

Entrevista a Filippo Montesi (FAO Nicaragua)



Louise Allegre

Estudiante del Instituto de Ciencias e Industrias de lo Vivo y del Medio Ambiente AgroParisTech (Francia). Pasante y colaboradora en el Proyecto CadenAgro.

- Louise: ¿Cuál es su papel en FAO?

-**Filippo:** Laboro para FAO Nicaragua desde enero de 2011, apoyando en proyectos que FAO está desarrollando en temas de seguridad alimentaria y nutricional. También de pequeñas y medianas industrias, se trata de proyectos de diagnósticos que apuntan a fortalecer a los productores y las asociaciones de productores en el cultivo de granos básicos, producciones que son un poco más rentables como, el café y el cacao. Además de participar también en el desarrollo político de cooperación e instituciones de gobierno que están desarrollando un plan estratégico sobre el análisis de país que se llama “CCA en Las Naciones Unidas”, para luego desarrollar una estrategia para naciones unidas.

- Louise: ¿Cuál es su vínculo con los sellos de calidad/origen?

-**Filippo:** Desde mi formación universitaria, después cuando trabajé en Bruselas en una organización que actúa como un “lobby” con las instituciones europeas (comisión europea, parlamento, comité de regiones). Además he trabajado con productores, instituciones regionales y nacionales que se ocupan de indicaciones geográficas.

- Louise: ¿Cuál es su definición de un sello de origen?

-**Filippo:** Es una forma de comunicar un concepto de calidad vinculada a un territorio, a unas prácticas, a un ‘saber hacer’ y que pone unas reglas y una formalización por escrito de ese conjunto de reglas.

Una herramienta para el productor y el consumidor: es decir, una forma de crear un enlace entre la producción y el consumo. No es una definición académica de un sello de calidad, pero en la práctica la función de un sello de calidad lo veo de esta forma.

Entrevista a Filippo Montesi (FAO Nicaragua)

- **Louissette:** ¿Cuáles son las grandes diferencias entre IG, DO y marca colectiva?

-**Filippo:**

Una **marca colectiva** es un sello cuya titularidad es de una asociación de productores o de actores de la cadena de valor de *tal* producto. La utilización de esa marca está a disposición de los afiliados. Se promueve el producto en sí mismo, que puede tener un vínculo al origen o no. Puede tenerse una marca colectiva sin vínculo al territorio. Se determina por la experiencia que tenga el producto.

Mientras en una **DO o IG**, el vínculo con el territorio es imprescindible. La titularidad es de una asociación de productores, nunca se puede tener un producto cuya marca sea exclusiva de un solo productor.

Existen algunas excepciones donde se puede tener un solo productor, pero allí la UE requiere de toda una serie de justificaciones para demostrar que la historia llevó a una situación donde solo un productor tiene el uso de esta marca. En general el reglamento europeo prevé que una IG se puede otorgar *solo a un grupo de productores o a un organismo interprofesional*.

- **Louissette:** ¿Qué es la una DO/IG?

-**Filippo:** Esta es una temática, amplia para debatir sobre todo en estos años ya que hay una revisión de reglamentos de la UE.

Una DO se caracteriza por ser más cerrada, demanda más requisitos de vínculo con el territorio respecto a la IG. Obviamente una DO tiene que utilizar los insumos y tener el procesamiento del producto que sean producidos y transformados en lo mismo territorio bien definido. Mientras que con la IG los insumos de producción pueden ser abastecidos desde mercados o áreas del procesamiento y de hecho hay productos también que se abastecen en el mercado de país terceros.

En síntesis, la DO tiene un vínculo más fuerte con el territorio respecto a la IG y eso tiene consecuencias muy importantes en el momento de la producción y de la comercialización del producto.

- **Louissette:** ¿Sabe de dónde proviene el concepto de un sello de origen?

-**Filippo:** Creo que el origen fue en el nivel nacional, sobre todo en el sur de Europa como España, Francia e Italia desarrollan sus propios montos de IG, creo que más certeramente nació en Francia a principios de 1900(principio del siglo XX). Pasando del nivel nacional a nivel europeo para garantizar al consumidor y para tener reglas comunes entre productores. Aumentado a escala global.

Entrevista a Filippo Montesi (FAO Nicaragua)

- **Louissette:** ¿En cuanto al sello, cómo deberá hacerse para un grupo de productores que quiere conseguir un sello. Cuáles serían las etapas que deberán seguir?

