

IICA



CENTRO REGIONAL ANDINO

**Grupo de Reflexión y Análisis
"Nuevos Actores en la Agricultura"**

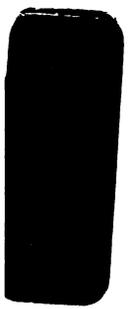
Marco de Referencia

**"Desafíos para la Agricultura de los Países
Andinos de Cara al 2000"**

Documento en proceso, favor no citar, no reproducir

Lima, agosto de 1999

*Biblioteca
Abril-25/00*



**Grupo de Reflexión y Análisis
“Nuevos Actores en la Agricultura”**

Marco de Referencia

**“Desafíos para la Agricultura de los Países
Andinos de Cara al 2000”**

Documento en proceso, favor no citar, no reproducir

GRAE conformado por :

Jorge Caro, Principal
Francois Boucher, Agroindustria Rural
Carlos Gustavo Cano, Casos de Cooperación Técnica
Javier Esparza, Sanidad Agropecuaria
Martín Ramírez Blanco, Educación
Nelson Rivas, Innovación Tecnológica y Aprovechamiento de la Biodiversidad
Hugo Torres, Descentralización y Municipalización
Michael Bedoya, Asociado proyecto calidad e inocuidad
Francisco Enciso, Asociado proyecto aprovechamiento de la biodiversidad
Fabiola Heredia, apoyo
Claudia Arata, apoyo

Lima, agosto de 1999

11
3035
10/21
8436-N

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	01
La Globalización: Nuevo Entorno para el Mercado Agropecuario	02
La Ronda Uruguay del GATT Globalización, Multilateralismo e Integración como Estrategia Competitiva	03
Cambios en la Estructura y Organización de los Mercados Internacionales	05
Caracterización del Comercio Agroalimentario de la Región Andina	09
Cambios en el Entorno Agroempresarial de los Países Andinos	16
Los Mercados de Productos y Factores	18
Desafíos para la Región Andina en Materia de Fortalecimiento de la Organización Agroempresarial.	18
Desafío de los Países Andinos Derivados de la Promoción y Desarrollo de la Agroindustria Rural	21
Desafíos para la Región Andina en Materia Descentralización y Municipalización – Desarrollo Local	28
Desafíos para la Región Andina en Materia de Aprovechamiento del Potencial Productivo Agropecuario.	30
Desafíos para la Región Andina en Materia Sanitaria y de Mejoramiento de la Calidad e Inocuidad de los Alimentos.	33
Desafíos para la Región Andina en las Vísperas de una Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.	38
Desafíos para la Región Andina en Materia Innovación Tecnológica Agrícola – Agroindustrial.	41 ✓
Desafíos para la Región Andina en Materia de Desarrollos Biotecnológicos.	44
Desafíos para los Países Andinos en Materia de Educación Agrícola Superior.	45
Bibliografía	49

DESAFÍOS PARA LA AGRICULTURA DE LOS PAÍSES ANDINOS DE CARA AL 2000.

Introducción

Existen dos fuentes de ventaja competitiva: bajo costo y diferenciación. Producir a bajo costo supone la habilidad de la empresa para diseñar, producir y mercadear un determinado producto más eficientemente que sus competidores, venderlo a precios competitivos y en definitiva, lograr retornos superiores. La diferenciación es la habilidad de la empresa para suministrar un producto único al comprador, en términos de la calidad del producto, especificaciones a la medida, servicios de apoyo y otras características.

Una vez que una empresa obtiene una ventaja competitiva a través de la innovación, dicha ventaja sólo puede ser mantenida en base a una mejoría y desarrollo constante, ya que toda ventaja corre el peligro de ser imitada. La experiencia reciente indica que, a la larga e inevitablemente, los competidores igualarán y eventualmente superarán a aquellas empresas que cesen de mejorar e innovar. En conclusión, la única manera de mantener una ventaja competitiva es la de mejorarla por la vía de hacerla cada vez más sofisticada., este es el desafío del futuro.

En este documento se pasa revista al entorno en que se desenvolverán los agroproductores andinos en el futuro, así como de los nuevos temas y actores que están surgiendo en el ámbito agroalimentario y que están planteando fuertes desafíos para diseñar una nueva generación de instituciones tanto públicas como privadas. Se resalta el proceso de globalización y su sustento a través de la creación de la Organización Mundial de comercio así como de la importancia de estar permanentemente informados respecto a la evolución de los mercados y a los gustos y preferencias de los consumidores. Sin duda, las estrategias competitivas para los productos deberán responder a mercados cada vez más variables y sofisticados, dentro de lo cual y de manera creciente, para los próximos años, la agricultura estará: Impactada por la globalización del mercado; Integrada en bloques de Libre Comercio (ALCA 2005, Acuerdos de Integración, etc.); Normada por "reglas de juego" (normas, procedimientos, estándares) generalizadas aprobadas en niveles supranacionales: OMC-GATT, ALCA, Codex Alimentarius - Calidad e inocuidad de los Alimentos - ARCP, Oficina Internacional de Epizotias (OIE), Convención Internacional de Protección Vegetal (IPPC-FAO), ISO 9000 e ISO 14.000; Crecientemente tecnificada en donde, el cambio tecnológico será uno de los imperativos de la competitividad; Enfrentada a patrones de consumo cambiantes que demandan flexibilidad en la producción y en la tecnología; Integrada en cadenas agroalimentarias con vinculaciones

internacionales; y finalmente, la más importante es que deberá estar comprometida con el consumidor y con la calidad.

La Globalización: Nuevo Entorno para el Mercado Agropecuario

Como fenómeno de mercado, la globalización tiene su impulso básico en el progreso técnico y, en su capacidad de reducir el costo de mover bienes, servicios, dinero, personas e información (liberación de comercio). La reducción de la "distancia económica" ha permitido aprovechar las oportunidades existentes en diversos mercados de bienes, servicios y factores, disminuyendo (aunque no eliminando) la importancia de la geografía y la efectividad de las barreras de política. En la etapa actual, el proceso de "globalización" se caracteriza, además, por haber dado lugar a un notable incremento en la capacidad de las firmas para fragmentar geográficamente los procesos productivos, lo que ha tenido como contrapartida un crecimiento sostenido del comercio (especialmente de manufacturas) y de la inversión internacional. La globalización facilita el comercio internacional a través de los siguientes procesos: Impulsa la disminución de barreras comerciales y fomenta la integración de mercados regionales; Incentiva el desarrollo tecnológico, facilita las comunicaciones, la información y el transporte y hace eficaz el comercio; El mejoramiento de la capacidad de recursos humanos es intenso y se valoriza tanto o más que la capacidad de equipamiento; y Permite el incremento permanente en la calidad de los productos tanto en el ámbito internacional como en el nacional

Cuando un país decide incorporarse al proceso de globalización tiene explícitamente entre sus objetivos tres aspectos fundamentales, por un lado el aumentar los volúmenes exportados y el número de países de destino de las exportaciones, incluyendo ampliar la variedad de productos que se exportan; por otro lado el aumentar los volúmenes importados y el número de países de origen de las importaciones así como ampliar la gama de productos importados. En tercer lugar, y de manera concomitante se buscará el aumentar también el comercio de servicios; la captación de inversión extranjera y como contrapartida natural, la de incrementar también la colocación de inversiones nacionales en el extranjero.

La globalización es un escenario totalmente distinto, de hecho es un nuevo paradigma dentro del cual evolucionamos del concepto tradicional de las relaciones internacionales de geopolítica hacia uno de geoeconómica dentro del cual la soberanía se redimensiona desde una óptica política hacia una óptica eminentemente económica en donde prima la premisa de que somos más soberanos en la medida que comerciamos mayores volúmenes y variedades de productos con un número creciente de países, es decir nuestra dependencia de mercados externos es cada vez más amplia, diversificada y por ende menos riesgosa. Por el otro lado, somos también más soberanos cuando podemos

acceder hacia una mayor cantidad, variedad y número de fuentes de abastecimiento de materias primas, equipos y bienes y servicios en general.

LA RONDA URUGUAY DEL GATT GLOBALIZACIÓN, MULTILATERALISMO E INTEGRACIÓN COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales o " rondas ", bajo los auspicios del GATT. La octava Ronda de negociaciones conocida como Ronda Uruguay fue la última y la de mayor envergadura.

En el nuevo GATT del '94, suscrito por los países en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, además de establecer la constitución de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se suscriben una serie de acuerdos multilaterales (comercio de mercancías, comercio de servicios y de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio), se adoptan una serie de decisiones y declaraciones ministeriales y se suscriben cuatro acuerdos plurilaterales (comercio de aeronaves civiles, contratación pública, productos lácteos, y el de la carne bovina).

Sin duda, las profundas transformaciones en los países de Europa del Este así como la exitosa culminación de la Ronda Uruguay, sentada sobre la base del multilateralismo, disminuyeron considerablemente las presiones sobre el ambiente internacional para llevar adelante guerras de subsidios e instituir prácticas de competencia desleal. Los desafíos se centran ahora en la generación de economías nacionales cada vez más competitivas y orientadas hacia los mercados globales, para ello, de manera implícita y explícita, se requiere generar alianzas estratégicas entre gobiernos y países que permitan a sus empresas productoras de bienes y servicios lograr una participación creciente en el comercio internacional.

La ampliación de mercados a través de la incorporación de los países a esquemas cada vez más liberales de comercio se vislumbra como un mecanismo importante con miras al posicionamiento estratégico, comercial y político para el próximo siglo, ya se están dando los primeros pasos para avanzar desde formas comerciales simples como lo son las zonas de preferencias comerciales o los acuerdos de complementación hacia espacios económico-comerciales cada vez más cerca de la globalización en donde, prácticamente caen las fronteras físicas, dando paso a la libre movilidad de todos los factores productivos y con una clara actitud de creación, más que desviación de comercio.

Existe la tendencia generalizada a favorecer, a través del multilateralismo la creación de una estructura cada vez más globalizada dentro de lo cual, y en especial al nivel de ALC, la conformación de bloques económicos no propugna

como en el pasado la construcción de fronteras cerradas, por el contrario, se orienta a la generación, vía economías de escala, de espacios económicos ampliados, desde los cuales es factible mejorar la posición negociadora en los ámbitos multilaterales y propiciando una mejor inserción en los mercados globalizados. En este contexto, los países de la Comunidad Andina han ratificado la importancia de que empresarios y agroempresarios puedan utilizar el mercado andino como una especie de laboratorio de desarrollo de calidad y de creciente competitividad empresarial, para ello, han acordado que para diciembre del año 2005, el universo arancelario andino estará completamente liberado de aranceles.

LOS PELDAÑOS HACIA EL PROCESO DE INTEGRACIÓN-GLOBALIZACIÓN

					Integración Total
				Unión Económica	Unificación de Políticas
			Mercado Común	Armonización de Políticas	Armonización de Políticas
		Unión Aduanera	Libre Circulación Factores	Libre Circulación Factores	Libre Circulación Factores
	Zona de Libre Comercio	Arancel Externo Común	Arancel Externo Común	Arancel Externo Común	Arancel Externo Común
Zona de Preferencias	Absolución de Tarifas				
Preferencias o rebajas arancelarias					

La culminación exitosa de la Octava Ronda de Negociaciones del GATT, se constituye en un elemento de refuerzo a la política de insertar a las economías de Región Andina en los mercados internacionales. En materia agrícola, los acuerdos y compromisos derivados de la Ronda Uruguay, sientan las bases para iniciar un proceso de reforma del comercio de los productos agropecuarios con el objetivo a largo plazo de establecer un sistema equitativo y orientado al mercado.

En el ámbito agroalimentario, dentro de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías, están incorporados, en sendos capítulos, el Acuerdo sobre Agricultura (ASA) y el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF), con lo cual la agricultura pasa a incorporarse formalmente en las disciplinas comerciales multilaterales. Estos son complementados con el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio (Acuerdo BTC)

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

No todos los factores de cambio estructurales por los que viene atravesando la agricultura de los países de ALC, derivan de las grandes modificaciones que se han producido en la liberación de los mercados internacionales producto de la incorporación de la agricultura a las disciplinas multilaterales del comercio de bienes y servicios. Otros de gran importancia surgen de factores como los desarrollos tecnológicos y organizativos, las nuevas tendencias del mercado internacional y los patrones de consumo

Para vender en los grandes mercados (EE.UU., Europa, Asia), cada vez más, las empresas de diversos bloques comerciales están invirtiendo en diversos lugares instalando plantas y facilidades de producción o haciendo alianzas estratégicas. Como ejemplo los mangos y los lychees, que 10 años atrás tenían que ser embarcados por avión -con las consecuentes limitaciones de precio y volumen- hoy en día, debido al desarrollo de técnicas modernas de poscosecha y métodos de transporte, pueden embarcarse vía marítima, con el consecuente éxito en su comercialización y beneficio para los consumidores.

En vista que muchos países disponen de ventajas naturales que les permite ofertar productos agropecuarios -frente a la expectativa de la demanda internacional-, el número de países que exportan productos no tradicionales crece de año en año. Los fenómenos de internacionalización y globalización del mercado vuelven cada vez más compleja la formulación de proyectos para la agroexportación. Por ejemplo, para el caso del mango, fomentar proyectos estableciendo su validez económica sobre la base de la tendencia de los precios históricos de importación en el hemisferio norte (o simplemente en Europa), significa confiar en datos que pueden cambiar en el corto o mediano plazo, aún así, dichos datos no son suficientes porque existen otras variables importantes a considerar.

Variabilidad de los lugares de origen

Inversiones realizadas a nivel mundial, para incrementar la oferta.

**Tiempo que puede permanecer un "nicho comercial abierto".
La tecnología actual tiende a reducir las ventajas de la estacionalidad natural.
Posibilidades de sustitución de los productos.**

Los estrictos requisitos de importación existentes no son los que limitan la demanda de los productos de los países en desarrollo en el exterior, sino esencialmente los costos adicionales que supone el ajustarse a ellos y poder al mismo tiempo competir con los países que pueden respetar tales controles.

De acuerdo a las tasas de crecimiento poblacional, se espera que la población mundial alcance hacia el año 2010, un total de 7200 millones de habitantes, que corresponden a 1900 millones de consumidores adicionales a los existentes en 1990, quienes demandarán un mayor volumen de productos agropecuarios y una más amplia gama de éstos, lo cual representa un reto y a la vez oportunidad tanto para la producción como para las exportaciones provenientes de países en desarrollo. Los incrementos poblacionales absolutos anuales serán considerables y el 90% de los mismos provendrá de los países en vía de desarrollo.

El tamaño promedio del hogar presenta una tendencia decreciente principalmente en países desarrollados como resultado de la baja tasa de natalidad y aumenten la proporción de hogares constituidos por una o dos personas, lo que tendrá impacto en el incremento de la demanda por productos de tamaño reducido, empacados por raciones y fáciles de preparar. En Canadá el 59% de las familias tiene un hijo, y en EE.UU. las unidades familiares de una sola persona (soltera, divorciada, etc.) gastaron casi dos veces y media más en alimentos per cápita que las de mayor tamaño, habiendo aumentado el porcentaje de unidades con 2 personas o menos de 45.9% en 1970 a 56.9% en 1990, mientras que las de 5 o más personas disminuyeron de 20.8% a 10.3%. En Francia, el 16% de la población se ubica en la categoría de familias separadas y el 25% está formado por familias sin hijos. Así mismo, en el Reino Unido el número de familias de una o dos personas alcanza respectivamente el 25% y 33% del total.

