LITORALPRESS

Fecha: 31-05-2025
Medio: Revista Redagrícola
Supl. : Revista Redagrícola
Tipo: Noticia general
Título: Misión y capacidad técnica distinguen a NSF en certificaciones

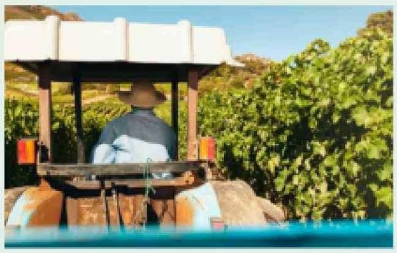
Pág. : 5
Cm2: 739,6

Tiraje: 9.000
Lectoría: 18.000
Favorabilidad: No Definida

Los distintos protocolos en una sola mano

Misión y capacidad técnica distinguen a NSF en certificaciones

Hoy no es posible acceder a los mejores mercados del mundo sin las certificaciones adecuadas, China incluida. El *retail* apunta a tener cada día más información acerca de los productos, ya no solo inocuidad, sino también sustentabilidad y responsabilidad social, entre otros aspectos. Una empresa auditora experimentada en los distintos esquemas representa el mejor aliado para llegar a puerto en el mar de requisitos.



NSF es una compañía especializada en certificaciones de inocuidad alimentaria. Rodrigo Díaz, senior manager de agricultura de Sudamérica, con 21 años de experiencia en dichas materias, explica la importancia de este servicio para las empresas del agro:

–¿Cuáles son los beneficios de contar con certificaciones?

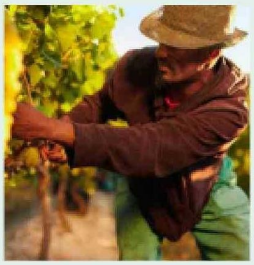
–Más que un beneficio, constituye un requisito para estar presente en los distintos mercados en el área de exportación de frutas, hortalizas, viveros, ornamentales, acuicultura. Marca el "desde", y varía según el destino. El mínimo en Sudamérica, como una suerte de *commodity*, corresponde a GLOBALG.A.P. Integrated Farm Assurance, cuya versión 6 entró en vigencia el 01 de enero de 2025.

UNA TENDENCIA QUE VA EN AUMENTO

–¿Hay mercados a los cuales se pueda ingresar sin certificarse?

–Sí, puedes vender a nivel interno o en países de Latinoamérica. Sin embargo, grandes cadenas de supermercados presentes en varios de ellos están pidiendo auditorías incluso a pequeños productores.

Más allá del mínimo, GlobalG.A.P. tiene adendas o *add-ons* para distintos compradores, aclara Díaz. Así, por citar un caso, en Estados Unidos se exige adicionalmente la Food Safety Modernization Act (FSMA), y Walmart pide un módulo de responsabilidad social, el Risk Assessment on Social Practice (GRASP). Entonces si alguien quiere ir a Walmart en EE.UU., debe cumplir con GlobalG.A.P. versión 6 y dos *add-ons*.



Rodrigo Díaz.

Y existen muchas más, como el Sustainable Program for Irrigation and Groundwater Use (SPRING), cuya demanda aumentó a raíz de las noticias sobre paltos en la zona afectada por sequía en Chile; Linking Enviroment and Farming (LEAF Marque), exigido por Tesco, orientado a la agricultura sostenible; PrimusGFS, con alcances en instalaciones de proceso, como *packings*, bajo el alero de la Global Food Safety Iniciative (GFSI) al igual que otras certificaciones.

–Aparte del ingreso a mercados, ¿se generan otros beneficios?

–Claro, el principal es el uso eficiente de los recursos gracias a un mejor control. Por mencionar un caso, los protocolos exigen un inventario de combustibles fósiles, y por lo tanto termina con la "fuga" (por usar un eufemismo) de petróleo en el campo. Asimismo aumenta la eficiencia en la gestión de productos fitosanitarios, que son caros, y del riego. Con todo ello se puede optar también a beneficios gubernamentales.

–¿Existe un tamaño de empresa mínimo para hacer la certificación?

–No: desde 0,1 hectárea hasta infinito.

–¿El costo es accesible para pequeños productores?

–Totalmente. Nosotros atendemos productores de 1 ha, principalmente de arándano y cereza, así como grandes compañías.

GARANTÍA AL AUDITADO Y A QUIEN PIDE LA CERTIFICACIÓN

–¿Qué distingue a NSF en estos servicios?

–Nos diferencia nuestra misión como organización: proteger la salud de las personas y del planeta. Lo segundo es la *expertise* en las normas que manejamos. De hecho, muchos de los auditores de otras casas certificadoras se capacitan con nosotros. Un aspecto importante: tenemos todo el abanico que necesita un productor o exportadora, lo llamamos *one stop shop*. Por otra parte, apoyamos a los clientes, por ejemplo, indicándoles cuáles son los protocolos estrictamente necesarios para entrar sin problemas a sus mercados, y también con un acompañamiento durante el año.

–¿Qué les dicen los clientes cuando se cambian a NSF?

–La mayoría llega porque valora el respaldo de la parte técnica, lo cual permite una rápida respuesta ante situaciones que pueden ocurrir (esto no siempre es blanco o negro), y en la emisión de certificados. Nos han llegado clientes porque sus compradores les han solicitado un certificador que les dé confianza. También vienen porque otros operadores de certificación no atienden todos los esquemas que solicitan en los mercados. Y en términos de precio somos súper competitivos.

NSF

Contacto:
Andrea Zaror
Senior Territory Executive
+56 9 8360 6625
azaror@nsf.org

www.nsf.org