare Italia → Canada

## Top 3 categorie



Vino

- Prima voce assoluta (~20–25%)



Prodotti da forno e pasta

- Categoria stabile e diffusa nella GDO



Formaggi e lattiero-caseari

- Alto valore ma limitati da requisiti CFIA

Fonte: dati ISTAT (Coeweb) integrati con  
analisi DG AGRI e ICE.



# Il caso dei formaggi a base di latte non pastorizzato esportati verso il Canada

- Maggio/Giugno 2025: crisi LSD in Italia
- Paesi Terzi => Restrizioni per prodotti a base di latte non pastorizzato
- Estate–Autunno: analisi studi scientifici presenti in letteratura
- Dicembre 2025: negoziazione tecnica
- Fine 2025: dossier trasmesso a CFIA
- Gennaio 2026: certificato e ripresa export

## Il caso dei formaggi a base di latte non pastorizzato esportati verso il Canada

- La **Lumpy Skin Disease (LSD)** è:
- una malattia virale dei bovini
- trasmessa principalmente da vettori (insetti), non per via alimentare

Tuttavia:

- il virus può essere presente **nel sangue e nei tessuti**
- in fase viremica può essere **rivenibile anche nel latte**

Di conseguenza, per un Paese importatore: il latte crudo è considerato **potenziale veicolo teorico di rischio**

# Il caso dei formaggi a base di latte non pastorizzato esportati verso il Canada

Nel quadro SPS il Paese importatore può imporre misure se:

- basate su rischio
- non discriminatorie

Lo Standard WOHAT prevede che sono definiti SAFE le commodity sottoposte a:

- Pastorizzazione
- **Trattamenti Termici Equivalenti**

Tuttavia nella pratica i Paesi Importatori adottano:

- **misure default (process-based)**
- “solo latte pastorizzato”

# Il caso dei formaggi a base di latte non pastorizzato esportati verso il Canada

## Principio di equivalenza (WTO SPS)

- SPS Agreement al WTO: misure equivalenti accettabili
- Canada: iniziale approccio process-based
- Esito Negoziazione DGISA: riconoscimento trattamento alternativo
  - Nuove Condizioni sanitarie
  - Certificato bilaterale Italia–Canada
  - Entrata in vigore: gennaio 2026
  - Ripristino export

# Lessons Learned

- Scienza come leva negoziale
  - Produzione scientifica focalizzata sull'SPS
- Coordinamento DGISA –DGSA per modifiche al quadro normativo Unionale e Internazionale (WOAH)
- Approccio proattivo alle barriere
  - Anticipazione delle barriere
    - passare da reattivo → proattivo
    - costruire dossier prima delle crisi