En Canadá, de acuerdo a proyecciones de la estructura de la población en el año 2000, la población de jóvenes y adultos disminuirá y la de grupos de los 40 a 64 años pasará de 6.5 a 10.5 millares; esta población tendrá más tiempo para preparar alimentos frescos en casa, por estar en la categoría de jubilados con altos ingresos. En EE.UU. en 1992, el gasto per cápita en los hogares donde la cabeza de hogar es menor de 25 años, fue 1,353 US\$, comparado con 1,796 US\$ en aquellos con cabeza de hogar entre 55 y 64 años. Las personas mayores de 65 años consumieron más frutas y hortalizas en sustitución de carnes rojas y pescado.

El porcentaje de la población con más de 65 años ha crecido en forma continua de 9.8 a 12.6% entre 1970 y 1990. El Departamento de Comercio del Gobierno de EEUU estima que para los años 2000, 2010 y 2020 el porcentaje de personas mayores de 65 años será de 12.8%, 13.4% y 16.4% respectivamente. Así mismo, el aumento del "valor del tiempo de las personas" y la creciente participación de la mujer como fuerza de trabajo fuera del hogar, han contribuido a cambiar los hábitos y formas del consumo alimentario, en particular en las poblaciones urbanas.

Otro elemento a destacar es la relación entre envejecimiento de la población en mercados desarrollados (Europa) y el control de la salud. La población en países desarrollados tiende a envejecer y crece su preocupación por la salud, con lo cual aumenta el deseo de consumir frutas, hortalizas, hierbas medicinales etc. de preferencia frescas, que respondan a necesidades dietéticas precisas -bajo contenido de grasas, azúcar y sal-. Estos consumidores aceptan los precios, algunas veces alta, debido a la importancia que le otorgan al cuidado de su salud. El impacto publicitario es exitoso por la vinculación entre el consumo de estos productos y el control de enfermedades.

Actualmente, los mercados de los países desarrollados disponen durante todo el año de productos frescos de calidad. La importancia concedida a los alimentos naturales y frescos de los que con tanta asiduidad se vienen ocupando los medios de comunicación social desde hace unos años, ha influido significativamente en la actitud de los consumidores hacia los alimentos preparados en fresco. Esta nueva toma de conciencia con respecto a la importancia de la salud ha ido asociada a una mejor comercialización y distribución internacional de productos frescos, que se expanden en múltiples cadenas de tiendas y de supermercados, bajo exigentes requisitos de calidad. El desarrollo de mejores comunicaciones, la planificación de la producción, la integración vertical de las actividades en el sector agrícola, el transporte marítimo y aéreo refrigerado, el material de envasado, entre otros han contribuido al rápido crecimiento del consumo de productos frescos preparados. (En Europa se les conoce como los de cuarta gama).

Otro elemento importante para el conocimiento de los mercados es la evolución de los canales de comercialización. En los años 60, en Europa, EE.UU. y Japón, se aceleró el desarrollo de la venta de productos perecibles a través de cadenas de supermercados sustituyendo las bodegas minoristas. El principal atractivo de estas grandes áreas de comercio radica en la posibilidad de comprar productos diversos en un solo sitio y estar cerca para su evaluación. Una de las áreas de mayor importancia en los supermercados es la de ventas de productos frescos, especialmente frutas y vegetales. Su éxito comercial está en función de la diversidad de la línea, frescura, calidad y precio. Es así que en EEUU a principios de los años setenta, el área dedicada a éstos en el supermercado cubría en

promedio el 3%, mientras que en la actualidad ocupa entre el 15 y 20% del total, y el rendimiento económico de los productos frescos representa actualmente entre el 25 y 35% del total de ventas en los supermercados.

En Alemania, el volumen de venta de frutas y vegetales, a través de supermercados e hipermercados aumenta más rápido que otro tipo de tiendas y representa actualmente entre el 60 y 80% de las ventas al consumidor urbano. En Holanda, el 55% de frutas y vegetales se venden en cadenas de supermercados y el 20% en tiendas especializadas. En EE.UU. los supermercados han incrementado considerablemente el espacio dedicado a frutas y hortalizas frescas estimándose que un supermercado mediano maneja en promedio más de 300 de este tipo de productos comparado con 150 en 1980 y 64 en 1970. En Chile estos entregan al consumidor final entre un 50% y un 80% de los productos alimenticios que se comercializan en el país a través de 636 locales, a fines de 1992 sólo operaba un total de 182 supermercados.

Por otro lado, a nivel mundial se observa un progresivo aumento de lugares de la llamada "Comida Rápida", lo que ha dado lugar en EE.UU. al incremento en el consumo per cápita de productos como queso, papas y tomates procesados. Así mismo, la preferencia por comidas de "conveniencia" ha generado mayor oferta, por parte de la industria alimentaria, de productos con mayor valor agregado y listos para consumir (frutas y hortalizas peladas, cortadas, empacadas al vacío para conservar color y sabor).

En la medida que surgen con mayor importancia los supermercados e hipermercados, compiten, entre ellos, en cómo ofrecer una mayor gama de productos frescos a sus clientes, se generan nuevos estilos de abastecimiento en las cadenas comerciales que obligan a que los abastecedores tengan que efectuar grandes inversiones en infraestructura que les posibilite ofrecer una gama grande de productos diferenciados. Incluso cuando los supermercados e hipermercados no encuentran tamaños de abastecedores que cumplan con sus exigencias, son entonces ellos mismos los que se dedican a importar y centralizar sus compras mayoristas en infraestructura propia, dándoles la posibilidad de trabajar con sus propias marcas. Los actuales abastecedores mayoristas que satisfacen los requerimientos de los hipermercados, han logrado elevados niveles de operación mediante la compra de empresas chicas y medianas de distribución de productos frescos.

La mayor eficiencia y capacidad de uso de bodegas, mejora en las instalaciones de carga y descarga - con la consecuente reducción de los costos- al uso de paletas y contenedores especiales para productos perecibles y otras ventajas más que se están logrando en el transporte marítimo de productos perecibles, este medio -se ha convertido en el más empleado por los países en desarrollo para

abastecer a los países demandantes que se encuentran muy lejanos de sus fronteras.

La modernización de la flota marítima refrigerada realizada paralelamente a la de los servicios portuarios y a la generalización del servicio de Charter-dos veces más rápido que el de línea que reduce significativamente los trayectos- ha dado lugar a la reducción de tiempos en el transporte. Es así, que en la actualidad Chile alcanza el puerto de Rotterdam en menos de 22 días y el de Filadelfia en menos de 15 días. Hace una década se necesitaba un mes para Europa y tres semanas para alcanzar EE.UU.

CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO AGROALIMENTARIO DE LA REGIÓN ANDINA

Importancia del Comercio Agropecuario Extrarregional e Intrarregional

El comercio de productos agropecuarios en la Comunidad Andina desde la década del 90, ha mostrado una clara tendencia creciente, evidente en las exportaciones e importaciones al interior y exterior de la CAN.

Gráfico 2

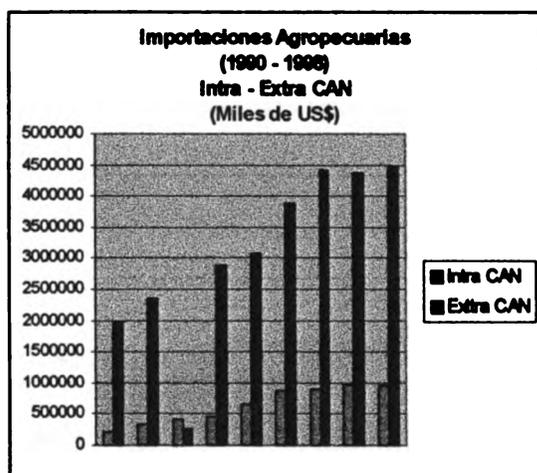


Gráfico 3



El intercambio de productos agropecuarios entre los países de la Comunidad Andina alcanzó US\$527,624 en 1993 y US\$1'187,425 en 1998, lo que demuestra un crecimiento promedio anual de 6.5%. Figura similar acontece al exterior de la CAN, duplicándose aproximadamente el valor de los productos exportados desde 1993 con relación al año 1998.

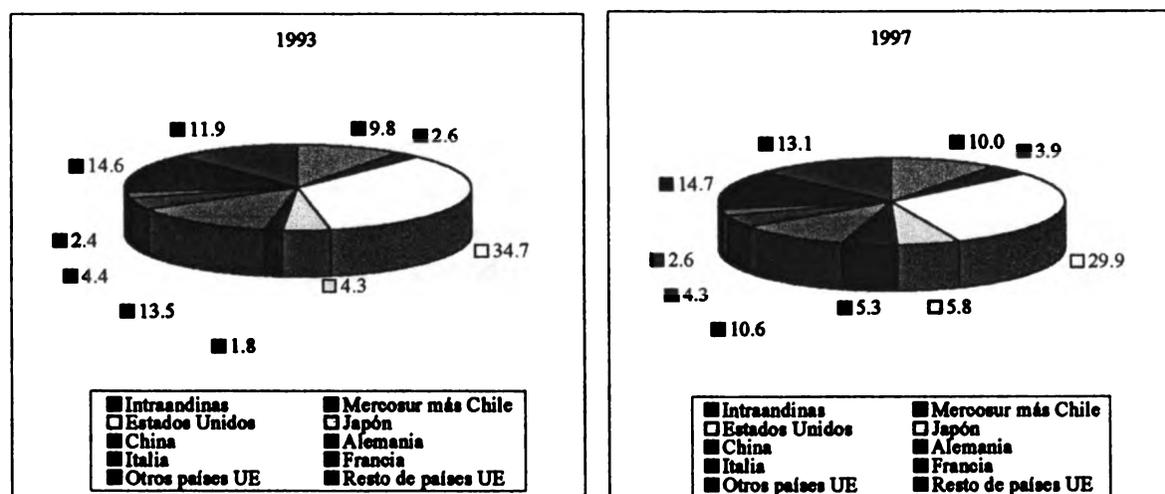
**Balanza Comercial Intra-Extra CAN
(Miles de dólares)**

	1993	1996	1996	Crecimiento 1993 - 1998
Intra-CAN	60,600	67,752	213,125	252%
Extra-CAN	2,158,100	3,123,450	3,893,033	80%

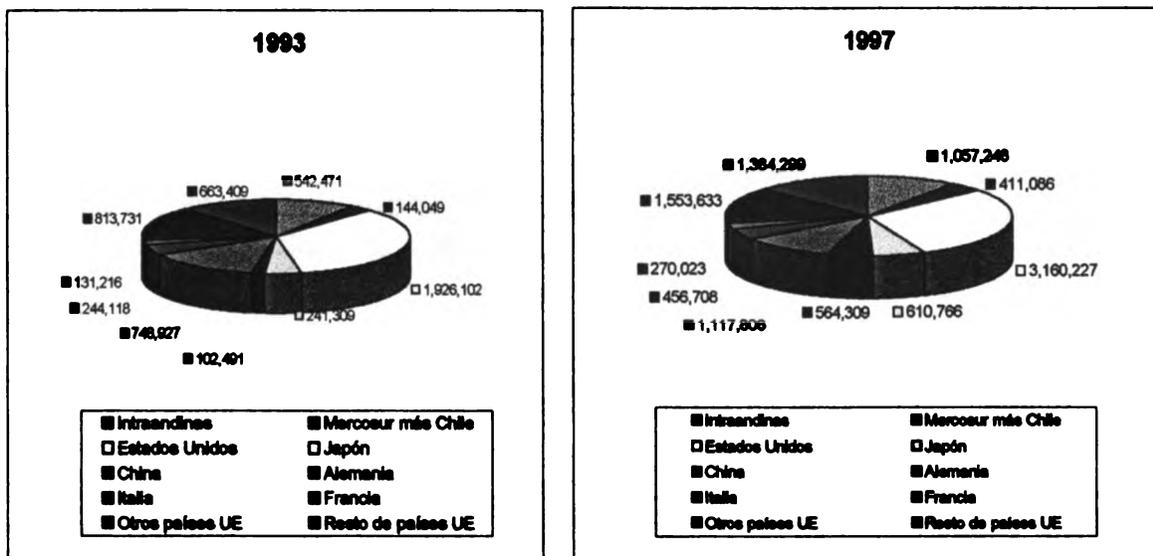
Fuente: Comunidad Andina

Las exportaciones agropecuarias fuera de la CA tienen como destino más importante a: EEUU, Alemania, Japón y China. Sin embargo, al observar la tasa de crecimiento de éstas: Mercosur, especialmente Argentina y Chile pasan a ser los mercados más dinámicos.

**EXPORTACIONES AGROPECUARIAS INTRAANDINAS Y EXTRAANDINAS
(En porcentajes de participación)**



**EXPORTACIONES AGROPECUARIAS INTRAANDINAS Y EXTRAANDINAS
(En miles de dólares americanos)**



La participación del comercio intracomunitario se presenta menor al registrado con los demás países al exterior del bloque, sin embargo el dinamismo observado desde la década del 90 es más representativo que el registrado con el exterior de la CAN.

Durante los años 1997 y 1998 las exportaciones agropecuarias intrarregionales recobraron el dinamismo interrumpido en 1996 al experimentar crecimientos de 10 y 24% respectivamente con respecto al año en referencia. La tasa de crecimiento registrada en 1998, de aproximadamente 13% respecto al año anterior, aunque más pequeña que el promedio observado antes de 1996, es significativa, dado que la tasa de crecimiento de las exportaciones totales de la Comunidad Andina hacia el mundo fue alrededor de 19%, mientras que las intrarregionales disminuyeron en 5% para el periodo en referencia.

En 1998, los países que han contribuido con el dinamismo en las cifras fueron Colombia y Venezuela, con incrementos de 68%. y 2% respecto al año anterior. En tanto los demás países registraron caídas significativas en el valor comercializado.

Colombia es el país que continúa liderando el crecimiento, sus exportaciones al mercado subregional alcanzaron para 1998 los US\$524,405, seguido de Venezuela con US\$243,210, valores que corresponden al 64% del total exportado al interior de la CAN.

En tanto Ecuador presentó un saldo negativo de intercambio comercial valorizado en US\$63,224 para 1998 –desde 1993 es la primera vez que se observa este comportamiento-, como consecuencia sus exportaciones se contrajeron en 24%.

La evolución de las importaciones al interior de la Comunidad Andina se ha mostrado contraria a las realizadas fuera de ésta, en el período 1997-1998, las importaciones intraandinas experimentaron una caída de 2.6% mientras que las extraandinas crecieron en 3.4%. Colombia se constituye en el principal importador de productos agropecuarios, por un valor superior al doble importado por Ecuador –segundo importador andino- aún así, este último incrementó en 88% el valor importado en el período de referencia.

- **Composición**

Aunque el componente de bienes manufacturados ha sido la característica de las exportaciones intracomunitarias –89% para el año 1998-, el sector agropecuario ha ido evolucionando de manera positiva representando el 3.3% en la estructura de las exportaciones –el tercer lugar después de manufacturas y minería y petróleo-.

