

IICA
E21
14

SEMINARIO-TALLER INTERNACIONAL



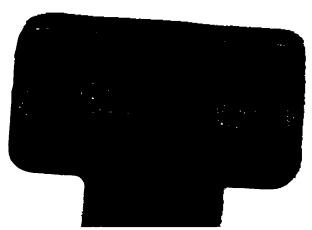
RED

AGROEMPRESARIAL
ANDINA
MEMORIAS





1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960



102

110.977

IICA
BIBLIOTECA VENEZUELA
* **12 JUN. 2000** *
RECIBIDO

OFFICE
OF THE
SECRETARY OF THE
NAVY
WASHINGTON, D. C.

SEMINARIO-TALLER INTERNACIONAL



RED AGROEMPRESARIAL ANDINA MEMORIAS

SANTA FE DE BOGOTÁ D.C. - COLOMBIA - MAYO DE 1999



00005083

IICA
E21
14

ISBN: 958-9328-22-9

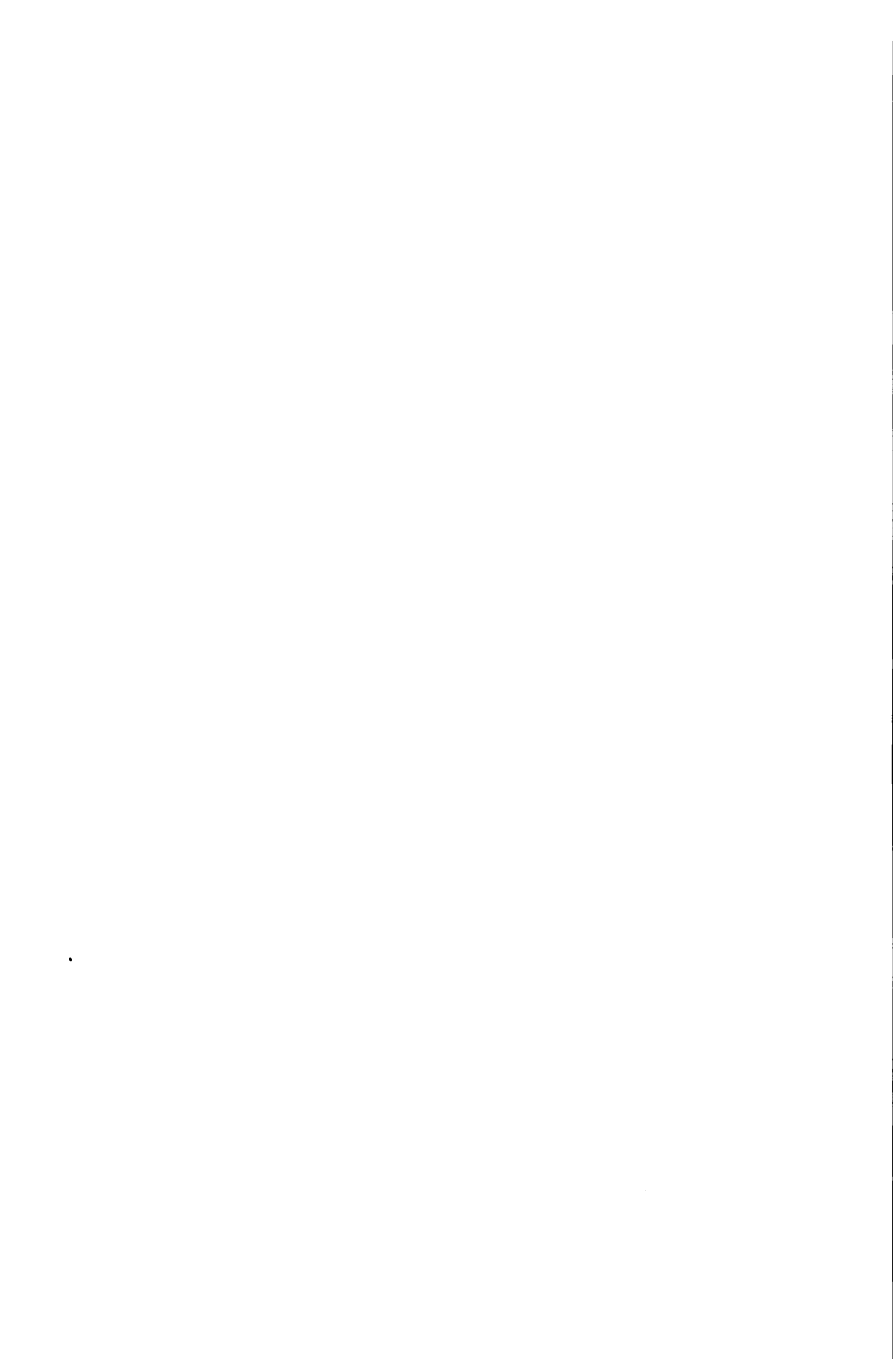
UNA PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA, IICA
Y LA AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL, AECI.

DISEÑO E IMPRESIÓN: LE'PRINT CLUB EXPRESS LTDA.
SANTA FE DE BOGOTÁ D.C., COLOMBIA, AGOSTO DE 1999



TABLA DE CONTENIDO

Sumario	5
Declaración	11
Palabras de Apertura	19
Introducción al Evento	25
Negociaciones Agrícolas en el Marco de la OMC	27
Situación y Perspectivas Comerciales de la Comunidad Andina	43
Acciones del IICA para el Fortalecimiento de la Organización Agroempresarial en América Latina y el Caribe	55
La Red Iberoamericana de Organizaciones Agroempresariales	59
Taller	63
Lista de Participantes	79





SUMARIO

E *l primer Encuentro constitutivo de la Red Agroempresarial Andina se realizó en Bogotá, Colombia el 7 de mayo de 1999, dando cumplimiento a una agenda dividida en dos partes: la primera en que se dictaron un conjunto de conferencias sobre temas técnicos, y la segunda que consistió en un taller de trabajo para discutir las bases para el lanzamiento de la red.*

Participaron en el evento alrededor de 40 empresarios líderes de los países andinos de las distintas cadenas productivas en el ámbito de producción primaria, agroindustria y sector proveedor de insumos, así como dirigentes gremiales del sector agropecuario y agroindustrial, provenientes de organizaciones de reconocida trayectoria y prestigio en cada país.

Las palabras de apertura del evento estuvieron a cargo del Sr. Roberto Hoyos Ruiz, Viceministro de Desarrollo Rural Campesino, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, quien informó que en la última reunión

de la Comisión Ampliada de Ministros de Agricultura y de Comercio de la Comunidad Andina se tomaron una serie de iniciativas tendientes a mejorar el clima de negocios en el marco de la integración. En esa oportunidad, destacó que se enfatizó en la necesidad de avanzar en la construcción de una política agrícola común que ayude a superar las dificultades del comercio que ahora tienen algunos productos, y facilitar una mayor integración de las cadenas productivas en la Subregión.

Asimismo, destacó la importancia que la red propicie encuentros pluri o binacionales entre empresarios por cadenas productivas con el fin de hacer intercambios sobre oportunidades de inversión, alianzas estratégicas, arreglos o contratos sobre suministros de materias primas, avances tecnológicos y "benchmarking" en la gestión empresarial.

Seguidamente, se dio paso a las palabras de introducción al evento por parte del Dr. Manuel Otero, Director del Centro Regional Andino del IICA, quien destacó el claro mandato político institucional de reforzar el diálogo con el sector privado como una nueva vía para intensificar el apoyo a los países en la transformación de sus agriculturas. En cuanto a las expectativas para la reunión, señaló la necesidad de crear las condiciones para promover un debate franco y transparente que permita identificar las bases más sólidas para la creación de la red.

Como parte del bloque de conferencias sobre temas técnicos, el primer expositor fue el Sr. Carlos Basco de la Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación de la República de Argentina quien habló sobre los temas y

posiciones de los países respecto a la próximas Negociaciones Agrícolas en el Marco de la OMC que darán inicio hacia fines de año. Seguidamente, el Sr. Gerardo Arellano de la Cancillería de Venezuela hizo referencia a la Situación y Perspectivas Comerciales de la Comunidad Andina. Ambas exposiciones sirvieron de base para un análisis del contexto mundial y regional dentro del cual debe operar la red.

Como tercer expositor actuó el Dr. Rodolfo Quriós, Director del CIDAIE-IICA, quien se refirió a los potenciales ámbitos de acción de la cooperación técnica con las organizaciones agroempresariales. En ese sentido, identificó los temas de competitividad bajo un enfoque de cadena, la interrelación entre el nuevo orden multilateral y las políticas domésticas y, por último, el triángulo calidad-inocuidad-ambiente. Asimismo, informó sobre las cuatro áreas de concentración en donde el IICA ofrece sus servicios: i) Políticas y Comercio; ii) Ciencia, Tecnología y Recursos Naturales; iii) Sanidad Agropecuaria; iv) Desarrollo Rural Sostenible.

Finalmente, el Dr. Enrique de Loma, Codirector del Proyecto IICA/AECL comentó sobre el Directorio Iberoamericano de Organizaciones Agroempresariales (DIGA), que provee información útil sobre organizaciones gremiales y de cúpula, de ámbito nacional y regional, del sector agrícola, ganadero, pesquero y forestal, así como también de otras vinculadas a la comercialización y transformación de productos agroalimentarios.

Durante la segunda parte del evento se realizó el taller, dando inicio con unas palabras de Manuel Otero quien

destacó la necesidad de crear nuevos modelos de vinculación del empresariado andino, que supere las etapas de confrontación y, por el contrario, sienta las bases para un nuevo relacionamiento con el sector público.

Posteriormente, y con la moderación del Sr. Alvaro Quijandría, agroempresario peruano, se suscitó un debate en el cual se identificaron los principales lineamientos que darán vida a la red, llegándose a las siguientes conclusiones:

1. Existe un fuerte consenso de respaldar la idea de lanzar la Red.

2. La red debería ser vista como un club de agroempresarios, siendo necesario establecer criterios de afiliación.

3. Se está de acuerdo en que la organización sea, fundamentalmente, a través de cadenas.

4. Se reconoce la necesidad de establecer vínculos con los gobiernos.

5. Se verifica la importancia decisiva de la información.

6. Se enfatiza la importancia de desarrollar un foro electrónico.

7. Es fundamental promover acciones de capacitación, especialmente dirigidas a jóvenes empresarios.

8. Se destaca la importancia de promover empresas conjuntas.

9. Hay que vincular gradualmente a la Red Agroempresarial, otras iniciativas regionales como es el caso de la Red Andina de Bolsa de Productos.

La reunión concluyó con la ratificación del compromiso por parte de los participantes, firmando la Declaración sobre el Primer Encuentro Agroempresarial Andino.



DECLARACIÓN

Los abajo firmantes, participantes en el Primer Encuentro Agroempresarial Andino, reunidos en Santafé de Bogotá el 7 de mayo de 1999, por convocatoria del IICA,

Considerando:

- 1. Que el sector agroempresarial andino requiere optimizar en todas las instancias sus actividades frente a la globalización de la economía.*
- 2. Que se debe buscar la facilitación de las alianzas estratégicas andinas.*
- 3. Que ha faltado comunicación y compromiso entre las agroempresas andinas.*
- 4. Que el IICA ha ofrecido servir de facilitador de las actividades del sector agroproductivo y sus servicios en la comunidad andina.*

RESUELVEN:

1. *Crear la Red Agroempresarial Andina.*

2. *Para darle desarrollo a la Red, solicitar atentamente al IICA que antes del 30 de septiembre de 1999, colabore en las siguientes tareas:*
 - a. *Preparar los fundamentos para darle desarrollo jurídico, económico y organizacional a la Red, sobre la base de estructurarla respecto de cadenas agroindustriales.*

 - b. *Preparar las agendas y actividades de la Red.*

 - c. *Promover en cada uno de los países andinos esta iniciativa para que se abra la inscripción de los agroempresarios de la Subregión que deseen afiliarse a ella.*

 - d. *Convocar a una próxima reunión de la Red, en la ciudad que determine el IICA, en los primeros días del mes de octubre de 1999, con el fin de proceder a:*
 - *Constituir formalmente la Red mediante la aprobación y adopción de sus estatutos,*

 - *Elegir a los Directivos de la Red y,*

 - *Fijar las tareas, actividades y servicios prioritarios de la misma.*

3. Felicitar y agradecer al IICA y a la AECl la oportuna iniciativa de haber convocado a esta reunión.

POR BOLIVIA,

(fdo.) *JUAN ARMANDO ANTELO*
Vicepresidente
CAO-BOLIVIA

(fdo.) *RODOLFO TONELLI*
Presidente
CONSEJO NACIONAL DE AVICULTURA
CONA-CAO

POR COLOMBIA,

(fdo.) *MARÍA ISABEL HIDALGO*
Gerente General
FEDECOLECHE

(fdo.) *RAFAEL PARRA*
Gerente General
COLINAGRO

(fdo.) *EDUARDO VILLOTA*
Presidente Ejecutivo
ACOSEMILLAS

(fdo.) *LUIS FERNANDO PASTOR*
Presidente
ALMACOOP

- (fdo.) *MARÍA ISABEL PATIÑO*
Abogada
Mc CAIN
- (fdo.) *AUGUSTO DEL VALLE*
Gerente
FEDEPAPA
- (fdo.) *JORGE CARULLA*
Director Negocios Frutas y Verduras
CARULLA S.A.
- (fdo.) *GUILLERMO BAYONA*
Presidente
ASOCIACIÓN PROCESADORES
DE LECHE
- (fdo.) *DAVID CELIS*
Consultor
CORPORACIÓN COLOMBIANA
INTERNACIONAL
- (fdo.) *CRUZ HERNÁNDEZ*
Editor Publicaciones
MOLIARROZ
- (fdo.) *MIGUEL JERVIS*
Gerente Servicios Agropecuarios
NESTLE DE COLOMBIA
- (fdo.) *ROBERTO HOYOS RUIZ*
Viceministro de Desarrollo Rural Campesino
MINISTERIO DE AGRICULTURA
Y DESARROLLO RURAL

