AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

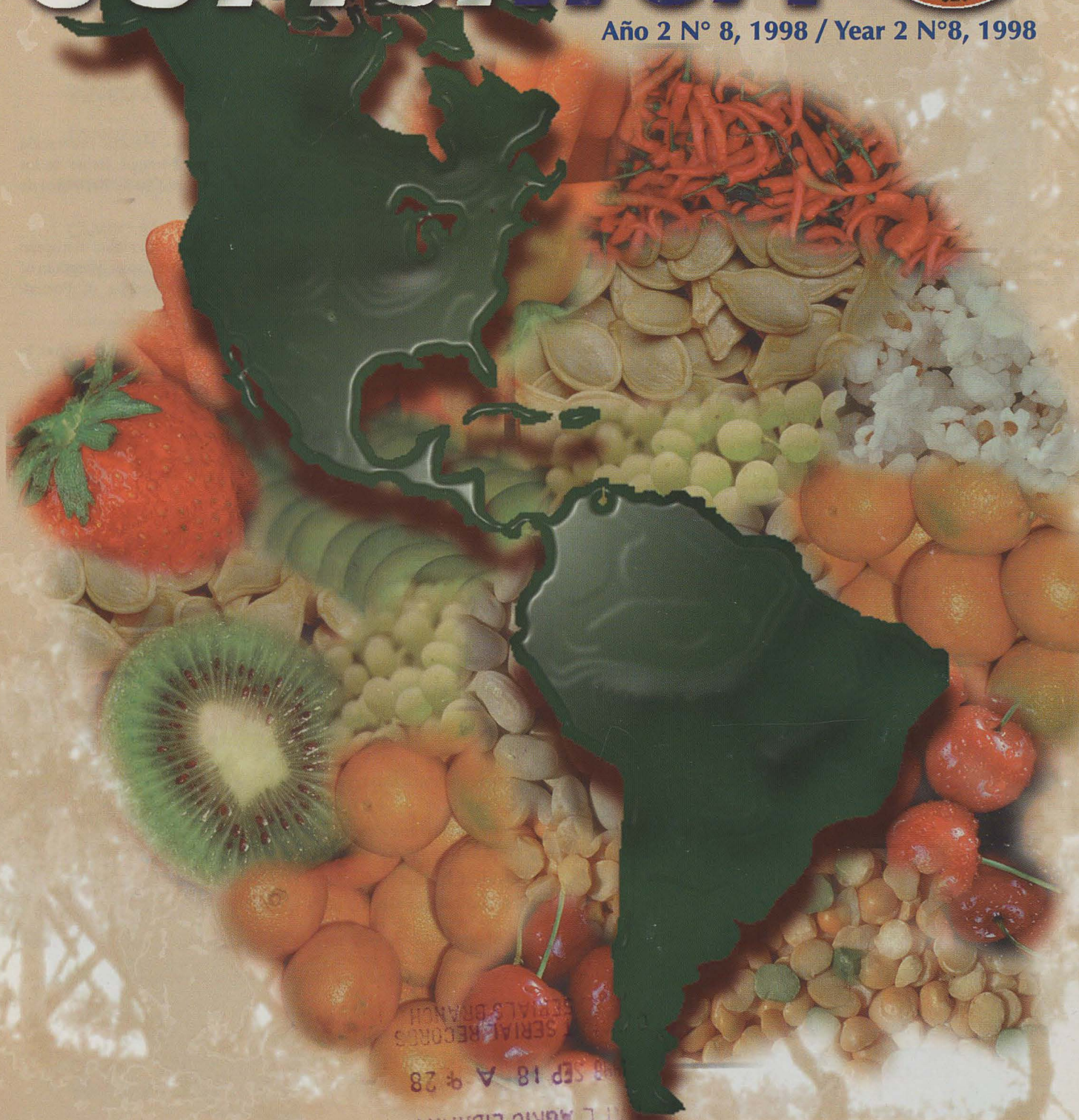
AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

HD1428
.C65

COMUNIICA

Año 2 N° 8, 1998 / Year 2 N°8, 1998



SERIAL RECORDS
SERIALS BRANCH
1998 SEP 18 A 9:28
USDA
NAT'L AGRIC LIBRARY

- AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS
- FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

El *IICA* en las Américas
IICA in the Americas

Estados Miembros
Member States

Observadores Permanentes:
Permanent Observers:

Alemania, Austria, Bélgica, Comunidades Europeas, España, Federación de Rusia, Francia, Hungría, Israel, Italia, Japón, Portugal, Reino de los Países Bajos, República Árabe de Egipto, República Checa, República de República de Corea, Polonia, y Rumania.

Arab Republic of Egypt, Austria, Belgium, Czech Republic, European Communities, France, Germany, Hungary, Israel, Italy, Japan, Kingdom of the Netherlands, Portugal, Republic of Korea, Republic of Poland, Romania, Russian Federation and Spain.

"El objetivo general es apoyar a los Estados Miembros para lograr la sostenibilidad agropecuaria, en el marco de la integración hemisférica y como contribución al derarrollo rural humano."

"The general objective is to support the efforts of the Members States in achieving sustainable agricultural development, within the framework of hemispheric integration and as a contribution to human development in rural areas."

DIRECTORIO — **EDITORIAL BOARD**

Director General del IICA — *IICA Director General*
Carlos E. Aquino G.

Gerente Técnico — *Manager, Technical Management Unit*
Gerardo Escudero Columna

Comunicación e Información Pública — *Communications and Public Information*
Fernando Sotres Castillo

Traducción — *Translation*
Servicio de Idiomas IICA — IICA Language Services

Los articulos de la presente edición de COMUNIICA pueden ser reproducidos siempre y cuando se indique la fuente de origen. Los articulos firmados son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la opinión del Instituto.

The articles in this issue of COMUNIICA may be reproduced provided the source is credited. Signed articles are the responsability of the respective authors and do not necesarily reflect the views of the Institute

COMUNIICA es una revista trimestral informativa sobre las actividades del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). El IICA tiene su Sede Central en San José, Costa Rica

COMUNIICA is a quarterly magazine on the activities of the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA). IICA headquarters are located in San José, Costa Rica

Apartado Postal 55-2200
Coronado, San José
Tel. (506) 229-0222 Fax (506) 229-4741

Web Site: www.iica.ac.cr / E-mail: iicahq@iica.ac.cr

Indice

table of contents

EDITORIAL

En camino a la construcción del ALCA 2

EXPERIENCIAS IICA

Encuentros de Cooperación Empresarial 3

Primer Coloquio Académico de las Américas 6

CAMPO EDITORIAL

El Acuerdo de Agricultura y el Trabajo del Comité de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio
Embajador Néstor Osorio Londoño 9

La agricultura de América Latina y el Caribe en la perspectiva del ALCA
Jorge Caro 20

Derechos de propiedad intelectual en la agricultura
Francisco Astudillo y Enrique Alarcón 27

Las medidas sanitarias y fitosanitarias: Componente esencial en las negiciaciones del ALCA
Héctor Campos 37