Con relación a los productos agropecuarios que importa la Comunidad Andina, los cereales seguidos de los productos lácteos, grasas y aceites y residuos de las industrias alimentarias, se constituyen en las principales compras, originarias principalmente de fuera de la Comunidad. En 1998, la CAN importó trigo por un valor de US\$740 millones, maíz por US\$ 300 millones y aceite de soya por US\$200 millones de terceros países y 50 millones de los países miembros.

Por el lado de las exportaciones comunitarias el café se mantiene como el principal producto agropecuario de exportación con US\$ 2280 millones, seguido de las bananas, los camarones, la harina de pescado, las rosas y demás flores y capullos.

En el comercio al interior de la CAN, el azúcar es el principal producto comercializado, participando en el año 1998 con el 21% del intercambio agropecuario intra-comunitario, siguiendo en importancia a este producto, la torta de soya, los bovinos vivos, el arroz, la harina de soya y las conservas de sardina.

Comercio por Cadenas Productivas

Se puede apreciar que las mayores ventas dentro de la comunidad andina se dan en la cadena de Azúcar y derivados; Cereales de consumo humano; Cereales forrajeros y por último en la cadena de Semillas Oleaginosas, las cuales comparten aproximadamente el 60% del total exportado desde 1993.

La cadena de Azúcar y derivados es comercializada principalmente por Colombia, con el 76% de las exportaciones intracomunitarias y tiene como destino principal Venezuela. En cuanto a las cadenas de Cereales de consumo humano y Cereales forrajeros, Venezuela es el país que exporta en mayor medida éstos productos sobretodo hacia Colombia. Bolivia presenta el 72% de los envíos de Semillas Oleaginosas al interior de la CAN.

Finalmente, es importante recalcar el papel de Venezuela y Colombia dentro del desenvolvimiento de las exportaciones intracomunitarias por cadenas productivas, estos países lideran las ventas de 10 de las 14 cadenas presentadas.

Exportaciones Intraandinas por Cadenas Productivas (En miles de dólares americanos)

	1993	1994	1995	1996	1997	Tasa de Crec. 1997/1993
Animales vivos y derivados, excepto aves y porcinos	7,823	20,535	18,282	18,612	13,358	71.0 %
Azúcar y derivados	150,640	181,052	177,860	169,055	198,638	32.0 %
Café, cacao, té y derivados	5,824	15,608	15,239	16,883	27,612	374.0 %
Cereales de consumo humano y derivados	76,584	128,610	164,288	167,188	223,450	192.0 %
Cereales forrajeros, carne de ave, de porcino y derivados	81,041	92,474	100,516	98,110	110,689	33.6 %
Frutas y derivados	10,539	12,293	18,558	18,208	20,672	98.1 %
Lácteos y derivados	10,608	14,244	24,007	22,971	28,580	178.8 %
Legumbres, hortalizas y derivados	28,112	32,511	36,611	25,400	21,544	-17.5 %
Materias textiles y derivados	14,461	24,017	44,522	39,611	43,815	203.0 %
Piel y cueros	10,115	7,831	5,358	3,842	1,858	-81.7 %
Productos de la pesca	55,690	59,132	119,253	121,299	125,057	124.6 %
Semillas oleaginosas, tortas, aceites y grasas vegetales y derivados	58,350	93,327	136,101	188,581	159,570	183.2 %
Tabaco y derivados	878	1,154	3,678	7,628	13,032	1384.3 %
Productos no incluidos en otras cadenas	35,817	44,861	65,407	67,671	68,359	90.9 %
Cadena agroindustrial	542,471	727,447	928,708	963,049	1,057,248	94.9 %

En cuanto al desenvolvimiento de las diferentes cadenas productivas, cabe resaltar :

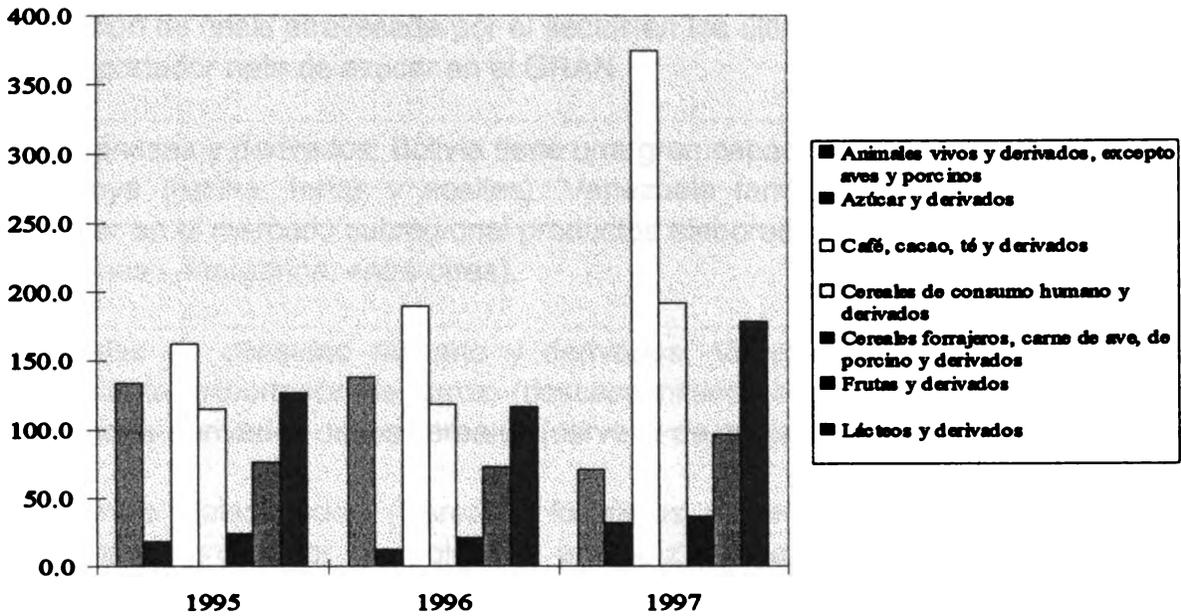
Los productos más dinámicos al interior de la CA pertenecen a las cadenas de Café, cacao, té y derivados y a la de Tabaco y derivados.

Colombia y Ecuador son los países que han incrementado fuertemente las exportaciones de Café, cacao, té y derivados teniendo como destino principal: Venezuela.

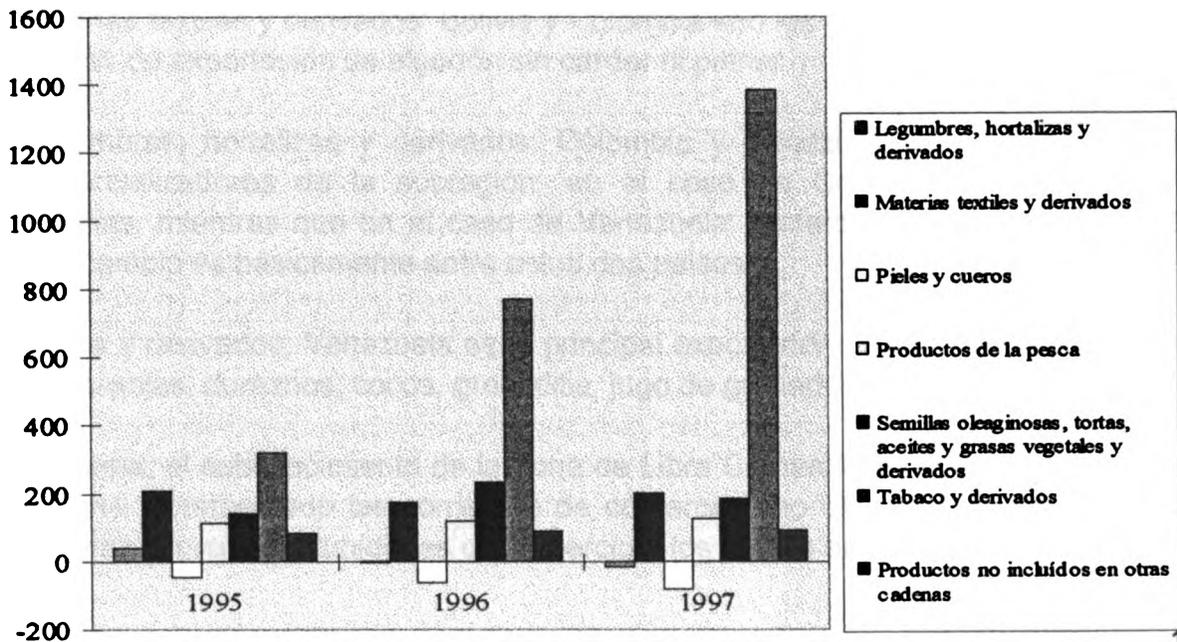
Con respecto a la cadena de Tabaco y derivados, el comercio de ésta se ha hecho principalmente entre Colombia y Venezuela, aunque en los dos últimos años

Bolivia ha incrementado significativamente las exportaciones de estos productos teniendo como destino principal su Zona Franca.

Evolución Porcentual de las Exportaciones Intraandinas según Cadena Agroindustrial (1993=100)



Evolución Porcentual de las Exportaciones Intraandinas según Cadena Agroindustrial (1993=100)



La Zona de Libre Comercio ha puesto en evidencia las ventajas competitivas de los países miembros en algunos productos:

Azúcar y derivados: Colombia presenta un gran potencial como exportador de azúcar cruda, refinada, y productos derivados. Venezuela y Bolivia también asoman con una importante vocación exportadora. Llama la atención el caso del Perú que a pesar de tener excepcionales condiciones para la producción, la situación de crisis atravesada por el sector en los últimos años lo ha llevado a ser un importador neto de azúcar en el GRAN.

Oleaginosas y derivados: Bolivia tiene una gran capacidad productiva-exportadora en soya (harina, tortas y aceites). Venezuela también tiene posibilidades de colocar en el mercado subregional productos elaborados (harina de soya, salsa de mayonesa, margarina, entre otras).

Cereales de consumo humano y derivados: Venezuela ha surgido como un importante exportador de arroz (descascarillado, blanqueado y partido) y de productos derivados de los cereales (cerveza de malta, harina de maíz).

Alimentos balanceados (Cereales forrajeros y derivados): Venezuela es un importante proveedor de Colombia en maíz, sorgo y huevos de ave. Perú y Ecuador son los principales abastecedores de harina de pescado en la subregión, que es un componente de la fórmula de alimentos para animal.

Productos de la pesca y derivados: Ecuador tiene un gran potencial como exportador de preparaciones de pescado, camarones, langostinos y otros productos pesqueros.

Materias textiles y derivados: Bolivia y Colombia son los que registran los mayores niveles de exportación de algodón sin cardar ni peinar.

Legumbres, hortalizas y derivados: Colombia y Venezuela son los principales comercializadores de la subregión; en el caso de Colombia: frijoles, papas, cebollas, mientras que en el caso de Venezuela: tomates y salsa de tomate. El intercambio es básicamente entre estos dos países.

Frutas y derivados: Venezuela es el principal exportador de frutas en la subregión en naranjas, duraznos, cocos, granadilla, jugo de granadilla.

En suma, el establecimiento de la Zona de Libre Comercio en el Grupo Andino no sólo ha incrementado las corrientes de comercio sino que también ha permitido generar nuevas oportunidades de comercio a los países andinos

CAMBIOS EN EL ENTORNO AGROEMPRESARIAL DE LOS PAÍSES ANDINOS.

Los procesos de reforma económica y de apertura comercial iniciados en todos los países andinos a inicios de la década actual, han tenido fuerte impacto tanto en las cadenas productivas como en los mercados de factores y productos, seguidamente se resumen algunos de ellos.

Los Cambios Relevantes En Las Principales Cadenas Productivas

La cadena de cereales de consumo humano ha experimentado una fuerte competencia de importaciones, que se expresa en un incremento en el consumo de trigo y el desarrollo de una industria pastificia cada vez más sofisticada, concentrada y organizada. A pesar de la competencia del trigo, la producción de arroz en la región se ha expandido, este circuito ha logrado resistir la competencia del trigo debido a la modernización y concentración de la industria y cambios tecnológicos al nivel de la producción primaria.

La cadena de cereales forrajeros y soya ha sufrido una muy fuerte competencia de importaciones, disminuyendo drásticamente su superficie sembrada. Ante la inestabilidad del mercado internacional, en diversos países se están estableciendo esquemas de coordinación vertical para la producción de maíz y sorgo, introduciendo innovaciones tecnológicas que garanticen mejorar su competitividad a mediano plazo.

En la cadena azucarera el hecho más importante a destacar es una liberalización del mercado, acompañada de una dinamización del comercio intra regional. En el sector de procesamiento industrial el hecho más notable es la evolución de algunas centrales hacia el proceso de refinación de azúcar cruda importada y el surgimiento de diversos productos con diferenciación de marca. En la producción primaria se mantienen niveles comparativamente altos de productividad y el cambio más importante surgido en los últimos años es la introducción y difusión de la cosecha mecanizada.

El circuito de carne bovina ha perdido peso relativo dentro de la provisión de proteínas por la fuerte competencia que ha presentado la carne de pollo. A futuro deberá enfrentar también la competencia de los países y regiones libre de aftosa de Mercosur que vienen incrementando sus exportaciones hacia la subregión. La cadena de la carne bovina no ha sufrido una caída significativa y se mantiene como negocio rentable gracias a una mejora notable de su productividad, a través de la introducción de pastos cultivados (Braquiarias) y mejoras en el manejo y selección del rebaño. Otro hecho de importancia en los últimos años esta

constituido por los esfuerzos realizados para la erradicación de la aftosa y la preparación para generar productos cárnicos exportables.

En la cadena de grasas y aceites vegetales se ha generado una caída notable de la producción de oleaginosas de ciclo corto y un incremento en las importaciones, las cuales vienen presentando evidentes ventajas de precios para la industria. Paralelamente se ha estado produciendo una significativa expansión de la producción de oleaginosas permanentes y en especial de palma aceitera. En el ámbito industrial el hecho más significativo es el proceso de concentración y transnacionalización de la industria, con la entrada en el negocio de empresas muy fuertes a nivel mundial con Cargill y Unilever. Estas empresas están dinamizando el comercio intraregional de productos grasos elaborados industrialmente.

La cadena de lácteos se ha caracterizado por la penetración y ampliación de la participación de grandes transnacionales del negocio lácteo, a la presencia tradicional de Nestle se han unido Parmalat y la New Zealand Dairy Board. En el ámbito industrial el fenómeno más significativo pudiera ser la aparición y difusión de la leche esterilizada de larga duración como alternativa frente a la leche pulverizada, evaporada o condensada.

La Organización De La Distribución Comercial De Alimentos

La característica principal es desarrollo de redes de supermercados e hipermercados, que alcanzan también en algunos países sectores de población de medianos y bajos ingresos que ha tenido como efecto presentar a los consumidores una mayor diversidad y calidad de productos.

En los mercados de productos de consumo fresco el procesamiento post cosecha (selección, clasificación, mejoramiento y empaque), se está difundiendo rápidamente y tendiendo a colocarse como centro de los circuitos. La aparición de circuitos exportadores cuya colocación de sus excedentes en el mercado interno tiende a aumentar la calidad de los productos y a regularizar la oferta. La transformación conduce a productos con mayor valor agregado y marcas o denominaciones de origen.

Los circuitos exportadores no tradicionales se articulan alrededor del procesamiento postcosecha cuando se trata de productos frescos y de la agroindustria cuando se trata de productos elaborados, aprovechando nichos de mercado en los países industrializados y desarrollando la flexibilidad de la producción necesaria para adaptarse a los frecuentes cambios en la dinámica de los mercados. Ello ha conllevado al desarrollo de una mayor diversidad y calidad de los productos.