-**Filippo:** Más o menos esta unificado en la unión europea, aunque existan algunas diferencias para cada país, en sus reglamentos nacionales. Pero normalmente tienen que:

- Conformar una asociación de actores que tengan interés en obtener una marca o un sello de DO. En Francia se llama el organismo de gestión ODG, en Italia el consorcio de tutela, y en España el consejo regulador. Esta asociación de productores o interprofesional tiene que enviar un expediente con toda una serie de análisis, para justificar ese vínculo en ese producto en ese territorio. Normalmente la primera instancia es la *instancia nacional* que tiene las reglas distintas para procesar el expediente. Existen casos híbridos como en Italia, donde la región tiene un papel consultivo de asesoría, pero la decisión es tomada en el nivel nacional por el ministerio de agricultura en Roma. En Francia es mucho más centralizado, donde hay un actor clave.
- Después de toda la serie de períodos de análisis del expediente después de ser aprobado, hay un plazo de tiempo para objeciones de otros actores que pueden ser afectados por la creación de ese registro.
- Una vez que en el nivel nacional está aprobado, se renvía el expediente a la comisión europea que tiene una comisión técnica. Teóricamente el análisis que debería hacer la comisión europea es un análisis de procedimiento si fueron respetados de forma correcta los trámites. Pero en la práctica, la comisión europea interviene también en el contenido de las observaciones de las autoridades nacionales. La comisión se dedica a publicarlo en la gaceta oficial, se necesita publicar lo al nivel nacional en una gaceta.
- Allí hay un cuarto plazo de tiempo, más o menos de 6 meses si no hay objeción es registrado. Si hay objeciones, hay que ver como se negoció entre el actor de la demanda y el grupo de productores. En algunos países como Francia hay varios comité/consejo que apoyen este proceso.

-**Louissette:** ¿El sello es reconocido al nivel nacional y en Europa al nivel de la unión europea, pero no al nivel internacional?

-**Filippo:** No hay registro internacional.

- **Louissette:** ¿Sabe cómo se pasa aquí en América central?

-**Filippo:** No conozco mucho el contexto de los países en desarrollo. Sin embargo, la tendencia fue la de adoptar el modelo del OMPI, de Lisboa, en donde cada país tiene un reglamento distinto, entonces hay casos como la ley de Costa Rica que retoma bastante el modelo europeo, que tiene un nivel de desarrollo importante y significativo. Hay otros países que tienen deposiciones muy generales pero carecen de varios apartados en términos de definición de plan de control, de organismo, de registración y de sanción. Además del reconocimiento legal, en Europa hay también un reconocimiento de la utilidad socio-económica de estos productos y por eso se le dan un apoyo financiero. Y eso normalmente falta en los países de centro-américa, no hay esta infraestructura institucional.

Entrevista a Filippo Montesi (FAO Nicaragua)

- **Louissette:** ¿Para un sello de Costa Rica por ejemplo o de países de Centro América, es reconocido en Europa?

-**Filippo:** Hay que hacer una solicitud a la unión europea. Antes del 2006, prácticamente el de Costa Rica hubiera tenido que registrarse en cada país miembro de la Unión europea, ahora no ya que hay que dirigirse a la comisión. Esto facilita mucho además que no se aplica el principio de reciprocidad, por lo cual no se requiere la equivalencia del sistema europeo en el reglamento de Costa Rica. Es decir que Costa Rica tiene su forma institucional y se reconoce.

Al nivel de análisis por parte de la comisión europea, solo se ve si se puede registrar y este procedimiento es mucho más rápido que lo que había que hacer antes.

- **Louissette:** ¿Cuáles son las ventajas para el productor?

-**Filippo:** Dependiendo de qué tipo de productores tomamos en consideración, hay algunas ventajas:

- Una primera ventaja, podría ser la de rescatar producciones que pueden difícilmente desarrollarse en un contexto exclusivamente de mercado porque el sello de origen valoriza la especificidad de un territorio con características típicas que son más vinculadas a un mismo productor y a su territorio que en un contexto de mercado no son tomados en consideración. Y esto sería más bien para pequeños productores que todavía no tienen la fuerza para comercializar su propio producto.
- En el nivel global, las ventajas se diferencian cuando un productor es capaz de comercializar en los países como Estados Unidos y la Unión Europea, allí hay segmentos de demanda y receptivos de productos que se caracterizan por el origen y algunas características organolépticas altas. Entonces hay una disposición de paga mucho más alta. Estos instrumentos son para satisfacer algunos elementos de mercado que buscan algo exclusivo, algo de una calidad más elevada. Siempre el objetivo es lo de resaltar las características del producto y del territorio para que el valor agregado que se crea no quede exclusivamente en la parte baja de la cadena donde se aplica las marcas privadas o de grande distributores. El productor sea grande o pequeño, tiene un poquito más de fuerza de negociación, porque su producto se diferencia de otros, no porque sea comercializado por un gran distributor sino; porque tiene características intrínsecas que lo distingue.

Entrevista a Filippo Montesi (FAO Nicaragua)

- **Louissette:** ¿Cuáles son las garantías para el consumidor?