- (fdo.) CAMILO CAICEDO
Presidente
FECOLGRASAS
- (fdo.) JUAN MANUEL MARTÍNEZ
Junta Directiva
MOLIARROZ
- (fdo.) ANTONIO JOSÉ VARELA
Gerente General
ASTORGA S. (VARELA S.A.)
- (fdo.) HENRY SAMACÁ
Investigador
CEGA
- (fdo.) RICARDO BUENAVENTURA
Gerente
MANUELITA S.A.
- (fdo.) ANA CARRIZOSA
Directora Ejecutiva
ASOCIACIÓN HOLSTEIN DE COLOMBIA
- (fdo.) LUIS FERNANDO FAJARDO PINILLA
Asesor Jurídico
MOLIARROZ
- (fdo.) JORGE ENRIQUE CUBILLOS
Presidente
MOLIARROZ

- (fdo.) *JULIÁN GUTIÉRREZ*
Jefe Oficina Planeación
FEDEGAN
- (fdo.) *LEONARDO NIVIA*
Asesor Viceministro Industria
MINISTERIO DE DESARROLLO
- (fdo.) *INDALECIO DANGOND*
Asesor Ministro
MINISTERIO DE AGRICULTURA
Y DESARROLLO RURAL

POR ECUADOR,

- (fdo.) *GUSTAVO MARUM*
Gerente
GRUPO MARUM
- (fdo.) *IGNACIO PÉREZ ARTETA*
Gerente General
AGROFRIO S.A.
- (fdo.) *RAFAEL S. WONG N.*
Presidente
ASOCIACIÓN DE GANADEROS
DEL LITORAL Y GALAPAGOS

POR PERU,

- (fdo.) *CRISTINA RIZO PATRÓN*
Asesora Presidencia Consejo de Ministros
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
AGRARIOS
- (fdo.) *ALVARO QUIJANDRÍA SALMÓN*
Presidente
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
AGRARIOS
- (fdo.) *ALBERTO MASSARO*
Presidente
ASOCIACIÓN DE PROMOCIÓN
AGRARIA – ASPA
- (fdo.) *SANTOS MAZA*
Director General
MINISTERIO DE AGRICULTURA

POR VENEZUELA,

- (fdo.) *TULIO BURGOS*
Vicepresidente
APROSIGUA
- (fdo.) *JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ*
Vicepresidente
FEDEAGRO

Santafé de Bogotá (Colombia), 7 de mayo de 1999.



PALABRAS DE APERTURA

ROBERTO HOYOS RUIZ

VICEMINISTRO DE DESARROLLO RURAL CAMPESINO

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA

Hoy más que nunca, el futuro de la integración económica en el Grupo Andino está en manos de la alianza que podamos crear entre el sector privado y el sector público, primero creando las condiciones políticas y del entorno mesoeconómico óptimas para el desarrollo de los negocios y el comercio agropecuario y agroindustrial, y segundo buscando alianzas estratégicas entre empresarios de los distintos países y tomando iniciativas de inversión que contribuyan al crecimiento sectorial en la Subregión.

Acabamos de tener una reunión de la Comisión Ampliada de Ministros de Agricultura y de Comercio de la Comunidad Andina, donde tomamos una serie de iniciativas tendientes a mejorar el clima de negocios en el marco de la integración tales como, avanzar en la construcción de una política agrícola común que ayude a superar las dificultades de comercio que ahora tienen algunos productos y facilitar una mayor integración de las cadenas productivas en la Subregión.

Coincidimos con el IICA, en que esta es una etapa donde es necesario apoyar todas las posibilidades de integración a nivel del sector privado, razón por la cual creemos que este esfuerzo tendiente a promover la creación de la Red Agroempresarial Andina, para facilitar encuentros de negocios por cadenas productivas, acuerdos de competitividad entre sectores público y privado al interior de los países y entre países, capacitación empresarial en negociaciones comerciales internacionales e información y apoyo para la preparación y participación en las negociaciones del ALCA y la OMC, es un esfuerzo que merece todo nuestro apoyo y reconocimiento.

El Gobierno Colombiano se encuentra empeñado y así quedó consignado en el plan de desarrollo para los próximos cuatro años, en darle un apoyo importante al sector agroproductivo, para lo cual se han creado y fortalecido diferentes instrumentos de política agrícola, como el Incentivo a la Capitalización Rural, el Incentivo Forestal, estamos diseñando fondos especiales para facilitar la inversión en el campo que provean a nuestros empresarios y campesinos de recursos financieros más allá de los disponibles, a través de los sistemas tradicionales de crédito y, hemos adoptado estrategias novedosas en materia de ciencia y tecnología para el campo, así como estrategias de concertación y coordinación dentro del Gobierno, con los gobiernos regionales y locales y con los productores agropecuarios y agroindustriales, a través de los acuerdos de competitividad, las alianzas estratégicas y la promoción y desarrollo de conglomerados o "clusters" agroproductivos.

El desarrollo de la producción en nuestros países debe ir acompañado de renovados esfuerzos para ampliar los

mercados, ser más eficientes a través de mayores economías de escala, utilizar mejor nuestros recursos, habilidades, ventajas comparativas y competitivas y, la oportunidad la tenemos ya en este gran espacio ampliado que es la Comunidad Andina, oportunidad que debemos aprovechar como un paso importante para ser competitivos en los mercados globales.

Por eso es importante que la red que hoy ustedes se proponen poner en marcha, propicie encuentros pluri o binacionales entre empresarios por cadenas productivas con el fin de hacer intercambios sobre oportunidades de inversión, alianzas estratégicas, arreglos o contratos sobre suministros de materias primas, avances tecnológicos y “benchmarking” en la gestión empresarial.

Una metodología probada en Colombia que queremos poner a disposición de los demás países de la Comunidad Andina, es la de los acuerdos de competitividad por cadenas, que se constituyan en una guía para el análisis de todos los eslabones de la cadena comprometidos con el mercado de un producto determinado, y para la identificación de acciones que mejoren o que creen su competitividad, siendo el eje motivador de esta metodología producir cambios que contribuyan finalmente a un verdadero desarrollo económico y social, es decir, que promuevan cadenas agroalimentarias competitivas, sostenibles y cuyos beneficios se distribuyan ampliamente en la sociedad.

Con este enfoque hemos trabajado doce cadenas agroproductivas (Algodón Textil Confecciones, Forestal - Madera Muebles, Forestal Pulpa Papel Artes Gráficas, Arroz y su Molinería, Cereales alimentos balanceados Avicultura y

Porcicultura, Oleaginosas Grasas y Aceites Vegetales y Animales, Lácteos, Papa y su Industria, Pesca de Atún y su Industria y Cítricos) y quisiera señalar como logros de este esfuerzo entre otros:

- *Cambios en la cultura de confrontación por una cultura de cooperación, en torno a políticas públicas y privadas entre los agentes de las cadenas y de estos con el Gobierno,*
- *Mayor información a los agentes privados como públicos sobre los problemas de las distintas partes de cada negocio,*
- *Mayor incorporación del criterio de cadena en las negociaciones comerciales internacionales,*
- *Mayores elementos para la focalización por temas y regionalización de los recursos públicos para inversiones en tecnología, capacitación y desarrollo exportador,*
- *Planes integrales concertados para el desarrollo competitivo de las cadenas que contemplan acciones en materia de:*
 - *Política comercial (importaciones exportaciones)*
 - *Desarrollo tecnológico*
 - *Desarrollo de la calidad*
 - *Desarrollo del capital humano*

- *Manejo del medio ambiente (convenios de producción limpia)*
 - *Desarrollo Agroempresarial*
 - *Información para el referenciamiento competitivo*
- *Visiones compartidas entre agentes de las cadenas y el Gobierno de largo plazo sobre el futuro de esos negocios y sobre los proyectos estratégicos necesarios para su desarrollo, y*
 - *Diseño de instrumentos modernos para gerenciar ese largo plazo como los consejos nacionales de cadena lácteos y de la papa (en proyecto) y los fondos de estabilización de precios de exportación.*

Esta es una experiencia colombiana, que creo puede servirnos a nivel andino haciendo ejercicios de concertación subregional entre cadenas nacionales que compiten, pero que tienen posiblemente innumerables oportunidades de cooperación, alianzas, complementariedades y negocios conjuntos. La Red que ustedes están pensando debe explorar esta posibilidad.

El futuro del sector agropecuario y agroindustrial va a estar muy señalado por la forma como negociemos los acuerdos del ALCA y de la OMC. Por eso es tan importante la toma de conciencia del sector privado sobre la importancia de estas negociaciones, que se traduzca en un esfuerzo de análisis e intercambio de información con los Gobiernos, para una preparación adecuada de las posiciones negociadoras en estos dos ámbitos.

El Ministerio de Agricultura de Colombia ha tomado la iniciativa de realizar un ciclo de talleres dirigido al sector público y privado, para suministrar información sobre el avance de estas negociaciones y sugerir elementos a tener en cuenta en el diseño de la posiciones negociadoras y, creemos que esfuerzos similares deben emprenderse e intensificarse a nivel de la subregión, con el fin de poder hacer converger nuestros intereses nacionales y subregionales en posiciones comunitarias o al menos coordinadas. La red que ustedes quieren hoy crear debe ser uno de los vehículos para que los agroempresarios andinos reciban información y se capaciten en las materias que tratan estas negociaciones internacionales, como punto de partida de la concertación que sobre estos temas debemos tener entre Gobiernos y Sector Privado.

En fin, es cuestión de imaginación todo lo que puede hacerse en cooperación entre empresarios y es indudable lo que esta cooperación puede contribuir a la solución de los problemas que hoy enfrentan nuestros países en lo general y nuestros sectores agroproductivos en lo particular. El encuentro de ustedes hoy es un paso adelante en esta cooperación. A nombre del Gobierno Colombiano les deseo éxito en sus deliberaciones y les doy la bienvenida a nuestra patria.



INTRODUCCIÓN AL EVENTO

MANUEL OTERO

DIRECTOR DEL CENTRO REGIONAL ANDINO DEL IICA

En primer lugar quiero transmitirles un especial saludo de parte del director general del IICA, doctor Carlos Aquino, fervoroso defensor de la causa Agroempresarial quien desde el inicio de su gestión ha señalado que el tema de la constitución de las redes regionales y de una red hemisférica Agroempresarial, constituye uno de los aspectos fundamentales para impulsar la transformación de la agricultura de nuestro hemisferio.

Esta reunión de Agroempresarios andinos es fruto de un esfuerzo compartido. Debo reconocer el trabajo de la Agencia de Cooperación del IICA en Colombia que lidera Carlos Gustavo Cano, ha sido también importante el apoyo del Centro para la Integración y Desarrollo Agroempresarial, que lidera Rodolfo Quirós, así como los apoyos de la Agencia de Cooperación Española, en este caso, a través de Enrique de Loma y de su proyecto con sede en San José de Costa Rica, y por supuesto del Centro Regional Andino que me honro en coordinar, que es vuestro centro regional.

¿Por qué esta reunión? Creo que tenemos todos una motivación compartida, sobre todo desde el punto de vista del IICA, de que ante lo drástico de los cambios que estamos sufriendo, llegó la hora de diversificar el diálogo y de acercarnos a los nuevos actores que ejercen un papel protagónico en la transformación de la agricultura. En la búsqueda de esos nuevos actores surge con claridad el papel de los Agroempresarios. El IICA tiene ya un claro mandato político en cuanto a la necesidad de fortalecer esos vínculos con el sector privado y en donde, nosotros estamos dispuestos, a través de un proceso de aprendizaje compartido, a entregar nuestra experiencia y sobre todo aprender de ustedes para impulsar este proceso de transformación de la agricultura.

¿Qué esperamos de esta reunión? Esperamos un diálogo franco, transparente, ojalá con críticas hacia el IICA, porque si queremos ser una organización de aprendizaje necesitamos comentarios para mejorar el impacto de las acciones que impulsamos, y sobre todo poner en marcha un proceso que permita unas condiciones óptimas para conformar una red de Agroempresarios y, a partir de esto contribuir en la dinamización del comercio y en el mejoramiento de las condiciones de vida, no sólo de las familias que habitan en el espacio rural, sino de nuestras sociedades y de nuestros pueblos en su conjunto. Esta es nuestra expectativa y estamos dispuestos a dar lo mejor de nosotros para crear las condiciones para la constitución de esta red.



NEGOCIACIONES AGRÍCOLAS EN EL MARCO DE LA OMC

CARLOS BASCO

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN
DE LA REPÚBLICA DE ARGENTINA

El GATT, empezó a finales de la década de los 50 a negociar en comercios y aranceles. El objetivo fundamental era reducir los aranceles de importación, con un concepto novedoso: la cláusula de la nación más favorecida, cuyo atractivo era que si dos países miembros del GATT negociaban una reducción de aranceles, esa rebaja beneficiaba a todos los miembros, es decir, que el resto de los países podían vender, a esos dos mercados, con los aranceles reducidos. Este fue el atractivo que tuvo el GATT que, si bien, empezó a ser una organización liderada por los países industrializados, lentamente comenzó a despertar el interés de los países en desarrollo que de esa manera aseguraban el acceso a los mercados de los países desarrollados.

Consolidar en el GATT un arancel significa que no se puede elevar por el máximo consolidado, es decir, si hay productos industriales con un arancel promedio de 6 o 7%, ningún país lo puede aumentar excepto que esté dispuesto a dar concesiones en otras áreas de comercio.

La agricultura y los alimentos, en general, fueron excluidos del GATT, nunca se trataron porque, primero, Estados Unidos y, después, la Unión Europea querían mantener una política de subsidios a la

producción y a la exportación que está prohibida para los productos industrializados.

Las normas del GATT son medidas estrictas de comercio, es decir, si se quiere vender un bien de capital tiene que cumplir con determinadas condiciones: no recibir ayuda del gobierno para su producción ni fomentar el comercio desleal.

