

Modelos institucionales para las Negociaciones Agrícolas en el ALCA y la OMC

Antecedentes

Los países del Sistema Interamericano se aprestan para iniciar sendos procesos de negociación en los temas relacionados al comercio agrícola, en el marco del proceso de construcción del área de libre comercio en las Américas (ALCA) y en la nueva ronda de negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el ALCA se constituyó el "Grupo de Negociación Agrícola" tratará sobre las disciplinas agrícolas y la aplicación de normas sanitarias y fitosanitarias, pero se incluyen en las negociaciones otros grupos que tocan temas relacionados al comercio agrícola, tales como "normas de competencia", derechos antidumping", "salvaguardas", "obstáculos técnicos al comercio", etc. En la OMC, el Acuerdo Agrícola incluyó en su artículo 20 una cláusula la cual define la continuación del proceso de reformas y los temas de negociación.

Debe recordarse, la agricultura figuró como uno de los temas centrales de las negociaciones en la Ronda Uruguay, no obstante en las Américas, en general, sólo se observó la participación de los ministerios de agricultura (MAGs) en los países más grandes y como miembros del GATT. Sin embargo, en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) de América del Norte se estableció una "mesa agrícola", con la incorporación de representantes de los ministerios de agricultura en los equipos negociadores y se siguieron los parámetros establecidos en la Ronda Uruguay. Posteriormente, en la negociación de tratados de "nueva generación" en la región (por ejemplo, México con países de Centroamérica), se ha continuado con la práctica de establecer una mesa de negociación del tema agrícola.

Objetivo y metodología de la investigación

Dados estos antecedentes, se buscó determinar la forma cómo los países de la región están organizándose para enfrentar los dos procesos de negociación agrícola, en puerta, así como para identificar modelos de organización y formas de apoyo a través de la cooperación técnica internacional.

La información se recogió mediante una encuesta la cual se envió a las 34 oficinas del IICA a lo largo del continente Americano. Adicionalmente, se recabó información complementaria existente en documentación oficial disponible en los países, secretarías de procesos de integración y en trabajos elaborados por especialistas nacionales. Los resultados de la consulta se procesaron de forma tal que pudiese obtenerse una visión global (interamericana), así como diferentes puntos de vista por subregiones, correspondientes éstas a la división por áreas geográficas que presenta el IICA en su organización (areas Norte, Central, Caribe, Andina y Sur, respectivamente)¹[1].

Cómo participan los Ministerios de Agricultura (MAGs) en las negociaciones OMC y ALCA?

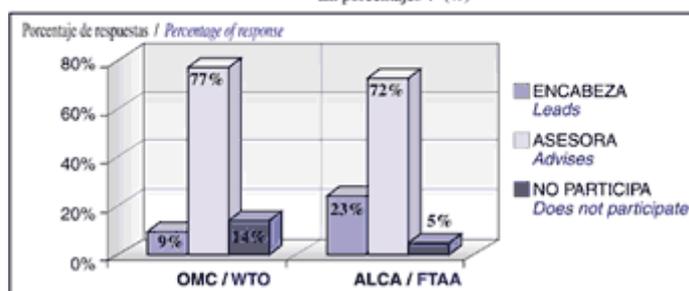
En la primera parte del estudio se buscó realizar una identificación de las instancias institucionales participantes en las negociaciones agrícolas multilaterales y en el proceso de

ALCA, así como los papeles que desempeñaban las diferentes organizaciones del sector público. Los objetivos específicos de esta sección eran tratar de determinar qué organismo era el responsable de conducir las negociaciones agrícolas, cuál era el papel que desempeñaba en las mismas el Ministerio de Agricultura como responsable sectorial y qué otras instancias públicas participaban en dicho proceso.