# MATRICE MERCATI - SETTORI



Ministero degli Affari Esteri  
e della Cooperazione Internazionale



## PIANO D'AZIONE PER L'EXPORT ITALIANO

NEI MERCATI EXTRA-UE  
AD ALTO POTENZIALE

OBIETTIVO

700 miliardi €



| PAESI TARGET E SETTORI DI RIFERIMENTO     | Mercati emergenti |       |     |         |                |         |       |           |         |       |                     |        | Mercati maturi |               |             |          |             |          |        |
|---|-------------------|-------|-----|---------|----------------|---------|-------|-----------|---------|-------|---------------------|--------|----------------|---------------|-------------|----------|-------------|----------|--------|
|   | Turchia           | China | EAU | Russico | Arabia Saudita | Brasile | India | Sudafrica | Algeria | ASEAN | Balcani Occidentali | Africa | America Latina | Asia Centrale | Stati Uniti | Svizzera | Regno Unito | Giappone | Canada |
| agroalimentare                            |                   | Ⓞ     | Ⓞ   | Ⓞ       |                | Ⓞ       |       |           |         | Ⓞ     | Ⓞ                   |        | Ⓞ              | Ⓞ             | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ      |
| mezzi di trasporto e mobilità sostenibile | Ⓞ                 |       |     | Ⓞ       |                | Ⓞ       |       | Ⓞ         | Ⓞ       | Ⓞ     |                     | Ⓞ      | Ⓞ              | Ⓞ             | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ      |
| cosmetica                                 |                   | Ⓞ     | Ⓞ   |         |                |         |       |           |         |       |                     |        |                |               |             |          |             |          |        |
| tecnologia avanzata, elettronica e ottica |                   |       |     |         |                |         | Ⓞ     |           | Ⓞ       |       |                     |        |                |               |             |          |             | Ⓞ        |        |
| materie prime, energia e raffinazione     |                   |       |     |         | Ⓞ              |         |       | Ⓞ         | Ⓞ       | Ⓞ     |                     | Ⓞ      | Ⓞ              |               |             |          |             |          |        |
| farmaceutica, biotech, salute             |                   | Ⓞ     |     | Ⓞ       | Ⓞ              | Ⓞ       |       |           | Ⓞ       | Ⓞ     |                     |        |                |               | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ           |          | Ⓞ      |
| gomma e materie plastiche                 |                   |       |     |         |                |         | Ⓞ     |           |         |       | Ⓞ                   |        |                |               |             |          |             |          |        |
| infrastrutture                            | Ⓞ                 |       |     | Ⓞ       | Ⓞ              |         | Ⓞ     | Ⓞ         |         | Ⓞ     |                     | Ⓞ      | Ⓞ              |               |             |          |             |          |        |
| lusso/beni di alta qualità                | Ⓞ                 | Ⓞ     | Ⓞ   |         | Ⓞ              |         |       | Ⓞ         |         |       |                     |        |                |               |             | Ⓞ        |             |          |        |
| macchinari e meccanica avanzata           | Ⓞ                 | Ⓞ     | Ⓞ   | Ⓞ       | Ⓞ              | Ⓞ       | Ⓞ     | Ⓞ         | Ⓞ       | Ⓞ     | Ⓞ                   | Ⓞ      | Ⓞ              | Ⓞ             | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ      |
| metalli                                   | Ⓞ                 |       |     |         | Ⓞ              | Ⓞ       | Ⓞ     |           |         |       | Ⓞ                   | Ⓞ      | Ⓞ              | Ⓞ             |             | Ⓞ        | Ⓞ           |          | Ⓞ      |
| mobili/arredo                             |                   |       |     |         | Ⓞ              |         |       |           |         |       |                     |        |                |               |             |          |             |          |        |
| prodotti chimici                          | Ⓞ                 | Ⓞ     |     | Ⓞ       |                | Ⓞ       | Ⓞ     | Ⓞ         | Ⓞ       | Ⓞ     | Ⓞ                   | Ⓞ      | Ⓞ              |               | Ⓞ           |          |             | Ⓞ        |        |
| spazio e difesa                           | Ⓞ                 |       | Ⓞ   |         | Ⓞ              |         | Ⓞ     |           |         | Ⓞ     |                     |        |                |               |             |          |             | Ⓞ        |        |
| tecnologie green/transizione energetica   |                   |       | Ⓞ   | Ⓞ       | Ⓞ              | Ⓞ       | Ⓞ     |           |         | Ⓞ     |                     | Ⓞ      | Ⓞ              |               |             |          |             | Ⓞ        |        |
| tessile e abbigliamento                   | Ⓞ                 | Ⓞ     | Ⓞ   | Ⓞ       |                |         |       |           |         | Ⓞ     | Ⓞ                   |        |                | Ⓞ             | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ           | Ⓞ        | Ⓞ      |

# Patto per l'Export – Approccio integrato: cosa manca?

## ICE

Promozione  
Fiere & B2B  
GDO & e-commerce  
Servizi imprese  
Rete estera

👉 Rete estera: 42  
uffici, >17.000  
servizi/anno

## SIMEST

Supporto a:  
investimenti  
produttivi/commerciali  
innovazione,  
digitalizzazione,  
sostenibilità  
Cofinanziamento a fondo  
perduto (fino al 10–20%)

👉 Plafond dedicati ~200 mln €

## SACE

Garanzie export  
Copertura rischi  
Push strategy  
Rischio politico

👉 Facilitazione accesso  
al credito e riduzione  
rischio

## CDP

Export credit  
Finanziamenti imprese  
Progetti sostenibili  
Business matching

👉 Integrazione con  
SACE e SIMEST

Per l'Agroalimentare, in assenza di una **gestione strategica delle barriere sanitarie e fitosanitarie per l'accesso ai mercati, rischi concreti:**

- **non raggiungere gli obiettivi di crescita dell'export** fissati dal Piano
- **vanificare gli effetti positivi della Promozione e del Credito stanziato per le imprese**



*Ministero della Salute*

**Direzione generale dell'igiene e della sicurezza alimentare**

**Direttore generale: Dott. Ugo Della Marta**

**E-mail: [segreteriaadgsan@sanita.it](mailto:segreteriaadgsan@sanita.it)**

**PEC: [dgsan@postacert.sanita.it](mailto:dgsan@postacert.sanita.it)**

**Ufficio 9 - Igiene e sicurezza degli alimenti destinati  
all'esportazione**

**Direttore: Nicola Santini**

**E-mail: [n.santini@sanita.it](mailto:n.santini@sanita.it)**