La Ronda Uruguay tardó 9 años en completarse porque los países desarrollados, que subsidiaban la producción y la exportación de los productos agropecuarios, no querían aceptar reglas más claras para el otorgamiento de subsidios. Mientras tanto, todos los proyectos de industrialización que podían emprender los países en desarrollo, desde principios de la década del 50, tenían limitaciones debido a que no se podía subsidiar la producción industrial y cuando éstos la subsidiaban los países desarrollados los denunciaban ante la OMC o el GATT. Esto ha sido una situación desigual en competitividad y desarrollo.

Lo difícil fue conseguir la incorporación de la agricultura a las normas de la OMC. Los países exportadores de alimentos, que no subsidiaban, buscaban que las normas del comercio y la producción de alimentos tuvieran las mismas condiciones que las de los productos industrializados.

La negociación se manejó en tres áreas: acceso al mercado, exportaciones subsidiadas y apoyo interno.

En el acceso al mercado, normalmente, los productos industrializados cuando se importan pagan un arancel, los productos agropecuarios tenían licencia previa de importación, cuotas de importación, restricción voluntaria de exportaciones y normas técnicas poco transparentes, razón por la cual se exigió la “arancelización”.

Para la “arancelización” se tuvieron en cuenta los precios interno e internacional, se sacaba el cociente entre ambos y se obtenía el arancel implícito, punto a partir del cual se tenían que reducir los aranceles.

Esta reducción se debería hacer en 6 años, a partir de 1995. La reducción arancelaria para los países desarrollados era del 36% y para los países en desarrollo del 24%, debido al tratamiento especial y diferenciado que existe. Se estableció una reducción mínima del 15% por producto.

Las cuotas de importación se mantuvieron y para aquellos productos en los cuales, a pesar de la reducción arancelaria, se conservaba un arancel muy alto se estableció una cuota mínima de acceso del 3% del consumo, con el compromiso de aumentarla a un 5% al final del período de implementación.

Adicionalmente, los países desarrollados consiguieron el establecimiento de salvaguardias especiales, precio y cantidad, que les aseguraba la no invasión de productos importados.

Respecto a los subsidios a las exportaciones se comprometió una reducción, tanto en valor (36%) como en volumen (21%), lo cual era importante porque se podía presentar que esa reducción se adjudicara en cantidades crecientes y a pesar de que el valor total fuera menor, las cantidades subsidiadas aumentarían.

En cuanto a las medidas de apoyo interno, básicamente, las de sostén de precios (las más usadas por Estados Unidos y la Unión Europea), hacían que los productores fueran insensibles a las variaciones de precios en los mercados internacionales y que produjeran las mayores cantidades posibles por lo atractivo de los precios. Ahí se hizo una discriminación entre medidas que afectaban al comercio y las que no lo afectaban. Se estableció una Caja Verde (medidas de política agrícola permitidas), una Caja Ambar (medidas no permitidas porque afectaban y distorsionaban el comercio), y una Caja Azul (medidas que estaban entre las dos anteriores). Con relación a la Caja Verde no había ningún compromiso de reducción de las ayudas y con respecto a la Caja Ambar tenían que reducirlas en un 20%.

PROBLEMAS DE IMPLEMENTACIÓN DE LOS COMPROMISOS

Vamos a ver en cada uno de los casos cuáles fueron los problemas que ha sido para la implementación. Además, mencionaré dos temas que no fueron incluidos en la Ronda Uruguay: empresas estatales de comercialización, tanto de productos de exportación como de importación, y los créditos a las exportaciones agrícolas, es decir, las garantías de crédito y los créditos gubernamentales a las exportaciones agrícolas que no fueron tratadas por la Ronda Uruguay. Para concluir veremos cuáles son, por lo menos para nosotros, los temas prioritarios para la próxima Ronda.

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN:

Se puede decir que no hubo problema en los países que subsidian la exportación. Estados Unidos y la Unión Europea que representan el 90% de los subsidios permitidos por la OMC, cumplieron con las restricciones acordadas en la Ronda Uruguay gracias a que durante varios años, especialmente 95-96, los precios internacionales agrícolas fueron altos, razón por lo cual la aplicación de subsidios no fue necesaria y más bien fue mínima.

Sin embargo, hubo problemas en la definición de los subsidios. Los compromisos de los países desarrollados fueron muy flexibles lo cual les permitió cambiar los subsidios según los productos y de esa manera violar el espíritu de la reglamentación.

Otro problema está relacionado con la cadena alimentaria. Muchas veces los subsidios que están definidos para el producto primario se presentan en el producto elaborado.

AYUDA INTERNA:

Uno de los problemas planteados fue que el compromiso de reducción en el 20% era muy modesto. El 90% de las ayudas internas

denunciadas ante la OMC corresponden a Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, país éste que no subsidia la exportación pero sí la producción. Adicionalmente, los compromisos de ayuda debían cubrir los programas sub - nacionales, pero en la práctica no se incluyeron.

La ayuda permitida tenía un período de referencia pero se verificó un uso arbitrario de éste. En algunos casos se incluyeron en el cálculo de la Medida Agregada de Ayuda Total los precios negativos, es decir, precio interno menor que el internacional.

No se pudo negociar que las medidas de ayudas fueran por productos. Los países desarrollados no aceptaron y se sumó la ayuda permitida de todos los productos, lo cual da un margen de flexibilidad grande para cambiar la ayuda de un producto a otro.

Por último, los pagos directos vinculados con los controles de producción (Caja Azul), están exentos de reducción.

ACCESO A MERCADOS:

El compromiso de reducción arancelaria del 36% era por grupo de productos y un mínimo de 15% por línea arancelaria. Las reducciones arancelarias eran poco significativas debido a que el proceso de arancelización fue tan amplio que hubo muchas líneas con aranceles superiores al 100 o 200% o, en el caso del Japón, 700%. Las cuotas de acceso mínimo fueron abiertas a 4 dígitos con lo cual la posibilidad efectiva de entrada de algún producto sensible se redujo notablemente. Estas modalidades empleadas para las reducciones arancelarias acentuaron los picos arancelarios. El acceso corriente se fijó en el 5% o en niveles mayores de consumo interno durante el período base promedio.

En la administración de las cuotas, también hubo problemas. Se han observado demoras en la implementación de los compromisos asumidos y en la apertura del acceso a cuotas. Los miembros han hecho uso de diferentes mecanismos de adjudicación de cuotas.

SALVAGUARDIA ESPECIAL:

Fue considerada como parte de la red de seguridad dentro del Acuerdo de tarificación para los países. Es una medida provisoria que podría ser eliminada en las próximas negociaciones.

El acuerdo no es claro en cómo se determinan los niveles de activación (precio y volumen). Se ha observado en el caso de los precios “gatillos” que los niveles denunciados son distintos a los empleados para la arancelarización. Los precios que se han puesto para aplicar la cláusula “gatillo” han sido extremadamente altos y muchas veces, como no había experiencias de importación, se han aplicado a cantidades excesivamente pequeñas.

TEMAS NO INCLUIDOS

1. Empresas Estatales de Comercialización. Si bien la OMC tiene reglamentadas ciertas normas con respecto a las mencionadas empresas, éstas no son suficientes. Aquí tenemos dos clases de empresas: las importadoras (Japón, Indonesia y otros países) y las exportadoras (Australia y Nueva Zelanda).

Estas empresas poseen objetivos contradictorios que podrían afectar el cumplimiento de los compromisos en el marco de la OMC. Es necesario realizar un examen profundo respecto a las áreas comerciales de los Estados, dada la demanda de mayor transparencia por parte de estas entidades.

2. Créditos a las exportaciones agrícolas. Este tema no fue incluido en la normativa de la Ronda Uruguay, quedó como una tarea para realizar en el proceso de implementación la cual se trató de hacer en el marco de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico, OCDE, en donde los países desarrollados ya tienen un acuerdo sobre las normas para los créditos para exportación de productos industriales. Cuando se quiso hacer lo mismo para los

productos agrícolas Estados Unidos se opuso, condicionando esta medida a la eliminación de los subsidios a la exportación y a la reglamentación de la operación de las empresas estatales de comercialización.

La intención es que estas disciplinas sean incorporadas al Acuerdo Agrícola y así evitar una utilización indiscriminada de estos instrumentos distorsionantes.

TEMAS PRIORITARIOS PARA LA PRÓXIMA RONDA

Se supone que los productos agrícolas tienen que seguir el mismo curso de los industriales, es decir, estar con las normas generales del acuerdo de la OMC.

ACCESO A LOS MERCADOS:

El punto básico es lograr un compromiso de reducción de aranceles lo más alto posible.

Otros temas:

- Picos arancelarios: El proceso de “arancelarización” ocasionó su aparición en productos llamados “sensibles”, lo cual implica elevados niveles de protección, incluso superiores a los vigentes con anterioridad al Acuerdo.
- Escalamiento arancelario: Constituye un problema para los productos con más etapas de elaboración.
- Aranceles estacionales o aleatorios: El arancel estacional permite el comercio contra estación. Se debe estudiar caso por caso para encontrar los niveles razonables de mercado.
- Cuotas arancelarias: Quedan aún pendientes los criterios y métodos a seguir para la asignación de las cuotas.
- Aumentos del acceso mínimo: Elevación al 10 o 15%.
- Precisión de los compromisos: Los compromisos de reducción arancelaria y de acceso mínimo se debieran realizar con cada producto (seis dígitos del Sistema Armonizado).

- **Empresas estatales de comercialización:** Identificar aquellas empresas que tienen capacidad para afectar la comercialización de los productos alcanzados por el Acuerdo de Agricultura.
- **Tipos de aranceles:** Hacer efectiva la plena transformación de los aranceles específicos en *Ad Valorem*.

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN:

El objetivo es lograr su completa eliminación.

Otros temas por incorporar:

- **“Cláusula de paz”:** Se hace necesaria su completa eliminación, para permitir la plena vigencia del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
- **Compromisos de mercado:** Incorporar el compromiso de que los mercados sean declarados libres de subsidios.
- **Precisión de los compromisos:** Incorporar la exigencia de que los compromisos se realicen a escala de cada producto (seis dígitos del Sistema Armonizado).
- **Flexibilidades:** Mantener la posibilidad de balancear los subsidios sólo a futuro.
- **Créditos a la exportación agrícola:** Incorporar dentro de las reglas multilaterales los temas vinculados al otorgamiento de créditos ligados a la exportación.

SUBSIDIOS A LA PRODUCCIÓN:

El objetivo es renovar los compromisos de reducción de subsidios.

Otros temas pendientes:

- **Precisión de los compromisos:** Incorporar la exigencia de que los compromisos se realicen a escala de productos específicos.
- **“Caja Azul”:** Eliminación e incorporación de estas ayudas dentro de las medidas sujetas a reducción.
- **“Caja Verde”:** Resulta necesario que se circunscriba a objetivos claros y concretos para evitar la elusión de compromisos de reducción de las ayudas otorgadas por los países a sus productores.

ALTERNATIVAS DE TRATAMIENTO PARA LAS CUESTIONES CENTRALES

ACCESO A MERCADOS:

- En este aspecto se plantea una de las negociaciones más importantes: la limitación de los aranceles a un máximo del X% para todos los productos agrícolas.
- Reducción en el escalonamiento arancelario para facilitar el incremento del comercio de productos agrícolas procesados.
- Ampliar el acceso mínimo e incorporar la exigencia de que se realicen a escala de cada producto.

CUOTAS:

- Dado que la mayoría de los nuevos contingentes se hicieron bajo la modalidad de “Contingente Mundial”, esto generó un serio problema acerca del método que debía emplearse para la distribución de las licencias.
- En términos económicos, la mejor solución para capturar la renta generada y mantener una transparencia razonable sería el remate de las cuotas. De esta manera, tanto el gobierno como los consumidores tendrían un fuerte incentivo para reducir los aranceles y eliminar las cuotas.

AYUDA INTERNA:

- La ayuda interna permitida es del 5% del valor de la producción por producto para los países desarrollados y del 10% para los países en desarrollo.
- El criterio de *mínimis* (supra) debería desconectarse del valor de la producción y ser fijado en un valor monetario.
- Es necesario establecer una nueva metodología que permita identificar claramente la ayuda que reciben los productos en cada etapa del proceso.

- Además de incrementar los subsidios, estos se deberán fijar por producto.
- Establecer medidas capaces de eliminar la “Caja Azul” incorporándolas a la “Caja Ambar”.
- Establecer reglas más transparentes para la “Caja Verde”.

SALVAGUARDIA ESPECIAL:

Eliminación total de las cláusulas de salvaguardia especial que tuvieron su rol durante el período de transición 1995-2000, pero para los próximos años no tienen ninguna justificación.

POSICIÓN DEL GRUPO CAIRNS

Las propuestas del Grupo apoyadas por República Dominicana, Guatemala y Egipto, parcialmente se pueden resumir así:

- Alcanzar mayores reducciones tarifarias (picos y escalonamiento arancelario).
- Expandir cantidades de cuotas tarifarias (TRQs).
- Eliminar los subsidios a la exportación.
- Establecer disciplinas en materia de créditos y seguros afectados a la exportación.
- Reducir sustancialmente la ayuda agrícola interna, partiendo de una base de producto por producto.
- No permitir nuevas políticas enroladas en la “Caja Azul”.
- Establecer políticas de “Caja Verde” sujetas a condiciones más estrictas tendientes a evitar una dispersión de las mismas.
- Mejorar las condiciones de acceso corriente.
- Eliminar salvaguardias especiales.
- Eliminar los “picos tarifarios”.
- Dejar caer la “Cláusula de Paz”.