-**Filippo:** existen diferentes sistemas de garantías por ejemplo; en la Unión Europea tenemos el plan de control para verificar que se cumplan todos los requisitos técnicos y no técnicos de la producción de un determinado producto y luego tiene que constituir todo un ambiente institucional para implantar este plan de control. Aquí hay modelos distintos: como un control de las asociaciones de productores, puede ser un control hecho por el comprador y puede haber un control por un organismo tercero. Y esto es el caso de la Unión Europea aunque hace poco, que eso sería el modelo que había en la UE. Entonces se necesita un organismo de control acreditado por una autoridad, en caso de Francia es el COFRAC, en Italia se llama ACCREDIA, allí ese organismo de control tiene que tener una certificación de calidad que es capaz de llevar a cabo este control. Básicamente son dos hay el código ISO y otro que es el N045. Entonces una vez que el organismo de control tiene esa certificación de calidad, puede operar normalmente el plan de control, el cual se hace conjuntamente con los productores y el organismo de control, eso debería ser la práctica la más común. Luego hay caso como en España, donde el organismo de control es el mismo consejo regulador que se acredita. Aunque se crean algunas dudas sobre la capacidad de tener un control objetivo. De hecho sería la cosa más común, antes era el mismo consejo regulador que hacía poco controles y allí se acababa la historia. Y además del control de un organismo tercero, es importante de todas formas que haya un control interno en el mismo consejo regulador. Un control con sanciones pero con sanciones pragmáticas, es decir con penas que no sean demasiado excesivas porque a la hora de implementarlas por ser muy severas no podrán ser implementadas. Hay que tener un enfoque pragmático con sanciones que podemos aplicar en la realidad.

- **Louissette:** ¿Para los productores cuál es el costo financiero?

-**Filippo:** El costo financiero es el costo del registro, por ejemplo por la parte de análisis del producto y la demostración del vínculo del territorio y todo el tiempo que ellos sacrifican a su producción y lo dedican al procedimiento del registro. Luego todo la parte de verificación de la producción porque además del costo directo del control mismo que puede ser una análisis el laboratorio hay también costos indirectos que son los costos de los organismos de control que tienen que acreditarse y sacar la N045. Esos costos que deberían ser asumidos por los organismos de control, se reflejan luego en los costos de control. Y luego son todos los costos de la misma asociación de productores y de la promoción del sello.

- **Louissette:** ¿Y En cifra?

-**Filippo:** Es un poco difícil decirlo porque varía mucho, dependiendo del producto y del consejo regulador algunos son pequeños y hay otros muy grandes. También hay productos que tienen una cadena muy larga en donde los costos son varios y muy altos. Hay productos como hortalizas que tienen etapas de procesamiento y la distribución de los costos es diferente, no digo que sea mejor pero digamos que la distribución

La UE para los costos de certificación es más o menos 12000 euros. Pero depende de como esta implementado a nivel nacional y regional.

Entrevista a Filippo Montesi (FAO Nicaragua)

- **Louissette:** ¿En cuánto tiempo puede conseguir un sello?

- **Filippo:** Varía, puede ir de un año o hasta ocho años, depende del producto también. Si la cadena es muy pequeña puede ser muy rápido teóricamente pero si es un producto de cadena corta pero hay mucho conflicto entre productores de condiciones puede tomar mucho tiempo pero si hay consensos entre los productores y luego hay una demanda de retirar por contarse un competidor. En Francia son 7 años e Italia 5 años.

- **Louissette:** ¿En costa rica sabe cómo reacciona la gente en cuento un sello?

- **Filippo:** No conozco estudios de consumidores de Centro América pero el problema emerge también en Europa. Hay conocimiento sobre sellos de origen e indicación geográfica y de los consumidores no reconocen el sello rojo amarillo y azul amarillo. Hay países donde es muy perceptible como Francia pero en los miembros de UE pocos consumidores reconocen el significado de este sello.

- **Louissette:** ¿En cuanto al programa de la FAO sobre el origen cuáles son los objetivos?

- **Filippo:** Nunca trabajé en este programa pero es un programa estrella de la FAO en lo que concierne las IG. FAO tiene un liderazgo en el mundo sobre ese tema. Entonces, el objetivo es de fomentar las producciones vinculadas al origen pero con una imagen de flexibilidad y de libertad. Es decir que no necesariamente sea una DO o IG pero de toda forma, de enfatizar los vínculos con el territorio. Hay otros instrumentos que las indicaciones geográficas. De lo que conozco dio mucho apoyo también al desarrollo institucional para el conocimiento de estos productos de origen y también capacitaciones técnicas en el momento de hacer una investigación sobre historia, social y organoléptico de un producto, hay varios casos de estudio e hicieron una guía metodológica para la implementación de DO/IG que es el famoso círculo con cuatro fases con un quinto componente: el apoyo de una institución pública.

- **Louissette:** ¿Cuáles son los países donde se desarrolla este proyecto?

- **Filippo:** No tengo certeza, pero en África occidental en Marruecos, Argentina, en Chile, en Asia, como Mongolia y en Centro América.

- **Louissette:** ¿Cómo son elegidos los países?

- **Filippo:** Los países hacen la solicitud y la FAO responde en esa solicitud, una demanda de la institución pública.

Fin de la entrevista.