Las bolsas de productos como mecanismos de apoyo a la modernización de los Sistemas de Comercialización
Luis Lizarazo 41

Medio ambiente, comercio y ALCA
Juan Antonio Aguirre 48

ALIANZAS

Empresas Agroalimentarias de Iberoamérica: Firma de Addenda IICA/AECI 59

FOROS

En Brasil: Ciencia para la Vida 60

DOCUMENTO

IV Reunión Ministerial de Comercio, Declaración Ministerial de San José. Cumbre de las Américas

EDITORIAL

On the road to the FTAA 2

IICA EXPERIENCES

Business Cooperation Meetings 3

First Academic Colloquium of the Americas 6

EDITORIAL SECTION

The Agreement on Agriculture and the Work at the WTO Committee on Agriculture
Ambassador Nestor Osorio Londoño 9

Latin American and Caribbean Agriculture and the Free Trade Area of the Americas
Jorge Caro 20

Intellectual Property Rights in Agriculture
Francisco Astudillo y Enrique Alarcon 27

Sanitary and Phytosanitary Measures: an Essential Component of the FTAA Negotiations
Hector Campos 37

The Role of Commodity Exchanges in the Modernization of Marketing Systems
Luis Lizarazo 41

The Environment, Trade and the FTAA
Juan Antonio Aguirre 48

ALLIANCES

Agrifood Enterprises in Ibero-America Signing of IICA/AECI Addenda 59

FORA

In Brazil: Science for Life 60

DOCUMENT

IV Trade Ministerial Meeting, Ministerial Declaration of San Jose. Summit of the Americas

Editorial

EN CAMINO A LA CONSTRUCCION DEL ALCA

América tendrá una nueva visión continental de integración ante la aparición del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que empezará a ser una realidad, cuando en Santiago, Chile, en la II Cumbre de Presidentes, se formalice su constitución y el camino para establecerla en el año 2005.

El Instituto Interamericano de Cooperación para Agricultura (IICA) tiene el deber de participar en el camino hacia el establecimiento del ALCA. Carlos Aquino, Director General del IICA, desde su posición como Presidente del Taller de Agroindustria realizado en Cartagena, Colombia, insistió en que, en el proceso para establecer el ALCA, el sector de la agricultura debe recibir un tratamiento preferencial y diferenciado de otros sectores. En la Declaración Ministeral de San José (19 de marzo de 1998) se incluyó formalmente el Grupo de Agricultura en las negociaciones del ALCA, hecho que reconoce la importancia del sector.

El ALCA, como se ha expresado en diversos foros, será un instrumento que redimensionará y ofrecerá a la agricultura un reposicionamiento. Por tal razón, el IICA ha establecido en sus lineamientos operativos y políticos la prioridad de ofrecer su cooperación técnica al comercio agrícola de las Américas; así quedó establecido en el mandato emitido por su máximo órgano de gobierno, la Junta Interamericana de Agricultura (JIA), en octubre de 1997.

En este número, COMUNIICA presenta algunos trabajos que complementan, desde una perspectiva agrícola, el conocimiento acerca de la visión del camino para el establecimiento del ALCA en el año 2005. Por ejemplo, se incluye un trabajo del embajador Néstor Osorio Londoño, Presidente del Comité de Agricultura de la Organización Mundial de Comercio (OMC), quien se refiere al trabajo del Comité de Agricultura de la OMC; Jorge Caro, experto en comercio e integración, aborda el contexto agrícola desde la perspectiva del ALCA; Francisco Astudillo y Enrique Alarcón escriben sobre los derechos de propiedad intelectual; Héctor Campos provee un punto de vista institucional de las medidas sanitarias y fitosanitarias; y el doctor Juan Aguirre del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) aborda el tema del comercio y el ambiente. También se ofrece el documento de la IV Reunión Ministerial de Comercio, aprobado en San José, Costa Rica, que será presentado a los Presidentes y Jefes de Estado que se darán cita en la II Cumbre de Presidentes, por celebrarse en Santiago, Chile, el 18 y 19 de abril.

ON THE ROAD TO THE FTAA

The Americas will have a new hemispheric vision of integration with the establishment of the Free Trade Area of the Americas (FTAA), which will begin to take shape when it is formally created at the Second Summit Meeting of Presidents in Santiago, Chile, along with the timetable for putting it into effect in the year 2005.

The Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) has a duty to take part in the efforts to establish the FTAA. Speaking in his capacity as the Chairman of the Agroindustry Workshop held in Cartagena, Colombia, IICA Director General Carlos Aquino stated that in the process to establish the FTAA the agriculture sector should be given preferential, differentiated treatment. The Ministerial Declaration of San Jose (March 19, 1998) formally included the Agriculture Group in the negotiations on the FTAA, a development that underlines the importance of the sector.

As has been stated in different fora, the FTAA will be a vehicle for reshaping agriculture and providing it with the opportunity to reposition itself. For this reason, in its operating and policy guidelines, IICA has established support for agricultural trade as a priority area of its technical cooperation in the Americas; it received a mandate for this course of action from its highest governing body, the Inter-American Board of Agriculture (IABA) in October 1997.

In this issue, COMUNIICA presents a number of articles that concern the establishment of the FTAA in the year 2005, from the perspective of agriculture. For example, there are articles by: Ambassador Nestor Osorio Londoño, Chairman of the Committee on Agriculture of the World Trade Organization (WTO), who describes the work of his committee; Jorge Caro, an expert in trade and integration, who deals with the agricultural context from the perspective of the FTAA; Francisco Astudillo and Enrique Alarcon, who write about intellectual property rights; Hector Campos, who discusses sanitary and phytosanitary measures from the institutional standpoint; and Juan Aguirre of the Tropical Agriculture Research and Higher Education Center (CATIE), who addresses the topic of trade and the environment. Also included is the Declaration of the Fourth Trade Ministerial, adopted in San Jose, Costa Rica, which will be presented to the Presidents and Heads of State attending the Second Summit Meeting of Presidents to be held in Santiago, Chile, from April 18-19.

