



Vigésima Segunda Reunión Ordinaria
2 - 3 de octubre 2002

IICA/CE/Doc.408(02)

PROGRAMA INTERAMERICANO PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO Y NEGOCIOS AGRÍCOLAS (Documento para análisis y discusión)

PRESENTACIÓN

El presente documento contiene la propuesta inicial para el establecimiento del “Programa Interamericano para la Promoción del Comercio y Negocios Agrícolas”. Este documento ha sido modificado de su versión original presentada a la pasada Reunión de la Comisión Consultiva Especial para Asuntos Gerenciales del IICA¹, por la incorporación de diversas ideas y cuestionamientos surgidos de dicha Comisión. Adicionalmente, dada la importancia de esta propuesta, el presente es un proyecto en elaboración, por lo que su versión final variará de lo contenido en esta presentación.

ANTECEDENTES

La agricultura del Siglo XXI necesita ser vista a la luz de nuevos paradigmas, creados en respuesta al complejo orden global. Los cambios en el comercio mundial, como producto de la liberalización y globalización de las economías; el surgimiento de nuevas tecnologías; los avances científicos, tecnológicos y de comunicación; cambios demográficos; la creciente demanda por nuevos y más seguros alimentos y, la interminable lucha contra la pobreza y desigualdades, serán las fuerzas que impulsen la creación de la nueva agricultura.

Como respuesta a esos retos, el IICA, se ha comprometido en la creación de nuevos paradigmas, que concretamente influyan en el comercio internacional, para lo cual se está promoviendo el establecimiento de un PROGRAMA INTERAMERICANO

¹ Realizada en San José, Costa Rica entre el 8 y 19 de julio del 2003.

PARA EL PROMOCIÓN DEL COMERCIO Y NEGOCIOS AGRÍCOLAS. El presente documento contiene la propuesta inicial de dicho esfuerzo.

I. INTRODUCCION

1. Conforme el IICA avanza en el siglo XXI, es esencial que se posicione para apoyar a sus Estados Miembros a competir en el nuevo orden mundial.
2. El IICA necesita desarrollar alternativas y métodos para convertir la información comercial y de mercados en actividades comerciales congruentes con la agenda de Doha para el Desarrollo.
3. El resultado de esa transformación del IICA, está claramente expuesta en el documento “Reposicionando al IICA para Enfrentar los Retos del Siglo XXI”, cuando señala que es el desarrollo de capacidades para responder a las demandas generadas por los cambios demográficos y educacionales, y por los fuertes efectos de la de la integración y globalización de los mercados.
4. El comercio agrícola y agroindustrial necesita dar respuesta a los siguientes retos:
 - i. Creciente demanda por productos de alta calidad
 - ii. Aumento en la concentración del poder de compra y distribución
 - iii. Cambios en los patrones de consumo de productos frescos e industrializados
 - iv. Nuevas barreras al comercio
 - v. Existencia de mayor competencia
 - vi. Apertura de nuevos mercados
 - vii. La constante necesidad de innovar
 - viii. Uso y acceso eficiente de los recursos financieros
 - ix. Mayor preocupación por la inocuidad de los alimentos
5. El resultado final debe ser el mejoramiento de los estándares de vida en el sector agrícola. El desarrollo de los agronegocios deberá ayudar a reducir la migración del campo a las ciudades y entre países, y convertirse en un instrumento de nuevas oportunidades para el desarrollo de las comunidades rurales.
6. Para ello, el IICA considera que es conveniente crear un **Programa Interamericano para la Promoción del Comercio y Negocios Agrícolas**. Ese programa es un esfuerzo hemisférico liderado por la Dirección de Comercio y Agronegocios ubicada en la Sede Central del IICA.

II. VISION

La visión del “**Programa Interamericano para el Promoción del Comercio y Negocios Agrícolas**” es ayudar a los países miembros del IICA para que tengan éxito en los mercados mundiales, ofreciendo información y servicios de alta calidad para promover las exportaciones del sector agrícola y agroindustrial.

III. MISION

Integrar, promover y desarrollar capacidades de exportación que faciliten el acceso a los mercados internacionales.

IV. METAS ESTRATEGICAS

1. Asegurar los servicios para que los Estados Miembros del IICA, especialmente aquellos con capacidades limitadas, estén adecuadamente informados y sean partícipes de los beneficios del comercio mundial.
2. Ayudar a promover el comercio internacional de productos agrícolas y agroindustriales de alta calidad y que cumplan con las regulaciones internacionales de inocuidad.
3. Ayudar a los Países Miembros del IICA para que desarrollen sus agendas de comercio internacional para productos agrícolas y agroindustriales, con énfasis en acciones para facilitar el acceso a mercados.
4. Llenar vacíos en los servicios de exportación que proveen Estados Miembros del IICA para su sector agrícola.

