

El CReA en Acción



EDITORIAL

El CReA en Acción es un boletín trimestral del Centro Regional Andino del IICA. Su propósito principal es promover y difundir las acciones de cooperación técnica del Instituto en la Región Andina, comprendida por las Agencias de Cooperación Técnica Nacionales, ubicadas en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, más las actividades generadas en el seno de los Proyectos Regionales.

El CReA en Acción informa periódicamente sobre los acontecimientos más relevantes de la labor del IICA en la Región Andina dividida en Hechos y Noticias de ámbito regional, nacional y hemisférico.

El CReA en Acción incluye también fascículos técnicos sobre los principales temas estratégicos de la agricultura andina e información estadística.

EN ESTE NUMERO:

- Fascículo Técnico N° 8
Agenda agrocomercial andina.
- Fascículo Técnico N° 9
Estrategia de mercadeo para pequeños productores.
- Fascículo Técnico N° 10
Acción concertada contra las moscas de las frutas
- Fascículo Técnico N° 11
Agroindustria rural en el horizonte del 2000
- Hoja Estadística N° 4
La agricultura andina en cifras

La Isla Margarita, en el estado venezolano de Porlamar, fue escenario de la XI Reunión de Ministros de Agricultura de la Región Andina, convocada por la Secretaría General de la Comunidad Andina, con el auspicio del Centro Regional Andino (CReA) del IICA. La Reunión, realizada el 26 y 27 de junio, tuvo como propósitos principales:

- * Crear las condiciones apropiadas para que los líderes de la agricultura de la Región Andina reforzaran su papel de orientadores de las políticas agrícolas con una visión prospectiva e integradora de largo plazo.
- * Permitir que el intercambio de ideas en ese máximo nivel político, contribuyese a la modernización sostenible y equitativa del sector agrario y al fortalecimiento del proceso de integración en curso.
- * Informar a los ministros de agricultura sobre los temas prioritarios que conforman la agenda de cooperación técnica en el ámbito regional.
- * Establecer los elementos fundamentales que conformarán la agenda de la Política Agropecuaria Común Andina (PACA) en el mediano plazo.

Entre los resultados de la Reunión, se destaca, en primer término, haber logrado la participación plena y activa de los cinco ministros de agricultura participantes, quienes trataron los principales obstáculos al desarrollo de la agricultura andina mediante un diálogo franco y transparente.

Desde el punto de vista del IICA, las siguientes propuestas de cooperación técnica fueron plenamente avaladas por los ministros de agricultura, quienes solicitaron la necesidad de activar la búsqueda de recursos para su financiamiento:

- *Red Andina de Bolsas de Productos Agropecuarios
- *Foro Electrónico Agroalimentario de la Región Andina
- *Programa Cooperativo de Sanidad Agropecuaria para la Región Andina
- *Foro Andino de Educación Superior en Ciencias Agrarias

Otro compromiso institucional asumido, fue el referido a la profundización del estudio presentado sobre Potencialidades y Limitaciones del Sector Agroalimentario Andino que, con las adecuaciones correspondientes, será el marco de referencia para la formulación de la PACA.

Finalmente, en la Reunión se evidenciaron enormes posibilidades de complementación para una labor activa y fecunda entre la Secretaría General de la Comunidad Andina y el CReA, que han conllevado a iniciar ya la formulación de un Plan Conjunto de Actividades.

Manuel Otero
Director de Operaciones del Centro Regional Andino

Desde la Dirección del CReA:

El Director de Operaciones del CReA, doctor Manuel Otero, participó en el Seminario Internacional sobre "Globalización y Sistemas Agroalimentarios", organizado por la Fundación Polar en Venezuela, presentando una ponencia sobre «Industrialización de la Agricultura: Riesgos y Desafíos frente a la Apertura».

Como parte de las misiones de apoyo a las Agencias de Cooperación Técnica (ACT) que componen el CReA, el doctor Manuel Otero participó en el cambio de mando presidencial en el Ecuador, en donde el mensaje del presidente entrante Jamil Mauad resaltó los pilares fundamentales de su gestión: el desarrollo de una economía social de mercado, el combate frontal a la pobreza y la solución pacífica a los problemas limítrofes.

Desde los Proyectos Regionales

Políticas e Instituciones para la Competitividad

- La Comunidad Andina y el CReA vienen organizando una reunión sobre la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el marco de la negociación agrícola multilateral, prevista para 1999. Esta actividad que se realizará en la sede de la Comunidad Andina en Lima, el próximo 7 de setiembre, permitirá pasar revista a las principales posiciones y temas que los países y bloques comerciales plantearán ante el inicio de este inminente proceso de negociación y contará con la presencia de los negociadores oficiales en el área agrícola y alimentaria de los países andinos. También participarán expositores provenientes del USDA-USA, Unión Europea, MERCOSUR, Centroamérica, Grupo Cairns, FAO, SELA y CEPAL.
- La propuesta para el establecimiento de Red Andina de Bolsas de Productos Agropecuarios fue enviada a la Corporación Andina de Fomento (CAF). Como parte del mandato de la Resolución No. 328 de la IX Junta Interamericana de Agricultura (JIA), celebrada en Santiago de Chile, en abril del año en curso, culminó la preparación del proyecto para la creación y operación de la Red Andina de Bolsas de Productos Agropecuarios. Se ha contado con el apoyo de los directivos de las bolsas de productos de todos los países andinos. El doctor Juan Carlos Hurtado Miller, presidente de la Bolsa de Productos de Lima y padrino de esta iniciativa, remitió en nombre de sus pares de la región, la propuesta ante el doctor Luis Enrique García, Presidente de la CAF.

Sanidad Agropecuaria

- Realización del III Foro Andino de Sanidad Agropecuaria. Entre el 24 y 26 de setiembre se cumplirá en Isla Margarita (Venezuela) el III Foro Andino de Sanidad Agropecuaria (FASA), con la asistencia de los directores de sanidad agropecuaria de los cinco países andinos.
- Como una contribución especial para la realización de las sesiones de análisis, con ocasión del III FASA, se han preparado dos documentos de trabajo sobre temas de interés para los países andinos en su conjunto. El primero es el perfil del proyecto "Programa Cooperativo de Sanidad Agropecuaria para la Región Andina", elaborado por el CReA. El segundo es una propuesta de acción conjunta entre la FAO y el IICA, encaminada a dar respuesta a una demanda de los países para poner a punto el perfil del proyecto "Estrategia Regional para la Prevención, Control y Erradicación de las Moscas de las Frutas (Diptera: Tephritidae) en Areas Seleccionadas de los Países Andinos".

Tecnología Agropecuaria

- Reunión Extraordinaria de la Comisión Directiva del PROCINDINO (21 de mayo de 1998, Brasilia). Como resultado de la misma se firmó el Convenio para la Tercera Etapa 1998 - 2001, que refleja la nueva institucionalidad del Programa en concordancia con los cambios en el entorno. En esa oportunidad, se aprobó un reglamento para la alternabilidad de la sede de la Secretaría Ejecutiva del PROCINDINO, que a partir de setiembre de este año será Santafé de Bogotá.
- Curso-Taller sobre Competitividad en Proyectos de Investigación Agropecuaria para la Innovación Tecnológica, en Barquisimeto, Venezuela (27 - 31 de julio de 1998). El propósito de esta actividad fue contribuir a la construcción y apropiación colectiva de marcos de referencia para el diseño y gestión de proyectos competitivos para la investigación conjunta en instituciones vinculadas al IICA, PROCINDINO y PROCITROPICOS.

Agroindustria Rural

- La Reunión de los Coordinadores de las Redes Nacionales del PRODAR se llevó a cabo en el CIAT, en Cali, Colombia, entre el 10 y 11 de agosto, con el objetivo principal de evaluar los avances del Programa. La oportunidad fue propicia para analizar la dinámica de las redes nacionales y la preparación de una nueva etapa del PRODAR con la perspectiva de recibir mayor cooperación por parte del CIID de Canadá, y el ingreso del FIDA al grupo de patrocinadores.
- Entre el 12 y 14 de agosto se realizó en la sede del CIAT el "Taller de Sistematización de la Capacitación para la Agroindustria Rural". Se analizaron ocho propuestas de paquetes de capacitación en el campo de la agroindustria rural, ligados al PRODAR, con el objeto de elaborar una propuesta integral de oferta de capacitación a fin de establecer un sistema de cooperación en esta área. Próximamente se editará y publicará la Memoria del Taller con sus propuestas, conclusiones y análisis.

Gestión para el Cambio

- Se ha continuado desarrollando una metodología de trabajo para apoyar los procesos de modernización institucional en diferentes ámbitos. En Venezuela, el apoyo se centra en un proceso de planeamiento estratégico del sector agropecuario y rural en el Estado Monagas, con la participación de casi medio centenar de organizaciones públicas y privadas. En el contexto institucional, se viene dando apoyo a los procesos de modernización y planeamiento del Fondo de Crédito Agropecuario (FCA) en Venezuela y de la Federación de Ganaderos de Santa Cruz (FEGASACRUZ) en Bolivia. Estas actividades proporcionan el fundamento metodológico y experiencias suficientes para continuar promoviendo este tipo de servicios de cooperación a un número creciente de regiones y entidades del sector público y privado.

AGENDA AGROCOMERCIAL ANDINA

Jorge Caro C.
Jefe Proyecto Comercio e Integración,
Centro Regional Andino

Frente a los procesos de globalización y apertura que caracterizan el mundo actual, los países andinos están inmersos en intensas negociaciones internacionales -sumadas a las relaciones bilaterales que llevan a cabo en forma independiente. Se plantea entonces la imperiosa necesidad de buscar la compatibilización con otro tipo de negociaciones, emprendidas en los diversos contextos del quehacer económico y social.

Avanza también rápidamente la negociación agrícola multilateral, la cual se iniciará en 1999 en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) -aunque, paradójicamente, todavía, sin fast track- junto al proceso de creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a más tardar en el 2005. En ese contexto, los países andinos tienen la opción de participar a modo individual o como un bloque a través de la Comunidad Andina (CA). Finalmente están en curso las complejas negociaciones entre la CA y el MERCOSUR y otras que ya se acercan con Centroamérica, El Caribe y la Unión Europea (UE).

Más que una conclusión anticipada, es pertinente hacernos la siguiente pregunta: *¿Cómo deben desarrollar los países una adecuada organización institucional para atender y compatibilizar tantos frentes, temas y complejidades, planteadas en las negociaciones en curso, y cómo hacer un adecuado seguimiento y aprovechamiento de las que están ya concluidas?*

En este artículo se revisa la situación de la agricultura en las negociaciones -así como sus principales aspectos agrícolas- bajo el esquema multilateral - OMC, hemisférico - ALCA y regional - CA.

AGENDA MULTILATERAL: NEGOCIACIONES AGRÍCOLAS EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO¹

El Acuerdo sobre Agricultura, logrado en la Ronda Uruguay, y su Acta Final, firmada en

Marrakech, en 1994, donde quedó establecida la OMC a partir de 1995, tiene como objetivo determinar, en el largo plazo, un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado. Por esta razón se acordó llevar a cabo un proceso de reformas, derivado de la negociación de compromisos sobre ayuda y protección, mediante el establecimiento de normas y disciplinas reforzadas y más eficaces en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

El Acuerdo está basado en la arancelización de todas las medidas no arancelarias; en los compromisos vinculantes en las esferas de acceso a los mercados y aquellos sobre reducción de la ayuda interna y de los subsidios a las exportaciones; y en la aplicación del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF). Todos los compromisos se especificaron en la Lista de Concesiones y Compromisos en el Sector Agrícola, presentada por cada uno de los Países Miembros.

El Acuerdo Agrícola incluyó una cláusula de continuación del proceso de reformas en el Artículo 20, Parte XII. Se reconoce que alcanzar el objetivo a largo plazo de lograr reducciones sustanciales y progresivas de ayuda y protección -traducidas en una reforma fundamental- es un proceso continuo. En ese sentido, los Países Miembros acordaron que las negociaciones para ese proceso, se iniciarían un año antes del término del período de aplicación. Para ello, se tuvo en cuenta la experiencia adquirida en la aplicación de los compromisos de reducción y sus efectos sobre el comercio mundial en la agricultura; las preocupaciones no comerciales; el trato especial y diferenciado para los Países Miembros en desarrollo; el establecimiento de un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado; y la necesidad de adquirir nuevos compromisos para alcanzar los mencionados objetivos, a largo plazo.

Durante el proceso, ya que 1999 correspondería al año anterior al período de reforma, los Países Miembros iniciarán sus respecti-

vos programas de trabajo para presentar sus posiciones dentro de esta ronda multilateral agrícola. Aunque la fecha oficial de conclusión de esta negociación se fijó para el 1° de enero del 2000, el lapso de las conversaciones multilaterales -al igual que en la Octava Ronda- podría extenderse hasta los primeros años del 2000 con un nuevo período de reformas, posiblemente más profundas que las derivadas de la Ronda Uruguay, cuya implementación podría suponer varios años.

Los tres temas obligados en la discusión corresponden a los compromisos emanados de las negociaciones de la Ronda Uruguay: acceso a mercados, reducción de subsidios a las exportaciones y apoyo interno. Además de los aspectos técnicos de las barreras sanitarias y fitosanitarias y de protección, las denominaciones de origen estarán presentes en las negociaciones agrícolas de la próxima Ronda.

En cuanto al acceso a los mercados, es posible que continúe la presión internacional para reducir los aranceles aduaneros y ampliar la transformación de las cuotas arancelarias en aranceles aduaneros.

Otras discusiones incluirían la combinación de los aranceles según el valor y los derechos aduaneros específicos (por kilo) para transformar las barreras no arancelarias, así como el uso flexible "del acceso gradual" y el "acceso mínimo" o las diferencias entre derechos aduaneros consolidados y aranceles aduaneros. Surgirían otros temas, no incluidos en la Ronda Uruguay, como son los créditos a las exportaciones, donde la agricultura es uno de los pocos sectores que hasta hoy no forma parte de un acuerdo, en particular.