ENCUENTROS DE COOPERACION EMPRESARIAL

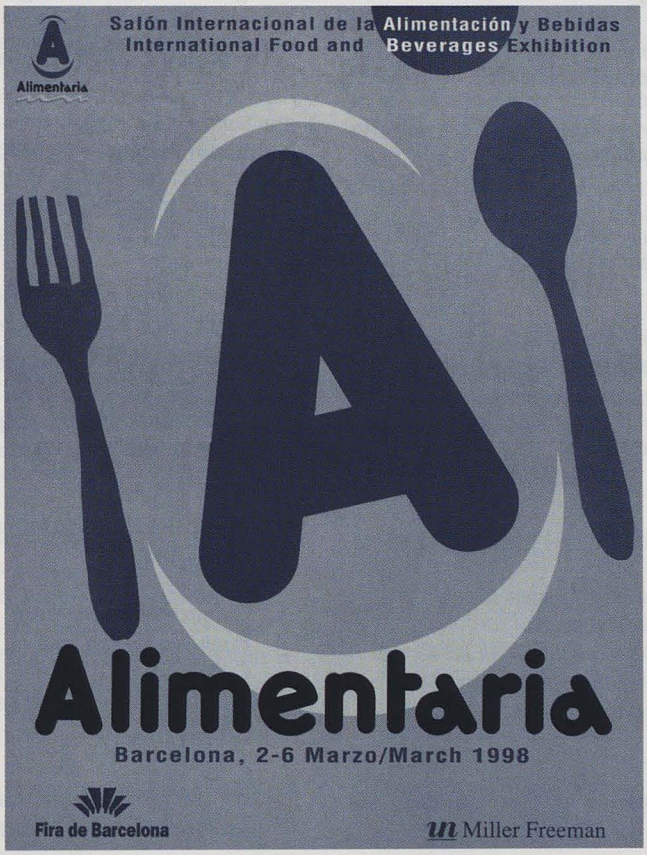
Empresarios y Globalización

Con la finalidad de responder a las exigencias futuras del entorno mundial de la globalización de mercados, empresarios de América del Sur y de la Unión Europea (UE) se reunieron en Barcelona, España, a fin de fortalecer las relaciones entre las organizaciones empresariales del sector agroalimentario. En el marco de la Feria "Alimentaria", una de las más importantes del mundo y catalogada como líder en el sector alimenticio, se realizó un encuentro empresarial, coauspiciado por varias agencias nacionales e internacionales de cooperación.

La organización de encuentros de cooperación empresarial es una de las actividades del "Proyecto Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de las Organizaciones Empresariales del Sector Agroalimentario", iniciativa que cuenta con el coauspicio de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), y que se enmarca en el contexto del Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Mediante este tipo de actividades se fomentan los acuerdos de cooperación entre empresas que impliquen acciones que van más allá de la venta del producto. En concreto, los esfuerzos están encaminados a procurar el intercambio de tecnología y know how, la cesión de licencias, la asistencia técnica, la formación, los acuerdos de distribución y las inversiones (constitución de sociedades mixtas -*joint ventures*-).

Con esta intención, los días 2 y 3 de marzo de 1998, se organizaron, en el marco de la Feria "Alimentaria" de Barcelona, los Encuentros Empresariales de Cooperación Unión Europea-Mercosur y Chile del sector de alimentos y bebidas.



BUSINESS COOPERATION MEETINGS

The Business Community and Globalization

In order to prepare to meet the future demands of world trade and global markets and to forge closer ties among business organizations of the agrifood sector, representatives of the business sector from South America and the European Union (EU) met in Barcelona, Spain during a business cooperation meeting sponsored by a number of national and international cooperation agencies. The meeting took place at the Agrifood Fair, regarded as one of the most important in the world and a leader in the food sector.

One of the activities of the project "Strengthening of the Institutional Capabilities of Business Organizations in the Agrifood Sector," which is co-sponsored by the Spanish Agency for International Cooperation (AECI) and forms part of the activities of the Center for Integration and Agribusiness Development (CIDAE) of the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA), is the organization of such business cooperation meetings.

Activities of this kind are used to foster cooperation among businesses through actions that go beyond the sale of products. More specifically, they are intended to facilitate the sharing of technology and know-how, licensing agreements, technical assistance, training, distribution agreements and investment (creation of joint ventures).

To this end, the European Union-MERCOSUR and Chile Business Cooperation Meetings for the food and beverage sector were held during the Food Fair in Barcelona from March 2-3, 1998.

Una de las acciones consistió en la realización de trabajos previos para el encuentro, tales como actividades que facilitaran la vinculación entre las organizaciones y las empresas del sector agroalimentario del Mercosur y Chile con otros bloques económicos y comerciales.

Así, en la organización y coauspicio de este encuentro participaron las siguientes entidades:

- Programa AL INVEST de la UE
- La AECI
- El IICA
- El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
- La Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB)

Antecedentes de los Encuentros

La secuencia de los trabajos previos para la organización de este evento se centró en los siguientes objetivos:

- **Identificación de los operadores de la UE**

  Operador principal: La FIAB.
  Colaboradores : Federaciones de alimentos de Francia (ANIA), Portugal (FIPA) e Italia (FEDEALIMENTAIRE).

- **Provisión de recursos externos para la actividad**

  Presentación del proyecto al Programa AL INVEST de la UE y a otras entidades interesadas.

- **Identificación de los operadores del Mercosur y Chile**

  Operador contraparte: Eurocentro, Fundación de Empresas Nuevas, Córdoba, Argentina.
  Colaboradores: El IICA, a través del CIDAE, el Centro Regional Sur y las Agencias de Cooperación Técnica (ACTs).

- **Preselección y caracterización de las empresas de Mercosur y Chile**

  En esta actividad participaron el Eurocentro de Córdoba, Argentina, y las ACTs del IICA en la región, y se contó con la colaboración de la Federación de Industrias del Estado de Rio Grande Do Sul (FIERGS) y la Asociación de Industrias de Alimentación de Brasil, la Federación de

The following entities organized and co-sponsored this meeting:

- The EU's AL INVEST Program
- The AECI
- IICA
- The Spanish Foreign Trade Institute (ICEX)
- The Spanish Federation of Food and Beverage Industries (FIAB)

Preparatory work for the meeting included of activities that would encourage the development of links between agrifood sector organizations and firms in MERCOSUR and Chile and other economic and trade blocs.

Background to the Meetings

The objectives of the preparatory work to the event were as follows:

- **Identification of Operators in the EU countries**

  Principal operator: the FIAB
  Collaborators: Food Federations in France (ANIA)
  Portugal (FIPA) and Italy (FEDEALIMENTAIRE)

- **Provision of external resources for the activity**

  Presentation of the project to the EU's AL INVEST Program and other interested entities

- **Identification of the operators of MERCOSUR and Chile**

  Counterpart operator: Eurocentro Fundación de Empresas, New Cordoba, Argentina
  Collaborators: IICA, through CIDAE and its Southern Regional Center and Technical Cooperation Agencies (TCAs).

- **Pre-selection and characterization of firms in the MERCOSUR countries and Chile**

  Participating in this activity were Eurocentro of Cordoba, Argentina, and IICA's TCAs in the region, as well as the Office for the Coordination of Food Product Industries (COPAL) of Argentina; the Federation of Industries of the State of Rio Grande do Sul (FIERGS),the Federation of

Procesadores de Alimentos y Agroindustriales (FEPACH) y la Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA) de Chile; y la Oficina Comercial de la Embajada de España en Uruguay.

- **Concertación de las agendas de trabajo con las empresas europeas**

Cada empresa participante obtuvo una agenda especial del encuentro, en la que se describe un historial de las firmas, a fin de facilitar las negociaciones.

El Encuentro de Cooperación Empresarial Unión Europea/MERCOSUR y Chile

En el seminario técnico se presentaron dos ponencias: a) "El programa AL INVEST de la Unión Europea", en la que se puso de manifiesto las características de esta iniciativa como un instrumento de promoción para la inversión y el comercio con América Latina y el Caribe; y b) "El marco de las relaciones UE-Mercosur y Chile", en la que se analizaron los intercambios comerciales agroalimentarios, ya que el Mercosur representa el 50% de las importaciones agroalimentarias europeas de América Latina y dado el importante potencial de la inversión agroalimentaria que ofrecen las industrias del Cono Sur.