POSICIÓN DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos está teniendo una posición bastante próxima a la del Grupo Cairns, excepto en el tema de créditos a la exportación en el cual tienen resistencias. Los puntos contemplados son:

- Acordar un mandato ambicioso capaz de mejorar y expandir las oportunidades de acceso a los mercados.
- Alcanzar mayores reducciones tarifarias.
- Simplificar los complejos regímenes arancelarios.
- Asegurar corrección y transparencia en las operaciones de regímenes arancelarios.
- Expandir cantidades de cuotas tarifarias (TRQs) o eliminarlas.
- Establecer nuevas disciplinas en la administración de cuotas tarifarias.
- Eliminar los subsidios a la exportación.
- Clarificar y fortalecer normas sobre las medidas que puedan evadir las disciplinas de subsidios a la exportación.
- No establecer disciplinas con respecto a créditos a las exportaciones agrícolas y seguros inherentes.
- Establecer disciplinas más estrictas sobre el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Reducir las medidas de ayuda interna que distorsionen el comercio.
- Limitar los subsidios a la producción interna (conservar margen de maniobra).
- Continuar con las excepciones de la “Caja Verde” que respalden los objetivos de minimizar el vínculo entre la ayuda y la producción y permitir que los miembros otorguen ayuda no distorsiva a través de políticas específicas.
- Limitar el uso de las salvaguardias especiales agrícolas.
- Disciplinar las actividades de las empresas y de los monopolios estatales de comercialización.
- Someter al poder legislativo el tratamiento sectorial en el marco de las negociaciones multilaterales.
- No generar efectos adversos en los países en desarrollo con necesidades de importación de alimentos.
- Tratar medidas adicionales que distorsionen injustificadamente el comercio internacional de productos agrícolas.
- Establecer acercamientos a escala multilateral con el fin de alcanzar entendimientos que signifiquen una mayor predicción y adopción de medidas que afectan los productos agrícolas y protejan la salud y el medio ambiente.

- Alcanzar acercamientos adicionales en lo relacionado con el acceso a mercados para productos de origen biotecnológico.

POSICIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

- Minimizar aumentos para el acceso de importaciones.
- No eliminar ni acelerar el ritmo de reducción de los subsidios a las exportaciones.
- Establecer disciplinas en materia de créditos y seguros afectados a la exportación.
- Conservar el derecho de mantener los propios estándares de análisis científico sobre temas sanitarios y fitosanitarios.
- Mantener los subsidios a los productores –pagos compensatorios– ya sea dentro de la categoría de la “Caja Azul” o como medidas de ajuste social y ambiental.
- Mantener las salvaguardias especiales contra las distorsiones de las importaciones.
- Introducir las preocupaciones del consumidor en el Acuerdo sobre Agricultura.
- Introducir el concepto de multifuncionalidad agrícola.

POSICIÓN DE LA ASEAN

Apoya la visión del Grupo Cairns, excepto la cuestión *Non Trade Concerns*.

- Alcanzar mayores reducciones tarifarias.
- Eliminar las TRQ's.
- Eliminar los subsidios a las exportaciones.
- Reducir ayuda interna con efectos distorsivos.

LA OMC Y LA RONDA DEL MILENIO: DESAFÍOS

- Hay que completar la integración de los sectores agrícola y textil. Esto se negoció en la Ronda Uruguay pero en estos sectores los países desarrollados siguen siendo muy proteccionistas.
- Mejorar las reglas para la liberalización del comercio de servicios.

- Solucionar controversias comerciales.
- Tratar temas vinculados periféricamente con el comercio: medio ambiente y derechos humanos.

Adicionalmente, hay que tener en cuenta tres temas que nos preocupan: el acceso a la OMC de los ex-países socialistas y China, el crecimiento de los Acuerdos Regionales de Comercio (Mercosur, Alca), y el aumento de la importancia de la inversión extranjera y las políticas de competencia.

Para terminar el último punto al que me quiero referir es el tema de lo que se llama multifuncionalidad de la agricultura, el cual se está transformando en un problema. La Unión Europea y Japón no están dispuestos a bajar los subsidios a la agricultura y aluden que hay que mantener el paisaje rural y pagarle al productor por la producción. Nuestra posición es que si hay que mantener el paisaje rural se mantenga, ellos tienen los recursos para hacerlo, pero esa política, de paisaje rural, tiene que ser específica y no con el sostén de precios o con la prohibición de las importaciones.

Estados Unidos hizo la propuesta de no pausa, la cual consiste en que los países continúen asumiendo los compromisos de reducción establecidos mientras dure la nueva etapa de negociaciones agrícolas o Ronda del Milenio que empezará este año en la reunión de Seattle, Estados Unidos. Esto presentaría dificultades para su implementación porque se desconocen los compromisos que se incluyen. Por otro lado, se teme que la Unión Europea con el tema de la multifuncionalidad empantane la negociación y ésta se prolongue durante varios años.

PREGUNTAS

- ❓ Para las negociaciones con el AICA y la OMC, el MERCOSUR piensa presentarse como bloque o algunos países se abrirán?
- Ⓜ En el ALCA estamos negociando como bloque con una representación unificada. En la OMC todavía no se ha definido

cómo va a ser la negociación, básicamente, por la presentación del MERCOSUR como organismo de integración.

? •Rafael Parra• Cuál es su concepto sobre nuestra posición negociadora en MERCOSUR? Siento que en el campo industrial, tenemos, por lo menos en lo que corresponde a Colombia, negociadores con experiencia, no ocurre lo mismo en el sector agropecuario.

R Respecto a MERCOSUR puedo afirmar que los negociadores del Pacto Andino son excelentes.

? •Henry Samacá, consultor Cega• Quisiera que amplíe el tema del futuro de la salvaguardia agropecuaria dentro de las negociaciones de la OMC y la posición de Argentina.

R La salvaguardia especial básicamente ha sido utilizada por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. La reglamentación de ésta es tan perversa que permite que se aplique con un aumento del 5% de las importaciones, cifra que no produce daño en ningún mercado. Simultáneamente, la Unión Europea tiene precios de entrada y salvaguardia especial, es decir, ellos mantienen un precio de entrada con lo cual controlan y aplican derechos diferenciales si el precio de importación es menor que el precio de entrada.

? •María Isabel Hidalgo• Qué consecuencias traería para la CAN y el MERCOSUR el libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea?

R El tema de un libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea es peligroso por ser éstos dos grandes actores de la economía mundial. Un acuerdo entre ellos representa el mayor porcentaje del PBI del comercio, lo cual aísla a los países en desarrollo de los beneficios que pueda representar.

? •Tulio Burgos, Venezuela• En el planteamiento que usted hacía sobre los nuevos desafíos que presentan las negociaciones

agrícolas, se encontraban el “*ecodumping*”, los aspectos ambientales y las restricciones con justificación de contaminación y daño ambiental. ¿Qué viabilidad real ve usted a que esto pueda avanzar, porque pareciera más bien que se van acentuando las imposiciones de establecer barreras ecológicas?

R Creo que éste es un tema preocupante porque estas medidas ambientalistas van a aparecer como barreras disfrazadas del comercio. Un aspecto positivo es que la solución de controversias dentro de la OMC ha dado respuestas positivas a conflictos de este tipo. Si conseguimos que la OMC con su sistema de solución de diferencias nos mantenga protegidos, estamos bien.

? •María Isabel Patiño• ¿Cómo están percibiendo en Argentina el concepto de agricultura y biodiversidad? Cuando se habla de biodiversidad, se habla de valor agregado, recursos genéticos o variedades transgénicas. ¿Qué tan viable es que se empiece a cerrar el espacio entre agricultura y biodiversidad?

R Yo soy muy escéptico, en esto hay mucho cinismo en las negociaciones y pienso que son manipulaciones peligrosas. Creo en el tema de la biodiversidad y soy partidario de sus defensores. Lo que no podemos pensar es que los agricultores tengan que seguir produciendo como en el siglo pasado en aras de la biodiversidad. El tema es buscar un equilibrio, se le pueden dar herramientas al agricultor para que se modernice, sea eficiente, pueda competir y seguir viviendo.

? •Santos Maza, Perú• Quisiera consultar respecto a la agricultura y las tasas de interés de la banca en América Latina. La Unión Europea, Japón y Estados Unidos invierten en el agro con tasas de interés bajas. ¿Qué sucede en Argentina en este aspecto?

R Nosotros no tenemos subsidios ni plata para ellos y las tasas de interés son las del mercado. No hay ningún tipo de ayuda en

ese sentido. Con las crisis del Sudeste Asiático, Rusia y Brasil, las tasas de interés subieron y bajaron los precios internacionales razón por la cual se están presentando paros agropecuarios y reclamos de los productores. Las ayudas tienen que darse a los productores, a los ingresos y no a la producción. Este es un problema de política global.

Otro aspecto es que los costos de producción agrícola han bajado. Nosotros como ministerio de agricultura estamos buscando la manera de obtener insumos más baratos, en Argentina se ha incrementado la eficiencia productiva, con la misma superficie agrícola de hace 10 años hemos duplicado la producción.



SITUACION Y PERSPECTIVAS COMERCIALES DE LA COMUNIDAD ANDINA

GERARDO ARELLANO
CANCILLERÍA DE VENEZUELA

En primer lugar debo agradecer al IICA por esta interesante iniciativa y a todos ustedes por su activa participación en este proyecto.

Creo que hay que resaltar la importancia que representa este proyecto para ustedes, para los sectores productivos del sector agrícola de cada país andino, e incluso, para los gobiernos.

Al lograr una capacitación más adecuada y una información actualizada respecto al manejo de los temas económicos internacionales, de un mundo que se globaliza y se conforma en bloques, será factible manejar y formular las políticas de acuerdo con las necesidades de cada país y del mundo, en los momentos actuales.

Creo que este es el objetivo fundamental de la red que, entiendo, se está desarrollando y se debe ir perfeccionando con el tiempo y con nuestra contribución.

En esta intervención pretendo exponer brevemente los intentos de integración que se han llevado a cabo en la Región Andina y dejar en sus mentes qué está ocurriendo a escala andina y qué papel les

corresponde jugar a ustedes en este proceso que se viene desarrollando en los últimos años y que tiene una larga historia.

En pocos días se va a celebrar en Cartagena de Indias, el 30 aniversario del Acuerdo de Cartagena, que supone un esfuerzo complejo de conformación de un bloque que se ha ido perfeccionando en las distintas fases de la integración y que tardíamente ha tratado de superar el estadium de zona de libre comercio.

En el caso del Perú se han presentando dificultades en su relación con el Grupo Andino, dificultades con respecto a la zona de libre comercio que se superaron hace dos años. Con este país estamos viviendo un proceso de liberalización comercial que debe llevar a un perfeccionamiento pleno de la zona de libre comercio en el 2005. Está pendiente el tema de la unión aduanera donde aún Perú es observador y existen imperfecciones dentro del proceso.

El objetivo central es tratar de consolidar la integración andina, tratar de conformar un bloque que participe con un poder de negociación y con una capacidad de acción más activa en el contexto mundial, particularmente, en el contexto hemisférico.

Ese proceso andino para perfeccionarse y consolidarse ha tenido dificultades, contradicciones, adelantos y retrocesos. La consolidación de la unión aduanera es la tarea que está en pleno desarrollo y el objetivo que se van a trazar los jefes de Estado (Cartagena, 25 y 26 de mayo), es el de avanzar hacia un mercado común.

Ambos objetivos y ambos fines son ambiciosos. La unión aduanera pasa por la complejidad de los aranceles, en los cuales aún mantenemos un porcentaje significativo de diferencias frente al arancel externo común.

Es importante evaluar, en el ámbito agrícola, la visión de MERCOSUR frente al esquema de la franja de precios. Este es un

tema complejo en la Comunidad Andina y que tiene dificultades en las mesas de negociación (MERCOSUR, OMC, o AICA).

En la agenda del perfeccionamiento de la unión aduanera tenemos muchas tareas internas que suponen la armonización de políticas para que se generen condiciones semejantes, simétricas y equitativas entre los miembros. Esa armonización de condiciones equitativas pasa por temas muy complejos dentro de nuestra realidad andina, como son los macroeconómicos, de tasas de interés, el manejo crediticio, las políticas fiscales, la diversidad de impuestos locales, nacionales y municipales; todo ello vinculado con la competitividad del producto agrícola en el mercado ampliado y frente a terceros países.

La progresiva y futura armonización de las políticas macroeconómicas es un tema de capital importancia para la estabilidad del mercado ampliado.

Se está avanzando en el tema de los servicios y hay negociaciones por vías puntuales: sector de telecomunicaciones, de servicios financieros en el que hay un esfuerzo por lograr una mayor apertura, dentro del mercado andino, en materia de financiamiento; de participación de la banca para facilitar los negocios de capitales; de inversiones intra-andinas y de terceros países.

Todo este proceso de apertura busca consolidar el mercado andino, darle mejores condiciones de competitividad a los productores y al producto en el mercado intra-andino y frente a terceros países.

La agenda frente a terceros países es compleja y ambiciosa en la medida en que la Comunidad Andina ha planteado negociaciones con MERCOSUR, lo cual supone un perfeccionamiento del mercado suramericano.

La ambición de crear un mercado ampliado en América Latina comenzó en 1960 con la ALALC y hoy sigue siendo una agenda pendiente por la complejidad y las dificultades técnicas de las negociaciones. La ALALC luego de 20 años de esfuerzos no logró mayores avances.

La ALADI, estableció una zona de preferencias con productos reducidos y acuerdos limitados, que hoy llamamos patrimonio histórico y que ha sido objeto de las negociaciones entre la Comunidad Andina y MERCOSUR, desde hace 4 o 5 años. Hemos avanzado en la agenda de conformación de un mercado económico ampliado en América Latina, Comunidad Andina – MERCOSUR, y uno de los temas más sensibles es el agrícola.

El diálogo gubernamental ha sido reducido en el plano comercial, luego de desaparecida la ALALC el diálogo latinoamericano hacia el libre comercio ha sido marginal. Los acuerdos de alcance parcial de la ALADI no se prestaban para ese tipo de negociación, eran negociaciones estrictamente puntuales y muy reducidas.

La necesidad de conformar un mercado ampliado es la tendencia de la economía mundial para enfrentar un mundo globalizado sin barreras.