LOS MERCADOS DE PRODUCTOS Y FACTORES

En los mercados agroindustriales, las agroindustrias tienden a constituirse en ejes de las cadenas agroalimentarias más importantes, ejerciendo su influencia aguas arriba y abajo. Con los proveedores de materias primas tienden hacia el establecimiento de mecanismos de coordinación vertical, para garantizar el suministro oportuno de calidad y cantidad requerida, especialmente a través de la agricultura por contrato; también han desarrollado destrezas para organizar sus compras externas con mayor planificación y utilización de los mecanismos de estabilización y protección que permiten los mercados de futuro en el exterior.

En dirección al mercado de productos agropecuarios, la tendencia parece indicar un dominio de la agroindustria sobre el mercado mayorista y la elaboración de productos con mayor valor agregado y servicios. Una tendencia clara es la sustitución de productos genéricos por marcas o denominaciones de origen.

Los proveedores de insumos y maquinarias vienen jugando un papel más activo que en el pasado, en muchos casos tienden articularse a las cadenas, suministrando, además de sus productos, otros servicios, asistencia técnica e incluso financiamiento. Empresas de herbicidas han entrado fomentando técnicas de cultivo como la siembra directa, garantizando una segura demanda para sus productos. El financiamiento por parte de los bancos comerciales ya no se realiza directamente con el agricultor sino a través de líneas de crédito abiertas para las agroindustrias, las cuales pasan a convertirse en agentes de retención.

DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN MATERIA DE FORTALECIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN AGROEMPRESARIAL.

El Hemisferio Americano en general y la Región Andina en particular es escenario de una nueva ola integracionista que a diferencia de la anterior vivida durante la década de los setenta, se caracteriza por tener como objetivo principal la generación de economías de escala para ampliar los mercados nacionales, y desde allí proyectarse hacia los ámbitos internacionales.

Otro hecho distintivo de este proceso es que se está desarrollando de "abajo hacia arriba" a partir de un gran esfuerzo del empresariado que está creando una trama de vínculos económicos entre los países que finalmente actúa como reaseguro para el éxito de la integración.

En el caso específico del sector agropecuario y agroindustrial se verifica un creciente dinamismo especialmente en algunos productos como arroz, azúcar, aceite de palma y papa. Esto viene conduciendo a la concreción de negocios transnacionales que fortalecen el intercambio comercial, promueven inversiones y generan importantes fuentes de trabajo. Solo a título de ejemplo, cabe citar los casos de inversiones venezolanas en Colombia, de floricultores colombianos en el Ecuador, de azucareros colombianos en Perú y de aceiteros colombianos en Bolivia.

Recientemente, en mayo del año en curso, se realizó en la ciudad de Bogotá el Primer encuentro constitutivo de la Red Agroempresarial Andina en el cual participaron empresarios líderes de los países andinos de las distintas cadenas productivas quienes concluyeron en la importancia de crear mecanismos de interacción mediante una Red que responda adecuadamente, al menos a cuatro desafíos que enfrentan los agroempresarios andinos: promoción de encuentros de negocios por cadenas productivas; concertación de acuerdos de competitividad entre sectores público y privado al interior de los países y entre países; capacitación empresarial en negociaciones comerciales internacionales; y Información y apoyo para desarrollar inteligencia económica

En materia de encuentros de negocios por cadenas productivas el desafío consiste en propiciar encuentros pluri o binacionales entre empresarios por cadenas productivas con el fin de promover intercambios sobre oportunidades de inversión, desarrollo de alianzas estratégicas, arreglos o contratos sobre suministros de materias primas, avances tecnológicos y benchmarking en gestión empresarial.

En cuanto a Acuerdos de competitividad entre sectores público y privado al interior de los países y entre países, se plantea como fundamental el fortalecimiento de vínculos de la producción primaria con otros sectores de la economía, principalmente vinculados a los procesos de provisión de insumos, procesamiento, transformación y distribución. El desarrollo y consolidación de estas cadenas, tanto nacionales como regionales, es un paso fundamental para el mejoramiento de los niveles de competitividad de los productos agrícolas y agroindustriales andinos, con el fin último de capitalizar las oportunidades que se verifican en nichos específicos del mercado internacional.

Dado que en la actualidad, la agricultura está sometida a reglas y disciplinas internacionales se hace evidente la puesta en operación de un programa de Capacitación empresarial en negociaciones comerciales internacionales ya que además, es evidente que los equipos negociaciones del sector público están siendo superados por estas responsabilidades y requieren incorporar a los

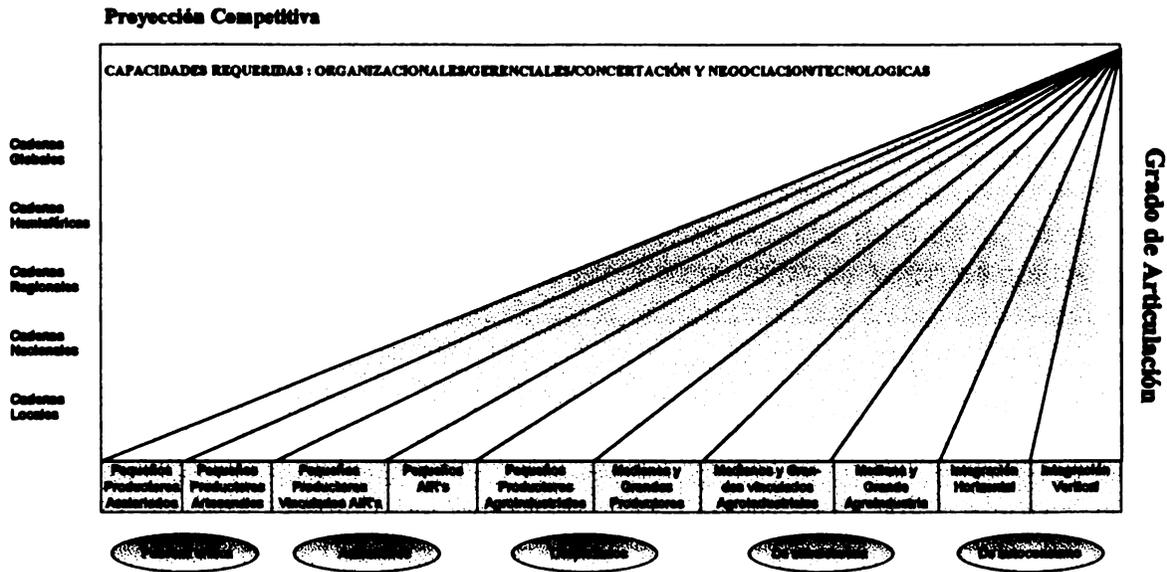
empresarios que son, en última instancia, los destinatarios finales de esos esfuerzos de negociación.

Como marco del cuarto desafío, cabe señalar que la información y el adecuado acceso a la misma, constituyen en la actualidad un insumo fundamental para la toma de decisiones empresariales, dentro de ello, gran parte de la información comercial se origina en la puesta en operación de los acuerdos comerciales suscritos por los países como lo es el de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los de renegociación previsto en la agenda de la OMC, o de aquellos que están en proceso de negociación como lo es la creación del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En estos procesos, aún es escasa la información que llega a las regiones de los países y a los empresarios y menos aún la disponible con el debido análisis sobre las implicaciones que tiene para las regiones y para la actividad empresarial.

En esta misma línea, la Secretaría General de la Comunidad Andina, está iniciando un proceso de convocatorias por cadenas productivas, dentro del cual se han realizado tres reuniones del Comité Consultivo Andino de la Cadena del Arroz, el cual entre otros temas, ha planteado la necesidad de avanzar un Programa de Modernización y Competitividad Andina en la cadena del arroz. Las convocatorias involucran representantes de todos los países tanto del sector oficial como del privado, productores y molineros.

Finalmente y bajo el concepto del "rol social del empresario", los agroempresarios de la región tienen ante sí el desafío de incorporar de manera creciente a los pequeños productores, campesinos y agroindustrias rurales en el proceso de modernización de la agricultura. Con ello, se garantizará un adecuado nivel de abastecimiento de materias primas a precios competitivos. En los países andinos existen una serie de experiencias que es importante documentar y replicar, además se ha avanzado mucho en tema de contratos que incluyen formas crediticias, de asistencia técnica y de mejoramiento de la capacidad empresarial los pequeños productores.

ALGUNAS SITUACIONES PRODUCTIVAS ENCONTRADAS EN LA AGRICULTURA DE LOS PAISES ANDINOS



DESAFÍO DE LOS PAÍSES ANDINOS DERIVADOS DE LA PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA AGROINDUSTRIA RURAL¹

Desde 15 años atrás, se viene desarrollado en América Latina un fuerte movimiento de promoción de la AIR para ayudar a los pequeños productores y a los campesinos a valorizar su producción y, de esa manera, mejorar sus condiciones de vida gracias a los ingresos generados y a los empleos creados. Se ha constituido además, una herramienta de fomento de la AIR con el Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y el Caribe (PRODAR), que agrupa a 15 redes nacionales de AIR (REDAR) y promueve un conjunto de actividades de información, investigación, capacitación y cooperación horizontal. En la región andina existen 5 REDAR en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, con diferentes grados de consolidación y desarrollo, que agrupan alrededor de 300 instituciones y entidades vinculadas a la AIR.

¹ Preparado sobre la base del artículo: Boucher , F. NUEVOS RETOS DE LA AGROINDUSTRIA RURAL EN LOS PAISES DE LA REGION ANDINA. PRODAR/IICA – CIRAD TERA, agosto 1999. Mimeo.

La "agroindustria rural" (AIR) es una actividad que permite aumentar y retener, en las zonas rurales, el valor agregado de la producción de las economías campesinas, a través de la ejecución de tareas de poscosecha en los productos provenientes de explotaciones silvo-agropecuarias, tales como la selección, el lavado, la clasificación, el almacenamiento, la conservación, la transformación, el empaque, el transporte y la comercialización.

En la actualidad, la AIR responde a una necesidad sentida; se convierte en una opción que permite ver esta actividad como una importante contribución a la solución de los problemas del campesinado de la región. En el área andina, existen alrededor de 800 mil unidades empresariales identificadas como AIR, que generan directamente alrededor de 2 millones de puestos de trabajo, destacando por su importancia en producción, empleo, y generación de valor las queserías, la molinería, la panela, los derivados de yuca, el beneficio del café y del cacao, entre otros.

En estudios de caso y diagnósticos de AIR realizados en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela se han caracterizado una serie de aspectos técnicos, administrativos y comerciales de estas unidades empresariales, algunos de los cuales se presentan a continuación:

Abastecimiento de materias primas: En los países de la región andina, buena parte de las AIR son propiedad de los pobladores rurales que no necesariamente son productores de la materia prima, predominando un sistema de articulación entre pequeños productores y pequeños empresarios rurales a nivel local. Este es el caso de una parte importante de los trapiches paneleros y de las rallanderías de yuca en Colombia, de las casaberas en Venezuela, de las queserías rurales andinas del Perú y Ecuador, entre otras actividades.

La organización para la producción: En la AIR de la región andina predomina la organización de tipo familiar o individual; empresas de mayor tamaño, normalmente apoyadas por proyectos de desarrollo, adquieren la forma de asociaciones o cooperativas, modalidad que se presenta con mayor frecuencia en la producción de derivados lácteos. En general se puede afirmar que la lógica de la organización de las AIR sobre todo en las más pequeñas, responde a un sinnúmero de factores culturales y especialmente a las lógicas de supervivencia de la agricultura familiar. En unas organizaciones las actividades se enmarcan en la perspectiva de la rentabilidad, y en otros grupos prima un sentido de integración o complemento.

Tecnología y maquinaria: Comúnmente, la AIR emplea tecnologías tradicionales de tipo autóctonas, con niveles de mecanización sencillos; de acuerdo a estudios realizados alrededor del 41% de las unidades empresariales mantienen procesos tradicionales, situación que se presenta en actividades tan diferentes como las artesanías, las queserías y los aserraderos. Sin embargo, existe una tendencia en algunos casos específicos a mejorar las condiciones de producción como resultado de la actividad de entidades de investigación y transferencia de tecnología que se han especializado en algunos subsistemas, como es el caso de las queserías en Ecuador con el proyecto Funorsal, de la panela en Colombia con el apoyo de CORPOICA, CIMPA y de los molinos hidráulicos con ITDG en el norte del Perú.

Los consumidores, los mercados y la comercialización: El mercadeo y la comercialización de productos de las AIR es indudablemente uno de los puntos críticos para lograr la consolidación y el desarrollo de estas unidades empresariales y es a su vez uno de los componentes más débiles de las organizaciones promotoras del desarrollo –tanto públicas como privadas-. La mayor parte de los productos elaborados por la AIR en la región son bienes de consumo final para su empleo por el consumidor (entre un 51 y un 97%, según los diagnósticos). Sin embargo, resulta interesante resaltar que estas unidades productivas también elaboran insumos y materias primas para otras industrias, situación que demuestra la capacidad de articulación de la AIR con sistemas económicos y con cadenas productivas comerciales.

Otra característica de los productos de la AIR es que sus mercados se concentran en las mismas zonas de producción, aunque también alcanzan coberturas de nivel regional y nacional. En casos excepcionales se presentan intentos por llegar a mercados internacionales. Así mismo, buena parte de sus consumidores son pobladores de medianos y bajos ingresos de los núcleos urbanos a los que penetra.

En general, los mercados de los productos de la AIR son caracterizados, en diferentes análisis, como estrechos e inestables, con una importante participación de intermediarios y bajos márgenes de utilidad, debido al desconocimiento y baja capacitación de los productores, o a la imposibilidad de llegar en forma oportuna y adecuada a los consumidores.

Varios proyectos de la región se encuentran trabajando en el tema de la comercialización, con el objeto de mejorar la situación existente. Este es el caso de Candela Perú, ITDG, Funorsal, el Proyecto de Camélidos Andinos, el proyecto de Agroempresas Rurales del CIAT, entre otros.

Fortalezas y Debilidades De Las Air En La Region Andina

Los distintos diagnósticos sobre la situación de la AIR en los países de la región ponen en relieve factores limitantes a su normal desarrollo, entre los cuales destacan la poca importancia dada a las AIR en los ámbitos público y privado, las condiciones socioeconómicas de los campesinos relacionada con la baja capacidad de inversión y un bajo nivel educativo de los productores y operarios, la falta de visión empresarial, los costos de producción relativamente altos debido a ineficiencia en el manejo de las empresas, y débil organización de la comercialización, entre otros.

También existen fortalezas y potencialidades de las AIR en la región, derivadas de la posibilidad que ofrecen de aumentar los ingresos de los pequeños productores, y de crear empleos en las zonas rurales, articulándolos con la economía de mercado; de contribuir a motivar y consolidar las organizaciones campesinas, implementar una mejor red empresarial de comercialización; de constituir un papel integrador de las zonas rurales marginadas y convertirse en efectivo mecanismo contra la pobreza rural; de promover mejores productos de origen campesino (naturales y "delicatessen") y facilitan su inserción en mercados especializados; entre otras.