La reducción de los subsidios a las exportaciones debería ser otro de los temas esenciales en la próxima negociación, en la cual se discutiría a fondo -y con mejores posibilidades de llegar a un acuerdo- la posición de Estados Unidos de América (EE.UU.) en la Ronda Uruguay a favor de suprimir por completo los subsidios a las exportaciones.

Se agradece a la consultora Theolinda van Kesteren por sus aportes al documento.

¹ Parte importante de esta sección ha sido extraída del documento del SELA "Instrumentación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay: Aspectos prioritarios para América Latina y el Caribe", citado en la bibliografía.

Los altos precios internacionales para los cereales serán un factor importante para incentivar a la UE y EE.UU. a eliminar los subsidios directos o la intervención indirecta en los precios.

Respecto al tema de los apoyos internos, EE.UU., al igual que la UE, se inclina por la transferencia de los presupuestos de asistencia de la "caja azul" a la "caja verde". La nueva ley agrícola estadounidense de 1996 (*Federal Agriculture Improvement and Reform Act of 1996*) permite incluir todos los rubros presupuestarios actuales en la "caja verde".

Se prevé que, en las próximas negociaciones, las condiciones para incluir las medidas presupuestarias en la "caja verde" serán más restrictivas que en la Ronda Uruguay; mientras que, al mismo tiempo, se reforzarán las presiones para que las medidas contenidas en la "caja azul" desaparezcan o tengan menos importancia².

Existiría la preocupación de algunos Países Miembros sobre la posibilidad de no lograr el cumplimiento de los compromisos adquiridos sobre apoyos y subsidios relacionados con la "caja ámbar", así como la irrupción de algunos elementos de intervención pública que podrían estar distorsionando el comercio agrícola. Se trata de las empresas gubernamentales de comercialización en donde prevalecería la eliminación de los sistemas nacionales de intervención en el manejo de las políticas públicas o las exportaciones, tales como las juntas de comercialización y las oficinas de transporte o mercados.

Se considera estos mecanismos cada vez más como factores de distorsión de la libre competencia. Otros países podrían insistir en la necesidad de lograr más eficacia en el cumplimiento de los procedimientos de notificación.

Habría que considerar en el tema de la salud humana y su relación con el concepto de inocuidad de los alimentos -contenido en el Acuerdo MSF- la posibilidad de que la nor-

ma estadounidense, conocida como Punto de Control Crítico para el Análisis de Riesgo (*Hazard Analysis Critical Control Point - HACCP*), pueda convertirse en un estándar internacional de calidad, reconocido como norma multilateral por la OMC.

OTROS ASPECTOS IMPORTANTES

Papel del Comité de Agricultura: Existirían dos posiciones contrapuestas. Una que concierne al Grupo Cairns, para el cual el Comité sería un mecanismo de vigilancia de las políticas agrícolas, que debería contener toda la información disponible sobre las políticas gubernamentales con impacto en el sector agrícola de los Países Miembros, incluso sin relación directa con el Acuerdo de la Ronda Uruguay. Otra, representada por EE.UU. y la UE, que aboga porque el Comité de Agricultura limite sus actividades al simple seguimiento de la instrumentación del Acuerdo de la Ronda Uruguay³.

Según este último enfoque, la información que deberían suministrar los países al Comité tendría un alcance más limitado y se referiría exclusivamente al cumplimiento de los compromisos relacionados con el acceso a los mercados, los subsidios a las exportaciones y el apoyo interno.

Tema del medio ambiente en las negociaciones agrícolas: Persisten los problemas como el uso de hormonas, para incrementar la producción de carne y leche de vaca, o surgen otros, como el de las semillas modificadas mediante ingeniería genética, para producir cereales, frutas o vegetales. El planteamiento sobre medio ambiente tendría fuerza para los países que han adoptado estándares ambientales restrictivos, constituyéndose en la base del debate al respecto, los que abogarían para que la aplicación de esos estándares no sea clasificada como una medida de restricción al comercio.

AGENDA HEMISFÉRICA: AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

La Declaración de San José, adoptada en la Cumbre Presidencial de Santiago de Chile, el

18 y 19 de abril de 1998, reafirmó el compromiso de que el ALCA no debe imponer barreras adicionales a otros países y evitar, en la medida de lo posible, la adopción de políticas que afecten negativamente el comercio en el hemisferio. Cabe recordar que en la negociación del ALCA se tendrá en consideración la amplia agenda social y económica, contenida en la Declaración de Principios y en el Plan de Acción de la Cumbre de las Américas de Miami, con vistas a elevar los niveles de vida, a mejorar las condiciones laborales de todos los pueblos de las Américas y a proteger más el medio ambiente.

Aunque no hubo una consideración clara del concepto de asimetría, sí se planteó que en su diseño se tendrían en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías del hemisferio, a fin de crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo.

En la Cumbre de Santiago de Chile, se ratificaron los objetivos, principios, estructura, sede y otras decisiones, establecidas en la Declaración Ministerial de San José, reafirmando los objetivos definidos en Miami, manteniendo el compromiso de concluir las negociaciones a más tardar en el 2005 y de lograr avances concretos en la búsqueda de este objetivo antes de finales del siglo.

Se acordó una estructura inicial de las negociaciones que fuese flexible y modificable durante el proceso, según los requerimientos de aquellas, con una frecuencia de reuniones de al menos una vez cada dieciocho meses. Se estableció el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) al nivel de los Viceministros, con un Presidente y un Vicepresidente para cada grupo de negociación, quienes tendrán la responsabilidad de guiar el trabajo de los grupos y de definir la arquitectura general del acuerdo y los asuntos institucionales. El CNC asumirá la responsabilidad general de asegurar la plena participación de todos los países en el proceso del ALCA. También, que el tema de las economías más pequeñas y las relacionadas con los países con distintos niveles de desarrollo, fuese tratado al interior

GRUPO DE NEGOCIACIÓN	PRESIDENCIA	VICEPRESIDENCIA
1. Acceso a Mercados ²	Colombia	Bolivia
2. Inversión	Costa Rica	República Dominicana
3. Servicios	Nicaragua	Barbados
4. Compras del Sector Público	EE.UU.	Honduras
5. Solución de Diferencias	Chile	Uruguay-Paraguay
6. Agricultura	Argentina	El Salvador
7. Derechos de Propiedad Intelectual	Venezuela	Ecuador
8. Subsidios, "Antidumping" y Derechos Compensatorios	Brasil	Chile
9. Políticas de Competencia	Perú	Trinidad y Tobago

² Como refuerzo a esta posición, cabe señalar que la Cláusula de Paz expira en el 2003.

³ Esta posición se fundamenta en que tanto EE.UU. como la UE mantienen una experimentada y efectiva organización institucional, que les permite monitorear la política agrícola en cada país del mundo; consecuentemente no requieren de un Comité de Agricultura que analice con detenimiento las políticas agrícolas.

de cada grupo de negociación. El CNC se reunirá cuando sea necesario, no menos de dos veces al año, debiendo celebrar la primera reunión a más tardar el 30 de junio de 1998.

A partir de los resultados obtenidos en los doce grupos de trabajo, establecidos entre la Cumbre Presidencial de Miami y la Cuarta Reunión Ministerial de Comercio, en San José, Costa Rica, se conformaron nueve grupos de negociaciones con sus respectivos países para ejercer la Presidencia y Vicepresidencia.

Se prevé una interrelación temática en el trabajo de los diferentes grupos, particularmente entre agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, "antidumping" y medidas compensatorias, entre otros. El CNC identificará los vínculos y definirá los procedimientos apropiados para asegurar la efectiva coordinación del trabajo. Se otorgó el mandato a los grupos de negociación pertinentes para estudiar la interacción entre comercio y políticas de competencia, incluyendo las medidas "antidumping"; así como el acceso a mercados y agricultura, con el fin de identificar otras áreas de ulterior atención. Los grupos deberán informar al CNC sobre sus resultados, a más tardar en diciembre del 2000.

La Presidencia del ALCA rotará entre diferentes países al final de cada reunión ministe-

rial. El país que ejerza su Presidencia, será la sede de la reunión ministerial y presidirá el CNC.

Se acordó establecer un Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, abierto a la participación de todos los países del ALCA, que informará al CNC y hará un seguimiento de las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas durante el proceso del ALCA. Llevará al CNC los temas que sean del interés de estas economías y recomendará su forma de tratamiento.

Se instruyó al CNC para que, en su primera reunión, a más tardar el 30 de junio, desarrolle un programa de trabajo para los grupos de negociación, a fin de asegurar el inicio de su trabajo antes del 30 de setiembre de 1998.

Quedó reafirmado el compromiso con el principio de transparencia del proceso de las negociaciones, que facilitará la participación constructiva de los diferentes sectores de la sociedad, en la Declaración Ministerial de Bello Horizonte y en el párrafo 4 de la Declaración Ministerial de Singapur⁴ de la OMC.

AGRICULTURA EN EL ALCA: ANOTACIONES RELEVANTES

Como antesala a la conformación del Grupo de Negociaciones Agrícolas, cabe mencionar

que, dentro de los once grupos de trabajo - establecidos en la Segunda Reunión Ministerial de Comercio, en Cartagena, Colombia, en 1996- quedó implícito el tema de la agricultura y en forma clara en el Mandato a los Grupos de Negociación sobre Acceso a Mercados; Subsidios, "Antidumping" y Derechos Compensatorios y, lógicamente, en el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. En esa Reunión, el grupo de Subsidios, "Antidumping" y Derechos Compensatorios recibió el Mandato sobre identificación de los subsidios a la agricultura y su tratamiento y la promoción de las obligaciones estipuladas por la OMC en esta área.

Las presiones de algunos países y los esquemas subregionales de integración; así como la experiencia derivada del carácter complejo del tema agrícola en las negociaciones multilaterales, influyeron para que se creara el grupo de trabajo sobre agricultura, durante la Cuarta Reunión Ministerial de Comercio, San José, Costa Rica, en marzo de 1998. Este tiene como uno de sus objetivos asegurar que la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias no constituya un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir que no se den prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el hemisferio.

CRONOGRAMA DEL ALCA	
SEDES DE LAS REUNIONES DE LOS GRUPOS DE NEGOCIACIÓN	
Miami, EE.UU.....	1° de mayo de 1998 al 28 de febrero del 2001
Ciudad de Panamá, Panamá.....	1° De marzo del 2001 al 28 de febrero del 2003
México D.F., México.....	1° de marzo del 2003 al 31 de diciembre del 2004 y hasta la conclusión de la negociación.
PRESIDENCIAS Y VICEPRESIDENCIAS DEL ALCA	
Canadá / Argentina.....	1° de mayo de 1988 al 31 de octubre de 1999
Argentina / Ecuador.....	1° de noviembre de 1999 al 30 de abril del 2001
Ecuador / Chile.....	1° de mayo del 2001 al 31 de diciembre del 2004
Brasil / EE.UU.....	1° de noviembre del 2002 al 31 de diciembre del 2004 (co-presidencia) hasta la conclusión de las negociaciones
REUNIONES DE MINISTROS DE COMERCIO	
Entre el 1° de noviembre del 2002 y el 31 de diciembre del 2004 se realizarán dos reuniones de Ministros de Comercio, una en Chile y otra en EE.UU.	
REUNIONES DEL COMITÉ DE NEGOCIACIONES COMERCIALES	
Tres reuniones entre el 1° de mayo de 1998 y el 31 de octubre de 1999, en Argentina, Suriname y Bolivia.	
Número suficiente de reuniones entre el 1° de noviembre de 1999 y el 30 de abril del 2001; la primera en Guatemala.	
Se instruyó al CNC para que, en su primera reunión, a más tardar el 30 de junio, desarrolle un programa de trabajo para los grupos de negociación, a fin de asegurar el inicio de su trabajo antes del 30 de setiembre de 1998.	

La Conferencia Ministerial de Singapur se realizó entre 9 y 13 de diciembre de 1996 con el objeto de pasar revista y evaluar los avances en la aplicación de los compromisos contraídos en virtud de los acuerdos y decisiones de la OMC. El párrafo 4 de la Declaración se refiere a las normas fundamentales del trabajo, dentro de lo cual se ratifica que el tema de normas laborales es de la incumbencia institucional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y que, además, se rechaza la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas, conviniéndose en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular aquellos con bajos salarios.

Consistente al Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (Acuerdos MSF), esas prácticas sólo serán aplicadas para lograr el nivel adecuado de protección de la salud y vida humana, animal y vegetal, con base en principios científicos y no se mantendrán sino existe evidencia científica. La negociación en esta área comprende la identificación y el desarrollo de las medidas necesarias para facilitar el comercio, con un examen profundo sobre las disposiciones contenidas en el Acuerdo MSF de la OMC:

- Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afecten el comercio en el hemisferio.
- Identificar prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas las que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas, y someterlas a mayor disciplina.
- Incluir los productos agrícolas referidos en el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.
- Incorporar los avances en las negociaciones multilaterales en agricultura de conformidad con el Artículo 20 del Acuerdo sobre Agricultura, así como el resultado de las revisiones de los Acuerdos MSF de la OMC.

El Acuerdo establece que los principios de Acceso a Mercados deberán aplicarse al comercio de productos agrícolas. Los temas sobre reglas de origen, procedimientos aduaneros y barreras técnicas al comercio serán tratados en el Grupo de Negociación de Acceso a Mercados.

Es importante la referencia sobre la incorporación de los avances que se obtengan en la negociación multilateral agrícola en el marco de la OMC, en las negociaciones del Grupo Agrícola del ALCA. Así existirá un período en que deberán compatibilizarse las negociaciones sobre el tema agrícola en el ALCA con las multilaterales de la OMC.

AGENDA REGIONAL: AVANCES EN LAS NEGOCIACIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA

En cuanto a las negociaciones de la CA con el MERCOSUR, en octubre de 1996 y marzo de 1998, se han mantenido varias reuniones entre ambas partes con el objeto de alcanzar un acuerdo para el establecimiento de una zona de libre comercio entre los bloques.