El debate es si estamos creando o desviando comercio, fue este el debate del sector automotor en el MERCOSUR y también es el debate dentro de los países andinos, qué estamos haciendo con el esquema de integración, desviando o creando comercio. Creo que no podemos abordar estos esquemas dentro de una perspectiva de ortodoxia económica porque todos estos temas son eminentemente políticos.

Tenemos que buscar un equilibrio en cómo lograr que estos procesos de bloques que buscan mejorar nuestras condiciones de vida, las condiciones de competitividad y de actuación en el escenario mundial no se conviertan en un cierre a la economía mundial.

La agricultura es un tema de alta sensibilidad en las negociaciones. Exigir una mesa agrícola es señalar la sensibilidad del sector, su complejidad técnica y política y es demostrar que este es un sector clave para el futuro de las agendas de negociaciones internacionales.

La Comunidad Andina, por ejemplo, ha trabajado mucho en el tema de mesas agrícolas en las negociaciones internacionales. Pero cuando se habla de negociación agrícola la agenda es bastante compleja porque hay que abordar temas como subsidios, ayuda interna, acceso a mercados, medidas fito y zoonitarias, etc., y en ellos hay que perfeccionar la posición flexible de negociación y buscar puntos de equilibrio.

Los puntos de equilibrio los logramos con una activa participación del sector productivo, que conoce bien sus debilidades y fortalezas y que tiene que ir superando progresivamente mitos y debilidades históricas, como la cultura de la confrontación o del subsidio permanente y total del Estado. Es, entonces, necesaria una participación más activa, más autónoma y más competitiva de los sectores productivos. Creo que ahí se introduce la Red que hoy se está proponiendo. Esa participación será más efectiva y eficiente en la medida en que el sector productivo cuente con información actualizada de las herramientas y de los instrumentos.

La agenda de la salvaguardia agrícola abarca aspectos como gatillos, valores o números, que la hacen muy compleja y que están en las mesas de negociación con MERCOSUR, AICA, y OMC.

La negociación con MERCOSUR se encuentra en lo que se llama revisión del patrimonio histórico, con los fraccionamientos de la negociación individualizada de Brasil y las renovaciones del acuerdo de alcance parcial. No obstante, el horizonte que tiene planteado esa negociación es la revisión de los acuerdos de alcance parcial en el corto plazo y la negociación de una zona de libre comercio en el mediano plazo. Los plazos dependerán de las posibilidades, las condiciones y las voluntades.

El tema de la liberalización agrícola pasa por una agenda tan compleja de acceso al mercado que incluye los puntos que vimos en la agenda de la OMC, quizás no necesariamente tan ambiciosa, pero

buena parte de esa agenda está en la mesa de negociación de una zona de libre comercio con MERCOSUR.

En la negociación con el MERCOSUR el tema del mecanismo de solución de controversias es de seria dificultad. Pero así como dentro de la OMC este mecanismo es de capital importancia (cuáles son los lapsos, cómo se participa en él, cual es la transparencia del proceso), en las negociaciones con MERCOSUR se aspira a que sea igual.

Entonces, ahí tenemos debilidades y potencialidades que pudiéramos aprender en conjunto, aprender de la eficiencia agrícola del MERCOSUR y MERCOSUR aprendiendo de algunas de las eficiencias de la OMC.

El sector productivo está participando de manera más activa en el proceso. Lo vemos en la estructura de las exportaciones que son cada vez más diversificadas, suponen productos de mayor valor agregado en el comercio intra-andino y una mayor participación de la pequeña y mediana industria dentro de ese comercio.

La negociación de la Comunidad Andina con Centroamérica es, compleja y difícil. No hay una posición centroamericana unificada. Las negociaciones con Panamá son también difíciles, los temas de origen y de comercio ilícito están dentro de la agenda como temas relevantes. La negociación supone dos tipos de acuerdos, uno aduanero, orientado hacia los problemas legales del comercio, las sanciones y las normas de origen y el otro relacionado con los mecanismos de libre comercio; los dos están íntimamente vinculados.

También están las negociaciones con CARICOM y, obviamente, el tema agrícola también es un tema difícil, es una negociación lenta.

Las negociaciones más complejas en que la CAN está actuando de manera comunitaria, mancomunada y con vocería única, son las del ALCA, las cuales tienen una agenda amplia que incluye entre 9 y

Los grupos de negociación que trabajan simultáneamente, esto hace que todos los aspectos estén íntimamente relacionados, razón por la cual tenemos que estar muy coordinados y ser transparentes en la información para lograr una participación eficiente dentro de esa negociación. La tarea no es fácil, es muy compleja porque, adicionalmente, y creo que lo vivimos todas las sociedades del mundo, los procesos de integración como procesos políticos tienen elementos sociológicos muy relevantes.

No creo necesario profundizar más en la agenda agrícola andina. El reto más inminente es el esquema de franjas de precios que es un tema sensible, urgente, importante e inmediato, y que tiene que ver con su dinámica de funcionamiento interno y con su relación frente a terceros países.

Respecto a la política agrícola común creo que lo fundamental es el diálogo y la tarea de formación que ustedes tienen para sus afiliados es gigantesca, les deben dar a conocer la OMC, los instrumentos, sus potencialidades, sus beneficios o sus limitaciones. Esa es la tarea de ustedes y de la Red.

La debilidad del Estado es otro ingrediente fundamental, que no debería ser mi persona la más indicada para hablar de ello, pero tampoco venimos aquí a tapan el sol con un dedo y así cuando algunos hablan de que desaparece el Estado porque el mercado es el que impera, otros vemos que desaparece el Estado por la debilidad del mismo. La única manera de suplir la debilidad del Estado es logrando negociaciones de cooperación y no de confrontación.

PREGUNTAS

- ❓ • Henry Samacá, consultor Colombia • Evidentemente el problema es demasiado complejo y las soluciones, obviamente, son complejas. Mi pregunta es ¿no será que al Arancel Externo Común, AEC, del Pacto Andino le llegó su cuarto de hora y

que muy buena parte de los problemas se están derivando de una estructura arancelaria con demasiados niveles y mucha dispersión, lo cual a su vez genera problemas en el proceso de la integración andina?

R No creo, en el caso de Venezuela no he sentido una crítica técnica profunda a la estructura del AEC, lo que sí puede haber es desinformación.

Al hablar del perfeccionamiento de la unión aduanera no debemos concentrarnos en la necesidad de la reforma del arancel (escalonado o lineal), ya que esto sólo incrementaría la complejidad de la agenda.

Hay algunos indicadores de la estructura arancelaria que manifiestan crisis, por ejemplo, los diferimientos del arancel por producción insuficiente. Creo que hay que hacer una revisión puntual en el AEC, especialmente, en los sectores sensibles. La agenda pendiente con Perú en la unión aduanera es clara, el arancel peruano va en una tendencia muy lineal. ¿Qué hacer, cuál es la mejor estructura? Es todo un debate en el que la idea de escalonamientos de cadena le da más apoyo a la estructura por niveles sin tanta dispersión y quienes hablan de eficiencia, justicia y anticorrupción, se inclinan más por el arancel lineal.

Q • Alvaro Quijandría S., Presidente de la Asociación de Empresarios Agrarios del Perú • Quisiera hacer un comentario desde el punto de vista netamente empresarial para lo cual lo primero que hay que hacer es un balance. La Ronda Uruguay en el GATT, 9 años de discusión sin resultados; el Mercado Común Andino, 30 años sin resultados todavía palpables; la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, 39 años, la ALADI, 28 años, las discusiones CAN - MERCOSUR, 4 años. Esto suma 110 años de discusiones y qué hemos avanzado? Pienso que es el momento de revisar las estrategias de integración.

Quisiera proponer como tema de discusión si nuestro papel como empresarios no es favorecer una integración más rápida, más directa y fomentar las inversiones?

R Tengo las siguientes observaciones: como tema sensible está la falta de estabilidad, la necesidad de unas estrategias más participativas y cooperativas de los sectores público y privado, y las debilidades que nos afectan como países en desarrollo.

En el debate sí llevamos 110 años, pero no todo es fracaso. Creo que un problema básico en el cual puede trabajar la Red es la desinformación. El fracaso no es tan grande, hay debilidades, el arancel no lo cumplimos perfectamente, no hemos logrado la unión aduanera, pero si analizamos lo que exportaban los países andinos en los años 70 la diversificación de la oferta exportable estaba concentrada en pocos productos, en tanto que, en la década de los 80 la diversificación de esta oferta es digna de resaltar para cada país andino. Creo que el balance no es tan negativo, no es óptimo y quizás no en todos los sectores, pero creo que hay que perfeccionar los esfuerzos de cooperación.

? •Participante no Identificado• Quiero referirme a ciertos aspectos de integración dentro de la CAN que no han tenido la dinámica necesaria para poder arrojar efectos plenamente positivos. Uno de ellos es el de la perforación del AEC. Las perforaciones que afectan y distorsionan el comercio se han repetido en virtud de la firma de acuerdos de alcance parcial.

Ahora bien, la franja de precios, a veces, produce efectos casi diabólicos. En el sector que manejo, el de las oleaginosas, Colombia tiene para los aceites un arancel del 20%, Bolivia aplica el 10%, esto como concepto base. Mientras los precios de las oleaginosas, fundamentalmente de la soya, estuvieron relativamente altos, la aplicación de las franjas de precios no

produjeron un efecto considerable sobre ellos. Pero en los últimos dos meses los precios han caído a escala internacional, por lo que se ha generado, para el caso colombiano, un arancel adicional de 42%.

Esto significa, que para que Colombia compre soya a terceros países (Argentina, Estados Unidos, Brasil), tiene que pagar un arancel del 62%, mientras que Bolivia, en virtud de los acuerdos firmados, nos puede vender con arancel cero, pero los industriales bolivianos tienen 62 puntos para fijar el precio para el mercado colombiano.

El exportador boliviano maneja los precios de los crudos y de los refinados de tal forma que puede sacar fácilmente de la competencia al industrial colombiano en su propio país, además, porque el aceite de soya es sustituto del aceite de palma.

Creo que habría que revisar el esquema de franjas de precios para que haya unanimidad, porque si Bolivia tuviera que aplicar las franjas de precios este fenómeno no se presentaría. Esta es la distorsión que se genera por la forma como cada país se ajusta al cumplimiento de la norma o a una situación privilegiada. Las perforaciones arancelarias y la franja son muy graves en la forma como están establecidas. Quisiera oír su opinión al respecto.


R No creo que deba entrar en el debate de la fijación de precios de las oleaginosas, pero sí en los temas que usted ha mencionado. El primero es el de las perforaciones y allí, de nuevo, la lectura es que lo más conveniente es avanzar y culminar las negociaciones comunitarias.

El camino de la negociación comunitaria nos permite ir con flexibilidad. La iniciativa andina que se ha manejado en el tema de las perforaciones de aranceles es, en el caso de las zonas de

libre comercio, la de que todos nos acerquemos progresivamente a los niveles negociados por algún país de la subregión y eso nos va armonizando. Esto, además, le quita piso al tema de los derechos correctivos que no tienen una base política e incluso jurídica, muy sólida.

La única solución que yo veo, práctica, flexible, racional y conveniente es seguir en conversaciones comunitarias conscientes de la sensibilidad de nuestros productos y de los países.

Respecto a las franjas de precios creo que se debería hacer una revisión integral del esquema.



ACCIONES DEL IICA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN AGROEMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

RODOLFO QUIRÓS
DIRECTOR DEL CIDAE-IICA

En todos los países de América Latina y el Caribe, sin excepción, ha habido un cambio en el modelo de desarrollo económico, más temprano para algunos como Chile (mediados de la década de los 70), más tarde para otros. Todavía hay países en nuestra América que están aún en ese proceso de cambio: de un modelo de sustitución de importaciones, mirando hacia adentro, haciendo uso del mercado doméstico, hacia a un modelo en el que las exportaciones son el motor del desarrollo.

Este modelo, además, conlleva a una liberalización comercial, se abre el mercado, bajan los aranceles, se desregulan los mercados internos y cambia la intervención estatal en la economía. Pasamos de un Estado empresario o benefactor, a un Estado facilitador que mira las variables estratégicas del desarrollo económico.

Esto ha tenido notorias implicaciones, una de las cuales es que se considera al sector privado, sea éste nacional o extranjero, como el verdadero motor del desarrollo y la inversión estatal se concentra en obras de infraestructura estratégicas para el desarrollo de la economía.

Por otra parte, se pretende agregar nuevos componentes de exportación a los sectores agro - exportadores tradicionales (cereales

en el Sur, en el trópico banano, azúcar, café, etc.), para ampliar de esa manera la oferta exportable de los países, así mismo se adicionan los llamados productos no tradicionales. Además, los mercados internos, al bajar los aranceles, se abren y los sectores empresariales tienen que competir, tanto en los mercados internacionales como en los domésticos, para mantener o incrementar su posición.

Dentro de todo este esquema, los mercados nacionales se tratan de expandir y de esa forma tenemos una serie de elementos importantes en la ampliación de los mercados. En primer lugar, se reactivan todos los procesos de integración subregional, algunos muy antiguos de los años 60 y que habían llegado, en algunos casos, a colapsar o a estancarse. Tenemos la creación del MERCOSUR con un enorme dinamismo y se comienzan a perfeccionar las zonas tradicionales de libre comercio. Además, se abre una serie de relaciones bilaterales entre los países de América con zonas de libre comercio más o menos amplias en los productos.

En la década de los 90 nuestros países han firmado 36 acuerdos de libre comercio entre sí, más allá de los acuerdos de integración, además, tenemos la Ronda Uruguay en la cual, por primera vez, la agricultura entra a ser disciplinada por la normativa multilateral, o sea, se aplican nuevas reglas a la agricultura y se trata de establecer una zona de libre comercio de las Américas: el Alca en el ámbito subregional.

Con todas estas zonas de libre comercio y, particularmente, con la Ronda Uruguay hay disciplinas para la agricultura que, como lo mencionó Carlos Basco, van más allá de las normas del comercio, entran a regular, además, los subsidios a las exportaciones, las disciplinas de acceso a mercados, las ayudas internas y las restricciones a las exportaciones.