Los resultados obtenidos indican que, al contrario de lo sucedido, durante las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay, se aprecia una elevada participación directa de los MAG en las negociaciones agrícolas de la nueva ronda de la OMC y en el Grupo de Negociación Agrícola en ALCA (86% y 95% de los países consultados, respectivamente). La más elevada participación en el segundo foro se explica en el hecho de que los MAGs de Costa Rica y Uruguay no participan en OMC, pero sí en el ALCA. Solamente en un país (Barbados) el MAG no participa directamente en ninguna de los dos ámbitos de negociación. Sin embargo, los MAG sólo encabezan las negociaciones agrícolas ante la OMC en el 9% de las naciones consultadas y en el 23% en las del ALCA. Ante OMC las negociaciones son encabezadas por los MAG en Ecuador y República Dominicana; mientras que las negociaciones del ALCA son encabezadas por ese ministerio en las naciones mencionadas además de Argentina, Paraguay y Uruguay. En dos países suramericanos (Bolivia y Chile), aunque el ministerio responsable de las negociaciones es el Ministerio de Relaciones Exteriores, en la práctica, las negociaciones agrícolas son conducidas por el viceministro de Agricultura de Bolivia y por la Dirección de Relaciones Internacionales del Ministerio de Agricultura.

El MAG participa fundamentalmente como asesor en las negociaciones agrícolas de la OMC y en ALCA (77 y 72% de los países, respectivamente). Los restantes porcentajes corresponden a que o bien encabezan la negociación, o en su defecto, que no participan en la misma, tal y como puede apreciarse en gráfico mencionado. La diferencia de porcentajes se explica en que Costa Rica participa en ALCA y no lo hace en OMC y sucede lo contrario en Argentina y Paraguay, países que participan en OMC no en ALCA.

Países en que el MAG encabeza las negociaciones ante la OMC y ALCA
Countries where the MoA leads negotiations at WTO and FTAA
 En porcentajes / (%)

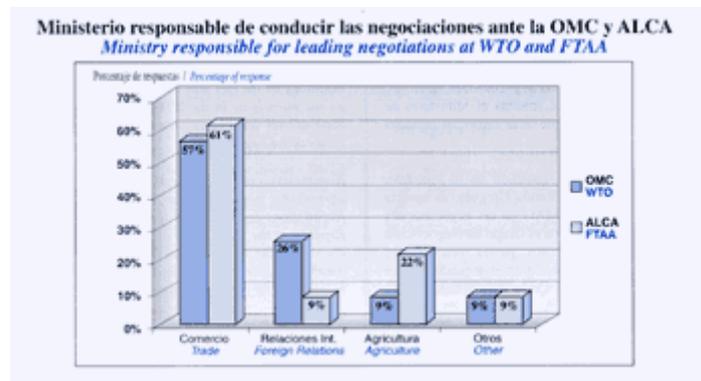


Instituciones responsables y de apoyo ante negociaciones

Cómo se señaló antes, los MAGs tienen en pocos países la responsabilidad de encabezar las negociaciones comerciales agrícolas. Entonces, cabe formularse la pregunta de en qué institución recae la responsabilidad directa de conducir dichas negociaciones.

Las respuestas obtenidas para el caso de la OMC indican que en la mayoría de los países son los Ministerios encargados del tema de Comercio (el 57% de los casos) quienes asumen la responsabilidad de las negociaciones agrícolas (en Canadá es una responsabilidad delegada del Ministerio de Asuntos Exteriores. Otros ministerios encargados son Relaciones Exteriores (26%, especialmente en países del sur de América), Agricultura (9%) y en un 9% de "otros", correspondientes a naciones que observan una situación particular: Brasil que dispone de un organismo denominado Cámara de Comercio Exterior (CAMEX), dependiente del Consejo de

Gobierno, presidido por un Ministro de la Casa de Gobierno e integrado por otros 5 ministros, entre ellos el de Agricultura; la otra situación particular la representan los países miembros del mercado común del Caribe (CARICOM), quienes poseen un equipo regional de negociadores, dependiente del Consejo de Jefes de Estado y no de los Ministros de Comercio. Cabe destacar también la situación reportada por Venezuela, donde la cartera de Producción y Comercio comparte responsabilidades con Relaciones Exteriores.



En el caso de las negociaciones para los acuerdos del ALCA la participación es aún mayor del Ministerio de Comercio (61%), seguida de Agricultura (22%) y menor de Relaciones Exteriores (9%) y otros ministerios e instituciones que suman también un 9%.