En el encuentro participó un grupo representativo de organizaciones agroalimentarias del Cono Sur y Europa, además de 125 empresas procedentes de ambas regiones y la Coordinador de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL).

Resultados Logrados con el Encuentro

1. Organización de un evento internacional con la participación de personalidades del más alto nivel de la UE y España, con la finalidad de favorecer las relaciones entre organizaciones y empresas de la UE e Iberoamérica, y en el que hubo la presencia de las empresas más representativas de la industria agroalimentarias: 23 de Argentina, 8 de Brasil, 5 de Chile, 2 de Uruguay, 5 de Francia, 12 de Italia, 6 de Portugal y 64 de España.

2. Organización de un seminario técnico en el marco de los encuentros, en el que se trataron temas relativos a los acuerdos comerciales entre la UE y el Cono Sur.

3. Realización de 268 entrevistas entre empresarios de las dos regiones geográficas.

Food Processors and Agroindustrialists (FEPACH) and the Association of Manufacturing Exporters (ASEXMA) of Chile; and the Trade Office of the Spanish Embassy in Uruguay.

- **Reaching of agreement on working agendas with European firms**

Each participating firm received a special agenda of the meeting, containing background information on the firms, in order to facilitate negotiations.

The EU/MERCOSUR and Chile Business Cooperation Meeting

Two papers were presented at the technical seminar: a) "The European Union's AL INVEST Program," which explained that this program is a vehicle for promoting investment and trade in Latin American and the Caribbean; and b) "The frame of reference for relations between the EU and MERCOSUR and Chile," which contained an analysis of the trade in agrifood products, inasmuch as MERCOSUR accounts for 50% of European agrifood imports from Latin America, and a discussion of the potential for agrifood investment in industries in the Southern Cone countries.

The meeting was attended by a representative group of agrifood organizations from the Southern Cone and Europe, as well as 125 European Union and Southern Cone firms.

Results of the Meeting

1. The organization of an international event attended by high-level representatives from the EU and Spain, in order to foster relations between organizations and firms from the EU countries and Ibero-America, including the most representative firms in the agrifood industry: 23 from Argentina, 8 from Brazil, 5 from Chile, 2 from Uruguay, 5 from France, 12 from Italy, 6 from Portugal, and 64 from Spain.

2. Organization of a technical seminar parallel to the meetings, which addressed the trade agreements between the EU and the Southern Cone.

3. Some 268 meetings held between business representatives from the two regions.

4. Apoyo en la concertación de acciones de cooperación entre las organizaciones agroalimentarias española, argentina y brasileña (FIAB, COPAL y ABIA).

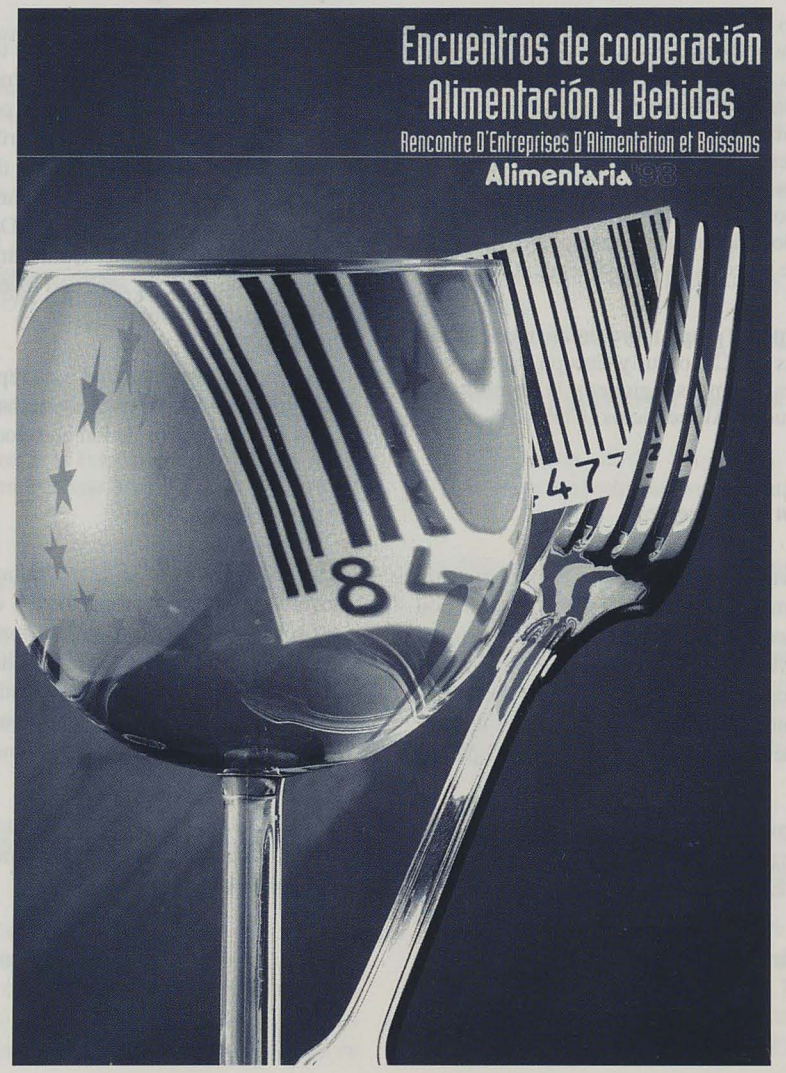
5. Contacto con organizaciones y posibles coauspiciadores de eventos similares, tales como el Banco de Santander y la Comisión Europea.

6. Difusión y promoción del IICA en instancias europeas, y más concretamente españolas, como un organismo capaz de organizar, coauspiciar e incentivar la celebración de encuentros de cooperación empresarial.

4. Support for efforts to reach agreement on cooperation actions among the agrifood organizations of Spain, Argentina and Brazil (FIAB, COPAL and ABIA).

5. Contacts with organizations and possible co-sponsors of similar events, such as the Bank of Santander and the European Commission.

6. Dissemination and promotion of IICA's image among European and, more specifically, Spanish organizations, as an institution capable of organizing, co-sponsoring and promoting business cooperation meetings.



PRIMER COLOQUIO ACADEMICO DE LAS AMERICAS

Una de las conclusiones del Primer Coloquio Académico de las Américas fue que el sector académico del continente debe incorporarse al proceso de construcción del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) de una forma más dinámica y participativa. Dicho sector no se debe limitar al análisis de los procesos comerciales, sino debe participar en ellos, a fin de influir en la toma de decisiones; también debe contribuir mediante la realización de investigaciones específicas, la formulación de políticas y la difusión de información.