Vision De La Air Al Horizonte 2000. Elementos De Reflexión

El proceso de generación de pensamiento e ideas, elaboración y presentación de propuestas, de análisis y reflexión es continuo. Varios elementos están en discusión actualmente para plantear una nueva visión de la AIR en los países del área andina, alguno de los cuales se presentan a continuación:

AIR dentro de una visión de lucha contra la pobreza rural: el nuevo enfoque de agricultura ampliada, en el marco de la globalización, concluye la necesidad de "internalizar el hecho de que la agricultura forma parte del medio rural y, por lo tanto, tiene un papel social que desempeñar en el combate de la pobreza". Es allí donde se inserta plenamente la AIR, como un elemento generador de empleos sobretudo en zonas rurales, valorizador de la producción campesina, proveedor de bienes dentro de un esquema de seguridad alimentaria, creador de valor agregado y de ingresos que contribuyan a mejorar el bienestar rural.

Organización de los empresarios rurales en redes: En un taller reciente, 25 empresarios rurales, provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, quienes debatieron sobre los problemas comunes que enfrentaban, y subrayaron la necesidad de organizarse y articularse tanto a nivel nacional como andino, para lo cual solicitaron apoyo.

Ante esta situación se estudia la posibilidad de crear una red de empresarios rurales que contribuya a mejorar la posición de estos frente a las dificultades derivadas de los procesos actuales de globalización.

Nueva visión de la comercialización de los productos de origen campesino: En el pasado, la importancia del tema de la comercialización era limitada. Era considerada como un asunto que se resolvía por sí mismo y lo fundamental para el campesino era producir para la subsistencia de su familia y con la posibilidad de vender los excedentes. Actualmente, se ve a la comercialización como el elemento clave de la AIR, articulador entre el origen - materia prima a valorizar- y el fin - satisfacer a los consumidores-. De la comercialización depende el éxito o fracaso de todo el proceso, de toda la empresa.

Ante esta situación, un reto por afrontar de manera prioritaria por la AIR consiste en superar las limitaciones en las cadenas actuales de comercialización local y desarrollar estrategias, acordes con sus características, para acceder a mercados tanto nacionales como internacionales, considerando los productos tradicionales y especialmente en la línea de los productos que llamamos emergentes o promisorios. Para ello es necesario tomar conciencia de que las exigencias de calidad, cumplimiento y permanencia de la oferta serán mayores que las que tradicionalmente han tenido las AIR.

Dentro del tema de comercialización, cabe incorporar el concepto de **productos promisorios**, definidos como aquellos que contienen elementos de mucho interés para la industria: vitaminas, oligoelementos, colorantes, aromas, entre otros. Estas propiedades responden a las nuevas demandas de la industria, siendo utilizados como: colorantes naturales, edulcorantes, condimentos y saborizantes naturales, medicinas naturales, entre otros.

Una nueva oportunidad para estos productos promisorios, se da a través de su incorporación en la cadena de producción de los **productos nutracéuticos**, que son los que además de alimentar, pueden ayudar a prevenir las enfermedades y/o mantener la buena salud de los consumidores, marcando así una nueva tendencia en la industria de alimentos. Esta oportunidad, es al mismo tiempo un reto que involucra la planificación y desarrollo de un proceso que logre posicionar los elementos "activos" de los productos promisorios, como ingredientes de los nutracéuticos.

AIR y Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL): En el contexto actual de la globalización, aparece un nuevo modelo de desarrollo agrícola que trata de integrar elementos relacionados al medio ambiente, a la organización de las sociedades rurales, a la calidad e inocuidad de alimentos, etc. Asimismo, se

presentan nuevas preocupaciones sobre el desarrollo territorial y el desarrollo local.

Lo anterior, obliga a investigar las interacciones existentes entre el desarrollo agroalimentario local y las dinámicas territoriales. En el caso de CIRAD, esta problemática a llevado a plantear el concepto de "Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)", que está directamente relacionado con la Agroindustria Rural, y que permite la conceptualización de la AIR como redes a nivel local.

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

El tema de SIAL se fundamenta sobre la experiencia de los distritos industriales y clusters transferida a las zonas rurales. El nuevo actor en esta nueva perspectiva es el territorio pero visto como un espacio construido histórica y socialmente, en el cual la eficiencia de las actividades económicas es fuertemente condicionada por sus relaciones de proximidad y de pertenencia a un espacio.

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

- La AIR esta articulada a zonas rurales, es decir, a un territorio determinado.
- Se da un énfasis al crecimiento del valor agregado regional, vía el incremento de ese factor en las unidades empresariales.
- Se trata no solo de una actividad, sino de un conjunto de actividades vinculadas, algunas de ellas de producción o de servicios no específicamente agrícolas.
- Se hace referencia al carácter espontáneo de la aparición de la AIR como elemento dinamizador de las economías campesinas y también de la posibilidad de un proceso de construcción de la misma.
- Relaciona a un conjunto de instituciones y empresas involucradas en el proceso de desarrollo.

Pueden citarse algunos ejemplos de SIAL: los sistemas de los trapiches paneleros de la hoya del Río Suárez de Cundinamarca o del Valle del Cauca en Colombia; el sistema de las rallanderías del Cauca, en Colombia; el sistema de queserías rurales andinas de Bolívar en Ecuador, el de queserías rurales en Cajamarca, al norte del Perú.

Este tema, permite poner en relieve los activos específicos existentes nivel local como un queso artesanal, el saber hacer, la concentración de empresas rurales e instituciones de apoyo, etc; y buscar estrategias para valorizar los recursos específicos como la belleza de los paisajes a través del agroecoturismo.

El desarrollo de servicios locales de apoyo: La consolidación sostenible de AIR y de SIAL, se soporta en la existencia de servicios locales de apoyo, que directa o indirectamente, atiendan necesidades financieras y no financieras de los empresarios rurales.

En este contexto, los temas de microcrédito, de reconocimiento del sistema financiero formal a entidades crediticias "no bancarias", de los préstamos solidarios, de las garantías del acceso a fondos disponibles, son elementos necesarios de incorporar estrechamente a la agenda de programas de apoyo y promoción de la AIR.

De otro lado, el mejoramiento – en calidad y cantidad – de la oferta de servicios locales de capacitación, asistencia técnica e información como parte de la construcción de un tejido institucional de apoyo a la actividad empresarial rural, es el otro factor que complementa las acciones a acometer en esta línea de trabajo.

La formulación y adopción de políticas que favorezcan el desarrollo de las empresas rurales: Los elementos planteados pueden afectarse en proyectos con visión de desarrollo empresarial, o en programas de carácter microregional (SIAL). Sin embargo, su real impacto se dará cuando sean concebidos y realizados en el marco de políticas de estado de carácter nacional o regional, que garanticen el acceso a recursos financieros y permitan buscar una armonización de interés de desarrollo local con la aplicación de políticas microeconómicas.

Estas políticas trascienden el ámbito de los ministerios de agricultura e involucran a instancias de los sectores de industria, comercio y economía, dentro de un enfoque de desarrollo rural, para alcanzar objetivos de bienestar y calidad de vida, especialmente en las zonas deprimidas.

Los nuevos retos que enfrenta la agroindustria rural de la región, ante los cambios inherentes al proceso de globalización, obligan a elevar la competitividad de los empresarios rurales para acceder a mercados mas amplios. Asimismo, se trata de revalorizar a la agroindustria rural como actividad generadora de empleos y que permite elevar los ingresos de la población rural, mejorando las condiciones de vida en la región.

Los estudios de caso y diagnósticos de AIR realizados en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela generaron elementos de análisis que permitieron una visión de la AIR más empresarial, incluyendo aspectos técnicos, administrativos y comerciales. Dichos elementos, generarán elementos de análisis, que al ser incluidos dentro de un contexto de formulación de planes, programas y proyectos de desarrollo rural, enriquecerán, ampliarán y expandirán la tarea de técnicos, promotores y políticos.

De otro lado, se analizan nuevos aspectos en la reflexión conceptual que se está dando respecto a la AIR. Algunos temas como la lucha contra la pobreza rural, las organizaciones de empresarios rurales, los productos promisorios y nutracéuticos, los sistemas agroalimentarios localizados, los servicios locales de apoyo son relevantes porque permiten insertar a la AIR dentro de conceptos portadores de futuro para la agricultura campesina y el desarrollo rural, que además resaltan el papel de esta actividad como mecanismo de fortalecimiento de la sociedad civil en el nivel local y de garantía de la paz y la democracia en la región.

DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN MATERIA DESCENTRALIZACIÓN Y MUNICIPALIZACIÓN – DESARROLLO LOCAL

El avance de la globalización y los procesos de apertura de mercados, han puesto de manifiesto las vulnerabilidades que afectará los grupos sociales y agentes económicos más débiles, en sus posibilidades de acceso y los beneficios del desarrollo. El mayor reto para los países constituye la reducción de la pobreza. Para enfrentar es indispensable ligar los esfuerzos dirigidos hacia la transformación del aparato productivo, con estrategias diferenciadas de desarrollo sostenible aplicables en los territorios locales.

Resurge con fuerza el valor de la dimensión local, el fortalecimiento del territorio cantonal (provincial), la construcción de una nueva institucionalidad, la formación de capital humano y el fomento de una agricultura sustentable, eficiente y competitiva.

El combate a la pobreza rural desde la perspectiva del desarrollo local sostenible, debe ser incorporado al esfuerzo de reactivación económica con equidad, a las propuestas de descentralización y reforma institucional, a la gestión de la ecología, y conservación de recursos naturales y también a la democratización y al fortalecimiento de la ciudadanía.

El fortalecimiento de lo local supone la redefinición de los gobiernos seccionales. Se imponen nuevas tareas, desafíos y funciones, en particular, aquella de promover el desarrollo local rural urbano. Estas nuevas responsabilidades son, al

mismo tiempo, nuevas oportunidades para desencadenar cambios dinámicos en los territorios cantonales (provinciales).

Interesa clarificar objetivos, evaluar fortalezas y debilidades y capacidades de gestión, visualizar la eficiencia y eficacia de la administración municipal y percibir el protagonismo del Municipio rural en la construcción de una nueva ruralidad, sustentable, productiva, democrática, y equitativa.

Las nuevas intervenciones y programas de desarrollo local sostenible, deberán orientarse hacia la construcción de sociedades sostenibles fundamentadas en el fomento de ambientes territoriales democráticos, innovadores y creativos.

La formación de estos ambientes depende de la inversión en capital humano, o sea, de recursos humanos que estén en condiciones de resolver con solvencia y eficacia los cambiantes problemas planteados por la sociedad; de sujetos preparados para conducir procesos productivos integradores y satisfacer la demanda de un desarrollo equitativo; de ciudadanos activos capaces de combinar la defensa y creación de derechos, con su participación en un mundo de economía abierta y de cambios tecnológicos.

La sociedad andina, está desafiada, por tanto, a construir esa nueva ruralidad, pero carece, lamentablemente, de los suficientes actores para el desarrollo sostenible.

Carece de personas educadas, formadas, capacitadas, habilitadas y motivadas para impulsar tales transformaciones; de individuos responsables, creativos y adaptables para armar vínculos e interdependencias económicas; de dirigentes capaces de oponerse a cualquier sistema de dominación, combinando una actividad técnica o gerencial, con acciones de defensa de derechos humanos; de gerentes conductores de empresas capaces de leer demandas y aprovechar las ventajas de los mercados; de agentes locales capaces de articular a la sociedad, construir redes de actores y orientar el manejo del medio ambiente; de políticos capaces de manejar responsablemente el cambio, mediante el dialogo, la transparencia y la solidaridad.

Por esta razón, el proceso de desarrollo local sostenible demanda cuadros técnicos, gerentes, gestores y líderes con visión de futuro, especialistas que sean también generalistas, capaces de promover cambios funcionales coherentes con las diferentes estrategias. No hay desarrollo en ambientes donde domina la mediocridad, la desinformación, la improvisación, la corrupción, la falta de transparencia y visibilidad. Las deficiencias de capital humano, la falta de una ciudadanía activa, actúan como rémoras para el desarrollo de la sociedad sostenible.

Desde esta visión, se debe hablar no solamente de transmitir conocimiento, técnicas y destrezas de gestión productiva y manejo empresarial (planificación, manejo de información, toma de decisiones, perfeccionamiento de procesos productivos, selección de tecnología de producción, acceso a recursos financieros, mercadeo, comercialización, venta), sino de posibilitar a los pequeños productores (empresarios) rurales una ampliada visión del contexto que los rodea, haciendo una lectura de las fortalezas y oportunidades, de las debilidades y amenazas, presentes y futuras.

La rapidez del cambio dentro de la esfera productiva resulta del cambio en la actitud mental de los actores involucrados. Y eso requiere de vitalidad en los procesos de educación, más organización social, mayor eficiencia, más selectividad de información, más articulación y contacto entre actores, asociaciones, visión estratégica y, también, mayores capacidades de gestión.

DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN MATERIA DE APROVECHAMIENTO DEL POTENCIAL PRODUCTIVO AGROPECUARIO.

Es posible establecer algunas conclusiones en torno a las potencialidades por grupos de productos y a su ubicación por áreas agroecológicas.

Una potencialidad de la región está en la ampliación y diversificación en los sectores exportadores como es la expansión de los productos tradicionales de exportación en aquellas áreas donde los niveles alcanzados están muy por debajo de las potencialidades. En café son evidentes las posibilidades de expansión en Ecuador, Perú y Venezuela, especialmente en este último país, donde la producción se ubica muy por debajo de los niveles alcanzados en el pasado. Estos posibles crecimientos se ubican en las laderas y áreas colinas de altura media y baja de la Cordillera Andina y sus ramificaciones. Sin embargo, dado el bajo nivel de los precios internacionales, y la saturación del mercado mundial con las calidades tradicionales, la expansión debe basarse en una reducción sustancial de costos de producción, y en el desarrollo de los llamados cafés orgánicos y otros tipos de cafés especiales.

En el cacao, las posibilidades de expansión se ubican más bien en Venezuela y Colombia, donde los niveles de producción son relativamente bajos y se localizan en los grandes valles costeros húmedos y en áreas de alta precipitación de pie de monte y los altos llanos de la Orinoquia. En bananos, especialmente en Venezuela, en valles costeros u otras zonas húmedas. En caña de azúcar, la recuperación de la producción de caña se está dando en los valles costeros del Pacífico en Perú y una expansión de la producción en los valles intramontanos de Venezuela y Ecuador.

Es posible también la ampliación y diversificación de la producción de frutas tropicales y hortalizas en valles intramontanos y en los valles costeros del Pacífico andino.

Existe una segunda potencialidad enmarcada en la Sustitución eficiente de importaciones, dentro de lo cual se presentan múltiples opciones como son: expansión de la producción de arroz y maíces de consumo humano en sustitución del trigo, lo cual es posible en muy variadas áreas de la Comunidad Andina.; desarrollo de la producción láctea y especialmente de la de doble propósito en los altos llanos de Colombia y Venezuela; desarrollo de la palma aceitera como sustituto de grasas importada; continuación de la expansión de la producción de soya, trigo y maíz forrajero en el área de Santa Cruz para abastecer los mercados deficitarios de la región; y el mejoramiento de la producción de leguminosas en toda la cordillera andina, sobre la base de innovaciones tecnológicas y organizativas.