Los resultados indican también que en un 71% de las veces, el ministerio responsable de negociar en representación de su país en los dos foros resultó ser el mismo, tanto en el acuerdo continental como en el mundial. Las excepciones son Perú, Venezuela, Argentina, Paraguay y Uruguay.

En las negociaciones ante OMC participan, además del encargado de conducir las negociaciones, otros ministerios, tales como Hacienda, Relaciones Exteriores, Integración, Salud, Desarrollo Económico y Ambiente. La cartera de mayor incidencia es Hacienda señalada por ocho de los países (45%), seguido por Economía y Comercio con siete (32%) y Relaciones Exteriores con seis nominaciones (27%).

Por su parte, en las negociaciones del ALCA, el ministerio -además del encargado de las negociaciones- que tiene mayor participación, es también Hacienda (36%), pero seguido de Relaciones Exteriores con el 32%. En orden descendente de importancia figuran Agricultura y Economía-Comercio. Con menor participación figuran Sanidad, Aduanas y Salud. Entre otros y con sólo un país que los menciona, figuran Desarrollo Económico, Planificación, Turismo, Integración, Ambiente, Departamento de Estado y Defensa.

Los Ministerios de Agricultura y las posiciones de negociación

La principal forma en que los MAG participan en la definición de posiciones negociadoras en las negociaciones de la OMC y en ALCA, es **participando en las comisiones** donde estas se definen. La segunda forma en orden de importancia es **aportando información para la toma de decisiones**. Otras formas de intervención menos citadas, tal y como se aprecia el cuadro siguiente, son: **el servir de canal para canalizar posiciones del sector privado**; **el definir cuál es la posición negociadora y comunicarla**; y, **reaccionar emitiendo su opinión**, cuando esta es solicitada.

Las acciones que ejecuta el MAG en apoyo a la conformación de posiciones negociadoras, tanto en OMC como en ALCA, consisten en mayor medida en **suministrar información clave para la toma de decisiones**, seguida en orden de importancia por la **concertación de posiciones con el sector privado** y **realizar estudios de competitividad**. El brindar **capacitación** en los temas de negociación figura como más importante en el caso de la OMC

que en ALCA, mientras que la situación inversa se observa en cuando a promover la formación de organizaciones de productores para que participen en dicho proceso.

Formas en cómo el MAG se relaciona para influir en posiciones de negociación en agricultura y acciones que ejecuta, según foro de negociación

Modalidad de relacionamiento de los MAGs	OMC		ALCA		Acciones que Ejecuta el MAG	OMC		ALCA	
	No. de países	Prioridad	No. de países	Prioridad		No. de países	Prioridad	No. de países	Prioridad
Participa en comisiones que definen posición negociadora	21	1°	21	1°	Suministra información clave	20	1°	19	1°
Aporta información para toma de decisiones	21	2°	20	2°	Concerta posiciones con sector privado	20	2°	21	2°
Sirve de medio para canalizar posiciones del sector privado	19	3°	18	3°	Realiza estudios de competitividad	17	3°	16	3°
Define posición negociadora y la comunica	10	4°	10	4°	Brinda capacitación	13	4°	11	5°
Reacciona emitiendo opinión cuando ésta es solicitada	17	5°	11	5°	Promueve la formación de organizaciones de productores para que participen	7	5°	7	4°

Nota: Total de países en que contestaron las preguntas 22.

Mecanismos de consulta con el sector privado

En el 95% de los países a los que se les realizó la encuesta se manifestó que existen mecanismos de consulta, tales como reuniones y consultas con organizaciones de productores y exportadores, comités nacionales para negociaciones agropecuarias, reuniones permanentes con gremios, cadenas, articulación de posiciones, foros, convocatorias, reuniones periódicas, comisiones de integración y consultadas ad hoc.

Un total de 12 miembros consultados (57%) respondieron que los mecanismos de consulta están organizados por grupos de productos, también es importante la organización por rubros sensitivos (43%) y por temas especiales de la agenda (38%), ya que lo hacen nueve y ocho de los países, respectivamente. Cinco miembros lo hacen por disciplinas comerciales y resulta de menor la importancia la organización de las consultas por cadenas (incluido en "otros"). En dos de los países que respondieron la pregunta se indicó que no existe ningún mecanismo de consulta, cada uno (10%).