V. OBJETIVOS

1. Proporcionar servicios de información y capacitación integrales para la promoción de la competitividad en el comercio internacional.
2. Apoyar el esfuerzo de los países miembros del IICA para promover el comercio internacional de productos agrícolas y agroindustriales, incluyendo aquellos ofrecidos por compañías de servicios, brindando las herramientas y la ayuda necesaria para lograr el acceso a los mercados internacionales, dentro y fuera del Hemisferio Americano.
3. Propiciar que el comercio de productos agrícolas y agroindustriales y servicios vinculados, se conduzcan de conformidad con los estándares internacionales, con particular énfasis en la inocuidad de los alimentos.

VI. SERVICIOS

El Programa brindará los siguientes servicios:

1. *Información*

Objetivo: Convertirse en una “ventana única” de información sobre procedimientos requeridos para la importación/exportación de productos agrícolas y agroindustriales en el hemisferio.

Este objetivo se logrará estableciendo un sistema de información sobre los procedimientos y requerimientos de exportación/importación de productos agroalimentarios, haciendo énfasis en el cumplimiento de las normas de calidad y en la necesidad que existe de asegurar la inocuidad de los alimentos. Dentro de ese sistema se dará prioridad a los siguientes aspectos.

- Documentación requerida para exportar/importar.
- Procedimientos de aprobación de ingreso de productos.
- Descripción de reglamentación para la exportación/importación, tales como requerimientos sanitarios, de etiquetado y de inspección.
- Normas para la exportación como son las normas de calidad, existencia de sistemas de aseguramiento tales como HACCP e ISO.

Adicionalmente, el sistema proporcionará información fito-zoo sanitaria, con particular énfasis en aquellas condiciones y situaciones que afectan directa e indirectamente el flujo de productos agrícolas y agroindustriales entre países.

Ese sistema también contará con información especializada sobre servicios para la exportación tales como empresas certificadoras, de logística, de estudio y consultaría, de agencias aduanales, de información y promoción, etc.

2. *Capacitación para la Exportación:*

Objetivos: Las actividades de estos servicios tienen los 2 objetivos siguientes:

- i. Capacitar a pequeñas y medianas empresas en el proceso de exportación. Esta capacitación se podrá llevar a cabo tanto en los países sede como en el país o mercado al que se desee acceder.
- ii. Ayudarlos en el desarrollo e implementación de Planes de Negocios para la exportación.

Con este objetivo se pretende atender las demandas de capacitación en el tema de negocios internacionales de la pequeña y mediana empresa, así como de las diversas entidades del sector público y privado que demanden de esos

servicios, incluyendo a las promotoras de comercio internacional de los países miembros del IICA.

Para lograr este objetivo se extenderán las experiencias actuales del IICA generadas después de 3 años mediante las “Plataformas para la Exportación” y se desarrollarán y estructurarán cursos específicos sobre distintos temas que inciden en la posibilidad de alcanzar éxito en el comercio internacional, como podrían ser cursos sobre cobertura de riesgos, interpretación de normas de calidad y aseguramiento de la inocuidad de los alimentos. En forma paralela, se desarrollarán sistemas teórico-prácticos *in situ* sobre temas específicos tales como sistemas de inspección, mecanismos de distribución, disputa y resolución de controversias, empaques y embalajes, producción limpia, de la granja al plato, etc.

3. *Asistencia en Mercadeo*

Objetivo: El objetivo de estas actividades será el de ayudar a los pequeños y medianos exportadores de las Américas a posicionar sus productos en mercados específicos.

Para cumplir este objetivo, el programa llevará a cabo dos tipos de servicios. El primer tipo, corresponde a un servicio genérico donde cualquier interesado podrá acceder a un sistema en línea, donde encontrará indicadores sobre las tendencias del comercio y el desempeño y potencial de los mercados de productos agroalimentarios. En este mismo sistema general se podrá también acceder a fuentes calificadas de información de mercados.

El segundo tipo de servicios, consistirá de un servicio personalizado y pormenorizado para que las empresas o productores puedan posicionar sus productos en mercados específicos. Para lograr esto, se ofrecerán los siguientes servicios:

- i. Información específica de mercados y de sectores de mercado.
- ii. Apoyo a la participación en las misiones comerciales, ferias y otros eventos relacionados.
- iii. Desarrollo de consultas y promoción de encuentros con clientes claves.
- iv. Desarrollo de pruebas de mercado en mercados previamente seleccionados.
- v. Validación y seguimiento de productos en mercados específicos.