El coloquio fue uno de los eventos relevantes, junto con el IV Foro Empresarial de las Américas, realizados con motivo de la IV Reunión de Ministros de Comercio de las Américas, en la que, por su trascendencia continental, se formularon recomendaciones que serán tratadas en la Cumbre de las Américas, por realizarse próximamente en Santiago, Chile. El coloquio, organizado por el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas (IICE) de la Universidad de Costa Rica (UCR) y por el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tuvo lugar en San José, Costa Rica, del 12 al 14 de marzo de 1998, en la sede del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), que cooperó en su celebración. Participaron en él alrededor de 150 personalidades del mundo académico y de organismos internacionales, quienes debatieron diversos aspectos sobre las implicaciones de la creación de un área hemisférica de libre comercio para el año 2005.

El coloquio fue inaugurado por el Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica, quien funge como Presidente pro témpore del ALCA. Estuvieron presentes, además de destacados académicos, el doctor Allan Winter del Banco Mundial, así como el embajador Néstor Osorio Londoño, Presidente del Comité de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El Director General del IICA, el doctor Carlos E. Aquino G., destacó en su mensaje la importancia de otorgar un

FIRST ACADEMIC COLLOQUIUM OF THE AMERICAS

Academia is becoming actively involved in the process of building the Free Trade Area of the Americas (FTAA). This was one of the conclusions of the First Academic Colloquium of the Americas, where it was agreed that this sector should not limit itself to analyzing trade processes, conducting research, contributing to policy formulation and generating information, but should also participate in and influence decision making.

The First Academic Colloquium of the Americas and the Fourth Business Forum of the Americas were two important events held within the context of the Fourth Trade Ministerial, a meeting that, because of its hemispheric importance, gave rise to recommendations that will be addresssed during the Summit of the Americas to be held soon in Santiago, Chile.

The colloquium was held in San Jose, Costa Rica, at the headquarters of the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture, which was one of the cooperating agencies. Organizers of the event included the Economic Sciences Research Institute of the University of Costa Rica (IICE) and the IDB's Institute for Latin American Integration (INTAL). The sessions took place from March 12-14, 1998, and brought together some 150 representatives of academia and international organizations to discuss the implications of creating a hemisphere-wide free trade area by the year 2005.

The colloquium was inaugurated by Costa Rica's Minister of Foreign Trade, who is serving as pro-tempore chairman of the FTAA. Two of the outstanding academics in attendance were Dr. Allan Winter, of the World Bank, and Ambassador Nestor Osorio Londoño,

tratamiento específico a la agricultura dentro del proceso del ALCA, dada su importancia económica, social y ambiental, así como su incidencia en otros temas, tales como el desarrollo rural y la gobernabilidad de los sistemas políticos.

Las sesiones técnicas para el tratamiento de temas globales se dividieron en tres plenarias. En la primera se abordaron las implicaciones de la agricultura en el proceso del ALCA, mediante la exposición "Apertura Comercial y Competitividad de la Agricultura de las Américas". En la segunda, en la exposición "Agricultura Bimodal, Libre Comercio e Institucionalidad Nacional", se analizaron aspectos e implicaciones sociales y las transformaciones necesarias entre los pequeños productores y campesinos de cara al mercado. Finalmente, la tercera exposición, denominada "ALCA, Competitividad Agrícola y Recursos Naturales Renovables", se centró en el tema de los aspectos de la sustentabilidad de los recursos naturales utilizados en los procesos productivos agrícolas. Por otra parte, se realizaron 16 sesiones especializadas (workshops).

Aunque no se había previsto, dada la naturaleza del evento, llegar a conclusiones, ya que un coloquio académico se celebra para exponer y contrastar diferentes puntos de vista, la relevancia de los temas presentados y de los debates suscitados fue motivo para que algunas recomendaciones importantes fueran elevadas al conocimiento de las reuniones Ministerial y Viceministerial, así como al foro empresarial. Por consenso, los participantes sugirieron la necesidad de institucionalizar el Coloquio Académico de las Américas, a fin de acompañar la construcción del ALCA con un proceso de generación de pensamiento crítico. En forma tentativa, se designó a Canadá como posible sede para la realización de la segunda versión del coloquio.

En este número de COMUNIICA, se publican dos ponencias presentadas en el coloquio: a) "El Acuerdo de Agricultura y el Trabajo del Comité de Agricultura de la OMC" del embajador de Colombia ante la OMC, Néstor Osorio Londoño; y b) "Medio Ambiente, Comercio y ALCA", presentada por el doctor Juan Aguirre, Director y Decano de la Escuela de Posgrado del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE).

Chairman of the Committee on Agriculture of the World Trade Organization (WTO). In his presentation, the Director General of IICA underscored the need to address agriculture specifically in the FTAA rocess, given its economic, social and environmental importance, and its impact on other areas such as rural development and the very governability of political systems.

The technical sessions, which addressed global trade issues, were divided into three plenary sessions related to agriculture. The first, entitled "Trade opening and the competitiveness of agriculture in the Americas, " focused on the role of agriculture in the FTAA process. In the second session, entitled "Bimodal agriculture, free trade and the national institutional framework," the discussions centered on social considerations and implications and the transformations small farmers must bring about in their operations if they are to successfully compete in today's markets. The third and final session, entitled "The FTAA, agricultural competitiveness and renewable natural resources," dealt with the sustainability of the natural resources used in agriculture. In addition, 16 specialized workshops were held.

Because an academic colloquium is a forum to discuss and debate different points of view, it was not expected to produce conclusions. However, given the importance of the topics discussed and of the ensuing deliberations, important recommendations were submitted to the ministerial and vice-minsterial meetings, as well as to the business forum. The participants agreed on the need to institutionalize the Academic Colloquium of the Americas, as a means of contributing critical thinking to the process of building the FTAA. Tentatively, Canada was mentioned as a possible site for the second colloquium.

COMUNIICA is publishing two presentations made at this event, that of the Colombian ambassador to the WTO, Nestor Osorio Londoño, on the agreement on agriculture and the work at the WTO Committee on Agriculture, and another on environment, trade and the FTAA, presented by Dr. Juan Aguirre, Director and Dean of the Post-Graduate School of the Tropical Agriculture Research and Higher Education Center (CATIE).

EL ACUERDO DE AGRICULTURA Y EL TRABAJO DEL COMITE DE AGRICULTURA DE LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Néstor Osorio Londoño [1]

1. Al intervenir ante esta distinguida audiencia de funcionarios de Gobierno, académicos y especialistas de comercio exterior, deseo manifestar mi agradecimiento a las autoridades costarricenses por la organización de este Coloquio de las Américas, y muy particularmente al Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Costa Rica (UCR) y al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), entidades que gentilmente me invitaron a participar en sus deliberaciones, en mi carácter de Presidente del Comité de Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para mí es un honor y un placer estar con ustedes e ilustrarlos sobre la marcha de la implementación del Acuerdo de Agricultura, sobre la preparación de las próximas negociaciones en la OMC y sobre las relaciones de este proceso con el que viene engendrándose para el establecimiento del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

2. Durante los últimos cincuenta años, se han venido realizando negociaciones en forma periódica en el marco multilateral del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y ahora de la OMC. En este período se ha ido construyendo un conjunto cada vez más amplio de concesiones y compromisos, que en general ha sido fiel y efectivamente implementado.