Organización de los mecanismos de consulta y concertación

Organización de los mecanismos de consulta y concertación
Organization of mechanisms for consultation and consensus-building



Las organizaciones que tienen la mayor cuota de participación son las de cúpula y por rubro, ya que están presentes en el 90% de las naciones consultadas, siguen en orden de

importancia las cadenas (67%) y las empresas influyentes (52%), otras organizaciones como las cooperativas y las asociaciones campesinas, grupos de consumidores y académicos están presentes en 10% de los miembros a los que se les realizó la encuesta.

Cómo se organizan los MAG para participar en negociaciones?

En la segunda parte del estudio se indagó en la encuesta sobre la forma cómo, dentro de la estructura organizativa de los MAG, se trata el tema de las negociaciones comerciales agrícolas, con qué recursos técnicos y materiales cuentan y se identificaron sus necesidades de capacitación.

En un 95% de los países (20 de los 21 países consultados) respondieron que cuentan en la organización interna del MAG, con una unidad responsable para participar en las negociaciones, aunque en uno de los países se respondió que la unidad encargada no había sido reconocida aún oficialmente (Perú). Dos países: Barbados y Honduras (equivalente a un 10% de la muestra) manifestaron que no tienen una unidad específica del MAG encargada de las negociaciones comerciales, pero en último de ellos se manifestó que a la fecha de la consulta, estaba en proceso de organización.

Las unidades dentro de la estructura interna de los MAGs que figuran como responsables del tema de las negociaciones comerciales son de diferente naturaleza y van desde direcciones generales dependientes directamente de los Ministros del ramo, pasando por oficinas dependientes de terceros niveles jerárquicos (por ejemplo, como parte de una Dirección de Planificación o de Mercados Agropecuarios), hasta unidades unipersonales integradas por un asesor especial ministro o del viceministro. Los resultados obtenidos señalan la existencia de direcciones comercio internacional y/o de asuntos internacionales encargadas del tema en 7 de los 22 países que respondieron la pregunta (un 31.8% del total), como se puede apreciar en el cuadro siguiente. También se citan a direcciones de planificación sectorial y/o de políticas, así como unidades específicas de negociaciones comerciales, respectivamente en 5 de los 22 países (22.7% cada una). En cuarto lugar se menciona en 3 países, que el tema ha sido encargado a las unidades de comercialización o mercados agropecuarios (13.7% de las respuestas) y, finalmente, en 2 países (Honduras y Barbados), se indicó que no existe unidad específica con encargo del tema, aunque en el primer país se señaló que la misma estaba considerando su creación (9% de las respuestas).

Américas: Unidad responsable de negociaciones comerciales y jerarquía dentro de la organización interna dentro del MAG.

Nombre de Unidad	Mención (Número de países)	Participación (Porcentaje del total)
Dirección Comercio Internacionales o Asuntos Internacionales	7	31.8%
Dirección de Planificación o Políticas Agropecuarias	5	22.7%
Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales	5	22.7%
Unidad Comercialización Agropecuaria o Mercados Agropecuarios	3	13.7%
No dispone	2	9.1%
Total	22	100.0%

Dependencia Jerárquica de Unidades Responsable de las Negociaciones	Mención (Número de países)	Participación (Porcentaje del total)
Despacho del Ministro	7	31.8%
Despacho del Viceministro	7	31.8%
Unidad de menor Jerarquía	6	27.3%
No dispone	2	9.1%
Total	22	100.0%

Respecto al nivel jerárquico dentro de la estructura de los ministerios de agricultura, en la mayoría de los países las unidades responsables de dar seguimiento a las negociaciones comerciales agrícolas dependen o directamente del ministro del ramo, o del viceministro (cada situación se menciona en 7 de los 22 países consultados). En el resto de los países que mencionaron disponer de una unidad específica encargada del tema, su dependencia resultó ser de una unidad de menor jerarquía que las anteriores, principalmente dependientes de oficinas con rango de direcciones generales (el 27.3% de las respuestas).