En la reunión celebrada en Lima, en marzo de 1998, se acordó negociar entre ambos bloques los acuerdos sobre patrimonio histórico en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), considerando la inclusión de algunos otros productos. Se espera el intercambio de listas a más tardar a fines

de julio de 1998 para renovar los acuerdos sobre los productos establecidos, antes del 31 de octubre, y se firmarán los acuerdos sobre el grupo de productos establecidos, antes del 1 de enero del 2000. En diciembre de 1997 se acordó prorrogar los Acuerdos de Alcance Parcial, suscritos entre los Países Miembros en el marco de la ALADI -prorrogados por seis meses a partir del 31 de diciembre de 1997- y se ratificó la voluntad de llegar a un acuerdo por parte de ambos bloques; se estableció un cronograma de reuniones para la negociación, postergando hasta febrero de 1998 el inicio de las nuevas conversaciones, oportunidad en que no hubo avances técnicos.

En la reunión previa, en septiembre de 1997, hubo un primer intercambio de listas de los productos "sensibles" del universo arancelario. En el caso de la CA se incluyeron subpartidas para las cuales se deben establecer plazos de degravación de 15 ó 20 años y subpartidas para algunos productos con condiciones específicas. MERCOSUR incluyó subpartidas con plazo de desgravación de 12 ó 15 años y subpartidas de 10 años y un congelamiento del nivel inicial de la preferencia durante los tres primeros años.

La propuesta andina consideró la necesidad de continuar con la aplicación del Sistema Abierto de Franjas de Precios (SAFP) al comercio entre los bloques, en el caso de Ecuador, Colombia y Venezuela, y el sistema de sobretasas variables, en el caso del Perú, comprometiéndose a no aumentar el número de subpartidas sujetas a estos sistemas; así como aplicar de manera recíproca una salvaguardia agropecuaria durante la vigencia del acuerdo a todos los productos incluidos en el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, la armonización de las normas fito- y zoosanitarias con base en los principios de la OMC y el establecimiento de programas para prevenir, controlar y erradicar plagas y enfermedades en plantas y animales (Comunidad Andina. Secretaría General, 1997).

En esa oportunidad, el MERCOSUR manifestó su desacuerdo con los programas de degravación superiores a 15 años, así como con la aplicación de mecanismos de franjas de precios al comercio recíproco y de salvaguardia para sectores específicos, en adición a aquella de carácter general. Su propuesta contempla el compromiso de armonizar o compatibilizar normas en el marco del Acuerdo Sanitario y Fitosanitario de la OMC y el establecimiento de requisitos específicos de origen para un conjunto de productos agropecuarios elaborados, sujetando el goce de la liberación comercial a la utilización de materias primas originarias del mercado ampliado (Comunidad Andina. Secretaría General, 1997).

En cuanto a las negociaciones comerciales de la CA con otros países o bloques, están pendientes aquellas con el CARICOM y los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA), efectuándose reuniones donde se ha puesto de manifiesto el interés mutuo de alcanzar una relación más estrecha entre las Partes.

En el X Consejo Presidencial Andino, el Acta de Guayaquil hace explícita la importancia de la suscripción del Marco General para las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre la CA y Panamá. Se instruye a la Comisión de la CA a acelerar el proceso de negociaciones que posibilite su vigencia y el Convenio de Cooperación, Facilitación y Asistencia Mutua aduanera, antes de mayo de 1999. Una vez concluido el Acuerdo, se podrán negociar con Panamá los términos de su asociación a la CA, de conformidad con el Protocolo de Sucre.

Bibliografía

CARO, J. 1988. La agricultura de América Latina y El Caribe en la perspectiva del ALCA. IICA. COMUNIICA (San José, CR) 2(8):20-16.

CARO, J.; OTERO, M. 1997. Nuevo contexto para la agricultura de América Latina y El Caribe. Centro Regional Andino, IICA, Lima, Perú. CReA en Acción N°3.

CARO, J.; VAN KESTEREN, T. 1998. La agricultura de los países andinos hacia la integración hemisférica. Centro Regional Andino, IICA, Lima, Perú.

CAMPOS, H. 1998. Las medidas sanitarias y fitosanitarias: Componente esencial en las negociaciones de ALCA. IICA. COMUNIICA (San José, CR) 2(8):37-40.

COMUNIDAD ANDINA - SECRETARÍA GENERAL. 1997. Estado de situación de las negociaciones comerciales de la Comunidad Andina en relación con el sector agropecuario.

CUARTA REUNIÓN MINISTERIAL DE COMERCIO. 1998. Declaración Ministerial de San José. In Cumbre de las Américas.

ERS-USDA (ECONOMIC RESEARCH SERVICE). 1997. International Agriculture and Trade Reports: Europe. Washington.

OSORIO L., N. 1998. El Acuerdo de Agricultura y el trabajo del Comité de Agricultura de la Organización Mundial de Comercio. IICA. COMUNIICA (San José, CR) 2(8): 9-19.

SELA (SISTEMA ECONÓMICO LATINO-AMERICANO). 1998. Instrumentación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay: Aspectos prioritarios para América Latina y el Caribe. Caracas, Ven.

ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES Los fondos de "aprender haciendo la comercialización"

Gilberto Mendoza
Especialista en Comercialización y Agroindustria Rural

ANTECEDENTES

En América Latina y el Caribe se ejecuta permanentemente un número importante de programas y proyectos de desarrollo agrícola, auspiciados por una diversidad de entidades nacionales e internacionales, con objetivos y estrategias relativamente parecidos en todos los países. El común denominador busca un objetivo básico: diversificar e incrementar la producción y la productividad en los sectores relevantes de pequeños productores y campesinos, como una vía para mejorar sus ingresos y nivel de vida.

Diversas evaluaciones de los proyectos parecen haber llegado a una comprobación elemental: la producción agropecuaria se ha incrementado, no así el nivel de ingresos de sus beneficiarios. Como causa principal se señalan las dificultades de acceso a los mercados. Si bien la oferta de alimentos se ha diversificado e incrementado pero a precios inferiores, esta favorece a los consumidores en los centros urbanos, en detrimento de los pequeños productores.

La explicación es sencilla: los productores, en especial los pequeños y marginales, se hallan distantes, en

lugares carentes de vías y sin medios para llegar a los centros urbanos y a los mercados más importantes del país. Tienen pocas opciones de agregar valor a su producción en las fases de postcosecha y procesamiento y escasas oportunidades de participar en microempresas rurales.

Una revisión hecha a diversos programas y proyectos de desarrollo agrícola en distintos estados de ejecución, ha permitido encontrar que el tratamiento dado a la comercialización de los productos fomentados, suele limitarse a las siguientes actividades:

- Realización de estudios de mercado y comercialización por productos.
- Instalación de centros de acopio e infraestructura para el mercadeo.
- Creación de un servicio de información de precios.
- Capacitación en clasificación y manipuleo de productos.

En el anterior listado de acciones se observa la ausencia casi reiterada de una participación activa de los productores o de sus organizaciones, incluso como receptoras de los estudios, información e infraestructu-

ra suministradas. Los estudios son costosos y abundantes, ejecutados por profesionales ciudadanos y usualmente no pueden ser entendidos por los productores. La información de precios suele referirse al registro de precios de los mercados mayoristas sin análisis ni la orientación para que los productores puedan sacar provecho de la misma; ésta, generalmente, se difunde mediante boletines que no llegan al campo. La difusión radial de los precios es limitada o deficiente. La capacitación sobre mercadeo abunda en cursos académicos y ausentes de aplicación práctica.

MARCO CONCEPTUAL

La organización de la comercialización en favor de los pequeños productores en el presente, ya no se sustenta en la intervención directa del Estado en las compras o ventas de determinados rubros, ni en la acción tutelar de algún ente público o privado de desarrollo. Depende cada día más de lo que logren las organizaciones de productores y las microempresas, que son llamadas a abrir espacios en los canales de comercialización internos e incluso en las agroindustrias y para la exportación.

Se concluiría entonces que frente a la coyuntura presente y proyectada de desarrollo rural de los países, un esquema de comercialización con pequeños productores debe considerar los siguientes supuestos básicos:

- Es condición indispensable para el fortalecimiento de los sistemas de comercialización al servicio del pequeño productor, comenzar por la organización de los mismos, asegurando su participación y autogestión y buscando que la forma asociativa afiance raíces en la propia comunidad.
- Las organizaciones de productores requerirán del apoyo continuado, al menos por un período de despegue de tres a cinco años, por parte de algún programa o proyecto de desarrollo público, privado u otra fuente.
- Una organización de productos que trabaje con eficiencia es más útil para el desarrollo rural que la inversión en infraestructura o que la capacitación formal.

CONTENIDO DE LA RESPUESTA

La experiencia acumulada por la región en la ejecución de programas y proyectos de desarrollo agrícola con componentes de apoyo al mercadeo, que registran resultados más negativos que positivos, sirve de marco de referencia para hacer la siguiente propuesta de estrategia para pequeños productores. Esta se sustenta en dos elementos básicos:

- Asegurar la gestión de los agricultores, quienes deben actuar como sujetos activos para la solución de sus propios problemas de comercialización, y contribuir realmente a la sustentabilidad de los programas y proyectos.
- Determinar un concepto diferente de capacitación, mediante la creación de un "fondo de aprender haciendo" o fondo de iniciativas campesinas.

El presente es un modelo de trabajo que espera contribuir al fortalecimiento de los grupos primarios y sin experiencia de los pequeños productores para la práctica de la comercialización. Este modelo, ya iniciado con distintas facetas en algunos países de América del Sur¹, se sustenta en cuatro pilares esenciales:

1. Organización de productores.
2. Servicios de apoyo.
3. Fondo de "aprender haciendo".
4. Crédito para comercialización.

Los cuatro pasos tienen orden secuencial y no puede darse un paso posterior sin haberse cumplido el anterior. Es requisito de la estrategia que los pasos 2, 3 y 4 estén permanentemente orientados a consolidar el paso 1: la organización de productores, la cual deberá lograr metas de autonomía y sustentabilidad después de terminado el proyecto.

En los países donde la estrategia ha operado con resultados positivos, se han puesto en práctica los procedimientos de la siguiente manera:

Paso 1. Fomento de la organización de productores

Es el punto de partida y condición necesaria de la estrategia. Si en la región o área -objeto de aplicación del programa- ya existen formas asociativas campesinas, el trabajo se facilita y las tareas se inician con el fortalecimiento de las organizaciones más representativas de los productores. Si no hay vestigios de organización, se debe partir por la promoción de formas asociativas primarias, las cuales darán las bases para otras formaciones más avanzadas, en la medida en que evolucionen las organizaciones de base.

Se recomienda comenzar con grupos pequeños (15 a 20) de cultivadores relativamente especializados o que dependen de uno o dos rubros principales. No han resultado muy eficientes las agrupaciones de cultivadores de amplia gama de productos. Son efectivas, en cambio, las asociaciones primarias que trabajan para la comercialización de un rubro principal o un grupo reducido, por ejemplo el acopio de leche; comercialización de plátano, raíces y tubérculos de exportación; frutas menores como mora, maracuyá y lulo; hortalizas (2 ó 3); asociación para el mercadeo de arroz o frijoles y maíz; para el procesamiento y mercadeo de la panela, entre otros.

¹ Proyectos del FIDA en Bolivia, "Fondos de iniciativas campesinas".

No se debe comenzar por la promoción de una forma asociativa de orden zonal o departamental o una cooperativa; sería como comenzar a construir un edificio por el techo o las paredes. Las organizaciones campesinas exitosas han partido de grupos primarios que toman las decisiones en la práctica en asambleas frecuentes. Con el trabajo continuo, se van consolidando y evolucionan de manera natural hacia formas más avanzadas y con proyección regional o nacional, por ejemplo, las cooperativas de primer grado, microempresas, entre otras.

Paso 2. Servicios de apoyo a las organizaciones

Esta fase corresponde a la acción del programa o proyecto encaminado a abrir oportunidades de trabajo para las organizaciones de productores. En nuestros países se ha fomentado un sinnúmero de entidades rurales que, a la postre, han desaparecido sin realizar tareas a favor de sus asociados.

La causa principal de la muerte prematura de las organizaciones radica en la "falta de trabajo productivo", en la carencia de oportunidades de acción para los asociados y por no alcanzar algunos de los objetivos para las cuales fueron creadas.

El paso se centra en la posibilidad de programar y cumplir actividades. Para ello es clave la disposición del programa o proyecto que apoye la

organización a fin de delegarle tareas, así como el apoyo requeridos para que la entidad pueda asumir responsabilidades y cumplirlas con éxito.

Entre los servicios de apoyo que suele conceder un proyecto de desarrollo a las organizaciones primarias, se recomiendan:

- Extensión en comercialización rural. Dotación de extensionistas de campo al servicio de los grupos organizados, con el fin de promover el mercadeo asociativo y las posibilidades de agregar valor a la producción, buscando mejores precios y opciones de venta.
- Extensión en distribución y venta. Consiste en la facilitación a los grupos asociados de "extensionistas de venta" o "corresponsales de mercado"², que tienen sede operacional en los centros urbanos y se especializan en asistir a los productores en las concertaciones de venta, en contratos de suministro con el comercio, la industria y los exportadores y en el manejo de la cartera comercial por concepto de mercadeo³.
- Servicios de información de precios y mercados, especialmente de "oportunidades de venta" para los grupos asociados.

Operan con la participación de los "corresponsales de mercado" para la obtención de información y de "extensionistas de comercialización rural" para la difusión oportuna de los datos entre los grupos de productores, para la toma de decisiones.