4. *Financiamiento comercial*

Objetivo: Identificar instituciones financieras públicas y privadas que provean financiamiento para la promoción, desarrollo y mejora de las exportaciones en los sectores agrícola y agroindustrial.

Este objetivo tiene como finalidad crear un sistema que sirva de guía a los exportadores de los países miembros del IICA para que puedan tener información y eventualmente acceder a fuentes de financiamiento para obtener capital de trabajo, reducir riesgos financieros y evaluar mejor sus opciones de financiamiento. Para lograr esto, el sistema incluirá ligas con los sitios más importantes de financiamiento a nivel hemisférico.

5. *Plataforma comercial para la Agricultura de las Américas*

Objetivo: Servir como una unidad que atraiga y facilite la vinculación entre oferentes y demandantes de productos y servicios del sector agrícola y agroindustrial.

La plataforma se basa en la premisa de que para llevar a cabo operaciones comerciales se requiere información, de que la información requiere de sistemas y que por lo tanto sin sistemas no existe comercio. El sistema se basará en el establecimiento de socios globales, en el intercambio inmediato y preciso de información y estará construido con herramientas basadas en las más modernas tecnologías de comunicación fundamentadas en la red electrónica mundial (Internet)

Para el establecimiento del sistema se están considerando los pasos siguientes:

- Establecimiento y definición de objetivos.
- Establecimiento y definición de relaciones estratégicas.
- Creación de perfiles electrónicos.
- Validación y confirmación de los datos.
- Organización en un sistema lógico y ordenado de búsqueda
- Unión a otros sistemas
- Mantenimiento del sistema
- Crecimiento del sistema
- Evaluación constante del sistema y de sus operaciones.

Con esto esperamos que se puedan encontrar y adicionar nuevos socios comerciales, unir a compañías de todos los tamaños a oportunidades de negocios, servir como un punto único de encuentro para empresas de los países miembros del IICA uniéndolas a la comunidad internacional y finalmente darle seguimiento a todas las actividades comerciales generadas a través de ese sistema. Teniendo en cuenta que el IICA tiene oficinas en casi todos los países del Hemisferio Americano y España, así como una extensa gama de relaciones con socios y programas de diversa índole, creemos que será posible crear uno de los sistemas de comercio agrícola y agroindustrial más importantes del mundo.

VII. ESTRATEGIA

1. Este Programa es parte del programa estratégico de la Dirección General del IICA y de las actividades de la Dirección de Comercio y Agronegocios.
2. Para que el programa alcance el éxito esperado, debe estar apoyado por todas las oficinas del IICA en el hemisferio y buscará además aliarse con otras organizaciones cuyo interés común sea la promoción del comercio internacional, utilizando las capacidades de las Agencias de Cooperación Técnica y de los especialistas regionales y locales en el área de agronegocios del IICA.
3. Como primer paso se desarrollarán planes de negocios para el desarrollo de cada uno de los objetivos y servicios listados en este programa
4. Se aprovechará la experiencia y conocimiento generado en el IICA como insumo para el desarrollo de las actividades del programa. Algunos de los insumos que están siendo incorporados son las experiencias generadas en cadenas agroalimentarias, en el proyecto de etiquetado, en los estudios de mercado, en el desarrollo de los mercados internos, plataformas para la exportación, seguimiento a negociaciones comerciales y la experiencia generada en programas tales como PRODAR.
5. Se buscará la concertación y cooperación con oficinas especializadas tanto de la iniciativa privada como del gobierno dentro de los Estados Unidos y del Canadá.
6. A pesar de que consideramos que la primera oficina debería de localizarse en la Ciudad de Miami, se está llevando a cabo un estudio de factibilidad técnico-económico que permita la definición de la mejor sede para este programa.
7. Se establecen al menos tres etapas para la ejecución del Programa, una vez que los planes de negocios hayan sido aprobados.
 - i) Etapa 1. Se ofrecerán los servicios concertados para tener acceso a los mercados de los Estados Unidos y del Canadá.
 - ii) Etapa 2. Se ofrecerán servicios concertados para tener acceso a los mercados de Brasil y México.
 - iii) Etapa 3. Se ofrecerán servicios concertados para el resto del hemisferio.
 - iv) Etapa 4. Se ofrecerán servicios concertados para el resto del mundo.