En la organización interna de los MAG, o del resto del sector agropecuario, existen otras unidades que apoyan los procesos de negociación y en determinadas oportunidades, forman parte de los equipos negociadores. La unidad técnica que tiene mayor participación es la de sanidad agropecuaria, que lo hace en 17 de los 21 países que respondieron la pregunta (81.8%). Otras unidades técnicas que participan son planificación/estudios económicos y ganadería, cada una en 5 de los 21 países (23.8%); comercialización/mercados, con mención en 4 países (19.0%) e investigación y transferencia de tecnología, en 3 países (14.3%). Con menciones en por lo menos dos o menos países están unidades del MAG encargadas de producción agropecuaria, pesca, forestales, semillas, crédito para la exportación y cooperación internacional.

Los equipos técnicos en las unidades responsables de las negociaciones

Los equipos de los ministerios de agricultura directamente involucrados en las negociaciones agrícolas internacionales varían en su composición y número de especialistas, que se pueden agrupar en rangos de oficinas, uno superior entre 10 y 20 especialistas (países más grandes), un segundo rango entre 4 y 9 especialistas (generalmente asociados a países de tamaño intermedio, aunque con sus excepciones) y oficinas mínimas en que las integran 3 o menos técnicos^{2[2]}. Los valores extremos obtenidos en las respuestas de los países los presentan Argentina, con un equipo de 20 especialistas y el menor, correspondiente a las unidades de Barbados y Nicaragua, donde sólo cuentan con un técnico responsable en el respectivo ministerio de agricultura. La media de los equipos negociadores es aproximadamente 6,5 técnicos.

Américas: Unidades técnicas de Agricultura que colaboran con los responsables en el proceso de negociación agrícola.

Unidad Técnica	Mención (Número de	Participación (Porcentaje del

	países)	total)
Sanidad Agropecuaria	17	81.0%
Planificación	5	23.8%
Estudios Económicos	5	23.8%
Ganadería	5	23.8%
Comercialización/Mercados	4	19.0%
Investigación y Transferencia de Tecnología	3	14.3%

Respecto a las especialidades en los equipos técnicos vinculados a las negociaciones, la que predomina es la profesión de economistas (68), seguido por 26 especialistas en ciencias agropecuarias, 11 especialistas en técnicas de negociaciones y comercio internacional, siete abogados, cinco especialistas en relaciones exteriores, cuatro especialistas, respectivamente en negocios y economía agrícola. También se encuentran en menor número otras especialidades tales como: informáticos, ingenieros y científicos políticos.

Relaciones con la Academia y Necesidades de Capacitación

Se realizó una pregunta que pretendía identificar si existían relaciones con el mundo de la investigación y la asesoría de las universidades, como una forma de reforzar capacidades de las unidades encargadas de las negociaciones.

Ante la consulta de si existen relaciones con instituciones académicas en la realización de investigaciones de apoyo a los procesos de negociación, 16 de 22 países que respondieron la pregunta (un 72.7% de la muestra) respondió no tener relaciones formales y continuas. Sólo 6 países (un 27.3 %) manifestaron disfrutar de ese tipo de relaciones.

La mayoría de los 21 países que respondieron esta pregunta de la encuesta, 3[3] indicaron que tienen necesidad de capacitación de sus recursos humanos (81%). Sólo 4 países (EUA, México, Chile y Uruguay) manifestaron que no la requieren, lo que representa un 19% del total de países.

Respecto a los temas específicos de capacitación que manifestaron los países requerir, sobresalen las demandas por "temas específicos de los acuerdos" y por el mayor conocimiento en "técnicas de negociación" (11 y 10 de los 21 países encuestados respectivamente, equivalente al 52.4% y 47.6% del total) inherentes al cumplimiento de los relacionados tanto a la agricultura, como por la normativa general de la OMC. Sobre este último aspecto, se mencionan temas tales como "subsidios y medidas antidumping", "mecanismos de notificación", "medidas de salvaguardia", "armonización de medidas sanitarias", "solución de diferencias", "administración de apoyos internos", "cálculo para determinar daño".