- Estudios de mercado de rubros tradicionales y de nuevos rubros alternativos, con el fin de apoyar los planes de los agricultores en dos niveles del proceso: venta de las cosechas presentes y programación de siembras del período venidero en función de las concertaciones de mercado.⁴
- Estudios y acciones de apoyo a nuevas iniciativas de los grupos de base, en cuanto a oportunidades de agroindustria rural; a la participación en canales de venta con agroindustrias o exportadores; a nuevos proyectos y alternativas que amplíen el panorama productivo de los pequeños agricultores.
- Asesoría contable, administrativa y gerencial en la búsqueda de la sustentación de la organización y su evolución hacia formas más avanzadas y permanentes.

Paso 3. Fondo de comercialización con la modalidad de "aprender haciendo"

La comercialización es una actividad de alto riesgo tanto en los pre-

² Una innovación muy valiosa en los proyectos FIDA en Bolivia. En Costa Rica se identificó la misma estrategia por parte de una cooperativa agroindustrial que cuenta con dos corresponsales que actúan permanentemente en los mercados de San José y otros centros de consumo, y que han sido decisivos en los logros de la comercialización.

³ Es un primer paso esencial en la esperada "agricultura por contrato".

⁴ En Bolivia operaron durante 1990-1992 aproximadamente 100 fondos de "aprender haciendo" en igual número de asociaciones (aproximadamente US\$1500 por cada fondo) y en 99% de los casos se conservaron sin pérdidas.

cios como en los mercados. La falta de preparación para esa eventualidad impide a los pequeños productores o a sus organizaciones de base la participación en los procesos comerciales, y es, por ello, que suelen "abandonarse" a las decisiones que toma el intermediario, quien sí ha aprendido a sortear las situaciones de mercado.

Para que los pequeños productores puedan actuar disminuyendo los riesgos en la comercialización, se requiere amplia capacitación, pero no puede lograrse a partir de cursos y actividades formales de enseñanza.

El fondo de "aprender haciendo" consiste en trasladar a las asociaciones de productores parte de los recursos que el programa o proyecto tendrá destinado para la capacitación, la asistencia, los estudios de mercado y otras acciones de desarrollo. El paso 3 es un proceso de aprender-haciendo la comercialización, asumiendo riesgos con la ayuda de un fondo que es de viabilización y no de crédito.

El programa o proyecto de fomento en ningún momento deberá sustituir -ni en forma parcial- la acción de los asociados en las responsabilidades de colocar sus cosechas. Ella compete en todo momento a los grupos campesinos asesorados por el proyecto (paso 2) y asistidos por el fondo de viabilización comercial (paso 3).

El fondo se entrega en usufructo a la organización campesina; no es recu-

perable para el proyecto pero sí lo es para la organización. El fondo podría mermarse o incluso desaparecer en las distintas acciones de comercialización de los asociados; pero será exitoso en la medida en que se alcance la meta de que el grupo aprenda a comercializar y a afrontar los riesgos de mercadeo.⁵

Otra prueba de mayor éxito aún se concreta cuando el fondo alcanza los objetivos propuestos y, además, se incrementa con los aportes parciales de los agricultores, a partir de reservas de capital practicadas sobre los montos de comercialización -se ha aplicado 1% del valor comercializado de cada socio para la capitalización en el grupo.

Paso 4. Crédito para comercialización

Es otorgado por el programa o proyecto únicamente a los grupos asociados que se han "graduado" en el proceso de "aprender haciendo" en el mercadeo; sólo se financian operaciones que demuestren viabilidad económica y sustentabilidad en la organización. No han alcanzado éxito los programas que se propusieron apoyar la comercialización asociativa, tomando como punto de partida el crédito para mercadeo sin antes cumplir las etapas 1, 2 y 3. Por el contrario, el crédito sin asistencia ha resultado nefasto en la mayoría de los casos para productores individuales u organizaciones sin experiencia comercial.

Es frecuente comprobar que las entidades que han manejado el fondo de "aprender haciendo" durante dos o más años han llegado a ser las más efectivas para convertirse en sujetas de líneas de crédito para mercadeo. Significa también alcanzar la "mayoría de edad" para la organización.

CONCLUSIÓN

Según se explicó, la estrategia de cuatro fases recién expuesta no debe apartarse del procedimiento sugerido de dar pasos sucesivos y escalonados. El primer paso u organización primaria es la condición necesaria para estructurar el modelo; el segundo paso o servicios de apoyo es requisito para llegar al tercero o fondo de aprender-haciendo y no puede alcanzarse el cuarto sin la consolidación de los tres primeros.

Este modelo se ha aplicado con éxito en varios países⁶ y parte de la premisa de que los productores y sus organizaciones cuenten con la asesoría y el apoyo de algún programa o proyecto de fomento agrícola. Es, por lo tanto, un instrumento para el desarrollo rural aplicable en la fase final del proceso productivo, la cual suele convertirse a su vez en la más crítica: la comercialización.

⁵ Los proyectos y programas de desarrollo rural de Ecuador (ej. PRONADER) han sido los pioneros en la iniciativa de procesos participativos y de manejo de fondos de aprender-haciendo, especialmente en actividades productivas, adquisición y uso de insumos, programas sanitarios y microempresas, aunque, en menor medida, en comercialización. En este último aspecto, Bolivia ha sido pionera en algunos proyectos del FIDA.

ACCIÓN CONCERTADA CONTRA LAS MOSCAS DE LAS FRUTAS Estrategia para el mejoramiento de la producción y el comercio hortofrutícola en la Región Andina

Javier Esparza Duque
Especialista Regional en Sanidad Agropecuaria

Evolución de la agricultura andina en el desarrollo del sector hortofrutícola hacia la agroexportación, en el marco de la globalización e interés de los países andinos

En el análisis de la problemática agrícola en la región andina se ha coincidido en destacar las importantes transformaciones que se vienen registrando en el sector agropecuario de la región, en su conjunto, y de cada uno de los países que la integran, a consecuencia de los cambios que están ocurriendo a escala mundial en el marco de la globalización.

Entre tales transformaciones, es de particular interés aquella que representa la evolución progresiva del modelo de la agricultura tradicional hacia el modelo dinámico de una agricultura ampliada, concebida como un sistema agroalimentario, conformado por una cadena de procesos ligados a la producción, la transformación y la comercialización de los diversos rubros agrícolas, y orientada hacia la organización empresarial, la innovación y la calidad, y abierta a la economía mundial.

En el plano de la producción agrícola regional hay que señalar, también, una tendencia mayor o menor, según los países, a la expansión gradual de las exportaciones no tradicionales -como la fruticultura y la horticultura- y a la satisfacción de creciente demanda de

mercados más exigentes en los países desarrollados.

Aunque la producción hortofrutícola andina está aún lejos de alcanzar los niveles de los países latinoamericanos, como Argentina, Brasil, Chile y México, que lideran el negocio en rendimientos globales y en volúmenes destinados a la exportación, las estadísticas demuestran que dicha producción, así como su exportación, han registrado últimamente un incremento significativo. Esto es particularmente válido no sólo para los valores exportados en frutas y hortalizas, sino también por lo que representan dentro del total de las exportaciones del sector agropecuario de la región andina.

Los análisis hechos a los rubros hortofrutícolas que más se comercian en el mundo actual, así como a las principales tendencias actuales en el negocio hortofrutícola internacional, sustentan los esfuerzos que se vienen impulsando en todos y cada uno de los países andinos para desarrollar la producción y la exportación de frutas y hortalizas.

La magnitud del negocio hortofrutícola global a nivel de la región no es despreciable en el presente y tiende a incrementarse, a pesar de ciertas dificultades y limitaciones registradas de manera más o menos tradicional, en aspectos tales como la organización de los productores, la zonificación de los cultivos, la tecnificación de la produc-

ción, la organización para el procesamiento y la comercialización de los productos, entre otros.

Por lo demás, se advierte un acuerdo generalizado en el sentido de que el potencial del desarrollo hortofrutícola andino es muy grande y promisorio, no solamente en función de las especies vegetales que se cultivan y exportan en la actualidad, sino también de un listado de especies exóticas - como las amazónicas - que se comienzan a presentar al mundo y que pueden constituirse en líneas muy importantes para el futuro.

Importancia creciente de la protección fitosanitaria para el desarrollo agrícola, en general, y de la lucha contra las moscas de las frutas para el desarrollo hortofrutícola de la región andina

A raíz de los cambios ocurridos en el mundo en la última década, principalmente en cuanto a la globalización y liberalización de la economía, el comercio internacional ha adquirido un papel preponderante.

Bajo la égida de la Organización Mundial del Comercio (OMC), constituida el 1 de enero de 1995, se han puesto en vigencia importantes acuerdos internacionales -uno de los cuales se refiere a la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias - que conllevan grandes compromisos y responsabilidades para cada uno de los Países Miembros,

entre los que se encuentran aquellos que integran la región andina.

Tales compromisos y responsabilidades han otorgado a la sanidad agropecuaria una importancia renovada, de modo principal en el empeño por asegurar que las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias no se constituyan en barreras encubiertas ni en obstáculos para el intercambio internacional de productos agrícolas y pecuarios, sin detrimento del derecho de los países a garantizar los niveles de protección fitosanitaria y zoonosanitaria, que exija la defensa de su respectivo patrimonio silvoagropecuario.

Desde otra perspectiva, en la medida en que los desafíos que supone la competitividad de los productos agrícolas en el comercio internacional, sean cada vez más serios y complejos para los países, es claro que serán mayores las exigencias para que esos mismos países busquen el mejoramiento de las prácticas tecnológicas para la producción y el procesamiento, en especial de los productos destinados a la exportación. Es por esa razón que la protección fitosanitaria a lo largo de la cadena agroalimentaria reviste una importancia que no se puede subestimar.

En vista de que la mosca de la fruta constituye desde hace largo tiempo una de las plagas agrícolas más dañinas y uno de los factores cuarentenarios que limita en mayor medida el comercio internacional de frutas y hortalizas, las acciones de prevención y lucha contra este insecto son de importancia creciente, sobre todo para aquellos países que quieren exportar sus productos a mercados externos más exigentes.

En la región andina existen numerosas y variadas especies de moscas de las frutas, muchas endémicas; algunas de importancia económica para los países, sea por el daño directo que causan a los productos hortofrutícolas, o sea por los efectos restrictivos que imponen a la comercialización internacional de los

mismos. A manera de ilustración pueden citarse, entre otras, las especies pertenecientes a los géneros *Anastrepha* y *Toxotrypana*, como la mosca sudamericana de la fruta (*A. fraterculus*, Wied.), la mosca del mango (*A. obliqua*, Macquart), la mosca de la guayaba (*A. striata*, Schiner), la mosca de la palta y el paca (*A. distincta*, Greene), la mosca de las sapotáceas (*A. serpentina*, Wied.), la mosca de las cucurbitáceas (*A. grandis*, Macquart) y la mosca de la papaya (*T. curvicauda*).

Existen también otras de carácter exótico, que además de producir los efectos mencionados, son de gran significado cuarentenario, como ocurre con la mosca del Mediterráneo (*Ceratitis capitata*, Wied.) que ingresó al Continente Americano en 1901 y que se encuentra presente en los cinco países andinos desde hace varios años.

La magnitud de las pérdidas resultantes del daño directo producido por la incidencia de las moscas de las frutas, se llegan a estimar en casi 30% del valor bruto de la producción, además de los costos adicionales que conllevan los tratamientos, ya sea por plaguicidas o métodos de protección cuarentenaria. Ellos han determinado que en cada uno de los países andinos se hayan desplegado desde hace tiempo ingentes esfuerzos para luchar contra la plaga, comprometiendo un respetable volumen de fondos, tanto de los propios países como de organismos internacionales y de agencias bilaterales de cooperación. La historia fitosanitaria andina sobre el particular es rica en experiencias y programas, con características, alcances, proyecciones y resultados que obviamente varían de país a país, dependiendo de la importancia relativa de los respectivos negocios hortofrutícolas nacionales.

Importancia de la cooperación regional para superar la acción perjudicial de las moscas de las frutas contra la producción hortofrutícola andina y su comercio internacional

Ante el hecho inequívoco de que en los cinco países andinos exista un interés cada vez mayor por enfrentar y tratar de superar los problemas derivados de la presencia y la acción perjudicial de las moscas de las frutas en sus respectivos territorios, es lógico pensar en los beneficios y ventajas que para todos ellos podrían obtenerse con la aplicación de una estrategia de cooperación regional contra la plaga.

Aparte de enfrentar a un enemigo común, representado por algunas especies del insecto que prosperan en importantes áreas productoras de los cinco países, hay que tener presente su gran capacidad de diseminación y establecimiento en zonas nuevas, así como su alto potencial destructivo.

En plena era de la consolidación de bloques regionales de integración, y desde la perspectiva de la sanidad agropecuaria, se han enriquecido importantes modelos de coordinación regional tanto en el campo de la salud animal como en el de la protección fitosanitaria, no solamente para buscar una armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias de interés colectivo, sino también para acordar y perfeccionar estrategias de prevención y combate contra plagas cuarentenarias de valor económico para cada región en su conjunto.

En el caso particular de la lucha contra las moscas de las frutas, la experiencia hemisférica demuestra que la cooperación regional es la mejor manera de aumentar la eficiencia de las acciones de prevención y control de la plaga. Se deben aprovechar, mediante la coordinación y el intercambio, los aciertos, avances y éxitos de los distintos socios para evitar el desperdicio o duplicidad de esfuerzos; validar y afinar metodologías de trabajo, y, en suma, optimizar el uso de recursos económicos de todo orden, comprometidos en el empeño mancomunado.

Frente a los costos millonarios que exigen los programas de lucha contra las

moscas de las frutas -tanto mayores como importantes sean las poblaciones nativas de la plaga y los niveles de su incidencia y expansión- y cuanto más se anticipen los acuerdos para una acción regional concertada, mayores serán las economías y los beneficios para todas las partes.