Dentro de esta potencialidad, también es posible la expansión de algunos rubros de consumo interno como es el desarrollar la producción de carne bovina con erradicación de la fiebre aftosa, con miras a una mayor competitividad en el mercado interno y la exportación; ampliación de la producción de papa y yuca para el mercado interno sobre la base de su incorporación a nuevos procesos agroindustriales; y la expansión de la producción hortícola para el mercado interno sobre la base de innovaciones organizativas y comerciales.

La tercera potencialidad se inscribe en el desarrollo de nuevos rubros con potencial de mercado extrandino, muchos de los cuales si bien ya se han incorporado a la agricultura de Bolivia, Perú y Ecuador, son susceptibles también de ser producidos en Colombia y Venezuela.

Por ejemplo, en Bolivia, existen cultivos con gran potencial en el territorio y que han demostrado muy buena aceptación en mercados externos, como son la piña, el palmito, el girasol, que se encuentran en escalas considerables. Por otro lado existe una serie de productos de menor importancia por la cantidad producida, pero de creciente importancia por su demanda internacional y su calidad; entre estos, la quinua, de gran demanda en Europa y Japón, la castaña y el palmito, que se extraen de los bosques amazónicos principalmente.

Si bien el Ecuador ha experimentado un interesante proceso de diversificación de rubros de exportación no tradicionales, las inversiones, los volúmenes de producción y los montos exportables son todavía reducidos. Indudablemente, las flores son el cultivo que más ha acaparado la atención de inversionistas nacionales y extranjeros; y existen excelentes perspectivas en palmito, brócoli, espárrago,

macadamia, alcachofa, quinua y, sobre todo, en frutas tropicales como el mango, melón, piña, maracuyá, otros.

En Perú, los productos tradicionales de exportación son el azúcar, el algodón y el café. El azúcar tiene un enorme potencial de crecimiento. En cuanto al algodón, el volumen de las exportaciones se puede incrementar considerablemente dada la calidad del algodón peruano tanguis y pima, que son reconocidos y demandados a nivel internacional. Cabe destacar que existen 177 derivaciones genéticas aún sin explotación comercial.

El café tiene también potencial de crecimiento, sobre todo se debe tratar de cultivar el café orgánico, el espárrago verde (frescos o preparados). Existen otras hortalizas con potencial de crecimiento, como la cebolla dulce. En cuanto a las frutas, existen potenciales en otros cultivos como los cítricos, la chirimoya, la palta, la fresa. Productos con mercado vigente y suficiente oferta exportable: achiote, barbasco, café, mandarina, naranja, y uña de gato.

También cabe señalar que los países andinos han sido centro del origen de numerosas especies de importancia alimentaria, medicinal y maderera, en todos existe un sistema de áreas protegidas de diferente tipo, tales como los parques nacionales, reservas, santuarios, bosques de protección, reservas comunales, cotos de caza, zonas reservadas, otros, con entidades a cargo de la protección, la conservación y el manejo de dichas zonas, con una cobertura superior a 90 millones de hectáreas.

Además, como signatarios de la Convención de Diversidad Biológica, se ha venido desarrollando una estrategia de manejo de la biodiversidad en cada uno de los países con miras a la formulación de leyes o decretos reglamentarios y de acción en este sentido.

Esa alta diversidad biológica y el acceso a estos recursos es un factor estratégico que no solamente puede cristalizarse en valor monetario, sino también en acceso a tecnologías genéricas en forma fácil y preferencial. Consecuentemente, se plantea el desafío de avanzar en el diseño de marcos jurídicos y desarrollo de instituciones adecuados para aprovechamiento comercial racional de los productos de la biodiversidad.

DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN MATERIA SANITARIA Y DE MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD E INOCUIDAD DE LOS ALIMENTOS.

El Acuerdo MSF, reconoce el derecho que todos los miembros de la OMC tienen de tomar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida humanas, asegurándose de que tales medidas no sean inconsistentes con el propio tratado; pone especial énfasis en la "transparencia" en el desarrollo y la aplicación de medidas que puedan ser restrictivas al comercio; requiere que las medidas sean tomadas en una forma no discriminatoria; enfatiza en el concepto de "equivalencia", llevando a los países miembros a aceptar las medidas tomadas por otros miembros como equivalentes, inclusive si esas difieren de las propias o de aquellas empleadas por otros miembros que compran los mismos productos, siempre y cuando los exportadores demuestren que sus medidas alcanzan los niveles de protección sanitaria y fitosanitaria considerados apropiados por el comprador.

También, el Acuerdo, da derecho a los países importadores a inspeccionar los sistemas y procedimientos de control sanitario y fitosanitario de los exportadores, enfatiza el uso del análisis de riesgos para conseguir el nivel apropiado de protección del consumidor de manera que se altere lo menos posible el comercio internacional; aboga fuertemente la "armonización" entre países basada en la adopción de estándares desarrollados por organismos internacionales relevantes; conmina a los países a participar en el trabajo de las organizaciones que establecen los estándares, guías y recomendaciones relativas a la calidad; establece las bases para el empleo de sistemas de aseguramiento de la calidad, tales como ISO 9000, HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) y otros, al indicar que los miembros deben asegurar que sus medidas sanitarias y fitosanitarias se basan en la estimación, apropiada para las circunstancias, del riesgo para la salud y la vida humanas, teniendo en cuenta las técnicas de estimación de riesgos desarrolladas por organizaciones internacionales.

El Acuerdo BTC tiene como objeto prevenir que el uso de los requerimientos técnicos nacionales se conviertan en barreras injustificadas al comercio, cubriendo todo tipo de estándares, inclusive los requisitos de calidad de los alimentos, exceptuando los contemplados en el acuerdo MSF, tanto como un gran número de medidas diseñadas para proteger al consumidor del fraude económico.

El CODEX Alimentarius: La comisión del CODEX Alimentarius es el organismo internacional que se ocupa de las Normas Alimentarias, el cual tiene por objeto proteger la salud de los consumidores y asegurar prácticas equitativas en el comercio de los alimentos, fue creada en 1962, son 151 los países signatarios.

El Codex es una colección de Normas Alimentarias aceptadas internacionalmente y presentadas de modo uniforme para los principales alimentos elaborados, semielaborados y sin elaborar, incluye entre otras, disposiciones relativas a la higiene, etiquetado, residuos, contaminantes y aditivos. Estas normas establecen los requisitos que deben cumplir los alimentos para garantizar al consumidor productos inocuos, nutritivos, genuinos, no adulterados y debidamente etiquetados.

El producto final del trabajo elaborado por el Codex Alimentarius en el tema de calidad e inocuidad de alimentos, es el código general de prácticas y principios de higiene de los alimentos. El código recomienda la aplicación de criterios basados en el sistema HACCP para elevar el nivel de inocuidad alimentaria y brinda las orientaciones necesarias para elaborar códigos específicos para los sectores de la cadena alimentaria, los procesos o los productos básicos. Cabe señalar la tendencia creciente de la OMC a adoptar los principios y recomendaciones del CODEX.

La normativa ISO (ISO es la Organización Internacional de Estandarización), es una federación mundial de organismos nacionales de normalización, estructurada en comités técnicos que se encargan de la elaboración de normas internacionales en temas específicos. En el caso particular de los sistemas de calidad, las normas ISO de la serie 9000 constituyen una serie de estándares internacionales de referencia de las organizaciones que especifican las recomendaciones y requerimientos para el diseño y la evaluación de un sistema de gestión en la empresa, con el propósito de asegurar el suministro de productos y servicios que satisfagan las necesidades de los compradores. Las normas ISO 9000 hoy son muy utilizadas, principalmente en Europa, como requisito contractual para suministrar alimentos y en general todo tipo de bienes y servicios.

El acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, MSF, de la OMC, con sus obligaciones y compromisos que se derivan para los países confieren a la Sanidad Agropecuaria un especial protagonismo en función de su papel facilitador del comercio agropecuario. Esta nueva dinámica obliga a los países a replantear sus formas de operar en materia de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos.

Los países andinos tienen una gran diversidad de pisos climáticos y condiciones geomorfológicas, que se traducen en muy variados ecosistemas con diferentes potencialidades agrícolas. En muchos casos, el desarrollo del potencial productivo y el aprovechamiento comercial de estas áreas requiere de programas sanitarios adecuados a la normativa del comercio internacional

Los países andinos disponen en la actualidad de sus respectivos Servicios Nacionales de Sanidad Agropecuaria adscritos en todos los casos a los correspondientes Ministerios del sector agrario. Tales Servicios Nacionales ofrecen un panorama variado en sus denominaciones, sus objetivos específicos, estructuras organizativas, grados de desarrollo institucional, prioridades modalidades de trabajo y características más destacadas.

Un rasgo importante en común es que a nivel de los cinco países existe consenso sobre la necesidad y la urgencia de impulsar esfuerzos tendientes a la modernización de los Servicios Nacionales de Sanidad Agropecuaria, con el objeto de adecuarlos a las exigencias que plantean el nuevo orden internacional, en general, y la vigencia de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio, en particular.

A pesar de los esfuerzos en el desarrollo organizacional de sus Servicios Nacionales de Sanidad Agropecuaria los países andinos requieren acelerar el proceso de modernización y adecuación de éstos últimos para responder con mayor eficacia a las necesidades del nuevo contexto internacional.

Como uno de los resultados de la Reunión de Ministros de Agricultura Andinos en la Isla Margarita – Venezuela, en 1998, se determinó apoyar a la consolidación y fortalecimiento del Programa Cooperativo de Sanidad Agropecuaria para la Región Andina – PROFASA. Para ello se definieron una serie de acciones tendientes a impulsar: i) la operatividad del Foro Andino de Sanidad Agropecuaria; ii) un mejor aprovechamiento de la capacidad técnica andina pública y privada en beneficio de los Servicios Nacionales de Sanidad Agropecuaria; y iii) el desarrollo de un programa andino destinado a brindar capacitación en temas estratégicos; iv) la conformación y operación de grupos de trabajo en torno a temas prioritarios; v) la constitución de un fondo regional para apoyar la realización de estudios y propuestas de interés regional.

Dentro de ello, para que puedan los países, sus regiones nacionales y fronteras puedan competir exitosamente en los mercados nacionales e internacionales es necesario garantizar el patrimonio fito y zoonosanitario agropecuario de los países andinos. Dado que los problemas sanitarios traspasan las fronteras físicas, es de suma importancia desarrollar un mecanismo regional de intermediación y apoyo, abierto y participativo, de tal modo que sus productos de origen animal y vegetal cumplan con las más rigurosas normas fitosanitarias y de higiene.

En el ámbito nacional, se ha evidenciado la necesidad de consolidar la organización y el funcionamiento de los Servicios Nacionales de Sanidad Agropecuaria, SNSA, mediante el mejoramiento de su capacidad para: i) elaborar y poner en práctica la normatividad en cada país; ii) fortalecer los sistemas de

información que permitan divulgar y mantener la transparencia de las normas, de los procedimientos, requisitos, condiciones de la sanidad agropecuaria de cada país y los requerimientos para el desarrollo del comercio agropecuario, de conformidad con los convenios y acuerdos regionales e internacionales y iii) elevar la capacidad técnica de los funcionarios mediante el entrenamiento en servicio.

La situación de la región andina en materia de la calidad e inocuidad de los alimentos presenta una relativa variabilidad entre países El análisis de situación de la organización institucional en cada uno de los países permite identificar una serie de factores limitantes comunes a la región para la aplicación de las normas de calidad e inocuidad en los alimentos, y que podríamos resumir en los siguientes²:

Una relativa debilidad institucional que se manifiesta en la escasa planificación y formulación de políticas de mediano y largo plazo, con falta de definición clara de competencias, vacíos en la oferta de servicios de apoyo al sector empresarial (información, asistencia técnica, laboratorios,...). Limitado dinamismo de los Comités Nacionales del CODEX Alimentario. Falta de armonización y reconocimiento de normas, entre países, como una de las principales limitantes para la aplicación de acuerdos bilaterales y multilaterales de comercio.

Insuficiencia de programas de capacitación en el sector público y privado para la aplicación y verificación de los sistemas de gestión de la calidad. Problemas de infraestructura por escasez de laboratorios de análisis específicos, e inexistencia de una red de laboratorios regionales. Falta de sistemas de información para divulgación de la normativa así como de una debilidad en las líneas de apoyo e investigación.

Poco desarrollo de trabajos cooperativo entre el sector público y privado para la definición de políticas, formulación de normas, sensibilización de actores, programas de capacitación, información, investigación y desarrollo para la calidad e higiene, metrología y difusión de guías para la aplicación de buenas prácticas de manufactura y ARCPC, dentro de lo cual tampoco está claro los límites de las competencias particulares dentro de lo cual, en el ámbito público, la responsabilidad debiera estar centrada en la armonización y equivalencia de la normativa a nivel internacional, acreditación de entidades y vigilancia y control de la aplicación de las normas. Correspondería al sector privado la aplicación de la normativa y los sistemas de calidad, la asistencia técnica, la certificación e incluso

² Para más detalle ver publicación citada: "Calidad, Inocuidad y Comercio: Condiciones para el Acceso al Mercado de los Alimentos y las Bebidas: El caso de los Países Andinos". IICA/AECI 1999.

la acreditación de entidades certificadoras. En este proceso, es evidente la necesidad de una participación activa por parte del consumidor.

En este contexto, surgen una serie de desafíos para la organización pública y privada vinculada a los aspectos de sanidad, calidad e inocuidad de los alimentos el primero de ellos, hace referencia al fortalecimiento institucional, dentro de lo cual se hace prioritario promover e impulsar la puesta en práctica de políticas de calidad e inocuidad de mediano y largo plazo, y la clara identificación de una autoridad pública competente para la elaboración de normas y vigilancia que trabaje de forma concertada con el sector privado.

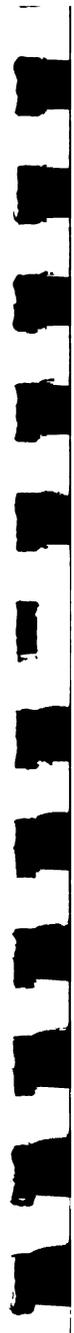
Como estrategia operativa se sugiere el fortalecimiento de los Comités Nacionales que asegure la adopción de los compromisos que establece el Codex. En estos Comités deberían participar conjuntamente las administraciones públicas y los sectores privados.

En el ámbito regional, se sugieren actividades que permitan acelerar la armonización de normas, el reconocimiento de equivalencias y el desarrollo de políticas comunes. Para ello, se debería fomentar el intercambio de experiencias mediante talleres regionales que deriven en la conformación de Comités de Autoridades Competentes en los que se compartan, analicen y concierten posiciones.

La estrategia de fortalecimiento institucional deberá contemplar el apoyo a las asociaciones de la industria alimentaria y exportadoras implicadas, y el desarrollo de entidades de servicios y certificación de calidad. Asimismo, debería estar dirigida a definir un plan de acción para la conformación de una red de laboratorios de referencia en la región andina. Esta red permitiría la especialización de laboratorios en el ámbito regional en análisis sofisticados y onerosos que actualmente se exigen para los productos agroalimentarios.

Un segundo desafío sería el de impulsar un fuerte programa de capacitación. En este sentido sugeriría la estructuración y puesta en marcha de programas nacionales y regionales dirigidos al sector público y privado en los temas siguientes: Buenas Prácticas de Manufactura; limpieza y desinfección en industrias de alimentos; sistemas de aseguramiento de la calidad (ARCPC e ISO) Desarrollo de sistemas de documentación de la calidad; estrategias de gerencia de la calidad sanitaria de los alimentos; diseño sanitario de plantas de alimentos, entre otros.