En un segundo orden de importancia figura como demanda la capacitación para "análisis de mercados y flujos comerciales", citado por un 33.3% de las respuestas. En tercera posición se menciona la capacitación en "política comercial". Otros temas que se mencionan con menor insistencia son: estudios de competitividad, aspectos jurídicos de la normativa internacional y de las negociaciones, métodos cuantitativos, inglés técnico, informática y fortalecimiento en general de los recursos humanos

Américas: Identificación de necesidades de capacitación en países en temas de comercio

	Número de países que lo citan	Porcentaje sobre No. Respuestas
Necesidades de capacitación		
Temas específicos de acuerdo agrícola y otros acuerdos	11	52.4%
Técnicas de negociación	10	47.6%
Análisis de mercados y flujos de comercio agrícola	7	33.3%
Política comercial, teoría y práctica del comercio internacionales	4	19.0%
Estudios de competitividad	3	14.3%
Aspectos jurídicos de acuerdos y negociaciones	3	14.3%
Métodos cuantitativos	2	9.5%
Inglés técnico	1	4.8%
Informática	1	4.8%
Formación de recursos humanos	1	4.8%

Evaluación de recursos materiales disponible

Se pidió a los consultados realizaran una evaluación de los recursos materiales disponibles con que cuenta los ministerios de agricultura para participar en los procesos de negociación comercial. Se estableció una calificación en función de tres alternativas de evaluación "adecuados", "deficiencia leve" y "deficiencia seria". Se obtuvieron respuesta para esta pregunta en 21 de los países consultados.

De los resultados obtenidos, se concluye que sólo 2 países (un 9.5% del total que respondió), manifestaron que disponían de recursos materiales adecuados, para todos los ítems que se indagaron y otros 2 respondieron "adecuados", para la mayoría de los ítems consultados. El resto de los países que respondieron, presentan un cuadro variado de condiciones.

Para realizar una evaluación global de las condiciones de los recursos materiales, se asignó un puntaje de 3, 2 y 1 respectivamente en su orden a cada uno de los criterios señalados en el párrafo anterior y se establecieron rangos para su clasificación.

Al analizar la situación por países y por tipo de recursos materiales indagados (ver cuadro siguiente), de acuerdo con los criterio establecidos y calculando un índice ponderado, se observa que los únicos recursos disponibles que se consideran adecuados a nivel interamericano, resultaron ser "la información sobre aspectos productivos internos para los principales productos comercializados " (producción, costos, rendimientos, etc.) y la "información sobre el estado de avance de las negociaciones". Sin embargo, al analizar la información del cuadro 7 se aprecia que el primero de los recursos es considerado adecuado en 16 de los 20 países (un 76.2%), en tanto, sobre el segundo de los recursos sólo es considerado adecuado por 10 de los países, un 47.6% del total de respuestas obtenidas. En este caso, se declaran deficiencias leves en 10 países y en ambos casos, sólo 2 países manifiestan tener deficiencias severas en la disponibilidad de dichos recursos.

Los recursos con deficiencia leve en orden descendente, según la calificación general según índice ponderado, obtenida son:

- Conexión a Internet y otras redes;
- Mecanismos sobre seguimiento a notificaciones en el marco de la OMC;
- Información estadística sobre flujos de comercio exterior agropecuario;
- Sistemas nacionales de certificación sobre normas técnicas, reconocidos internacionalmente;
- Equipos de cómputo con capacidad para almacenar y procesar información estadística, y;
- Recursos para movilización a reuniones en el exterior.