En cuanto a las medidas y regulaciones cuarentenarias, la acción regional concertada facilita el ordenamiento coordinado de las normas fitosanitarias en los cinco países, propicia el fortalecimiento de los respectivos sistemas de protección cuarentenaria, asegura que esta última defienda el territorio regional de la diseminación de las diferentes especies de moscas de las frutas establecidas y del ingreso de otras nuevas - como la mosca de la carambola (*Bactrocera carambolae*, Drew & Hancock), que amenaza a la región andina desde el extremo nor-oriental de Suramérica (Suriname, Guyana y Guayana Francesa, y focos bajo control en Brasil).

A modo complementario, la cooperación permite el desarrollo y la adopción de protocolos regionales sobre las distintas actividades que se han de realizar, para que faciliten el reconocimiento internacional de los mismos y su utilización en negociaciones fitosanitarias y comerciales de interés para la región andina.

Alrededor de los programas cooperativos regionales surgen y se fortalecen también otros de carácter bilateral de combate contra la plaga, como los que se han desarrollado, por ejemplo, entre Estados Unidos de América (EE.UU.) y México, y entre este último con Guatemala, en el hemisferio norte, o el que acaba de iniciar con excelente pronóstico entre Chile y Argentina en el cono sur, o el que se adelanta desde hace varios años entre Perú y Chile.

Una estrategia regional concertada contra las moscas de las frutas, por lo demás, es una herramienta internacio-

nalmente reconocida para consolidar y defender el establecimiento de "áreas libres" de determinadas especies de la plaga, así como para estimular a los productores hortofrutícolas de la región andina a desarrollar proyectos complementarios para el saneamiento de nuevas áreas de importancia comercial y para el mejoramiento de la calidad de los productos.

Con un esfuerzo similar al que se pretende en la región andina, los países centroamericanos, junto con México y Panamá, vienen analizando actualmente la posible articulación e integración de una estrategia común de lucha contra las moscas de las frutas, dirigida con énfasis hacia la erradicación de la mosca del Mediterráneo (*C. capitata*, Wied.), la especie de mayor interés para la economía hortofrutícola de esa extensa superficie latinoamericana.

Lineamientos generales de una estrategia regional andina contra las moscas de las frutas y contribución del Centro Regional Andino en su impulso y fortalecimiento

El punto de partida para convenir e impulsar una estrategia regional andina contra las moscas de las frutas reside, desde luego, en establecer un mecanismo ágil de acercamiento, diálogo, consulta y coordinación entre los principales responsables de los programas nacionales de prevención, control y/o erradicación de la plaga, que se llevan a cabo en los respectivos países.

Para asegurar la continuidad de los esfuerzos que se emprendan en el marco de una estrategia regional contra el insecto y sus efectos nefastos sobre el negocio hortofrutícola -y para no incurrir en situaciones negativas contrarias a la finalidad indicada, como en el pasado, en algunos intentos de acción regional concertada- es indispensable que los responsables nacionales cuenten con el respaldo de las autoridades de los servicios nacionales de sanidad agropecuaria y con el apoyo inequívoco de las

instancias superiores de los ministerios de agricultura. Así los acuerdos que se logren a nivel del grupo técnico se transformarán en compromisos para cada uno de los países y las actividades involucradas se podrán ejecutar con la debida autonomía, diligencia, oportunidad y eficacia.

A través de un mecanismo de coordinación regional aceptado y respaldado por todas las partes, se podría avanzar sin demora en el desarrollo de líneas de trabajo en beneficio común, como las siguientes:

- Puesta al día del diagnóstico sobre la situación de las moscas de las frutas en la región andina, indicando aspectos específicos, tales como:
 - Superficie de las áreas productoras de frutas y hortalizas que conformarán las áreas nacionales y el área regional del programa conjunto contra la plaga.
 - Especies de moscas de las frutas presentes en dichas áreas.
 - Registros de hospedantes cultivados y silvestres de la plaga.
 - Estudios disponibles sobre la biología y ecología del insecto en áreas de interés.
- Puesta al día del diagnóstico sobre la situación de los programas nacionales de lucha contra las moscas de las frutas, con precisiones sobre:
 - Proyectos específicos en marcha.
 - Metodologías de trabajo.
 - Recursos comprometidos en los respectivos proyectos (infraestructura, personal técnico, fondos y otros).
 - Instalaciones nacionales con capacidad para una acción ampliada en el ámbito regional.
 - Personal nacional con experiencia y competencia suficiente para brindar asesoría dentro de la región.
 - Disponibilidad de manuales de operaciones y de publicaciones de importancia para la acción regional.

- Puesta al día de la información disponible sobre la importancia del negocio hortofrutícola en cada uno de los países;

- Volúmenes de producción por especies vegetales.
- Volúmenes y destinos de las exportaciones hortofrutícolas.
- Volúmenes y procedencias de las importaciones.
- Estacionalidad de la producción y de las exportaciones.

- Puesta al día de los protocolos técnicos que se han de aplicar dentro de la región andina para enfrentar con parámetros similares cada una de las líneas de trabajo contra la plaga:

- Sistemas de detección (trapeo y muestreo).
- Inventario de hospedantes y estudios de fenología.
- Estudios de distribución geográfica y sistemas de mapificación.
- Planes de emergencia fitosanitaria para las diferentes especies de moscas de las frutas.
- Manuales de tratamientos químicos.
- Manuales de prácticas agronómicas.
- Estudios sobre ocurrencia y manejo de enemigos naturales de la plaga.
- Manuales de control legal y cuarentenario.
- Manuales de control autocida (Técnica de los Insectos Estériles).
- Manuales de protección y seguridad ambiental.
- Manuales de tratamientos cuarentenarios (frío, agua caliente, vapor, irradiación, fumigantes u otros).
- Manuales para la habilitación y mantenimiento de "áreas libres" de la plaga.

Sobre la base de ese importante trabajo preliminar sustentatorio, la propuesta de perfeccionar una estrategia regional concertada busca optimizar tanto los esfuerzos técnicos y humanos comprometidos

en la lucha contra las moscas de las frutas en cada país, así como los fondos nacionales e internacionales implicados, y, de modo especial, los beneficios netos para los productores y sectores vinculados al negocio hortofrutícola andino.

Habida cuenta de que por la extensión, la complejidad y la diversidad que caracterizan a la región andina, no sería posible considerar un proyecto global encaminado a la prevención, el control y/o la erradicación de las moscas de las frutas en todo el territorio. Una estrategia regional contra la plaga tiene que definirse necesariamente en función de áreas seleccionadas dentro de las zonas de producción hortofrutícola de mayor importancia actual y potencial.

Por lo tanto, la selección de esas áreas por sus características y dimensiones y por su facilidad de aplicación, seguimiento y evaluación de las medidas técnicas más eficaces de lucha contra la plaga, constituye una pieza clave de la estrategia regional. El éxito que se alcance en dichas áreas, lo constituirán los modelos replicables en nuevas zonas productoras con los consiguientes beneficios para todas las partes.

Además de trabajar por la articulación y el fortalecimiento del mecanismo regional coordinador de la estrategia común contra la plaga, es también importante incorporar la coordinación para el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas existentes en cada uno de los países en facilidades u oportunidades, así como las experiencias más exitosas desarrolladas en sus respectivos programas nacionales, para enriquecer la estrategia regional. Tales son, por ejemplo, los casos de la participación de Perú, en los programas de producción y utilización de insectos estériles; de Colombia, en el desarrollo de tratamientos cuaren-

tenarios; o de Ecuador y Venezuela, en la habilitación y el mantenimiento de áreas libres.

La estrategia regional debe considerar también la identificación de las sedes e instalaciones más favorables para llevar a cabo determinadas acciones específicas para el ámbito andino en cuanto a capacitación y entrenamiento del personal o en la ejecución de programas de investigación aplicada.

En atención a la gran diversidad de ecosistemas presentes en las zonas de mayor potencial hortofrutícola en la región andina, a la variedad de especies de moscas de las frutas que actúan en cada una de ellas y a ciertas características de estas últimas -desde la perspectiva de la protección fitosanitaria (como el grado de factibilidad de su aislamiento cuarentenario, nivel organizacional de los productores y riqueza de la producción de las distintas especies hortofrutícolas- la estrategia regional deberá considerar, además de las actividades de ámbito común ya mencionadas, otras que son específicas para cada país y sus correspondientes áreas seleccionadas.

Con los mismos criterios de optimización en la aplicación de esfuerzos y recursos, la estrategia regional buscará consolidar en sus áreas de influencia el enfoque del manejo integrado de plagas, seleccionando las opciones más convenientes en cada caso, desde los modelos más o menos tradicionales -en que hay un componente importante de control químico, junto con otras prácticas agronómicas, culturales y mecánicas- hasta la aplicación de modelos más evolucionados, que incluyan la Técnica del Insecto Estéril con miras al establecimiento de áreas libres de la plaga.

AGROINDUSTRIA RURAL EN EL HORIZONTE DEL 2000

François Boucher
Director Ejecutivo PRODAR

La realidad económica y social que representa el campesinado latinoamericano —que contribuye a su propia subsistencia y a la alimentación de las poblaciones rurales y urbanas— y la importancia que adquieren en los esquemas de consolidación de la democracia, el equilibrio campo-ciudad y la desaceleración de procesos de urbanización, superan las teorías que prevalecían hace algunos años, según las cuales los campesinos estaban condenados a desaparecer como consecuencia de su rechazo al cambio y de su incapacidad para vincularse con el mercado.

En tal sentido, hasta hace poco tiempo la Agroindustria Rural (AIR) era un sector desconocido, al cual se le negaba importancia social y económica; además, se pensaba que los productores campesinos no tenían capacidad empresarial. En general, había resistencia al tema frente al orden agroindustrial establecido por la concentración geográfica (ciudades) y de capital (transnacionales).

Desde hace casi 15 años se ha desarrollado en América Latina un fuerte movimiento de promoción de la AIR para ayudar a los pequeños productores y a los campesinos a valorizar su producción y, de esa manera, mejorar sus condiciones de vida gracias a los ingresos generados y a los empleos creados. Se ha construido en el transcurso de estos años un marco conceptual de la AIR, complementado por un marco operativo y un marco metodológico. Se ha creado, asimismo, una herramienta de fomento de la AIR con el Programa Cooperativo de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe (PRODAR), que agrupa a 15 redes nacionales y promueve un conjunto de actividades de información, investigación, capacitación y cooperación horizontal.

Resultó difícil hacer prosperar una idea que enfrentara esas corrientes de opinión; sin embargo, la realidad, los resultados de los trabajos de investigación y la demostración de la importancia de la actividad y su potencial en aspectos tales como el desarrollo económico global de las zonas rurales, la dinamización de otros componentes productivos articulados con la AIR y la oportunidad que brinda a los productores organizados para acceder a mercados amplios, permitieron crear un ambiente más favorable.

Actualmente es un hecho que la AIR responde a una necesidad sentida; se convierte en una opción que permite ver esta actividad como una importante contribución a la solución de los problemas del campesinado de la región. Sin embargo, el nuevo contexto, especialmente internacional, nos interpela y nos obliga a una reflexión profunda para elaborar un concepto

más moderno de la AIR, acorde con lo que pueden esperar los campesinos de su propia actividad a inicios del siglo XXI.

PRODAR : LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

El desarrollo de la AIR en América Latina y el Caribe se inició en la década de 1980-1989, cuando algunas instituciones como el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) de Colombia y el Centro de Investigaciones de Tecnologías para la Alimentación (CITA) de Costa Rica, iniciaron proyectos de transformación de poscosecha, con grupos campesinos.

Desde entonces, se ha desarrollado una idea que origina el siguiente mensaje que hoy en día se está transmitiendo: *la mayoría de los campesinos de la región no pueden sobrevivir solamente produciendo materia prima agropecuaria barata, sino que deben tener acceso al valor agregado producido a lo largo de la cadena alimentaria, en las etapas poscosecha, desde la transformación hasta la comercialización.*

Los primeros proyectos sobre AIR se iniciaron por pura iniciativa e intuición de sus promotores y se llevaron a cabo de manera bastante empírica, pero aportaron grandes experiencias, validadas posteriormente. Estos proyectos tenían como característica principal que su enfoque de desarrollo era meramente tecnológico. Se trataba de resolver un problema de poscosecha, con una solución más que todo tecnológica, pensando que era suficiente. Más adelante, se evidenció que con este enfoque se trasladaba el problema a otro nivel de la cadena de producción.

En 1983 se creó la **Red de Tecnologías Alimentarias Apropriadas al Desarrollo Agroindustrial Rural (RETADAR)**, promovida por el CITA de la Universidad de Costa Rica y apoyada por la cooperación técnica francesa. Su principal objetivo fue favorecer los intercambios de información y experiencias sobre el tema del desarrollo agroindustrial rural. Desde este momento se puede considerar que el tema de la AIR y los mecanismos de apoyo evolucionaron de manera paralela con efectos sinérgicos, destacándose los puntos siguientes:

- Una evolución conceptual rápida desde un enfoque tecnológico de la AIR (1983) hasta uno empresarial, apuntando al mercado con una visión de desarrollo sostenible.
- Una estructuración rápida de los mecanismos de apoyo marcada por la creación del PRODAR (1989), así como la creación y

puesta en marcha de 15 redes nacionales y la organización en redes regionales.

Seguidamente, se inició un nuevo proceso de reflexión e investigación que culminó en 1995 con la publicación de un nuevo marco conceptual (Boucher, Riveros, 1995), que ordena, sintetiza y completa los trabajos anteriores sobre este tema, cuyos aspectos relevantes y recientes modificaciones del papel de las AIR, se presentan en las secciones siguientes.

ELEMENTOS DE LA AIR: DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN

Las especificidades de las actividades de poscosecha-transformación y comercialización en las zonas rurales, más que todo relacionadas con el sector campesino, han conducido a conceptualizar un tipo de agroindustria como elemento del desarrollo sostenible.