Como tercer desafío estaría el desarrollar un plan para la implementación de acciones de información y divulgación enfocadas a las empresas, entidades de



servicio, asociaciones representativas y funcionarios del sector público. Para ello, se recomienda la utilización de sistemas interactivos informáticos que permitan el seguimiento de la normativa sobre calidad e inocuidad in situ.

Estas y otras acciones deberían también estar dirigidas a la educación y divulgación hacia el consumidor, mediante la creación y/o fortalecimiento de sus organizaciones representativas, ello, para que se entienda mejor la importancia de contar con una oferta alimentaria de calidad.

DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN LAS VÍSPERAS DE UNA NUEVA RONDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

A partir de 1999, en vista de la nueva ronda de negociaciones a iniciarse a finales de año, el tema del comercio agrícola pasó a ser una prioridad vinculada tanto al diseño de políticas de desarrollo interno como en la definición de posiciones en la OMC. Del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999, los representantes de los 135 países Miembros de la Organización Mundial del Comercio se reunirán en Seattle, Washington, para celebrar el período de sesiones de 1999 de la Conferencia Ministerial de la OMC. En esta Conferencia aún no está claro, si los ministros de comercio se abocarán a la tarea de lanzar una Ronda Global o "Ronda del Milenio" o si simplemente se avanzará en aquellos sectores involucrados en la denominada Agenda Automática como son Agricultura y Servicios.

En materia agrícola la negociación está prevista en el marco del Artículo 20 del Acuerdo sobre Agricultura (ASA) de la Ronda Uruguay dentro del cual se establece que las negociaciones deberían considerar puntos tales como la experiencia en la implementación del Acuerdo sobre la Agricultura; efectos de los compromisos sobre el comercio agrícola; tratamiento preferencial y diferenciado y el objetivo de establecer un régimen agrícola justo y orientado al mercado, y; cualquier otro compromiso necesario para lograr los objetivos de largo plazo referidos a un comercio agrícola transparente y previsible.

Los temas a discutir son variados, incluyendo las tres disciplinas fundamentales como son: Acceso a Mercados, Apoyos Internos y Subsidios a la Exportaciones; dentro de las cuales se analizará respecto a posiciones relacionadas en cuanto a: la disminución de los "picos arancelarios", al escalamiento tarifario, reducciones arancelarias adicionales, al manejo y administración de los contingentes arancelarios, mayores accesos a mercado, a la conveniencia de mantener la salvaguardia agrícola, a la extinción de la Cláusula de Paz que vence en diciembre del 2003, recategorización y mayor precisión en los programas incluidos en las

cajas verdes y azul, formalizar menores niveles de apoyos de acuerdo a lo realmente utilizado de la caja ámbar (MGA) así como otros posibles temas como por ejemplo: monopolios privados y estatales de comercialización, créditos a la exportación, multifuncionalidad de la agricultura, trato especial y diferenciado a países en desarrollo, y trato especial y diferenciado a países en desarrollo importadores netos de alimentos.

La idea es que a la luz del proceso de implementación se analicen las experiencias ganadas desde la puesta en operación de la OMC en enero de 1995 mediante una serie de documentos desarrollados por los países y la Secretaría del Comité de Agricultura conocido como "Proceso de Análisis e Intercambio de Información (AIDI)", el cual se inició a partir de la Conferencia Ministerial de Singapur, en diciembre de 1996. Desde ese momento a la fecha, los países miembros han presentado sesenta documentos relativos tanto a aspectos conceptuales como operativos que han presentado dificultades de aplicación durante el proceso de reforma así como de otros temas que han ido surgiendo relacionados de manera directa e indirecta con los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay.

Como parte de lo complejo de estas negociaciones, los países andinos han definido sus posiciones como bloque, las que se enmarcadas en las Decisiones 454 y 458 con títulos Lineamientos para la Negociación Multilateral sobre agricultura en la OMC y Lineamientos de Política Exterior, respectivamente.

En lo que corresponde al área de agricultura la primera Decisión 454 con fecha 4 de mayo define que los países miembros efectuarán las coordinaciones pertinentes a fin de buscar la armonización máxima posible de los límites arancelarios y los contingentes para los productos agropecuarios ante la OMC, además los esfuerzos están coordinados en temas como; los niveles de los aranceles consolidados; los niveles y los volúmenes de los contingentes arancelarios; el alcance y las condiciones de aplicación de la Salvaguardia Especial para los productos agropecuarios, las ayudas internas a la agricultura, considerando el diferente grado de desarrollo de los países miembros y su vinculación con la Política Agropecuaria Común Andina y las subvenciones a las exportaciones para ello se pondrán en práctica reuniones de coordinación andina en concordancia con el esquema que se defina en la OMC para la negociación multilateral sobre la agricultura.

Como resultado de la coordinación de posiciones andinas que se alcance, en las sesiones de negociación y materias que se consideran convenientes, se espera establecer el mecanismo de Vocería Comunitaria, a ser ejercida por la representación de uno de los Países Miembros de acuerdo con el programa que establezca la Comisión. Las orientaciones para ello, se encuentran definidas en la

Decisión 458 donde se ratifica la voluntad de los países andinos para adoptar posiciones comunes, acciones conjuntas y vocerías únicas.

En materia de negociación la región andina ha establecido su posición en aspectos tales como acceso a mercados dentro de lo cual se reivindica un trato especial y diferenciado que se traduzca en mayor acceso a mercados; instrumentación de medidas de apoyo interno que paulatinamente se vayan reduciendo en el marco del trato especial y diferenciado; subvenciones a las exportaciones permitidas para los países en desarrollo y trato especial y diferenciado a programas de cultivos ilícitos.

También es importante señalar el reciente acuerdo entre los miembros de la Comunidad Andina, y la República Federativa de Brasil, el cual establece una zona de preferencias arancelarias fijas abarcando más de 3,600 partidas arancelarias. Este acuerdo que reemplazará a los actuales acuerdos de alcance parcial vigentes en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entrará en vigor el próximo 16 de agosto y tendrá una vigencia de dos años, pudiendo ser renovado por acuerdo entre las Partes Signatarias.

Los antecedentes de esta negociación datan desde el año 1995 cuando la CAN y el Mercosur realizaron en Montevideo la primera reunión para analizar las posibilidades de crear una zona de libre comercio, suscribiéndose en 1998 en Buenos Aires el Acuerdo Marco, dentro del cual, se estableció como objetivo alcanzar dos etapas de negociación: la primera a constituirse en un acuerdo de Preferencias Arancelarias al 30 de setiembre del mismo año y la segunda en un acuerdo de Libre Comercio a negociarse entre el 1 de octubre y el 31 de diciembre de 1999, que entraría en vigencia el 1 de enero del año 2000. Así después de cuatro reuniones entre el 22 y 25 de setiembre de 1998 ambos bloques deciden extender las negociaciones hasta el 31 de marzo de 1999 y la vigencia de los acuerdos de alcance parcial bilateral. En tanto el 28 de marzo Brasil anuncia su decisión de negociar unilateralmente con la Comunidad Andina el Acuerdo de Preferencias arancelarias

Este acuerdo constituye la etapa inicial para la conformación de una zona de libre comercio entre la CAN y el Mercosur, posibilitando una mejoría del sistema arancelario entre ambos mercados (CAN-Brasil) de 265 millones de personas, cuyo intercambio comercial durante el año pasado ascendió aproximadamente a US\$3,000 millones.

En consecuencia, los desafíos para la Comunidad Andina de Naciones son amplios y complejos. Además de los ya enunciados, se está participando activamente en la creación del Area de Libre Comercio de la Américas (ALCA), también está en curso el perfeccionamiento de la integración andina con un



mandato de liberación de todo el universo arancelario entre los países comunitarios hacia fines del año 2005.

DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN MATERIA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA AGRÍCOLA-AGROINDUSTRIAL.

Como fuente de competitividad, la innovación es más un proceso de cambio tecnológico que puede darse principalmente en aspectos relacionados con cambios en la calidad (eficiencia) de los bienes de capital e insumos así como en las modificaciones en la forma de organizar los procesos productivos. Ello se traduce en productos más competitivos por precio o calidad.

La apertura de las economías y los mercados globalizados están ocasionado un cambio importante en las expectativas de los consumidores, creando nuevos escenarios y diferentes reglas de juego comerciales. Esto significa que productos generados en empresas nacionales, deben lograr su posicionamiento no solo en los mercados externos, sino enfrentar la competencia local que conlleva a la afluencia de sustitutos provenientes de la actividad productiva de otros países.

El reto competitivo no está, pues, restringido solamente al mercado externo, sino que el productor foráneo mismo intenta compartir con el empresario porciones mayores o menores de la demanda efectiva local, lo cual en la práctica implica metamorfosis del llamado mercado interno relativamente protegido, a un mercado abierto a la competencia externa. Lo anterior coloca a los productores y empresarios ante un reto que deben asumir de manera decidida y coherente, para fortalecer las pocas o muchas ventajas comparativas y competitivas que se puedan tener en el corto plazo y desarrollarlas en el mediano y largo plazo, todo cual conlleva a construir una cultura de gestión en función de las cadenas agroindustriales, basada fundamentalmente en la concertación entre los sectores público y privado.

Adicional, a la normativa agrícola y sanitaria de la OMC, la derivada de los acuerdos sobre la propiedad intelectual, en particular la legislación de los derechos de protección sobre las variedades de cultivos y los conocimientos genéticos, constituyen otro aspecto fundamental para lograr una mayor cooperación entre los sectores público y privado en el desarrollo de proyectos conjuntos de innovación tecnológica que den respuesta a las demandas del complejo agroindustrial. La adecuación de la legislación nacional a la internacional, afectará a toda la investigación agropecuaria, creando condiciones para la apropiación privada de los resultados de la investigación, que hasta el presente han sido vistas como bienes públicos.

- El proceso de ajuste al nuevo contexto ha modificado de manera substancial la
- estructura de la demanda y, por consiguiente, a los ejes del desarrollo tecnológico de las actividades agropecuarias y agroindustriales, obligando a los INIAs a considerar cuales son las otras capacidades públicas o privadas, que están disponibles para hacer frente al nuevo modelo de cambio técnico y a identificar modelos de cooperación público-privado que puede proponerse para generar las innovaciones tecnológicas de forma que cumplan un papel importante para
- satisfacer las demandas del mercado y las expectativas sociales.

La tendencia del sector privado para participar mas directamente en la investigación tanto a nivel nacional como internacional, genera **impactos** considerables en el futuro de su institucionalidad dados los espacios de intervención de la propiedad intelectual, la bioseguridad y la biodiversidad. Por un lado la necesidad de establecer mecanismos operativos capaces de vincular y magnificar las potencialidades de complementación entre las instituciones a fin de alcanzar un máximo aprovechamiento de los recursos disponibles. Por el otro, la presencia de organismos de distinta naturaleza y aparentemente con funciones y objetivos diferentes, requiere de cierta capacidad para orientar las actividades del sistema y de instrumentos para operativizarla. .

La necesidad de colocar las economías de la región en condiciones de competir en el nuevo contexto, ha llevado a los gobiernos a reorientar aspectos fundamentales de diseño y ejecución de los instrumentos de la política agroindustrial y de la consolidación de una nueva institucionalidad para la construcción de las ventajas competitivas, basada en dos principios fundamentales: *el tratamiento de la cadena productiva y la acción concertada de los sectores público y privado.*

La agroindustria en la región andina, está surgiendo como uno de los sectores productivos más importantes para las economías nacionales. Sin duda, la región tiene claras ventajas comparativas y competitivas agroindustriales y como tal tiene que ser uno de los ejes centrales de cualquier estrategia de desarrollo económico y social. En el Grupo Andino destacan los ejemplos exitosos de la industria del café, de la palma africana, floricultura y del banano, en Colombia; el banano, camarones y frutas tropicales en Ecuador; espárragos y frutas tropicales en Perú; soya en Bolivia; y arroz y pesca en Venezuela. Sin embargo, para cada ejemplo de éxito hay muchos de agroindustrias caracterizadas por su falta de competitividad, afectadas por las políticas de apertura, que han reducido su importancia dentro de la economía nacional, enfrentándose a la necesidad de reconvertirse si quieren mantenerse en el nuevo ambiente competitivo, lo cual por otro lado es un imperativo nacional, dadas las implicaciones sociales y políticas de su crisis.

- La aceleración del cambio técnico y su creciente importancia económica y social replantea con fuerza la problemática de su dinámica y orientación, en general y también en el sector agroindustrial.

La investigación y desarrollo aplicada es asumida crecientemente por empresas y productores, y los tradicionales institutos nacionales de investigación agrícola pierden su posición dominante, cuasi-monopólica que disfrutaban en el pasado. Las empresas multinacionales descentralizan sus actividades de I+D y empiezan a incluir a algunos países de la región en sus redes globales de generación y difusión de tecnologías. Las empresas locales empiezan a expandirse internacionalmente y a incorporar la preocupación por la tecnología en sus estrategias de negocio. La tecnología es incorporada crecientemente en los insumos agrícolas e industriales (maquinaria, agroquímicos, semillas, productos veterinarios, empaques, etc.) aumentando la importancia de las industrias que los producen como dinamizadores del cambio técnico.

Este escenario, que empezó a perfilarse hace 20 años y que hoy en día está claramente establecido en la mayoría de los países de la Región, exige nuevas formas de entender el cambio técnico en el ámbito agroindustrial. El desafío fundamental consiste en pasar de un modelo tradicional que privilegiaba la investigación agrícola como el centro y comienzo de un proceso lineal de desarrollo, transferencia y adopción de la tecnología, hacia uno nuevo en el cual enfatiza en un modelo de fuentes múltiples de innovación centrado en el uso y desarrollo de la tecnología en el ámbito productivo, sea este la finca o la empresa, donde la innovación es vista como un fenómeno económico y social que depende fuertemente de un contexto de políticas económicas adecuado y de una infraestructura necesaria. Este conjunto de políticas e instituciones pueden verse como un sistema nacional de innovación, cuya fortaleza y madurez permitirá un desempeño más o menos exitoso de sus distintos actores.

Es entonces evidente, la necesidad de promover el desarrollo de estrategias de cooperación e integración andina alrededor de intereses comunes en investigación y desarrollo tecnológico agropecuario y agroindustrial, con el fin de implementar proyectos y acciones conjuntas que complementen sus capacidades para responder a las necesidades de innovación tecnológica nacional, binacional o regional. Ello necesariamente conlleva a generar mecanismos que fortalezcan los procesos de integración intersectorial e inter-regional andino entre gremios, industriales y productores para desarrollar tecnologías sobre productos y procesos para la innovación tecnológica agropecuaria y agroindustrial.



DESAFÍOS PARA LA REGIÓN ANDINA EN MATERIA DE DESARROLLOS BIOTECNOLÓGICOS.

Con el mejoramiento genético se necesitan entre 7 y 8 años para producir una nueva planta apenas marginalmente superior, mientras que con ingeniería genética, se pueden crear múltiples especies en menos de la mitad del tiempo. Muchas de las nuevas plantas están siendo diseñadas para emitir sus propios pesticidas de manera natural, para crecer en suelos secos y salinos, y para producir alimentos nutricionalmente superiores a los del presente.