Américas: Evaluación de Recursos Materiales Disponibles

Tipo de recursos	Evaluación de los recursos						Indice ponderado
	Adecuados		Deficiencia leve		Deficiencia severa		
	No. Países	(%)	No. Países	(%)	No. Países	(%)	
Información sobre aspectos productivos internos (producción, costos, rendimientos, etc. para principales productos comerciados)	16	76.2%	3	14.3%	2	9.5%	2.67
Información sobre estado de avance en las negociaciones	10	47.6%	9	42.9%	2	9.5%	2.38
Conexión a Internet u otras redes	11	52.4%	4	19.0%	6	28.6%	2.24
Mecanismos sobre seguimiento a "Notificaciones" en el marco de la OMC	9	42.9%	8	38.1%	4	19.0%	2.24
Información estadística sobre flujos de comercio exterior agropecuario	6	28.6%	13	61.9%	2	9.5%	2.19
Sistemas Nacionales de Certificación sobre Normas Técnicas, reconocidos internacionalmente	8	38.1%	7	33.3%	6	28.6%	2.10
Equipos de cómputo con capacidad para almacenar y procesar información estadística	6	28.6%	8	38.1%	7	33.3%	1.95
Recursos para movilización a reuniones en el exterior	5	23.8%	6	28.6%	10	47.6%	1.76
Organización interna para apoyar utilización de mecanismos de "Solución de Controversias"	4	19.0%	4	19.0%	13	62.0%	1.57

- Sin embargo, dentro de este subgrupo con deficiencia leve, se destacan algunas diferencias importantes. La primera de ellas es que, sobre un recurso que se ha tornado vital en las comunicaciones y en el acceso a la información actualizada, en la mitad de los países que respondieron, se considera a la conexión a Internet y otras redes como adecuada, en tanto en un 28.6% de los casos, se le califica su estado como de deficiencia seria. El segundo caso a destacar es el de la información estadística sobre flujos de comercio exterior agropecuario, recurso que resulta indispensable para establecer los análisis de impacto sobre los productos en negociación, que es considerada adecuada sólo por 6 países (el 28.6% de las respuestas), pero como un problema (deficiencia seria), por sólo 2 países (el 9.5% de las respuestas). El tercer caso a destacar es el de recursos para movilización a reuniones en el exterior, que es fundamental para tener una presencia activa en las negociaciones y que es considerado una limitante importante (deficiencia seria) en la mitad de los países encuestados y sólo es considerado como adecuado en el 23.8% de los países que respondieron la pregunta.
- En la clasificación general, sólo un recurso fue considerado a nivel interamericano como con serias deficiencias y que resulta fundamental para proteger los intereses nacionales en la etapa de aplicación de los acuerdos objeto de negociación: Organización interna para apoyar utilización de mecanismos de solución de controversias. Este recurso es considerado con problemas serios en el 62% de los países que respondieron la encuesta, donde sólo una cuarta parte de los mismos lo considero en condiciones adecuadas o con deficiencias leves, cada una, respectivamente, con el 19% de las respuestas obtenidas.