3. En otras palabras, incorporadas al sistema GATT/OMC, existen una cultura de negociación y una cultura de implementación. Estas culturas difieren en el hecho de que las negociaciones, al menos hasta ahora, han sido episódicas. Las rondas de negociaciones no pueden perdurar indefinidamente. Hay restricciones políticas inherentes a lo que es un proceso eminentemente político.

4. La implementación, en cambio, es un proceso permanente; no es un proceso que se realiza de una sola vez o que se refiere a un solo tema. Es una preocupación continua y cada vez más compleja de los gobiernos y de sus representantes en la OMC en Ginebra. Una vez que algo ha sido negociado, ratificado e incorporado en un conjunto más amplio de

[1] *Embajador y Presidente del Comité de Agricultura de la OMC*

THE AGREEMENT ON AGRICULTURE AND THE WORK AT THE WTO COMMITTEE ON AGRICULTURE

1. In speaking before this distinguished audience of government officials, scholars and foreign trade specialists, I would like to express my thanks to the authorities of Costa Rica for organizing this Colloquial of the Americas and, very especially, to the University of Costa Rica's Economic Research Institute) and the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA), which kindly invited me to participate in their deliberations in my capacity as Chairman of the WTO Committee on Agriculture. It is an honor and pleasure for me to be here with you and to inform you about the progress that has been made to implement the Agreement on Agriculture, the preparations for the upcoming WTO negotiations, and the relationship between this process and the one to establish the Free Trade Area of the Americas (FTAA).

2. For at least fifty years, governments have been negotiating periodically in the multilateral framework of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), now the WTO. Over this span of time, an ever expanding corpus of concessions and commitments has been built up and, on the whole, has been faithfully and effectively implemented.

[1] *Ambassador and Chairman of the WTO Committee on Agriculture*

compromisos y disciplinas, los otros Miembros de la OMC tienen una expectativa legítima, incluso un derecho a la expectativa, de que los acuerdos a los cuales se comprometió un país serán implementados de buena fe y de que se continuarán respetando las obligaciones, incluso en situaciones adversas.

5. Por supuesto, las concesiones y compromisos arancelarios, que son esencialmente de naturaleza contractual, pueden ser re-negociados, pero al hacerlo los Miembros adquieren la obligación formal de mantener un nivel general de concesiones recíprocas y mutuamente ventajosas que no sean menos favorables al comercio que las existentes antes de la re-negociación.

6. Uno de los principales elementos que quisiera resaltar es que el marco general dentro del cual se está realizando la implementación en la OMC es considerablemente superior a aquel existente bajo el viejo GATT. Todos los Miembros de la OMC tuvieron que aceptar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales sobre bienes, servicios y propiedad intelectual que la componen. No hubo posibilidad de escoger o seleccionar, como si la había bajo el antiguo GATT. Tampoco fue posible mantener reservas sobre la aceptación y ratificación de los Acuerdos de la OMC. Los días de las exenciones (waivers) sin límites, como la exención agrícola de la Sección 22 de Estados Unidos, han llegado realmente a su fin. Las exenciones son posibles, pero son limitadas en el tiempo y están sujetas a condiciones estrictas y a revisión multilateral.

7. Adicionalmente, el sistema de solución de diferencias de la OMC es un desarrollo significativo que mejora el sistema de solución de controversias que había evolucionado bajo los arreglos del antiguo GATT. El sistema de la OMC es mucho más predecible y eficiente. Muchas controversias se logran resolver fuera de los tribunales; sin embargo, si se dan fallos que no son efectivamente implementados, las medidas que pueden ser autorizadas para contrarrestar las deficiencias ya no son restringidas únicamente a la agricultura o al comercio de mercancías. Estas ahora incluyen la posibilidad de retiro o suspensión de obligaciones en áreas de comercio de servicios o de propiedad intelectual.

8. Otra particularidad no menos importante del contexto general de la OMC en que se lleva a cabo la implementación es el papel preponderante de la transparencia mediante requerimientos extensivos de notificación y del mecanismo de revisión de la política comercial. Como resultado, la implementación se ha convertido en un proceso más abierto y activo. Lo que sucede en un mercado doméstico es cada vez más un asunto de interés legítimo de los Miembros de la OMC.

3. In order words engrained in the GATT/WTO system is a culture of negotiation and a culture of implementation. Where these cultures differ is in the fact that negotiations, at least up to now, have been episodic. Negotiating rounds cannot go on forever. There are inherent political constraints to what is essentially a political process.

4. Implementation on the other hand is a continuum. Implementation is not a one-time, single-subject process. It is an ongoing and increasingly complex preoccupation of governments and of their WTO representatives in Geneva. Once something has been negotiated, ratified and grafted into the broader accumulated body of commitments and disciplines, other WTO Members have a legitimate expectation, indeed a legal right, to expect that the agreements entered into will be implemented in good faith. Not only that but an expectation also that commitments will continue to be honored through foul as well as fair weather.

5. Of course, tariff concessions and commitments, since they are essentially contractual in nature, can be renegotiated. But in doing so, Members are under a formal obligation to endeavor to maintain a general level of reciprocal and mutually advantageous concessions not less favorable to trade than that which existed prior to such renegotiations.

6. One of the key points that I would like to emphasize is that the general context within which implementation is taking place under the WTO is vastly improved systemically compared to the old GATT. All Members of the WTO were obliged to accept and apply the constituent multilateral trade agreements on goods, services and intellectual property. There was no pick and choose, as was possible under the old GATT. Nor was it possible any longer to enter reservations on acceptance or ratification of the WTO Agreements. The day of open-ended waivers, such as the US Section 22 agricultural waiver, are now well and truly over. Waivers are possible but they are time-limited and subject to strict conditions and multilateral review.

7. Moreover, the WTO dispute settlement system is a significant development of and improvement on the dispute settlement system as it evolved under the old GATT arrangements. The system is much more predictable and efficient. Most disputes continue to be settled out for court. Now, however, if rulings are not effectively implemented, the countermeasures that may be authorized are no longer restricted just to agriculture or to trade in goods. They now include the possibility of withdrawal or suspension of obligations in the areas of trade in services and intellectual property.

9. Para el comercio en agricultura y para el Acuerdo de Agricultura estas mejoras sistémicas son particularmente significativas. El Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay introdujo algunos cambios muy importantes en las reglas y disciplinas que rigen el comercio agrícola. Ello, junto con las reducciones negociadas y otros compromisos consolidados, fue en sí mismo una contribución importante para que la agricultura ingresara más integralmente al sistema multilateral de comercio, pero esta contribución fue inmensamente mejorada como resultado de la mayor coherencia sistémica del aparato multilateral de comercio de la OMC, del cual la agricultura, aunque muy importante, es únicamente una parte.