Hasta ahora se utiliza el término aceptado anteriormente y que define la AIR "agroindustria rural" como *la actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas, a través de la ejecución de tareas de poscosecha en los productos provenientes de explotaciones silvo-agropecuarias, tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización.*

En cuanto al origen, las AIR pueden ser tradicionales o inducidas. Dentro de las primeras se incluyen actividades como la producción de panela (rapadura, "chancaca" o tapa de dulce); los beneficios de café y cacao; la producción de miel de abejas; la elaboración de quesos artesanales; y la mimbtería y la cestería entre otros. Las AIR inducidas son el resultado de los proyectos de desarrollo. Existen marcadas diferencias entre las dos categorías de AIR.

La AIR inducida aparece como la situación ideal: Se trata de "practicar la teoría". Al contrario, la AIR tradicional es la que encontramos en el campo "en dimensión real" con todas sus debilidades. En un proceso de mejoramiento se tratará de llevar las AIR tradicionales a una situación parecida a la AIR inducida ideal.

Antes de realizar los diagnósticos nacionales de la AIR, se la consideraba de manera uniforme. Los análisis de las encuestas sugirieron la necesidad de clasificar las AIR según su nivel de desarrollo industrial: casera y artesanal, semi-industrial, industrial; y también según criterios

específicos: capital de inversión, calidad y número de empleados, nivel de tecnología, cantidad de materia prima transformada, volúmenes de producción, ventas y beneficios. A partir de estos criterios se pudo iniciar un análisis profundo de las diferencias existentes en el modo de funcionamiento de las AIR.

LIMITANTES, FORTALEZAS Y POTENCIALIDADES DEL DESARROLLO DE LA AIR EN LA REGIÓN

Los distintos diagnósticos sobre la situación de la AIR en los países de la región ponen en relieve factores limitantes a su normal desarrollo, muchos de ellos relacionados a la comercialización como causa o efecto. Los principales factores que limitan el desarrollo de las AIR en la región se deben a las siguientes características:

- Poca importancia dada a las AIR en los ámbitos público y privado.
- Condiciones socioeconómicas de los campesinos, baja capacidad de inversión.
- Bajo nivel educativo de los productores y operarios: mano de obra no calificada.
- Falta de visión empresarial.
- Inestabilidad en disponibilidad de materia prima, calidad y continuidad en la oferta.
- Deficiencia en infraestructura física y en servicios públicos.
- Dificultades para acceder al crédito.
- Escasa diversificación de los productos procesados: la mayoría de las empresas ofrece un solo producto.
- Deficiencias al conseguir información comercial e integrarse en canales comerciales adecuados.
- Producción artesanal, falta de tecnologías apropiadas y de oferta de servicios de asistencia técnica.
- Limitada capacidad tecnológica.
- Empresas pequeñas y sin organización gremial.
- Poca capacidad de consumo en el mercado local de las AIR.
- Productos ofrecidos no siempre atienden las necesidades de los consumidores.
- Falta de higiene y de calidad uniforme de los productos.
- Costos de producción relativamente altos, debido a ineficiencia en el manejo de las empresas y débil organización de la comercialización.

También existen fortalezas y potencialidades de las AIR que podemos señalar a continuación:

- Ofrecen la posibilidad de aumentar los ingresos de los pequeños productores y de crear empleos en las zonas rurales, articulándolos con la economía de mercado.
- Contribuyen a motivar y consolidar las organizaciones campesinas, implementado una mejor red empresarial de comercialización.
- Constituyen un papel integrador de las zonas rurales marginadas y son una excelente herramienta contra la pobreza.
- Promueven mejores productos de origen campesino (naturales y "delicatessen") y los insertan en mercados especializados

- Permiten mejorar y diversificar la dieta campesina.

VISIÓN DE LA AIR AL HORIZONTE 2000. ELEMENTOS DE REFLEXIÓN

La discusión no ha terminado. El proceso de generación de pensamiento e ideas, elaboración y presentación de propuestas, análisis y reflexión es continuo. Varios elementos están en discusión actualmente para plantear una nueva visión de la AIR:

1. Visión de agricultura ampliada y desarrollo sostenible.
2. Articulación de la agroindustria rural con la agricultura campesina y la lucha contra la pobreza.
3. Agroindustria Rural (AIR), Micro Empresa Rural (MER) y agroindustria.
4. Nueva visión de la comercialización de las AIR y productos de origen campesino.
5. Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) en una perspectiva de gestión local y de desarrollo microregional.

AIR, Visión de Agricultura Ampliada y Desarrollo Sostenible

Desde el inicio de la construcción de un marco conceptual de la AIR, se ha tratado de insertarla dentro del sistema de posproducción agropecuaria con un concepto de cadena alimentaria. Esto permite ubicar a la AIR como elemento de un proceso dinámico (sistema o cadena).

En la presentación del nuevo enfoque de agricultura ampliada, en el marco de la globalización, Otero y Larios (1997) concluyen sobre las implicaciones del nuevo enfoque y subrayan la necesidad de "internalizar el hecho de que la agricultura forma parte del medio rural y, por lo tanto, tiene un papel social que desempeñar en el combate de la pobreza". Es allí donde se inserta plenamente la AIR; donde empata este enfoque de agricultura ampliada con los conceptos de sistema de posproducción agropecuaria y de cadena alimentaria. La AIR aparece así como el elemento generador de empleos, valorizador de la producción campesina, creador de valor agregado y de ingresos para mejorar el bienestar rural. También se puede abrir un nuevo campo de discusión sobre la forma de insertar la AIR en el nuevo enfoque promovido por el Grupo Consultor para la Investigación Agrícola Internacional (CGIAR) "la revolución doblemente verde" (CGIAR, 1996).

AIR, Agricultura Campesina y Lucha contra la Pobreza

La lucha contra la pobreza rural es un compromiso político social. El problema que se presenta es cómo reducir los índices de pobreza y la marginalidad de los productores campesinos. Para lograrlo, se puede planificar una intervención para apoyar a las familias rurales y combatir estos problemas. Cualquier estrategia que tenga en cuenta los factores, antes mencionados, requiere los siguientes componentes de acción:

- Incrementar los ingresos de las familias rurales / integrar la población rural a la economía de mercado.

- Generar valor agregado a los productos agropecuarios / crear empleos en las zonas rurales.
- Garantizar la seguridad alimentaria / crear organizaciones de productores

Todos estos componentes son piezas claves en la visión que tenemos de la AIR al servicio de la lucha contra la pobreza, buscando construir una verdadera sociedad civil en el medio rural. Sin embargo, esta herramienta tiene que ser esquematizada y debemos buscar la forma de adaptarla a la realidad del campesinado, heterogénea y dispersa debido a las condiciones de vida, tan variada de un país a otro, con diferencias enormes entre grupos en situación de extrema pobreza y grupos relativamente estabilizados. Aceptando la capacidad de la AIR para contribuir a disminuir la pobreza rural, quedaría por discutir la posibilidad de la AIR para adaptarse a estas condiciones heterogéneas y grandes diferencias existentes en la agricultura campesina o familiar y sus formas de articularse.

A partir de un estudio de Chiriboga (1996), se logró esquematizar una tipología de la agricultura latinoamericana, en la cual aparecen cinco grupos de familias campesinas que representan alrededor de 23 millones de familias, conformando el 85.5% del total de las unidades agropecuarias latinoamericanas pero ocupando solamente 12.2% de la superficie agropecuaria. De los cinco grupos de familias campesinas, el más numeroso es el de los campesinos con recursos insuficientes, es decir, los más pobres, en muchos casos en condición de extrema pobreza. Existe un gran debate alrededor de este estrato social, en el que existen dos corrientes: una, que considera a estos campesinos como no viables, sin posibilidad de articularse con la economía de mercado y para quienes la única opción es apoyarlos con programas asistenciales. Esta corriente ha tomado mucha fuerza en Chile. La otra, inserta en el nuevo enfoque de agricultura ampliada en su dimensión de la equidad, que considera la inclusión de todos los pequeños productores al proceso productivo (Otero y Larios, 1997). En este caso, el campesino no se queda como elemento pasivo sino como actor participativo de su propio desarrollo.

El éxito de esta autotransformación del sector del campesinado de autosubsistencia representa la mejor garantía de los procesos de fortalecimiento de la democracia en la región. Algunos proyectos de AIR, como las queserías rurales andinas en el Ecuador, los proyectos de la unidad campesina del Instituto Nacional de Tecnología Agraria (INTA) de Argentina, algunos de los modelos agroindustriales rurales de Costa Rica, o el proyecto de transformación de la yuca promovido por el CIAT en Colombia, Ecuador y en el Nordeste de Brasil, demuestran la factibilidad de ayudar al sector marginado del campesinado de salir adelante. Para lograrlo, es necesario diseñar una estrategia muy específica para lograr montar la AIR como mecanismo de desarrollo con este grupo. En este caso se necesitan realizar esfuerzos enormes en la parte de organización y de capacitación empresarial¹.

Los otros grupos, por lo general, considerados viables por todos, son compuestos por la pe-

¹ Para una mejor comprensión, véase la Guía Metodológica "Metodologías para la promoción y evaluación de proyectos y productos de agroindustrias rurales". Serie Publicaciones Misceláneas. PRODAR-IICA, San José, Costa Rica. 1995.

Figura 1. Diferencias entre las unidades campesinas y las empresas agropecuarias

Diferencias	Unidades Campesinas	Empresas Agropecuarias
Producción	Reproducción de la unidad familiar y de la unidad de producción	Maximizar tasa de ganancia y utilidades
Tipo de fuerza de trabajo	Trabajo familiar	Asalariados
Tecnología	Alta densidad mano de obra	Alta densidad K
Destino de la producción	Mercado y autoconsumo	Mercado
Componente del ingreso	Ingreso familiar: parte en dinero, parte en especie	Salario, renta, ganancias

queña producción rural familiar o asociativa y la pequeña empresa rural familiar o asociativa. Cada uno requiere también de su estrategia propia en cuanto a la creación de empresas tipo AIR.

El interés de apoyarse sobre la tipología de Chiriboga (1996) reside en la posibilidad de crear un proceso dinámico que permita ayudar a familias campesinas pasar de un eslabón a otro de mayor desarrollo y así alcanzar el nivel de empresas agropecuarias. Estas empresas agropecuarias no son AIR pero pueden ser el eslabón último de un proceso de consolidación y expansión de una AIR diseñada al origen para apoyar a un grupo de campesinos con recursos insuficientes. Existen profundas diferencias entre las empresas campesinas tipo AIR y las empresas agropecuarias, como puede verse en la Figura 1.

Existen casos exitosos de estos procesos de transición que llevaron a grupos de campesinos con recursos insuficientes, a formar verdaderas empresas con gran capacidad de exportación. A título de referencia, nombraremos como ejemplo a la cooperativa Coopeterra Blanca de Costa Rica y a la Cooperativa Cuatro Pinos de Guatemala; esta última recibió hace poco el premio al mejor exportador de productos no tradicionales de ese país. Estos proyectos que mencionamos son la parte visible y el modelo de lo que puede ser una AIR al servicio del desarrollo rural sostenible y de la lucha contra la pobreza rural en el marco de una sociedad civil rural viable.

Agroindustria, Agroindustria Rural y Microempresa Rural

En esta parte se trata de ubicar a la AIR con relación a otros conceptos, como Agroindustria (AI), Micro Empresa Rural (MER), Pequeña y Mediana Empresa (PYME). Una de las razones es que tanto la AIR como la MER aparecen como herramientas para luchar contra la pobreza rural. Pero todavía no hay claridad sobre los campos respectivos de la AIR, de la MER y de las posibilidades de unificar criterios al respecto. La MER ha ido tomando fuerza estos últimos años en las instituciones internacionales como el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Unión Europea (UE) y el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), debido a la necesidad de encontrar un nivel empresarial adecuado a nivel rural. La PYME es un concepto más urbano de pequeña y mediana empresa.

Resulta difícil todavía establecer las relaciones conceptuales entre AIR y MER. Si lo de la AIR es relativamente claro, lo de la MER no tiene un marco conceptual plenamente aceptado. Muchos se refieren al número de empleados y al tipo de actividad.

Redar Venezuela, que promueve en su esfuerzo para combatir la pobreza rural tanto a la AIR como a la MER, ha tomado como definición inicial y amplia de las MER, la siguiente: "Las MER se definen como las empresas localizadas en el medio rural, que utilizan los recursos del medio y donde los beneficios que se generan son reciclados en el mismo medio, siendo pequeña su dimensión en términos del uso, acceso y disponibilidad de los factores productivos (tierra, capital y trabajo)".

El Tratado de Cooperación Amazónica (TCA) promueve la definición siguiente: "Es la empresa que se caracteriza por desarrollar sus procesos con tecnología muy simple, con un importante trabajo manual, con un número reducido de trabajadores, no más de 10 y con un sistema de organización muy básico" (TCA, 1995).

Esta aproximación abre la puerta a un concepto muy amplio y bastante similar al de la AIR. Las dos diferencias que podríamos resaltar entre AIR y MER son de tamaño que, además de microempresas -lo cual se refiere a unas muy pequeñas- la AIR puede ser pequeña y mediana empresa.

En el caso de la AIR, este aspecto es muy importante porque, en algunos casos, como las queserías, trapiches, transformación de frutas y hortalizas, se necesitan equipos de ciertas dimensiones si se quieren producir bienes comercializables en las condiciones de cantidad y calidad para los mercados regionales, nacionales e internacionales. Además de las MER, las AIR pueden ser parte de las PYME, pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, la actividad de la AIR se limita a la transformación de productos de origen silvo-agropecuario, pesquero y acuícola, cuando la actividad de las MER es mucho más amplia.

Queremos recordar que no hay una definición internacionalmente aceptada de la agroindustria -si este término aparece en el diccionario de la Real Academia- sino una serie de definiciones y clasificaciones elaboradas por autores como Malassis (1979), Planella (1983) o Austin (1984), según el nivel de transformación, tecnología o grado de participación de las materias primas del agro. Existe también la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que permite delimitar el espacio de la agroindustria.

En todo caso, se ha tratado de definir de la manera más amplia posible a la agroindustria: "...es la actividad que utiliza mayoritariamente materia prima agropecuaria, forestal, pesquera y acuícola, y en la que hay un proceso de poscosecha".