El Acuerdo de la Agricultura cubre los capítulos 1-24 del sistema armonizado, es decir, artículos tanto en bruto como manufacturados,

y también los vegetales. Excluye productos del mar y forestales. No así, el segundo acuerdo que quería mencionar en este contexto es el de las medidas sanitarias y fitosanitarias que sí se aplican a los productos forestales y a los del mar, además de los productos agrícolas.

Adicionalmente, los artículos de la OMC sobre barreras técnicas al comercio también aplican a la agricultura. Hacia el futuro, posiblemente, se adopten disciplinas sobre los temas de comercio y medio ambiente.

En este panorama que he tratado de describir de manera muy rápida, surgen tres elementos de gran interés para los sectores y las organizaciones Agroempresariales: primero, todo lo relacionado con la competitividad de la producción agrícola y Agroalimentaria. No sólo hay que ser eficientes en la producción primaria sino también en todos los pasos de la cadena producción - consumo.

El segundo elemento que toma gran importancia y preocupa a las organizaciones Agroalimentarias es la preparación para la aplicación de la normativa internacional en las políticas domésticas y en las propias actividades empresariales y para las negociaciones comerciales.

El tercer punto de interés que es toda la normativa y las regulaciones relacionadas con el comercio de productos agrícolas en los mercados internacionales, están amparadas en las disciplinas multilaterales, que hemos calificado como el triángulo, calidad – inocuidad – ambiente, temas de gran importancia para el futuro.

Todos estos cambios y sugerencias llegan al IICA, por lo cual el Instituto adopta como lineamiento estratégico el acercamiento de las actividades de cooperación técnica a las organizaciones Agroempresariales y viceversa. Estos son los orígenes y para esto fue que se creó en el IICA el Centro de Desarrollo Agroempresarial.

Tenemos cuatro áreas de concentración en las cuales ofrecemos servicios de: i) Políticas y Comercio; ii) Ciencia, Tecnología y Recursos

Naturales; iii) Sanidad Agropecuaria y iv) Desarrollo Rural Sostenible a través de la Sede Central, Centros Regionales y ACT. Lo que tratamos de hacer en servicios, es la promoción del diálogo sectores público y privado en temas como las negociaciones comerciales y del triángulo que mencionamos (calidad, inocuidad y ambiente). Para esto es importante que las organizaciones del sector Agroempresarial tengan capacidad técnica, representatividad y capacidad para ofrecer servicios a sus asociados.

Por último estamos tratando de interconectar los sistemas de información, mercados – precios, de las bolsas agropecuarias que existen en nuestro continente, ya que éstas son las únicas organizaciones que tienen información fidedigna sobre los productos agrícolas debido a que transan con normas establecidas.

En esto consisten nuestras áreas de servicio y que ponemos a disposición de sus respectivas organizaciones.



RED IBEROAMERICANA DE ORGANIZACIONES AGROEMPRESARIALES

ENRIQUE DE LOMA

AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL
COORDINADOR DEL PROYECTO IICA/AECI PARA EL FORTALECIMIENTO
DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO

El Proyecto para el Fortalecimiento de las Organizaciones Empresariales del Sector Agroalimentario comenzó a finales de 1996 mediante la firma de un memorando de entendimiento entre el IICA y la Agencia Española de Cooperación Internacional.

Uno de los objetivos del proyecto era el de establecer mecanismos de vinculación entre las organizaciones empresariales, para lo cual empezamos a realizar una serie de talleres, orientados a conocer la estructura de las organizaciones, y a plantear alternativas o soluciones a los problemas de éstas.

El primer problema que descubrimos fue la falta de vinculación y de conocimiento entre las organizaciones. En los talleres observamos que los representantes empresariales no se conocían, no habían mantenido ninguna vinculación, no sabían cuáles eran los problemas de unos con respecto a los otros y tampoco conocían los servicios que ofrecían.

De ahí surgió la iniciativa de crear una red de información, comunicación e interacción, entre las organizaciones Agroempresariales o empresariales Agroalimentarias. Los objetivos eran tener un mayor conocimiento de las organizaciones, dotarlas de

instrumentos de promoción, impulsar las relaciones en los ámbitos regional, hemisférico y con España, además, y aprovechando la trayectoria del IICA con el sector privado, vincular las actividades del instituto con este sector.

El proyecto se comenzó a desarrollar en 1997, recopilamos información en todos los países. Actualmente, tenemos un directorio con 241 organizaciones de 24 países.

Se diseñó el Directorio Ibeoramericano de Organizaciones Agroalimentarias (DIGA) que se consulta por Internet y que ofrece variadas opciones de información a los empresarios.

En el directorio se encuentran los antecedentes, las metodologías que se han seguido, los objetivos, los patrocinadores y la tipología. En la tipología figuran las organizaciones de los sectores agropecuario, pesquero, primario y de transformación, así como también de la industria Agroalimentaria y organizaciones de comercialización y distribución. Además se han tratado de incorporar las organizaciones que ofrecen insumos y servicios a los sectores agropecuario o Agroalimentario.

Como segunda opción figura el registro, el cual nos permite que cualquier persona, desde cualquier sitio del mundo, pueda registrarse e incluir sus datos en un cuestionario diseñado para tal fin, además, se encuentran los servicios que ofrece la organización y las actividades que realiza.

Cada organización una vez que registra sus datos, a través de Internet, obtiene un código y una clave de acceso, lo cual garantiza que la información no pueda ser modificada. Ese código y clave de acceso la tenemos en la sede central del IICA (Costa Rica) y por lo tanto los únicos que pueden manejar esa información son ustedes que están incorporados allí o nosotros, así evitamos la entrada de cualquier persona nociva.

En el directorio está la sección de búsquedas que, quizás, es la más importante. El directorio les permite conocer una organización de un determinado país, tanto por nombre, ámbito geográfico, país, sectores, actividades que realiza, productos, servicios o por los convenios que tiene establecidos.

Además se pueden encontrar direcciones Agroalimentarias que permiten conocer con más detalle las organizaciones.

También existe una ventana de eventos en la cual se obtiene información sobre las ferias que se realizan en un corto plazo y qué hay que hacer para participar en ellas.

Finalmente, para recibir sugerencias abrimos un buzón que nos permite conocer de ustedes cualquier comentario.

Este sería el primer paso para la constitución de la Red Agroempresarial Andina que consiste en mantener contacto permanente entre el sector privado, que genere negociaciones y que permita fortalecer la capacidad de defensa de nuestros intereses.

Entorno a la Unión Europea se han creado muchas redes por la necesidad de que el sector privado participe en la toma de decisiones del sector público. La Unión Europea tomaba decisiones, hacía reglamentos que nos competían a todos, razón por la cual teníamos que ponernos de acuerdo para plantear posiciones desde la Unión Europea y desde las propias organizaciones privadas.

La red es necesaria, vivimos en un mundo en que el pez grande se come al chico, pero si hay unión entre varios chicos la situación cambia. El esfuerzo fue grande, al principio a las reuniones de la Unión Europea asistía por el sector público el Ministro de Agricultura o su delegado y por el sector privado nadie participaba, pero sí tenía que asumir las decisiones que se tomaran. Es importante que los sectores privado y público trabajen conjuntamente.

Finalmente, es necesario que los representantes de los diferentes sectores de la región andina se pongan de acuerdo para defender sus posiciones. Indudablemente, es importante y necesario que haya órganos superiores, del sector privado, que sean capaces de defender aspectos que no sean particulares a un sector determinado.

Nosotros ponemos a su disposición todo lo relacionado con la identificación de los gremios, experiencias en las organizaciones y encuentros Agroalimentarios, temas que, pienso, van a requerir en el proceso de constitución de la Red Agroempresarial.



TALLER

MANUEL OTERO

DIRECTOR CENTRO REGIONAL ANDINO DEL IICA

El sueño de sentar las bases para crear la Red Agroempresarial Andina debe ser compartido por todos nosotros. Desde este punto de vista, esperamos que si ustedes perciben dudas sobre la factibilidad o la pertinencia de montar la red, las expongan, porque el IICA está al servicio de la transformación de la agricultura andina y quizás la conclusión es que no estén dadas las condiciones para montar este mecanismo. Nosotros pensamos que si, pero creo que la discusión tiene que centrarse en este tema.

Como antecedentes hay que mencionar a CONFAGAN y CONAGRO. Son dos experiencias que pertenecieron a la época de los 70 cuando nuestra región o hemisferio estaba apoyando un modelo de sustitución de importaciones y los gremios eran confrontativos. Evidentemente, ese modelo ha sido totalmente superado por las circunstancias.

Hoy debemos recrear un nuevo modelo de vinculación en el empresariado, superando esa actitud confrontativa y tratando de establecer las bases para un diálogo con el sector público.

En el IICA tenemos el mandato claro de los ministros de agricultura de que debemos trabajar con el sector privado.

En el tema de la Red Agroempresarial, querría señalar cuatro premisas básicas que serían la razón de ser de constituir una red:

1. En la red los únicos protagonistas son ustedes.
2. El IICA y otros organismos de cooperación técnica que se quieran sumar a esta red, solamente deberán actuar como facilitadores y estar al servicio de ese protagonismo que deben ejercer y asumir los empresarios con toda la responsabilidad que eso implica.
3. El rol de una red de agroempresarios es el de colaborar a fortalecer el proceso de integración concebido de abajo hacia arriba.
4. Esta red debe actuar con una visión de largo plazo, esto no quiere decir que no discutamos los temas de coyuntura.

LINEAMIENTOS DE ACCIÓN

1. Crear las condiciones para conformar la red.
2. La red para que funcione tiene que tener una secretaría técnica que acompañe, que recuerde la convocatoria a reuniones, que tenga algún sistema de cobranza para aquellos que no cumplen con las responsabilidades asumidas, además, debe hacer un rastreo de socios estratégicos de diferentes organizaciones.
3. Debe contar con un sistema de información y comunicación para estar efectivamente vinculados, no sólo físicamente sino en términos virtuales, y que fortalezca los procesos decisorios de la red.
4. El tema del recurso humano debe ser fundamental en la red. En este aspecto nosotros, como IICA, en la Región Andina estamos realizando una serie de eventos de capacitación, muchos de los cuales están dirigidos al sector público. Estamos en capacidad de ofrecer estos esfuerzos al servicio de la red.

5. Otro elemento relevante para la Red podría ser la convocatoria a ruedas de negocios por cadenas productivas, especialmente, en la Región Andina. En este aspecto el IICA tiene experiencia en el desarrollo de metodologías para estudios de cadenas de actores sociales y en el tema de acuerdos de competitividad, en el cual la oficina de Colombia ha mostrado logros importantes.

La red debería tener algunos mecanismos que, por lo menos en el mediano plazo, aseguren su sostenibilidad financiera. De la misma manera habrá que definir los mecanismos para ampliar la convocatoria de asociados.

El papel del IICA es el de apoyar el lanzamiento de esta red, sólo en la Región Andina contamos con un total de 20 profesionales internacionales y 100 locales, con lo cual creo que conformamos una masa crítica-técnica. En el hemisferio hay 120 profesionales internacionales y creo que de una u otra manera todos podremos colaborar para apoyar este proyecto.

En recursos regulares, en la Región Andina manejamos cerca de US\$3.300.000 y tenemos experiencia en multiplicar ese capital semilla en relación 10 a 1, concretamente, manejamos recursos externos del orden de los US\$30 millones anuales; tenemos una cartera interesante de proyectos nacionales y regionales que de manera gradual se podrían vincular con la red.

PASOS INICIALES

1. Firmar un documento de intención en el cual reafirmemos nuestro compromiso de poner en marcha esta red.
2. Anunciar la creación de la Red en la Junta Interamericana de Agricultura, nuestro foro máximo, que reúne a los 33 ministros de agricultura y que se llevará a cabo en octubre próximo.
3. Me parece que después del instrumento jurídico y del anuncio político viene lo más difícil que es darle vida a la criatura, tenemos que definir cómo vamos a actuar, quizás sea por grupos de trabajo

en función de temas estratégicos y tenemos que operacionalizar esos grupos para lo cual harían falta recursos. El IICA cuenta con algún dinero, haciendo un poco de esfuerzo, juntando algunos recursos de las oficinas y de la dirección regional, pero evidentemente si queremos que esto sea una red agroempresarial ganadora y que haga una contribución sustantiva al proceso de integración, vamos a necesitar más recursos de los que el IICA puede ofrecer.

MODERADOR: SR. ALVARO QUIJANDRÍA, PERÚ

Quisiera iniciar este debate cediendo la palabra a los colegas de otros países para tratar de dialogar sobre el asunto que hoy nos convocó. Hay un documento base que se ha preparado como un avance de lo que podría ser una declaración sobre el cual podríamos agregar, cambiar y sugerir algunos aspectos. Lo importante es que tenemos que llegar a conclusiones concretas. La mayor parte de nosotros estamos de acuerdo en apoyar esta iniciativa y lo único que necesitamos es coordinar opiniones. Doy por abierto el debate y les ruego ser breves en sus exposiciones.

IGNACIO PÉREZ, ECUADOR.

Quisiera antes de entrar en el tema central del debate mencionar dos asuntos: se nos ha indicado que hay un cambio del IICA hacia trabajar más con el sector privado, yo quisiera ser más reiterativo en el tema, creo que es una necesidad absoluta, tiene que ser algo real. La capacitación de negociadores es importante, preparar negociadores no del sector público sino del privado, aquellos que son permanentes en la actividad.

El otro tema es que me ha llamado la atención regresar a un foro de esta naturaleza, desde hace 10 años no lo hacía, y encontrarme con muchas caras conocidas, esto es agradable pero preocupante a la vez, porque ¿qué pasa en los gremios, qué pasa en los sectores privados, qué pasa con los empresarios jóvenes, con los nuevos

profesionales que, probablemente, están mejor preparados que nosotros?