Conclusiones

- Los Ministerios de Agricultura, a diferencia de lo sucedido durante las negociaciones en la Ronda Uruguay, tienen actualmente una mayor participación, tanto en el foro multilateral (OMC), como en el hemisférico (ALCA). Sin embargo en pocos países las negociaciones agrícolas están a cargo de los responsables sectoriales y por el contrario, ese tema sigue siendo fundamentalmente del dominio de los ministerios encargados de comercio y/o de relaciones exteriores como es el caso de países del sur del continente y en el foro de la OMC.
- Destacan en cuanto a la forma institucional adoptada para las negociaciones la situación del Brasil y de los países del Mercado Común del Caribe (CARICOM), donde en el primero se constituyó la Cámara de Comercio Exterior (CAMEX), integrada por 6 ministros (incluyendo el de agricultura), que es un órgano dependiente del Consejo de Gobierno. En el segundo caso, los países del CARICOM constituyeron desde abril de 1997 un equipo regional de negociación (Regional Negotiating Machinery), que responde directamente a los Jefes de Estado y no a los ministros de comercio y que es sostenida con el aporte de los gobiernos, el sector privado, el Banco Regional de Integración y un grupo de donantes internacionales.
- En la mayoría de los países (un 71% de las respuestas), se mantiene a nivel nacional la misma estructura para negociar en ambos foros, pero en el 29% restante de los países, el ministerio encargado de negociar en OMC es diferente del responsable por conducir las negociaciones en el marco del ALCA. También se señaló por lo menos en un caso, que pese a disponer de la misma estructura institucional, el país contaba con dos equipos distintos de negociación para cada uno de los foros.
- La contribución de los Ministerios de Agricultura es básicamente de asesoría en los procesos, pero es mayor en las negociaciones del ALCA que en el foro de la OMC, no sólo en cuanto a su presencia, sino también en cuanto a la injerencia en cuanto a definición de posiciones negociadoras y en la negociación propiamente dicha.
- Las principales formas en cómo los ministerios de agricultura influyen en las posiciones de negociaciones en ambos foros, son en su orden, participando en comisiones nacionales que las definen, aportando información clave para la toma de decisiones y sirviendo de medio para canalizar opiniones del sector privado. Para lo anterior, los MAGs establecen una serie de acciones, siendo las más relevantes el suministro de información, estableciendo concertaciones con el sector privado y en menor grado, realizando estudios de competitividad de los productos objeto de la negociación.
- Resulta interesante observar que en el 95% de los países consultados existen mecanismos de consulta y/o concertación con el sector privado, que van desde reuniones periódicas hasta comisiones permanentes, pasando por realización de foros informativos. En su mayoría, estos se han organizado por "grupos de productos", por "rubros sensitivos y por "temas especiales de la agenda". Sólo en dos países de los consultados se manifestó no contaban con mecanismos formales de consulta al sector privado.
- El sector privado, por su parte, participa en los mecanismos de consulta fundamentalmente a través de las organizaciones de cúpula del sector, por organizaciones establecidas por rubros productivos y en menor grado organizados en torno a cadenas agroalimentarias. También se cita en más de la mitad de los países la participación de empresas influyentes a nivel individual.
- Pese a que la mayoría de los países de las Américas participan en algún esquema de integración, sólo en el 62% de las naciones se indicó que están previstos mecanismos para establecer posiciones subregionales en grupos de integración, resultando ello más evidente en el caso de ALCA y menos probable en el caso de la OMC.}
- Los ministerios de agricultura de las Américas en un 85% de los casos manifiestan contar en su organización interna, con unidades especiales para participar en las negociaciones. Sin embargo esas unidades presentan diferente composición, ubicación y nivel jerárquico. En la mayoría de los casos se disponen de unidades específicas a nivel de Direcciones encargadas del tema de comercio internacional o de asuntos internacionales y dependientes en línea de los Ministros del ramo o de los

Viceministros. En otros casos, se le han encomendado dicha función a direcciones existentes (por ejemplo de Planificación, Políticas o Mercadeo Agropecuario)

- Aparte de dichas unidades en los MAGs, otras unidades técnicas o servicios especializados del sector participan en los procesos de negociación, donde se destacan las unidades encargadas del tema de la sanidad agropecuaria (17 de 22 países).
- En general, en los países más grandes y de mayor desarrollo relativo se dispone de equipos técnicos y recursos materiales adecuados. Sin embargo, en los países de menor tamaño y desarrollo medio y bajo, existen limitaciones importantes de capacidades técnicas y materiales, lo que se evidencia, por ejemplo, en las manifestaciones de necesidades de capacitación, señalada por el 81% de los países que respondieron la pregunta.
- No obstante la necesidad señalada de capacitación de sus recursos humanos y de estudios e información sobre una serie de aspectos productivos, comerciales e institucionales, tanto para las negociaciones propiamente dichas, como para el cumplimiento de acuerdos suscritos y vigentes, sólo en menos de una tercera parte de los 22 países consultados se manifestó que disponían de relaciones con el mundo académico para efectos de reforzar capacidades internas con el mundo universitario.
- La información sobre aspectos productivos internos (producción, costos, rendimientos, etc.) para principales productos comercializados constituye el único recurso material disponible considerado como adecuado por la mayoría de los consultados. Mientras que recursos para movilización a reuniones en el exterior y organización interna para apoyar utilización de mecanismos de solución de controversias, fueron considerados por la mayoría de los países como recursos con niveles serios de deficiencia.
- _____

4[1] Este artículo presenta sólo la parte de la visión hemisférica, aunque con referencias específicas a situación de países y será parte de una publicación más extensa de pronta aparición.

5[2] No se dispuso información sobre las dimensiones del equipo técnico negociador en agricultura de los Estados Unidos, ni de Canadá.

6[3] Canadá no respondió esta pregunta