Algunas de las más grandes empresas del mundo están fuertemente involucradas en esta nueva tecnología. Compañías como Dupont, Monsanto, y Dow Chemical se mueven en esa dirección. Empresas europeas del sector de la farmacia y de la química como Novartis (fusión de Ciba y Sandoz), y Aventis (Fusión de Hoechst y Rhone – Poulenc) están en lo mismo. Todas ellas han creado una nueva industria que se conoce con el nombre "Ciencia de la Vida". AstraZeneca (Fusión de Zeneca y Astra), Empresas la Moderna (de México), (Renesse, fusión de Monsanto y Cargill), con ello, en la práctica, virtualmente enfrentados a formas oligopólicas en la producción y comercialización de alimentos concentrados para animales.

Monsanto diseñó en 1996 soya resistente al Roundup, lo que le permitió multiplicar sus utilidades por la venta de aquella y de este herbicida y también le permitió a los cultivadores de soya ahorrar US\$1 billón anual en costos de herbicidas. Durante los dos últimos años el gene resistente al Roundup también ha sido insertado en algodón y maíz, y se esperan beneficios similares a los que obtuvieron los cultivadores de soya. En materia de algodón, además, Monsanto también insertó un gene resistente a las plagas llamado Bacillus Thuringiensis, el cual crea una proteína mortal para ciertos insectos y reduce o elimina la necesidad de pesticidas.

Se estima que en este año (1999) el 50% de toda el área norteamericana sembrada de maíz, soya y algodón, será cubierta por materiales transgénicos. Dentro de cinco años el mercado para estos productos será de US\$20 billones, en comparación con el mercado actual que sólo alcanza los US\$4 billones, y para el año 2020, se calcula en US\$75 billones.

La segunda zona más grande del mundo plantada con materiales transgénicos está representada por Chile, Argentina y el sur de Brasil. La explicación consiste en que las grandes transnacionales que controlan su investigación y producción trabajan exclusivamente para el mercado de las zonas templadas, que es también el más rico, y cuyas condiciones agroecológicas son análogas a las del Cono Sur.



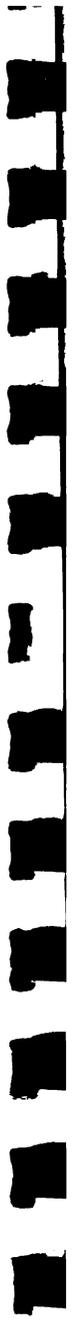
El principal ataque que han recibido los productos transgénicos yace en su supuesto efecto negativo sobre el medio ambiente. Sin embargo este argumento carece de objetividad, pues ocurre todo lo contrario ya que al crearse resistencias a las plagas, se abre el paso a una reducción sustancial de tratamientos químicos y empleo de productos nocivos para el medio ambiente en la agricultura.

El desafío de los países andinos para no quedar fuera de esta nueva generación de tecnologías es el de avanzar en la constitución de consorcios de investigación adaptativa con tres propósitos fundamentales: Enfrentar la concentración de las transnacionales en materiales transgénicos exclusivamente para las zonas templadas del planeta; Desarrollar investigación propia para los cultivos permanentes donde cuentan con evidentes ventajas naturales y comparativas; Invertir en nuevos conocimientos tecnológicos e investigación aplicada en el gran segmento de las frutas y las hortalizas tropicales, cuya demanda efectiva está creciendo en los países desarrollados a tasas significativas y carecen de respaldo tecnológico suficiente. Un problema básico para avanzar en estos propósitos es el del elevado costo requerido para generar estas nuevas tecnologías, para superar este escollo, se deberán desarrollar alianzas estratégicas y convenimientos entre los sectores públicos y privados fundamentalmente en el ámbito regional.

DESAFÍOS PARA LOS PAÍSES ANDINOS EN MATERIA DE EDUCACIÓN AGRÍCOLA SUPERIOR.

Sin duda los procesos de integración adelantados en los países de las Américas abarcarán también el tema de servicios profesionales, lo que seguramente llevará a una transformación de las universidades del hemisferio, posiblemente hacia una especialización regional o temática, en función del potencial de sus docentes e investigadores. Se intensificará la competencia por mayores matrículas universitarias sobre la base del prestigio y del marketing educativo, trascendiendo el ámbito nacional o regional de cada universidad. La competencia se dará tanto entre las universidades de los países como entre universidades de un mismo país.

Ante este complejo y rico panorama de cambios globales y las necesidades de formación de recursos humanos profesionales, surgen inquietudes y desafíos, tanto sobre el futuro de las universidades en nuestros países, como en relación a definir la orientación e la educación agrícola superior, sus carreras profesionales, sus planes de estudios básicos, sus postgrados y programas de extensión universitaria.



Como ya viene ocurriendo en varios países del continente, es de esperarse un trasvase de capacidades empresariales y gerenciales desde los sectores de servicios y manufacturas hacia la agricultura enmarcada en la industria alimentaria, con lo cual los profesionales de las ciencias agronómicas y veterinarias deberán mejorar los conceptos y técnicas vinculados a la moderna administración de la gestión empresarial, comprendiendo no sólo los procesos productivos de la agricultura primaria, sino también los relacionados con los procesos productivos agroindustriales.

El arte de la gestión agroempresarial demandará profesionales que internalicen y descifren las señales de los mercados globales y de sus nuevos nichos, en donde los temas de protección de los recursos naturales, el etiquetado verde, la agricultura orgánica, áreas libres de plagas y enfermedades, armonización, equivalencia, entre otros, deberán ser visualizados no como amenazas sino más bien como oportunidades comerciales y productivas.

Estos desafíos nos harán repensar la estructura curricular tanto a nivel agrícola superior, así como de los programas de extensión universitaria, que en el muy corto plazo tendrán una fuerte demanda para actualizar los profesionales ya egresados en los temas mencionados, así como de otros que vayan emergiendo de la experiencia y las nuevas situaciones productivas, industriales y comerciales.

Por último, dada las características de los últimos tiempos, sin duda alguna, los profesionales tendrán que actuar de manera creciente dentro de equipos multidisciplinarios, para lo cual deberán contar con la formación necesaria para relacionarse con profesionales, técnicos y mandos medios, así como con profesionales de las ciencias sociales y económicas, para que de la suma de las acciones realizadas, la agricultura de nuestros países sea cada vez más competitiva.

En el nuevo paradigma de la globalización, las entidades de educación agrícola superior y técnica están llamadas a jugar un papel vital para inducir y acompañar cambios e innovaciones de todo orden. Para que se de esta situación, urge diseñar mecanismos de intervención que permitan superar las barreras que actualmente inhiben el cambio y la superación en las entidades de educación agrícola de la región andina.

En el ámbito de los países andinos, las entidades públicas de enseñanza agrícola, superior, técnica y vocacional presentan una serie de limitaciones que les impide desempeñar un rol efectivo en la promoción del desarrollo sectorial y rural de nuestros países. Estas limitaciones se refieren principalmente a cinco aspectos:

Desarticulación Institucional: Las entidades educativas operan en relativo aislamiento y desintegración de otros sectores de la sociedad, como ser la empresa privada, la sociedad civil y los organismos del Estado, y carecen de vínculos y relaciones de trabajo colaborativo sólido con otros sectores. Tampoco cuentan con mecanismos de asociación con otras universidades o centros de enseñanza técnica y media, que permitan gestar actividades e iniciativas de mejoramiento con sentido empresarial y carácter sostenible.

Nuevo Perfil del Profesional: Las universidades y facultades agrarias, en general, no están formando el tipo de profesional requerido por el mercado. Existe una preocupante duplicación de programas educativos, principalmente en el nivel universitario, y una sobreproducción de profesionales deficientemente preparados. Se ha optado por una estrategia de producción en masa de profesionales, lo cual reduce la calidad de los programas de formación. Los programas de estudio se hallan desactualizados y no responden a las necesidades actuales del mundo globalizado.

Métodos de Enseñanza: Se continúa enfatizando la adquisición de conocimientos y el vencimiento de un gran número de materias, en lugar del amor a la profesión y al aprendizaje. Se privilegia la memorización a corto plazo y no el aprendizaje para toda la vida. Se enfatiza el estudio para pasar de curso o graduarse y no el desarrollo de un actitud de estudio permanente. Se enfatiza excesivamente el logro de resultados financieros y el ascenso económico más rápido posible, en vez del concepto de servicio a la sociedad y el desarrollo de condiciones de carácter que contribuya a resolver los crecientes problemas que enfrentan nuestros países.

Estricta dependencia de Recursos Públicos: Los centros de enseñanza dependen casi en su totalidad del presupuesto asignado por el Estado. A su vez, esta situación ha originado una situación de relación de conflicto permanente en la cual las entidades de enseñanza anualmente solicitan más recursos y el Estado busca reducir sus aportes. Por otra parte, las entidades de enseñanza no han desarrollado mecanismos que les permitan apalancar recursos de clientes alternativos.

Visión apegada a la situación doméstica: Actualmente no existen mecanismos institucionales, programas o proyectos que permitan promover procesos de cambio y modernizar la enseñanza e investigación agraria en la región andina.

Parte de los desafíos plantean que las entidades de formación agraria superior, técnica y superior se desarrollen como centros de mérito y calidad, se constituyan en el centro neurálgico de una sociedad de aprendizaje, para promover efectivamente el desarrollo agrícola nacional. Ello implica el desarrollo de la capacidad de atraer y retener los mejores profesionales del sector para cumplir

funciones de docencia, investigación, producción y extensión, y prestar servicios de investigación, capacitación y transferencia de tecnología valorados y requeridos por las empresas, la sociedad civil y los organismos de gobierno.

Estos profesionales y técnicos deberán tener una formación polifacética, con conocimiento y experiencia en aspectos técnicos, político sociales, ambientales y empresariales, y estarán capacitados para identificar, analizar y aplicar información comercial, tecnológica y organizativa así como de interactuar con nuevos actores claves públicos y privados, y concertar alianzas para atender necesidades específicas de su entorno laboral.

Los temas y disciplinas a ser incorporados en los penso son variados, seguidamente se lista los más relevantes, como por ejemplo: Desarrollo y oportunidades de nuevas variedades: tendencias en los países productores y en los mercados; Tendencias de las operaciones logísticas de almacenamiento y transporte para la exportación; Técnicas modernas para el abastecimiento de frutas y hortalizas a los supermercados; Tendencia en el mundo en los canales de distribución mayorista y minorista de frutas y hortalizas; La citricultura competitiva mundial. Situación, experiencia y futuro. (naranja, mandarinas, limón) Brasil, Sudáfrica, EEUU, España, Israel, México: Nuevos Sistemas de producción en el mundo en: Mango, Tomate, Piña y Olivo; Productos orgánicos: Producción y Mercados en el mundo; Diseño y desarrollo técnico y gestión comercial de viveros frutícolas; Técnicas de Marketing y Merchandising para el mercado interno de frutas y hortalizas; Técnicas modernas para la gestión de empresas productoras y comerciales de frutas y hortalizas; Producción integrada y organizada de Frutas y Hortalizas; El cambio estructural en la distribución de alimentos en el mundo; Visión general del mercado frutihortícola de los Estados Unidos, Unión Europea, MERCOSUR, Japón y países asiáticos; Técnicas de información de mercado como insumo estratégico; La reconversión hortofrutícola en el mundo y la globalización; Disciplinas multilaterales en el comercio internacional (OMC y ALCA); La normativa Sanitaria internacional; gestión de Sistemas de Calidad y prácticas ambientales (ISO 9000 e ISO 14000); Inocuidad de los Alimentos (CODEX Alimentarius); Desarrollos Biotecnológicos; Obstáculos técnicos al Comercio; Protección de la Propiedad Intelectual; Prácticas de Competencia.

BIBLIOGRAFÍA

BOUCHER , F. NUEVOS RETOS DE LA AGROINDUSTRIA RURAL EN LOS PAISES DE LA REGION ANDINA
PRODAR/IICA – CIRAD TERA, agosto 1999. Mimeo.

BOUCHER, F. 1998. Agroindustria rural en el Horizonte del 2000. Boletín CReA No. 3. Fascículo Técnico No. 11. IICA. Lima, Perú.

BOUCHER, F. 1999. Los productos nutraceuticos: Oportunidades para los recursos naturales autóctonos. El papel de los investigadores. Boletín CReA No. 2 Fascículo Técnico No. 18. IICA. Lima, Perú.

BOUCHER, F.; BRIDIER, B.; MUCHNIK, J.; REQUIER DESJARDINS, D. 1998. Globalización y evolución de la AIR en América Latina: los Sistemas Agroalimentarios Localizados. In Simposio Internacional sobre Sistemas Agroalimentarios. Caracas, Venezuela.

CARO, J. 1999. "El nuevo entorno del negocio agrícola: La perspectiva latinoamericana". Debates IESA.

CARO, J. 1999. "Temas relevantes para las próximas negociaciones sobre agricultura". Revista Puentes.

CARO, J. 1998. Integración Hemisférica de la Agricultura en los Países Andinos. IICA – Centro Regional Andino, Lima, Perú.

CARO, J. 1998. La Agricultura de América Latina y El Caribe en la perspectiva del ALCA. IICA. COMUNIICA (San José, C.R.) 2 (8): 20-16

CARO, J.; OTERO, M. 1997. Nuevo Contexto para la agricultura de América Latina y El Caribe. Centro Regional Andino del IICA, Lima, Perú. Boletín CReA en Acción No. 38

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

CENTRO REGIONAL ANDINO. 1999. "Continuación del Proceso de Reforma de la Política Agrícola de los Países Miembros de la Organización Mundial de Comercio"

CENTRO REGIONAL ANDINO. 1999. "Red Agroempresarial Andina". Memoria del Seminario Taller Internacional, Bogotá - Colombia

COMUNIDAD ANDINA / CENTRO REGIONAL ANIDINO DEL IICA. 1999. "Negociaciones Multilaterales Agrícolas en el Marco de la Organización Mundial del Comercio"/ed. Caro. J. y Tello, J.

IICA – Colombia. 1999. "Modelos de cooperación público privada para la innovación tecnológica agroindustrial en Colombia (Consortios de innovación tecnológica)".

IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura). 1997. Glosario de Términos de Comercio Agroalimentario. IICA, Centro Regional Andino, Lima, Perú.

IICA-CReA-PROCIANDINO. 1997. "Estudio global para identificar oportunidades de mercado de frutas y hortalizas de la Región Andina" FRUTHEX, Quito, Ecuador.

MUCHNIK, J.; SAUTIER, D. 1998. Systèmes Agro-Alimentaires Localisés et construction de territoires. CIRAD. Montpellier, Francia.

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

PROYECTO IICA/AECI. 1999. "Organización Institucional para el aseguramiento de la calidad e inocuidad de los alimentos: el caso de la Región Andina / ed. Por Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y Agencia Española de Cooperación Internacional. – San José, C.R. (Serie Agroalimentarias, Cuadernos de Calidad).

RIVEROS, H. 1997. La agroindustria rural en América Latina y el Caribe: El caso de los países andino. PRODAR, CReA – IICA. Bogotá, Colombia. Serie de estudios de agroindustria rural No. 5. 102 p.

ROMERO, J.; RAMIREZ, C.; RIVEROS, H. 1998. Desarrollo y Aplicación de las Normas de Calidad e Higiene de Alimentos en los Países Andinos. Informe Final. IICA. Santa Fe de Bogotá D.C., Colombia.

1-50A5



NRFA S