CAMILO CAICEDO, COLOMBIA.

Es un hecho innegable e irreversible que la economía se globalizó, y esa globalización ha llevado a que se den las negociaciones de los grupos económicos que vemos hoy en día. Primero eran pocos los países que se agrupaban pero ahora con la OMC y el Alca las uniones van a ser cada vez mayores.

La improvisación, en las negociaciones internacionales, es muy peligrosa. Es una necesidad sentida el que los industriales y los agroindustriales tengamos una escuela de capacitación para la negociación internacional. Si en esto nos puede ayudar el IICA, creo que estaría haciendo una gran labor, porque mientras los países desarrollados tienen escuelas de capacitación y de preparación de sus negociadores, nosotros carecemos de ellas. Creo que la oportunidad de tener hoy en las mesas tan selecto grupo de personas, todas de gran importancia en sus países, hay que aprovecharla para que esta iniciativa se cristalice y sea la semilla de una gran organización en poco tiempo.

Tenemos que hablar sobre cuál sería la forma de organizar esta entidad de agroempresarios andinos. A mi se me ocurre, por ejemplo, que se podría pensar en una organización de cadenas agroindustriales, en la cual cada agroindustria encuentre la respuesta adecuada a sus necesidades, y que permita, además, la realización de alianzas estratégicas.

MARÍA ISABEL PATIÑO, COLOMBIA.

Voy a tratar de abrir el debate para que aterricemos concretamente esta oportunidad y me parece valioso la firma de un documento.

Pero quiero mencionar dos aspectos, que espero no caigamos en ellos: primero, es la tendencia latinoamericana a plasmar todo en documentos y una vez se elabora éste y se firma, de alguna manera

sentimos que descargamos gestión. Segundo, es dejar en manos de los ministros o del gobierno el documento, sin hacerle seguimiento y al cabo del tiempo responsabilizarlos de ineficientes por la falta de acción.

La Red puede descansar sobre los siguientes presupuestos:

1. La red no puede tener una vocación de estímulo para la presentación de proyectos para la recuperación del agro, porque no hay los recursos necesarios para financiar su desarrollo. En Colombia existen cuatro iniciativas diferentes que generan la presentación de proyectos: Alianza Ambiental por Colombia, Bionegocios – Unta, el Plan Colombia con el Fondo para la Paz y el Banco Verde.
2. La red agroempresarial debe atraer al sector financiero. Creo que si como empresarios del agro seguimos pensando que es con subsidios o cooperación internacional que podemos financiar los proyectos, vamos a tener muchas frustraciones.
3. Se debe conformar el sistema regional de información. La red debería establecer unos indicadores que se implementen en cada país y que tengan dos elementos: información sobre todo el desarrollo productivo y comercialización e indicadores de mercado.
4. Se debe elaborar un estricto cronograma de planeación, por lo menos a cinco años, en el cual se programe cuándo, cómo y dónde nos reunimos, desde ya, para evitar que la convocatoria se dilate. En el cronograma deben figurar los responsables de cada actividad, los cuales deben presentar informes en las correspondientes convocatorias.

JUAN ARMANDO ANTELO

CÁMARA AGROPECUARIA DEL ORIENTE, BOLIVIA.

Quisiera hacer una breve intervención sobre lo que es nuestra organización para que ustedes entiendan lo que estamos discutiendo,

que creo que es común para todos. Nosotros empezamos siendo un gremio únicamente que convocaba a los productores agropecuarios, hace 5 años.

La cámara agropecuaria representa a los productores, la agroindustria, servicios y bancos. Si no estamos todos integrados y esos factores no actúan para que nuestro desarrollo agropecuario pueda marchar hacia delante, definitivamente, solos no podríamos hacer nada, nuestros gobiernos no pueden actuar solos, no pueden tomar decisiones solos en el marco de la globalización que tenemos hoy en día. Si no participa el sector privado, si no participamos nosotros dándoles el marco referencial real, definitivamente, vamos a ir de fracaso en fracaso y eso justamente es lo que ha sucedido tanto en la CAN como en MERCOSUR y otros.

Nosotros animamos totalmente la creación de esta Red Agroempresarial Andina, para que el empresariado pueda realmente participar en forma directa, además, deberán participar los gobiernos, los ministros de agricultura.

RODOLFO TORELLI

PRESIDENTE CONSEJO NACIONAL DE AVICULTURA DE BOLIVIA.

Decimos que necesitamos al Estado, pero no debemos confiar o estar esperanzados en que el Estado va a solucionar nuestros problemas.

He escuchado también que el IICA debe asesorar más al sector privado y no tanto a los programas de cada uno de los gobiernos de nuestros países. Es ese sentido y teniendo ya como base este trabajo, si realmente existe el potenciamiento de nuestros gremios en cada uno de los cinco países, creo que eso sería la base de sustentación, no de corto plazo sino de muy largo plazo, para que la red de información realmente tenga un futuro muy auspicioso. Así mismo es importante que el IICA apoye el fortalecimiento institucional de los gremios ya que los empresarios privados en forma independiente no

podemos hacer nada y si no fortalecemos los gremios esta red tendría una información parcial e incompleta.

MARÍA ISABEL HIDALGO

FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS LECHERAS, COLOMBIA.

Creo que es importante el fortalecimiento de los gremios, la ampliación de la base de los empresarios y en general de todos los del sector agropecuario del Grupo Andino. Es necesaria una integración de todos los empresarios, no sólo a escala del Grupo Andino.

Es importante que en esta Red haya representación de los gobiernos para las negociaciones internacionales porque así se asegura que en las decisiones se tomen en cuenta las opiniones de cada cadena agroindustrial y las de la misma Red.

La red se debe conformar por especializaciones, por cadenas. Hay que empezar por robustecer las cadenas en cada país para tener una representación real del Grupo Andino de todos los elementos de la cadena.

RICARDO BUENAVENTURA, COLOMBIA.

Si nos analizamos como países andinos debemos aceptar la volatilidad que tienen nuestros ministros, ellos obedecen a una misión política y están cambiando permanentemente. Adicionalmente, aquí se ha manifestado que es necesaria la estabilidad de los negociadores.

Asumiendo ese par de premisas, creo que la Red es importante siempre y cuando se tenga en cuenta que si no hay una buena organización y si permanentemente no mantenemos una buena información es poco lo que podemos aportar. Creo que tener o no representantes del gobierno en la red es irrelevante, porque finalmente las negociaciones las hacen los gobiernos con base en la presiones del sector privado.

La red es un excelente mecanismo y vamos a darle funcionalidad, pero necesitamos una cabeza que puede ser el IICA para que nos

mantenga absolutamente informados, después se empezarán a crear las redes secundarias, de oleaginosas, de ganadería, etc., lo cual generará una gran dinámica.

TULIO BURGOS, VENEZUELA.

Pertenezco al sector arrocero. Quisiera hacer un poco de historia: en 1989 empezó la reforma comercial agrícola en Venezuela y se desmontaron todas las estructuras de apoyo y de protección al sector en función de lo cual vino un proceso de descapitalización, desinversión creciente, desmotivación, desmantelamiento y empobrecimiento, bastante crítico, del empresariado agrícola.

No sólo el país ha sufrido problemas graves, sino que el sector agrícola ha sido el más afectado en todo esto. Sin embargo, consideramos que hay mucho por hacer. El gobierno recién posesionado acaba de presentar el Plan Nacional Agroalimentario hacia el año 2000, el cual tiene elementos muy importantes que pueden hacer que la agricultura vuelva a retomar su rol fundamental dentro de la economía y la sociedad venezolana.

La integración es difícil si las partes no tenemos claro que debemos comercializar entre todos y trabajar en conjunto. La iniciativa de esta Red Agroempresarial Andina es muy buena, estamos dispuestos a apoyarla y a participar en ella, estamos interesados en participar en empresas conjuntas con empresarios andinos, no sólo para trabajar dentro de la subregión sino para abordar terceros mercados.

CARLOS FEDERICO ESPINAL, IICA, COLOMBIA.

Siguiendo con la construcción de la Red, yo sugeriría que estudiemos la posibilidad de crear una Red con capítulos por cadenas. Me anima a proponer esto la experiencia de los acuerdos de competitividad de Colombia, ejercicio que ya ha dado algunos resultados, sobre todo en el cambio de la cultura de confrontación por la cultura de cooperación entre los distintos eslabones de la cadena, sin desconocer que los actores de una cadena compiten entre sí.

Ha sido un ejercicio interesante que podríamos ensayar a replicarlo a escala del Grupo Andino, constituyendo en esta Red unos capítulos por cadena que enfrenten, de manera sistemática, el examen de cada uno de los temas que tienen que ver con esos negocios.

En estas cadenas, en Colombia, hemos identificado diez o doce temas relacionados con la competitividad de las cadenas y algo similar pudiera hacerse en el ámbito del Grupo Andino, para empezar a tener todos la misma información. Creo que uno de los grandes problemas que tiene el comercio interandino es esa falta de información y la falta de ésta entre todos los integrantes de la cadena. Esto nos permitirá concretar la Red y nos facilitará, de alguna manera, la preparación de una agenda de trabajo futura. Podríamos empezar a convocar algunas reuniones por cadenas, por supuesto, con unas agendas muy concretas y con el objetivo fundamental de empezar a intercambiar información sobre el grado de desarrollo de las cadenas, las dificultades que tienen éstas en los países, sus posibilidades comerciales, etc.

RAFAEL PARRA. GERENTE GENERAL DE COLINAGRO, COLOMBIA.

Empiezo por felicitar al IICA por esta idea de convocarnos para dar nacimiento a algo fundamental para el progreso de las empresas, de las personas y de las naciones, como lo es la información. En el manejo de la información descansa la mayor posibilidad de crecimiento. La información ordenada nos dará una plataforma que nos permitirá crecer a tasas mayores que las que nos producen la evolución natural de los negocios. Si contamos con una información completa y oportuna, seguramente, seremos más productivos, más competitivos, definiendo la competitividad como el resultado óptimo de la relación producción-insumo.

Nosotros podemos crecer el producto en la medida en que nos valgamos óptimamente de los recursos que nos ofrecen un área, un conjunto de países o un conjunto de empresarios.

Me parece que debemos concentrarnos en hacer realidad la idea de la conformación de la Red. Vendrán luego los ordenamientos de esa información lo cual hará más efectiva esta red.

GUSTAVO MARUM. ECUADOR.

Hace algunos años tuve la oportunidad con el apoyo del IICA de convocar la primera reunión de bolsas de productos de América en Guayaquil, fue una experiencia interesante que dejó conclusiones importantes. Además se constituyó la Asociación de Bolsas de Productos Agropecuarios de América que ya se ha reunido en algunas ocasiones y que se está fortaleciendo. El anexar el sistema de bolsas a esta red es importante, considerando que ya en Ecuador se dieron experiencias interesantes de negociaciones a término en la época anterior al Fenómeno de El Niño.

De Colombia se demandó productos, arroz específicamente, y se concretaron negociaciones a término, contratos que se firmaron en diciembre para realizar las entregas en mayo. Si logramos que las bolsas agropecuarias de los países de la Región Andina estén integradas a la Red vamos a tener información del mercado de precios, tendremos la posibilidad de ofertar insumos, de realizar negocios a término y de una serie de opciones que con seguridad le darán mucho dinamismo al mercado intra-regional.

Creo que es una opción interesante para incrementar más los beneficios que pueda darle la Red al sector agropecuario.

SANTOS MAZA. PERÚ.

Uniéndome a la iniciativa de creación de la Red Agroempresarial, quiero hacer algunas propuestas y formular unas consultas que me preocupan.

No se ha dicho cuál es el rol de la información del sector público dentro de la Red, dado que éste es el que genera mayor información.

Al hablar de información por cadenas productivas, hay que tener en cuenta un nivel macro, porque hay una cantidad de variables macroeconómicas que son de interés para cualquiera de las cadenas, por ejemplo: las tasas de interés, la banca, el índice de inflación, la importancia de la producción agropecuaria dentro del país global; todas estas son variables que interesan en el ámbito global pero que se pueden ir desagregando a escala de cadena productiva.

Otra variable importante, si se da inicio a esta red, es que cada una de las cadenas productivas de los países hagan un censo para empezar el año 2000 con una estructura verdadera y justa, y así poder hablar de una información única en los órdenes público y privado.

Es necesaria, en el caso de la información, la continuidad del recurso humano, a veces hay muchos cambios y estos generan inestabilidad en la calidad de la información. Así mismo, se debe incentivar la honestidad para que la información sea de calidad.

Otra preocupación es la forma de comunicación entre los agentes de la red, creo que debe ser de manera virtual, a través del correo electrónico o de teleconferencias, por ejemplo.

Quiero invitar a todas las organizaciones aquí presentes para que así como nos estamos comprometiendo a generar una mejor información de América Latina, también consolidemos nuestras organizaciones internamente para poder aportar información oportuna y de calidad.

CRISTINA RIZOPATRÓN, PERÚ.

Quisiera fijar los objetivos que van saliendo del diálogo. Esta red sería una especie de club de asociados con un mecanismo de información, sobre diferentes temas, que va a facilitar la comercialización entre países y a servir como mecanismo de presión ante nuestros gobiernos para tener más representatividad en las negociaciones.

Va a ser un lugar de acceso de información para la mejor planificación de nuestros cultivos, decisiones sobre siembras, etc. Además, puede ser un foro de concertación por productos o cadenas y un facilitador de capacitación.

EDUARDO VILLOTA. ACOSEMILLAS, COLOMBIA.

Algo que nos está faltando dentro del Pacto Andino es una información completa no solamente de legislaciones sino de estadísticas.

Participo en este momento como presidente de la Asociación Colombiana de Productores de Semillas, Acosemillas, y así mismo formamos parte de la Federación Latinoamericana de Asociaciones de Semillas, que tiene, actualmente, su sede en Brasil.