10. Una consecuencia de estas mejoras sistemáticas al sistema multilateral de comercio bajo la OMC es que ahora, más que nunca, todo tiende a estar interconectado. Como Presidente del Comité de Agricultura, y como el representante de Colombia ante la OMC, yo dedico una gran parte de mi tiempo a la agricultura. Colombia está activamente involucrada en el trabajo de equipo del Grupo Cairns, el cual ayuda a mantener un ojo vigilante sobre la implementación y sobre el objetivo de continuación del proceso de reforma inserto en el Artículo 20 del Acuerdo. En mi opinión, y estoy confiado de que ésta es una visión ampliamente compartida, hay una clara conciencia entre los delegados de que la efectiva implementación de los compromisos en agricultura es una pre-condición esencial para un progreso más amplio y para la credibilidad de la OMC.

11. Por supuesto que esto también se aplica para la implementación de otros acuerdos de la OMC, pero la agricultura tiende a gozar de un estatus particular dentro del sistema, porque involucra intereses muy diversos e importantes de un gran número de Miembros de la OMC, y en parte también, supongo, porque se dio una batalla muy larga y dura para incluir el sector en las disciplinas del GATT y del concepto de liberalización y concluir un acuerdo tan completo e integral. Es claro que los Miembros no van a tomar el riesgo de permitir que una implementación deficiente o precaria de los compromisos de agricultura debilite sus intereses. Así, los gobiernos que tomaron el liderazgo en las negociaciones en servicios financieros, por ejemplo, o que buscan desarrollar un consenso amplio en nuevas áreas potenciales, se encuentran más o menos obligados, por la naturaleza misma del sistema, a dar una alta prioridad a la implementación de los compromisos y obligaciones existentes. Aun cuando el Acuerdo de Agricultura es el centro de nuevos compromisos y reglas para el comercio del sector, es preciso recalcar que, además del ordenamiento legal específico, también se le aplican las normas de carácter general del GATT y de otros Acuerdos del universo de la OMC.

8. Another no less important feature of the general WTO context within which implementation takes place is the much greater role of transparency through extensive notification requirements and the trade policy review mechanism. As a result, implementation has generally become a more open, "hands-on" process. What goes on in your domestic backyard is increasingly a matter of legitimate interest to your fellow WTO Members.

9. For trade in agriculture and the Agreement on Agriculture, these systemic improvements are particularly significant. The Uruguay Round Agreement on Agriculture introduced some very important changes in the rules and disciplines governing trade in agriculture. That, together with the negotiated reduction and other binding commitments, was major contribution in its own right to bringing agriculture more fully into the multilateral trading system. But that contribution is immeasurably enhanced as a result of the general systemic improvements in the WTO multilateral trading system of which agriculture is but a part, albeit a very important part.

10. One consequence of these systemic improvements in the multilateral trading system under the WTO is that more than ever everything tends to be connected to everything else. As Chairman of the WTO Committee on Agriculture, and as Colombia's WTO representative, I spend a lot of my time on agriculture. Colombia is also actively involved in the teamwork of the Cairns Group, which helps to keep one eye on the implementation goal and the other on the goal of further liberalization in the forthcoming negotiations on agriculture. But as Colombia's representative I also spend a great deal of time on a wide range of other WTO subjects and activities. In my opinion, and I am confident that this is a widely held view, there is a pervasive awareness among delegates that effective implementation of commitments on agriculture is one of the essential preconditions to broader progress and credibility within the WTO.

11. This applies as regards the implementation of other WTO Agreements as well. But agriculture tends to enjoy a particular status under the system, in part at least because it engages important and competing interests across the broad spectrum of the WTO Membership. Partly also, I suppose, because such a long and hard battle was fought in order to deliver such a comprehensive Agreement. Be that as it may, the point that I would like to highlight is that Members are not going to take the risk of allowing substandard implementation of the agriculture commitments to undermine the pursuit of their interests in other areas. Thus, governments that are taking the lead in negotiations

12. Antes de tratar las especificidades del trabajo en el Comité de Agricultura de la OMC en relación con la implementación del Acuerdo de Agricultura, quisiera hacer algunas precisiones adicionales sobre el sistema de comercio agrícola bajo la OMC. El primer punto se refiere a la estructura cambiante del comercio agrícola internacional. Como muchos de ustedes sin duda saben, el comercio en productos tradicionales al por mayor ha sido reemplazado durante la última década por una rápida expansión del comercio en productos procesados y de alto valor. El comercio de estos productos domina ahora el comercio agrícola internacional, con una proporción que casi se duplicó desde el comienzo de la Ronda Uruguay y que se estaba acercando al 50% del total del comercio agrícola a mediados de la década de los noventa. La proporción del comercio al por mayor de productos básicos tradicionales, por el contrario, se ha reducido a menos de una tercera parte, y la de los productos intermedios semiprocesados se mantiene relativamente estable.

13. En la mayoría, pero no necesariamente en todos los mercados, estos productos se están beneficiando de una reducción arancelaria frecuentemente superior al promedio y no fueron afectados por la llamada arancelización o proceso de conversión a equivalentes arancelarios. Adicionalmente, las condiciones de competencia para estos productos procesados y de mayor valor han sido notablemente mejoradas por las nuevas reglas que prohíben medidas de acceso no arancelarias y por la prohibición sobre el uso de subsidios a la exportación de productos no sujetos a compromisos de reducción, que es el caso de la mayoría de estos productos procesados y otros productos de mayor valor.

on financial services, for example, or who are seeking to develop a broadly based consensus in potential new areas, are more or less compelled, in the natural order of things, to give high priority to the implementation of existing commitments and obligations.

12. Before taking up the specificities of the work of the WTO Committee on Agriculture in relation to the implementation of the Agreement on Agriculture, I would like to make one or two additional points about trade in agriculture under the WTO. The first point is about the changing structure of international trade in agriculture. As many of you are no doubt aware, trade in the traditional bulk products has been outstripped over the last decade or so by a rapid expansion of trade in processed and other high-value products. Trade in these processed and other high-value products now dominate international trade in agriculture, with a share that almost doubled since the start of the Uruguay Round and which was approaching 50 percent of total agricultural trade in the mid-1990s. The share of trade in traditional bulk commodities, on the other hand, has shrunk to less than a third, with that of the so-called intermediate semi-processed products remaining relatively stable.

13. In most but not necessarily in all markets, these products are benefiting from the other higher-than-average reduction in tariffs that were not affected by the so-called "dirty tariffication" or tariff equivalence process. In addition, conditions of competition for these processed and other high-value products have been immeasurably enhanced by the new rules banning non-tariff access measures and the prohibition on the use of export subsidies on products not subject to reduction commitments, which, by and large, is the case for these processed and other high-value products.

14. When the WTO Integrated Data Base, which is a unique source of trade data on a tariff line basis, is updated and extended it will become possible to analyze the impact of the Uruguay Round in this increasingly dynamic area of international trade. This is an area to which future negotiators will undoubtedly devote more attention. Trade in processed and other high-value agricultural products (at least because it now represents such a significant share of total agricultural trade) is also a subject on which there needs to be much greater emphasis in the powerhouses of academic research and in the relevant international organizations.