Nueva visión de la comercialización de los productos de origen campesino

En el pasado, el tema de la comercialización no era considerado importante, era más un asunto que se resolvía por sí mismo y lo fundamental para el campesino era producir para la subsistencia de su familia y con la posibilidad de vender los excedentes. El horizonte del campesino era la cosecha. La comercialización no se tomaba en cuenta en las esferas de la planificación agrícola y de la asistencia técnica, ya fuera en el campo de la extensión agrícola o en investigación, crédito, otros.

Hoy, después de haber introducido la etapa de agroindustrialización, se ve en la comercialización el elemento clave articulador entre el origen -materia prima a valorizar- y el fin -satisfacer a los consumidores- de las AIR. De la comercialización depende el éxito o fracaso de todo el proceso, de toda la empresa.

La comercialización es un aspecto muy importante para dar viabilidad al desarrollo rural sostenible, en el cual la AIR es el elemento generador de ingresos. Para que el pequeño productor se beneficie plenamente del valor agregado en la cadena alimentaria en la cual se encuentra inserto, debe existir un sistema de comercialización eficiente, controlado por él mismo. La comercialización -como etapa de la cadena alimentaria- permite completar el enfoque empresarial de la AIR. Pero, para llegar a entender, analizar la nueva visión de la comercialización y trabajar en ella, debemos abordar el tema desde varios ángulos puesto que no se puede comparar el sistema comercial de las AIR con el de las empresas establecidas.

La agroindustria rural, por sus características propias, no se inserta fácilmente en la economía formal de mercado. Ochenta por ciento pertenece a la economía informal con circuitos de comercialización poco conocidos y poco estudiados. Muchas de las ventas se hacen de manera informal: ventas en la casa, entre los vecinos en pulperías, en ferias de pueblo, a la orilla de las carreteras, ventas callejeras y a intermediarios.

AIR y los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)

Un tema reciente para la investigación sobre el desarrollo agroalimentario, se refiere a la alimentación de las ciudades: cómo alimentar las ciudades y cómo alimentarse en las ciudades. También toma especial relevancia el tema del futuro de las agriculturas campesinas, de las agriculturas familiares y su articulación con las nuevas dinámicas urbanas para satisfacer la demanda en alimentos. Esta problemática conduce a un nuevo tema de investigación propuesta

por el CIRAD: "Los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)", lo cual está directamente relacionado con la agroindustria rural.

Se adelanta una primera definición de los SIAL como: "sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etc.) asociadas, mediante sus características y su funcionamiento, a un territorio específico. El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber-hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones; se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada". (CIRAD, 1996).

Pueden citarse algunos ejemplos de SIAL: los sistemas de los trapiches paneleros de la hoyo del Río Suárez de Cundinamarca o del Valle del Cauca en Colombia; el sistema de las rallanderías del Cauca, en Colombia; el sistema de queserías rurales andinas de Bolívar en Ecuador o el conjunto de queserías familiares de Turrialba en Costa Rica.

La noción de territorio es central en este tema, y es importante subrayar que los territorios agroalimentarios no se limitan solamente a las zonas rurales; tampoco se limitan a fronteras de un espacio geográfico dado sino que es "un espacio elaborado", construido socialmente, marcado en términos culturales y regulado institucionalmente.

Desde hace algunos años el CIRAD-SAR ha avanzado en este tema, principalmente con dos investigaciones del laboratorio Sistemas Técnicos Agroalimentarios y Ciencias del Consumo (STSC): influencia del consumo sobre las innovaciones agroalimentarias en las cadenas cortas de los productos de base (1988-1992) y condiciones de surgimiento y de funcionamiento de las empresas agroalimentarias rurales (1992-1995). Hoy se trata de conceptualizar los SIAL (Requier Desjardins, 1997), de relacionarlo al desarrollo microregional y de insertar a la AIR en esta dinámica.

Los elementos comunes entre el planteamiento de los sistemas productivos locales y de la AIR, son los siguientes:

- Se plantea la AIR en "zonas rurales", es decir, en territorios determinados.
- Se nota un énfasis sobre el crecimiento del valor agregado al nivel de las empresas de una determinada zona
- Se trata no sólo de una actividad, sino de un conjunto de actividades vinculadas al nivel de las cadenas de producción, algunas de ellas de producción o de servicios no específicamente agrícolas.
- Se hace referencia al carácter espontáneo de la aparición de la AIR como dinámica de las economías campesinas y también de la posibilidad de un proceso de construcción de la misma
- Se hace referencia a un conjunto de instituciones y empresas involucradas en el proceso de desarrollo.

Como ilustración de lo expuesto, puede analizarse el caso del sistema de la leche en el departamento de Cajamarca, Perú, en el cual el territorio o espacio del SIAL- Leche está compues-

to de una serie de pequeñas cuencas lecheras: Perlamayo, Chogur, Bambamarca, Celendín, otras, situadas en la parte sur de ese departamento, vinculadas a la ciudad de Cajamarca tanto en sus relaciones comerciales como en el suministro de equipos y materiales. En estas cuencas están implementadas pequeñas queserías, algunas muy rústicas que producen el queso tipo suizo y un pre-queso, reprocessado en la ciudad de Cajamarca como queso mantecoso. Tanto el queso tipo suizo como el queso mantecoso tienen fama en el Perú. Estas queserías compiten en la compra de la leche con INCALAC de la multinacional Nestlé que ha llegado a casi todas las cuencas lecheras y tiene su propio sistema de acopio, transporte, pre-evaporación en Cajamarca y transporte a su planta de la Costa.

Es interesante estudiar, asimismo, el circuito comercial de los quesos y pre-quesos, compuesto de una serie de intermediarios, ferias locales cercanas a las pequeñas cuencas, tiendas queseras, en la ciudad de Cajamarca. Estos elementos nos permiten visualizar lo que puede ser un SIAL. Lo importante es estudiar las estrategias de todos los actores del SIAL, cómo se relacionan entre ellos, cómo funciona el SIAL desde el punto de vista social, económico, comercial o político, y cómo es su inserción en la gestión local, o si tiene impacto sobre el desarrollo microrregional.

CONCLUSIONES

Se ha tratado de presentar algunos de los nuevos aspectos en la reflexión conceptual que se está dando respecto a la AIR. Algunos temas como la agricultura ampliada o los sistemas agroalimentarios localizados son relevantes porque permiten insertar a la AIR dentro del concepto más novedoso y portador de futuro para la agricultura. Por su parte, los SIAL permiten insertar a la AIR en los procesos de desarrollo microregional que conllevan los procesos necesarios de descentralización. Esto renovará a su vez los procesos de desarrollo rural sostenible, lo que es necesario si queremos dar una nueva oportunidad a la agricultura campesina y a la agricultura familiar.

Nuestra reflexión no ha terminado, al contrario, lo aquí presentado da pie a una reflexión más amplia sobre cómo insertar estos SIAL dentro del marco de la agricultura ampliada. Esto daría una nueva dimensión a la agricultura ampliada con la participación local, el desarrollo microrregional y territorial.

En este contexto podemos apreciar nuevas perspectivas en la agroindustria rural, siempre en el espíritu de luchar contra la pobreza y ayudar a los campesinos a mejorar sus condiciones de vida y bienestar. Es además la mejor forma de fortalecer la sociedad civil en el nivel local y garantizar la paz y democracia en la región.

Bibliografía

- AUSTIN, J.E. 1984. Análisis de proyectos agroindustriales. Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial. Tecnos, Madrid. 202 p.
- BOUCHER, F. 1989. La agroindustria rural, su papel y sus perspectivas en las economías campesinas. RETADAR-CELATER-IICA. Cali, Col. Cuadernos de AIR. Doc. Esp. 1. 67p.

- BOUCHER, F.; RIVEROS, H. 1995. La agroindustria rural en América Latina y el Caribe. I. Su entorno, marco conceptual e impacto. PRODAR-IICA, San José, C.R. Estudios AIR #1. 159p.

- CGIAR (The Consultative Group on International Agricultural Research). 1994. Sustainable agriculture for a food secure world. CGIAR, SAREC. Washington.

- CIRAD-SAR-ISAA. 1996. Propuesta de un programa de investigación: Por una toma en cuenta dinámica de "actores, territorios, mercados e innovaciones". CIRAD, Montpellier, Francia. (En francés)

- CIRAD-SAR-ISAA-STSC. 1996. Propuesta de investigación sobre Sistemas Agrarios Localizados. CIRAD, Montpellier, Francia. (En francés).

- CHIRIBOGA, M. 1996. Desafíos de la pequeña agricultura familiar frente a la globalización. In V Congreso Internacional de ALACEA "La Transformación de la empresa en la Agricultura". San José, C.R. (Documento de trabajo).

- KOTLER, P.; ARMSTROG, G. 1991. Fundamentos de mercadotecnia. 2da Edición. PHH. Méx. 654p.

- MALASSIS, L. 1979. Economie agroalimentaire. I. Economie de la consommation et de la production agroalimentaire. Cujas, París, Francia. 437p.

- OTERO, M.; LARIOS, F. 1997. La Agricultura ampliada en América Latina y el Caribe: Un nuevo enfoque en el marco de la globalización. Boletín CREA No. 2. Fascículo técnico No. 1. IICA. Lima, Perú.

- PLANELLA, Y.; LABLER. 1983. AIR: Fundamentos y conceptos básicos. IICA Bogotá, Col.

- PRODAR. 1995. Metodologías para la promoción y evaluación de proyectos y productos de agroindustrias rurales. IICA. San José, C. R. 344p.

- REQUIER DESJARDINS, D. 1997. Sistemas agroalimentarios localizados: Un enfoque desde la economía regional y la agroindustria rural. In Taller La Agroindustria en el Desarrollo Rural. (Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima).

- RIVEROS, H. 1997. La agroindustria rural en América Latina y el Caribe: El caso de los países andinos. PRODAR, CREA-IICA. Lima, Perú. Serie de estudios de agroindustria rural No. 5. 102p.

- TCA (TRATADO DE COOPERACIÓN AMAZÓNICA). 1995. Memorias de la Mesa Redonda sobre Microempresas Agroindustriales como Factores de Desarrollo Sostenible de la Región Amazónica. Secretaría Pro-Tempore.-TCA. Lima, Perú. Documento No. 30. 264p.

LA AGRICULTURA ANDINA EN CIFRAS¹

Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS
EN EL TOTAL EXPORTADO POR LA COMUNIDAD ANDINA (C.A.)
(US\$, millones)

PAÍS	1993			1995			TLCA 1995/ 1993
	Total	Agrícola	(%)	Total	Agrícola	(%)	
BOLIVIA	751 313	138 004	18	1 137 610	264 799	23	39
COLOMBIA	7 123 446	2 558 218	36	9 758 706	3 608 044	37	19
ECUADOR	3 061 921	1 501 632	49	4 361 326	2 349 360	54	25
PERÚ	3 344 406	991 124	30	5 257 077	1 475 264	28	22
VENEZUELA	15 458 935	441 303	3	17 204 249	524 589	3	9
COMUNIDAD ANDINA	29 740 021	5 630 281	19	37 718 968	8 222 056	22	21

PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES AGROPECUARIAS
EN EL TOTAL IMPORTADO DE LA COMUNIDAD ANDINA
(US\$, millones)

PAÍS	1993			1995			TLCA 1995/ 1993
	Total	Agrícola	(%)	Total	Agrícola	(%)	
BOLIVIA	1 176 703	112 535	10	1 434 077	139 410	10	11
COLOMBIA	9 840 589	857 405	9	13 863 009	1 459 231	11	30
ECUADOR	2 552 715	157 562	6	4 193 024	371 628	9	54
PERÚ	4 191 078	881 908	21	7 584, 30	1 111 160	15	12
VENEZUELA	11 639 926	1 403 334	12	11 249 860	1 736 762	15	11
COMUNIDAD ANDINA	29 401 011	3 412 744	12	38 324 100	4 818 191	13	19

BALANZA COMERCIAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(US\$, miles)

Países	Mundo		TLCA		MERCOSUR	
	1993	1995	1993	1995	1993	1995
BOLIVIA	25 469	125 389	-32 150	-43 799	-21 679	-7 637
COLOMBIA	8131 700	2 148 813	530 297	521 917	-88 464	-124 131
ECUADOR	1 344 070	1 977 732	641 412	811 294	37 819	78 001
PERÚ	109 216	364 104	-8 057	-68 358	-266 051	-258 151
VENEZUELA	-962 031	-1 212 173	-512 988	-643 887	-205 237	-340 760
COMUNIDAD ANDINA	2 217 537	3 403 865	618 514	577 167	-543 612	-652 678

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS INTRA-CA
EN LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS TOTALES DE LA CA
(US\$, millones)

PAÍS	1993			1995			TLCA 1995/ 1993
	Mundo	Intra - CA	(%)	Mundo	Intra - CA	(%)	
BOLIVIA	138	95	69	265	172	65	35
COLOMBIA	2 558	177	7	3 608	241	7	17
ECUADOR	1 502	56	4	2 349	113	5	42
PERÚ	991	48	5	1 475	56	4	8
VENEZUELA	441	148	34	525	305	58	44
COMUNIDAD ANDINA	5 630	524	9	8 222	887	11	30

Fuente: Comunidad Andina

Notas: Productos agropecuarios considerados en el Anexo I Acuerdo sobre Agricultura de la OMC

La creación de una zona de libre comercio entre los países andinos, (TLCA), ha tenido como principal efecto el incremento del flujo comercial en la región, particularmente en Bolivia, Ecuador y Perú, donde se han registrado las mayores tasas de crecimiento: 39%, 25% y 22% respectivamente, entre 1993 y 1995.

Colombia y Ecuador, los mayores exportadores de productos agrícolas hacia terceros países, contribuyeron en 1995 con 44% y 29% del total regional. Bolivia representó apenas 3%.