Nos llama la atención que siendo tan vecinos no conocemos, por ejemplo, quién podría representar al Perú o a Venezuela en las deliberaciones sobre semillas. O sea, cómo nos hará de falta toda esta información y esta red, que estando tan cerca no tenemos con quién dialogar o con quién intercambiar conocimientos sobre la producción y comercialización de semillas.

Nosotros participamos de esta magnífica idea de la red, creemos que debe ser una red por cadenas, con unas reglas claras y con una información precisa y aún más pensar en establecer sociedades para que esto tenga un efecto multiplicador. Creo que si existe algún interés económico esto funcionará más fácil.

CAMILO CAICEDO.

Ha sido muy ilustrativa esta reunión y muy enriquecedora. Ahora sería conveniente, que para que aterrizáramos en algo concreto produjéramos una especie de resolución que me he permitido bosquejar y que puede servir como un documento de trabajo para el grupo.

Diría así: los abajo firmantes, participantes en el primer encuentro agroempresarial andino, reunidos en Santa Fe de Bogotá, el 7 de mayo de 1999, por convocatoria del IICA, considerando:

- a) Que la agroindustria andina requiere tecnificar sus actividades frente a la globalización de la economía contemporánea.
- b) Que se debe buscar la facilitación de las alianzas estratégicas andinas.
- c) Que ha faltado comunicación y compromiso entre la agroindustria de la subregión.
- d) Que el IICA ha ofrecido servir como facilitador de actividades de los agroindustriales de la CAN

RESUELVEN:

- 1) Crear la Red Agroempresarial Andina.
- 2) Solicitar atentamente al IICA que, para dar desarrollo a la Red, nos colabore en las siguientes tareas: a) preparar las bases para darle desarrollo jurídico, económico y organizacional a la red, sobre la base de estructurarla por cadenas agroindustriales. b) Preparar las agendas de reuniones y actividades de la misma. c) Promover en cada uno de los países andinos esta iniciativa para que se abra a la inscripción de los agroindustriales de la subregión que deseen vincularse a ella. d) Convocar a una próxima reunión de la Red en la ciudad de ——— en el mes de octubre de 1999, en la que se procedería a:
 1. Constituir formalmente la Red mediante la aprobación y adopción de sus estatutos.
 2. Elegir a las directivas de la misma.

3. Fijar las tareas y actividades prioritarias de la Red.

3) Agradecer al IICA la feliz iniciativa de haber convocado esta reunión.

MANUEL OTERO,

DIRECTOR CENTRO REGIONAL ANDINO DEL IICA.

Quiero hacer algunas conclusiones de tipo parcial sobre los comentarios recibidos a la idea de la red:

1. Es más evidente, pero no por eso menos importante, que hay un fuerte consenso de respaldo a la idea de lanzar la Red.
2. Creo que todos estamos de acuerdo en que la organización sea, fundamentalmente, a través de cadenas.
3. La Red está reconociendo la necesidad de establecer vínculos con los gobiernos, ya sea para determinar algunos mecanismos de presión o para reconocer que la información en buena medida es generada desde el sector público
4. El reconocimiento de la importancia decisiva de la información y en esto creo que un paso inmediato que podríamos dar es el fortalecimiento del directorio de organizaciones agroalimentarias para Latinoamérica, por lo menos para el capítulo andino.
5. Estamos reconociendo la necesidad de trabajar en sistemas de información a través de las cadenas. Hubo la propuesta de arrancar este trabajo a través de un censo que nos arrojaría una información que supuestamente hoy no tenemos.

6. Se enfatizó el aspecto de la comunicación y se presentó la propuesta de que la Red trabaje a través de un Foro electrónico que creo que es muy importante.
7. Otro elemento de consenso es la capacitación. Se sugirió que en los temas que el IICA está trabajando con el sector público se deben crear espacios para la participación del empresariado, también se mencionó el tema de los jóvenes empresarios.
8. Se habló sobre la promoción de las empresas conjuntas que tendríamos que desarrollar.
9. Se señaló la vinculación de la Red Andina con la Red Agroempresarial, que me parece muy importante, y sobre este particular querría anunciar que hay un proyecto que es la red Andina de Bolsas Agropecuarias, proyecto que elaboró el IICA con el apoyo de cada una de las bolsas nacionales y fue sometido a consideración de la CAF.
10. Un último comentario sobre el tema del club y de los socios que lo conformarían. Supuestamente, en todos los clubes los socios pagan una cuota inicial, como IICA quiero señalar que en la medida en que se defina una cuota inicial para entrar, el IICA estaría en capacidad de doblar la suma aportada por los empresarios, para empezar a darle algún sentido de sostenibilidad económica a la Red.



LISTA DE PARTICIPANTES

No.	NOMBRE	CARGO	INSTITUCION	TELEFONO	DIRECCION	PAIS	Email
1	Maria Isabel Hidalgo	Gerente General	Fedecoleche	2827815	Calle 19 No. 4-88, Bogotá	Colombia	
2	Juliana Bottia	Consultora	IICA	3689369	U. Nacional - Bogotá	Colombia	icaco4@colomsato.net.co
3	Jorge Caro	Jefe Proyecto	IICA	4135077	U. Nacional - Bogotá	Colombia	icarotica@si.com.pe
4	Edgar Aldana	Periodista	La Republica	4135077	Calle 46 No. 103-59, Bogotá	Colombia	
5	Rafael Parra	Gerente General	Colmagro	7197200	Av. Al sur Km. 4	Colombia	
6	Oscar Alzate	Coordinador Regional Pronatta	IICA	3681824	U. Nacional - Bogotá	Colombia	rparra@colmagro.com.co
7	Eduardo Villota	Presidente ejecutivo	Acosemillas	2121627	Calle 72 12-65 - Bogotá	Colombia	acosemil@latino.net.co
8	Francisco Enciso	Especialista Comercio	IICA	583172	Av. Mariana de Jesús No. 147 La Pradera	Ecuador	
9	Héctor Morales	Representante	IICA	5718211	Centro Villasmil, Piso 11 Esquina de Puente y Victoria	Venezuela	
10	Nelson Rivas	Representante adjunto	IICA	3681096	U. Nacional - Bogotá	Colombia	
11	Juan Armando Antelo	Vicepresidente	CAD	522200	Tercer anillo entre avenida roca y coronado y Avenida Pirat	Bolivia	caosr@bibosi.scz.entelnet.bo
12	José Manuel González	Vicepresidente	Fedeaegro	5715357	Casa Italia San Bernardo	Venezuela	
13	Gustavo Marum	Gerente	Grupo Marum	5835731111	Km 3 vía Flores Guayaquil	Ecuador	emarum@pu.pru.ec
14	Carlos Basco	Director	Mercados Agroalimentarios	4392242	Pasto Colon 922 planta baja oficina 40	Argentina	Chasco@sagyp.macom.ar
15	Felix Gerardo Arellano	Asesor	Ministerio de Relaciones Exteriores Venezuela	7306536	Av. Urdaneta esquina de Carmelita torre del Min. de Relaciones Ext.	Venezuela	

No.	NOMBRE	CARGO	INSTITUCION	TELEFONO	DIRECCION	PAIS	Email
16	Marín Ramirez	Representante	IICA	424554	Paseo de la República 3211, Piso 8, San Isidro - Lima	Perú	
17	Javier Esparza Duque	Especialista Regional en Sanidad	Centro Regional Andino IICA	4228336	Lima	Perú	jetlica@si.com.pe
18	Enrique de Loma	Codirector proyecto IICA-DECI	IICA	2294741	Carretera a Coronado - San José	Costa Rica	edeloma@iica.ac.cr
19	Rodolfo Quirós	Director de Políticas y Comercio	IICA	2294741	Carretera a Coronado - San José	Costa Rica	cidaa@iica.ac.cr
20	Luis Fernando Pastor	Presidente	ALMACOOP	2908878	Cra 68A No. 22-13 - Bogotá	Colombia	almacoop@col1.telecom.com.co
21	María Isabel Patiño	Abogada	Mc Cain	6211499	Calle 93B 17-25 Bogotá	Colombia	MIP@inter.net.co
22	Jorge Carulla	Director Negocios Frutas y Verduras	Carulla S.A.	4114162	Cra 68B 21-35 Bogotá	Colombia	jcarulla@carulla.com.co
23	Guillermo Bayona	Presidente	Asociación Procesadores de Leche	8225968	Cra. 14 93B-29 Of. 402 Bogotá	Colombia	
24	Fernando Bages	Consultor	IICA	3681096-361824	U. Nacional - Bogotá	Colombia	iicaco@colomsat.net.co
25	David Cells	Consultor	Corporación Colombia Internacional	2834988	Calle 16 6-66 Piso 6 Bogotá	Colombia	ecistm@mpsal.net.co
26	Cruz Hernández	Editor Publicaciones	Molliaroz	2447340	Cra 20 22C-44 Bogotá	Colombia	moliaroz@gaitana.interred.net.co
27	Miguel Jarvis	Gerente Servicios Agrupamientos	Nestle de Colombia	5219000	Transv. 18 96-47 Bogotá	Colombia	Miguel.Jarvis@CO.NESTLE.com
28	Roberto Hoyos Ruiz	Viceministro de Des. Rural Campesino	Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	3341199	Avenida Jiménez 7-65 Bogotá	Colombia	
29	Domingo de la Esquivella	Periodista	Todelar Radio	6161011	Av. 13 84-42 Bogotá	Colombia	
30	Camilo Caicedo	Presidente	Facolgrasas	2184132	Call 81 No. 12-44 Bogotá	Colombia	

No.	NOMBRE	CARGO	INSTITUCIÓN	TELEFONO	DIRECCION	PAIS	Email
31	Juan Manuel Martínez	Junta Directiva	Moliarroz	2447340	Cra 20 No. 22C-44 Bogotá	Colombia	moliarroz@gatiana.interred.net.co
32	Antonio José Varela	Gerente General	Astorga S. (Varela S.A)	4424193	Calle 28 No. 4B-88 Bogotá	Colombia	astorga@colnet.com.co
33	Ignacio Pérez Arleta	Gerente General	Agrofito S.A.	4335444	Av. De la Prensa 17-38 Quito	Ecuador	
34	Rafael S. Wong M.	Presidente	Asociación de Ganaderos del Litoral y Galapagos	290134/136	Cda F.A.E. Av. Macaráz Mz.38 Villa 9	Ecuador	
35	Henry Samacá	Investigador	CEGA	6370660	Cra. 9 No. 123-90 Bogotá	Colombia	hsamaca@mail.cega.org.co
36	Daniel Rodríguez Saenz	Administrador DIGA	IICA	2160222	San José	Costa Rica	
37	Ricardo Buenaventura	Gerente	Manuelita S.A.	3121068	Cra 7a. No. 73-55 Piso 11 Bogotá	Colombia	
38	Rodolfo Tonelli	Presidente	Consejo Nacional de Avicultura CONA - CAO	334807	Avenida Ovidio Barberi Franz Tamayo 120 Santa Cruz	Bolivia	
39	Tulio Burgos	Vicepresidente	APROSIGUA	5846715945	Carretera Nal. Edificio CEDE Calabozo	Venezuela	tuliburgos@cantv.net
40	Augusto del Valle	Gerente	Fedepapa	2147798	Av. 13 No. 108-84 - Bogotá	Colombia	
41	Manuel Otero	Director Regional Andino	IICA		Paseo de la Republica 3211 piso 6 Lima	Perú	moteronica@si.co.pe
42	Cristina Rizo Patrón	Asesora Presidencia Consejo de Ministros	Asociación de Empresarios Agrarios	4452957	Alcantores 1245 Miraflores Lima	Perú	
43	Ivaro Quijandía Salmón	Presidente	Asociación de Empresarios Agrarios	4452957	Alcantores 1245 Miraflores - Lima	Perú	
44	Alberto Massaro	Presidente	ASPA	5114429116	Carlos Graña 278 San Isidro - Lima	Perú	
45	Santos Maza	Director General	Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	4249001	Francisco de Zela 150 Jesús María - Lima	Perú	smaza@oja.minag.gob.pe

No.	NOMBRE	CARGO	INSTITUCION	TELEFONO	DIRECCION	PAIS	Email
46	Benjamín Jara Guillén	Director Adjunto de Sanidad Agropecuaria	IICA	2160222	Coronado	Costa Rica	bjara@iica.ac.cr
47	Ana Carrizosa	Directora Ejecutiva	Asociación Holstein de Colombia	6760015	Autopista Norte Km. 19 6-76 Bogotá	Colombia	
48	Luis Fernando Fajardo Pinilla	Asesor Jurídico	Molliarroz	2447340	Cra 20 No. 22C-44 Bogotá	Colombia	moliarroz@gaitana.interned.net.co
49	Jorge Enrique Cubillos	Presidente	Molliarroz	2447340	Cra 20 No. 22C-44 Bogotá	Colombia	moliarroz@gaitana.interned.net.co
50	Julían Gutiérrez	Jefe Oficina Planeación	Fedegan	2322774	Calle 37 No. 14-31 Bogotá	Colombia	fedegan@latino.net.co
51	Leonardo Nivia	Asesor Viceministro Industria	Ministerio de Desarrollo	3507997	Bogotá	Colombia	lnivia@sias.gov.co
52	Indalecio Dangond	Asesor Ministro	Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	3341199	Av. Jiménez No. 7-65 Bogotá	Colombia	
53	Carlos Gustavo Cairo	Representante	IICA	3681096-3681824	U. Nacional - Bogotá	Colombia	
54	Rubén Darío Jaramillo	Consultor	IICA	3681096-3681824	U. Nacional - Bogotá	Colombia	iicaco3@colomsat.net.co
55	Armando Samper	Director General Emerito	IICA	3680924	U. Nacional - Bogotá	Colombia	
56	Fabio Velásquez	Coordinador Acuerdo de Lacteos	IICA	3681096	U. Nacional - Bogotá	Colombia	iicaco6@colomsat.net.co

FECHA DE DEVOLUCION

IICA
E21-14

Autor

Seminario-Taller Internacio-
nal. Red agroempresarial
Andina - Memorias

Fecha
Devolución

Nombre del solicitante