Venezuela, el más grande importador de productos agrícolas, registró 36% del total de las importaciones agrícolas efectuadas por los países andinos durante el año 1995, siguiendo en importancia Colombia con 30% y Perú con 23%. En menor proporción, está Ecuador con 8% y Bolivia con 3%.

La balanza comercial agrícola de la Comunidad Andina con el mundo es positiva, con excepción de Venezuela, donde se mostró negativa durante 1993 y 1995. En el marco del Tratado de Libre Comercio (TLCA), sólo Colombia y Ecuador presentan un balance positivo y respecto al MERCOSUR, únicamente Ecuador muestra una balanza comercial favorable.

La eliminación de los aranceles y gravámenes ha intensificado el comercio entre los países andinos, generando nuevas oportunidades. Venezuela y Ecuador han logrado un mejor aprovechamiento del mercado ampliado, registrando mayores tasas de crecimiento en sus exportaciones en el mercado intra-andino: 44% y 42% respectivamente. Pese a este dinamismo, la importancia del mercado andino para las exportaciones es baja, alcanzando en 1997 apenas 11% de las exportaciones agrícolas totales de la Comunidad Andina al mundo.

¹ De manera periódica, el Boletín CREA en Acción presentará información estadística sobre Agricultura Andina

COMUNIDAD ANDINA
PRINCIPALES ORIGENES Y DESTINOS DEL COMERCIO AGROPECUARIO Y POR PAÍS (1995)
 (US\$, miles)

	País	Valor CIF	Comercio Agropecuario (%)	País	Valor FOB	Comercio Agropecuario (%)
BOLIVIA	EE.UU.	49 699	36	Perú	100 035	38
	Chile	24 425	18	Colombia	59 897	23
	Argentina	19 748	14	Chile	18 043	7
	Alemania	7 797	6	EE.UU.	12 090	5
	Canadá	7 248	5	Alemania	11 492	4
COLOMBIA	EE.UU.	507 982	35	EE.UU.	1 013 571	28
	Venezuela	194 842	13	Alemania	641 057	18
	Canadá	119 809	8	Bélgica	250 968	7
	Argentina	119 371	8	Japón	238 509	7
	Ecuador	102 339	7	Venezuela	146 990	4
ECUADOR	EE.UU.	144 580	39	EE.UU.	478 227	20
	Colombia	61 578	17	Alemania	155 374	7
	Chile	35 339	10	Italia	135 654	6
	Canadá	29 757	8	Bélgica	92 284	4
	Argentina	17 643	5	Argentina	81 019	3
PERÚ	EE.UU.	254 830	23	Alemania	245 423	17
	Argentina	229 016	21	China	236 620	16
	Bolivia	59 449	5	EE.UU.	201 953	14
	Chile	73 760	7	Japón	87 755	6
	Nueva Zelandia	53 235	5	España	63 534	4
VENEZUELA	EE.UU.	517 247	30	Colombia	289 321	55
	Argentina	202 406	12	Aruba	78 250	15
	Colombia	171 107	10	EE.UU.	40 742	8
	Canadá	115 114	7	Países bajos	6 361	1
	Paraguay	82 623	5	Antillas Holandesas	6 074	1
C. ANDINA	EE.UU.	1 474 338	31	EE.UU.	1 746 583	21
	Argentina	588 184	12	Alemania	1 053 346	13
	Canadá	271 928	6	Colombia	453 151	6
	Colombia	232 685	5	Japón	395 664	5
	Chile	188 612	4	Bélgica	359 711	4
	MERCOSUR ampliado	1 099 368	23	MERCOSUR ampliado	266 616	3

Fuentes: Comunidad Andina, ALADI, MERCOSUR y Chile.

Notas: Productos agropecuarios considerados en el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

Treinta y uno por ciento de las importaciones agrícolas hacia los países de la Comunidad Andina proviene de EE.UU.; para Ecuador, 39%; para Bolivia, 36% y para Colombia, 35%. El segundo lugar lo ocupa el MERCOSUR ampliado (+Chile) con 23% del total. Bolivia y Perú son los países de la región con mayor comercio proveniente de esos países, por su localización fronteriza, que en el caso de Bolivia se suma a los acuerdos comerciales firmados con el MERCOSUR.

Venezuela es el segundo gran importador de productos agrícolas para Colombia, con 13,35% del origen de las importaciones a este país; a su vez, Colombia es el segundo país importador hacia Ecuador.

En 1995, EE.UU. constituyó el principal destino de las exportaciones (21%) de los países que integran la Comunidad Andina.

Hechos y Noticias a Nivel Nacional

En Bolivia:

* En un acto celebrado en la Cancillería, que contó con la intervención del Ministro de Relaciones Exteriores y Culto, Lic. Javier Murillo de la Rocha; del Ministro de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Ing. Oswaldo Antezana, y del Subdirector General del IICA, Larry Boone, se firmaron dos convenios: uno para la donación al IICA por parte del Gobierno de Bolivia de un predio con sus edificaciones y, otro, para la constitución de la Fundación Casa de la Agricultura. En dicho predio, ubicado en la ciudad de La Paz, funcionarán las oficinas del IICA y se desarrollarán los diversos componentes que conforman el proyecto Casa de la Agricultura que constituye una concepción novedosa de la cooperación técnica de cara al siglo XXI.

* El Ministro de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, en nombre del Gobierno de Bolivia, recibió el estudio de factibilidad del Sistema Descentralizado de Sanidad Agropecuaria (SIDESA), preparado por la ACT del IICA en el país, a solicitud y con el financiamiento del gobierno nacional. El proyecto será presentado formalmente al BID para su financiamiento y se espera que comience su ejecución en el primer semestre de 1999. Mientras tanto, la ACT apoyará al Ministerio de Agricultura en las actividades preparatorias que viabilizarán la ejecución inmediata a la aprobación del financiamiento por parte del Banco.

En Colombia:

* Con asistencia de los delegados de diez países del Hemisferio y de los principales organismos internacionales, se llevó a cabo, en Cartagena, la "Conferencia Internacional sobre el Papel Estratégico del Sector Rural en el Desarrollo de América Latina". Se trataron temas sobre la pobreza rural, las reformas y la integración regional del comercio internacional, la educación rural, la nueva institucionalidad y los grandes obstáculos al desarrollo agrario.

* El empresario colombiano Carlos Murgas ha sido nombrado Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural del nuevo Gobierno. Una de sus prioridades es dar impulso a los proyectos agroempresariales de reforestación y plantación, en los que participarán en estrecha alianza grandes agricultores y pequeños campesinos, y en cuyo diseño se ha contado con la cooperación técnica del IICA, la cual continuará fortaleciéndose.

En Ecuador:

* Dentro del nuevo gabinete presidencial, asumió como Ministro de Agricultura, el ingeniero agrónomo (zamorano) Emilio Gallardo, quien posee una Maestría en Economía Agraria de una universidad estadounidense. Antes de asumir esta posición, desempeñaba el cargo de Gerente de Crédito de Planificación del Banco del Pacífico. Es, asimismo, empresario agrícola de la costa ecuatoriana. Entre sus prioridades en el corto plazo cabe señalar la modernización administrativa del Ministerio de Agricultura, el lanzamiento de cursos de capacitación a productores y la definición de una estrategia de comercialización para el ciclo agrícola 1998 - 1999.

* En otra de las entidades claves para las acciones de cooperación técnica del IICA en el Ecuador, inició funciones como titular de la cartera del Ministerio de Bienestar Social, el arquitecto Guillermo Celi, que cuenta con estudios de posgrado en alta gerencia. El nuevo Ministro se comprometió a continuar las actividades que el Instituto ha desarrollado en el ámbito de los proyectos del Programa Nacional de Desarrollo Rural.

En Perú:

* En un esfuerzo institucional conjunto, en que participaron la Asociación de Promoción Agraria (ASP), la Fundación CIARA de Venezuela, el SIHCA, el Fondo Contravalor Perú-Canadá y la ACT del IICA en el Perú, se dictó del 19 al 21 de agosto el curso "Gestión de Microempresas Rurales", con la asistencia de 37 microempresarios de diversas regiones del país. El curso tuvo como instructor al Ing. Miguel Angel Arvelo, funcionario local de la ACT del IICA en Venezuela.

* Visita de representantes gubernamentales y del sector privado hondureño al Perú. La ACT del IICA en el Perú preparó y coordinó una visita de 16 altos funcionarios del Poder Ejecutivo, congresistas y del sector privado de la República de Honduras, a solicitud de la empresa consultora Chemonics International. La misión hondureña, presidida por el Ministro de Agricultura y Ganadería, Ing. Pedro A. Sevilla, tuvo la oportunidad de realizar diversos encuentros con los organismos gubernamentales, académicos y del sector privado agrícola del Perú y de conocer la situación en que se encuentra el desarrollo agrícola de este país.

En Venezuela:

* En el marco del convenio suscrito entre FEDECAMARAS, el IICA, el Ministerio de Agricultura y Cría (MAC) y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), con el apoyo del Fondo de Crédito Agropecuario, FEGALAGO, SARPA, las gobernaciones, alcaldías y universidades, en diferentes ciudades del país, se está llevando a cabo un ciclo de talleres sobre la visión estratégica de los siguientes circuitos agroalimentarios: café, bovino, proteína animal, pesca y leche. El propósito de estos eventos es inducir una primera visión estratégica para los circuitos e identificar las proyecciones, requerimientos y compromisos que los mismos suponen. Sus resultados se encaminarán a generar un marco de legitimidad, entendimiento y orientación, para profundizarlos posteriormente en un trabajo que buscará potenciar y articular en forma competitiva dichas cadenas o circuitos.

* La ACT de Venezuela ha concluido una propuesta, avalada por el Ministro de Agricultura, para la creación de un Sistema de Información Ampliada para el Desarrollo de la Agricultura (SIADA), que pretende establecer una red nacional especializada en ofertar y recabar información confiable, oportuna y relevante que facilite la toma de decisiones de los actores del sector.

Hechos y Noticias a Nivel Hemisférico

Director General

Carlos E. Aquino Gonzáles
IICA Sede Central
Carretera a Coronado
San José, COSTA RICA

Director Regional

Manuel R. Otero
Centro Regional Andino
Paseo de la República 3211, piso 6
Lima 27, PERU.

Representante ACT Bolivia

Benjamín Jara G.
ACT en Bolivia
Avenida 20 de Octubre No. 2038
Edificio FONCOMIN Piso 12
La Paz, BOLIVIA.

Representante ACT Colombia

Edgardo Moscardi
ACT en Colombia
Universidad Nacional Carrera 30,
Calle 45
Bogotá, COLOMBIA.

Representante ACT Ecuador

Mario Infante
ACT en Ecuador
Mariana de Jesús 147 y La Pradera
Quito, ECUADOR.

Representante ACT Perú

Martín Ramírez B.
ACT en Perú
Paseo de la República 3221, piso 8
Lima 27, PERU.

Representante ACT Venezuela

Héctor Morales J.
ACT en Venezuela
Esquina de Puente Victoria
Edificio Centro Villasmil, piso 11,
Oficina 11-02 Parque Carabobo
Caracas, VENEZUELA.

Diseño y Diagramación:
Giovana Alva

- Se llevó a cabo en agosto, en la ciudad de Evora, Portugal, la VIII Reunión Iberoamericana de Agricultura y el III Foro de Ministros Iberoamericana de Agricultura. Como parte del Plan de Acción del foro ministerial, se aprobó una resolución de gran importancia para el fortalecimiento de las acciones que el IICA está impulsando en el tema de la juventud rural. Sus aspectos más relevantes están vinculados al desarrollo de un programa de Formación de Jóvenes Agroempresarios, así como a la formación del Consejo Internacional de Jóvenes Agroempresarios.
- Se llevará a cabo en México, D.F., el Seminario sobre Inocuidad de Alimentos en el Comercio Agropecuario Internacional (29 y 30 de setiembre). Expertos del sector público y privado en medidas higiénico-sanitarias se darán cita a fin de conocer la situación actual y las tendencias en los cambios en la reglamentación en el tema, especialmente las destinadas a las operaciones de comercio internacional de productos cárnicos, frutas y hortalizas para consumo humano.
- Avanza el proceso de actualización del Plan de Mediano Plazo 1998 - 2002 que será sometido a consideración de los países miembros del IICA durante el próximo Comité Ejecutivo que se realizará a fines de octubre. Con base en las demandas y prioridades expresadas por clientes y beneficiarios de la acción del IICA en el ámbito nacional, regional y hemisférico, el nuevo plan estratégico planteará como principal prioridad el desarrollo y fortalecimiento del diálogo interamericano y hará énfasis en la focalización y orientación de la demanda en campos prioritarios de acción. Como ejes principales de la estrategia general contenida en el Plan, el IICA mejorará la efectividad de su acción de cooperación, de tal forma que:
 - * Sea proactiva y de excelente calidad
 - * Se fundamente en la visión renovada de la agricultura
 - * Responda a los compromisos con el desarrollo sostenible
 - * Centre sus acciones en el contexto de la integración de las Américas
- El temario provisional de la Décimo Octava Reunión Ordinaria del Comité Ejecutivo, a realizarse en San José, Costa Rica, el próximo 28 - 30 de octubre reconoce como temas principales, además de la discusión del PMP 1998 - 2002, los siguientes temas:
 - * Decisión del Canadá de continuar como Estado Miembro del Instituto
 - * Aspectos presupuestarios y programáticos
 - * Fondo patrimonial
- La elaboración del Programa Presupuesto para 1999 prevé la concentración de acciones en las siguientes áreas:
 - * Políticas Socioeconómicas, Comercio e Inversiones
 - * Ciencia y Tecnología, Recursos Naturales y Producción Agropecuaria
 - * Sanidad Agropecuaria
 - * Desarrollo Rural Sostenible
 - * Capacitación, Educación y Comunicaciones
 - * Documentación e Informática

Se proyecta que a través de los Centros Regionales se ejecute un 61% del monto global que finalmente aprueben los países miembros.