14. Cuando la base integrada de datos de la OMC, que es una única fuente de datos de comercio sobre la base de línea arancelaria, sea puesta al día y extendida, será posible analizar el impacto de la Ronda Uruguay en esta área cada vez más dinámica del comercio internacional. Esta es una área a la cual los negociadores del futuro sin duda le dedicarán mayor atención. El comercio en productos agrícolas procesados y en otros productos de alto valor (al menos porque actualmente representa una proporción muy significativa del comercio agrícola mundial) también es un tema sobre el cual se requiere un mayor énfasis en las poderosas casas de investigación acádemica y en las organizaciones internacionales relevantes.

15. Las nuevas reglas y compromisos sobre el comercio de servicios y la propiedad intelectual también son parte del marco más amplio de la OMC que debe ser considerado, tanto en términos de la implementación continua (en el reciente Grupo Especial sobre Banano fue la primera vez que las reglas del Acuerdo de Comercio de Servicios fueron aplicadas) como en términos de las futuras estrategias de negociación. Las industrias de procesamiento agrícola de elaboración avanzada, de exportación y de servicios son grandes usuarios de una amplia gama de servicios. Al tiempo que el comercio de productos procesados y de otros de mayor valor continúa su expansión, los compromisos de la OMC en estas áreas se harán aún más importantes. La experiencia reciente en los procesos de adhesión muestra que los Miembros están relacionando cada vez más el comercio de bienes con el comercio de servicios, en una aproximación amplia al comercio que reconoce la interdependencia entre los dos sectores. Otro ejemplo son las marcas de fábrica y las indicaciones geográficas (appellations d'origine), que desempeñan un papel importante en el valor y mercadeo de muchos productos procesados y de alto valor. La protección mejorada para este tipo de derechos de propiedad intelectual bajo el Acuerdo de los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC, así como la extensión de esta protección a los productos agrícolas en las futuras negociaciones de los ADPIC, son de gran importancia para el comercio en esta área cada vez más dinámica.

16. Los negociadores comerciales agrícolas tendrán, por lo tanto, que ampliar sus horizontes si van a aprovechar en su totalidad las oportunidades que el sistema de la OMC es ahora capaz de ofrecer. Esta es una consecuencia ineludible del ingreso de la agricultura a un sistema multilateral de comercio de mayor alcance.

17. Permítanme ahora algunas indicaciones sobre la forma como viene operando el Comité de Agricultura.

15. The new WTO rules and commitments on trade in services and on intellectual property are also part of the broader WTO framework that has to be taken into account, both in terms of ongoing implementation (the recent Banana Panel was the first in which the rules of the Agreement on Trade in Services were applied) and in terms of future negotiating strategies. Downstream agricultural processing, exporting and services industries are big users of a wide range of services. As trade in processed and other high-value products continues to expand, WTO commitments in these areas will become even more important. Recent experience in accession processes shows that Members are increasingly linking trade in goods with trade in services, in a comprehensive approach to trade which recognizes the interdependence of the two sectors. Another example is trademarks and geographical indications (appellations d'origine), which play an important role in the value and marketing of many processed and high-value products. The improved protection for such intellectual property rights under the WTO TRIPS Agreement and the scope for extending this protection for agricultural products in future TRIPS negotiations are clearly important for trade in this increasingly dynamic area.

16. Agricultural trade negotiators will therefore have to widen their horizons if they are to fully exploit the opportunities which the WTO system is now capable of delivering. This is all part and parcel of having brought agriculture more fully into a radically improved multilateral trading system.

17. Let me now turn to the more mundane world of the work of the Committee on Agriculture.

18. The basic task of the Committee on Agriculture is to review progress in the implementation of commitments negotiated under the Uruguay Round reform program. In accordance with its ter ms of reference, the Committee, in addition to overseeing implementation of the Agreement on Agriculture, has an important role to play in affording Members the opportunity of consulting on any matter relating to the implementation of the provisions of the Agreement.

19. This process of regularly reviewing implementation of the commitments on agriculture is not unique to agriculture, but my impression is that it is certainly more sophisticated and systematic than the arrangements generally applicable to most other areas of trade in goods.

18. La tarea básica del Comité de Agricultura es revisar el proceso en la implementación de los compromisos negociados bajo el programa de reforma de la Ronda Uruguay. En desarrollo de los términos de referencia, el Comité, además de supervisar la implementación del Acuerdo de Agricultura, tiene un papel importante en proveer a los Miembros la oportunidad para consultar cualquier asunto relativo a la implementación de las disposiciones del Acuerdo.

19. Este proceso de revisión continua de la implementación de los compromisos no es único a la agricultura, pero tengo la impresión de que en la agricultura es ciertamente más sofisticado y sistemático que los arreglos generalmente aplicables a la mayoría de los otros sectores del comercio de mercancías.

20. La práctica general es que corresponde a los gobiernos cumplir con las reglas generales e implementar los compromisos específicos adquiridos y, como lo mencioné anteriormente, esto debe hacerse de buena fe, como con cualquier otra obligación internacional. Si un Miembro de la OMC considera que otro Miembro está incumpliendo en sus obligaciones, o está anulando o menoscabando el valor de los compromisos, sin estar necesariamente incumpliendo ninguna disposición, corresponderá a ese otro Miembro ejercer sus derechos, presentando el asunto como materia de disputa bajo los procedimientos de consultas y solución de controversias. Se debe notar que el proceso de revisión de la implementación de los compromisos que realizó el Comité de Agricultura, y las notificaciones sobre las cuales se basa parte de este proceso de revisión, se realiza sin perjuicio del derecho básico de un Miembro de la OMC de tener recurso a una consulta formal y a los procedimientos de solución de diferencias en cualquier momento.

21. El papel que se le confiere al Comité es en parte un reflejo de la naturaleza especial de los compromisos sobre los subsidios a la exportación y apoyo doméstico de productos agrícolas. Los subsidios a la exportación están generalmente prohibidos para los bienes no agrícolas que se comercian y no hay en la lista un compromiso de reducción sobre el apoyo doméstico para productos distintos a los agrícolas.

22. Desde el trabajo preparatorio pre-Ronda Uruguay, se vislumbró que un monitoreo regular o un proceso de revisión sería útil para fortalecer a los gobiernos en el manejo de los grupos de presión domésticos que, en varias instancias, estarían desacostumbrados a las limitaciones internacionales sobre las opciones domésticas o de política comercial. La idea básica también era la de permitir que los Miembros de la OMC mantuvieran una vigilancia colectiva en la forma

20. The general practice is that it is up to governments to conform to the general rules and to implement the specific commitments entered into and, as I mentioned earlier, to do so in good faith as with any international obligation. If another WTO Member considers that a Member is in breach of its obligations or commitments, or is "nullifying" the value of commitments without necessarily having breached a rule, then it is up to that other Member to exercise its rights by taking up the matter in dispute under the consultation and dispute settlement procedures. It should be noted that the process of reviewing the implementation of commitments which is conducted by the Committee on Agriculture, and the notifications on which in part this "review process" is based, is without prejudice to the basic right of a WTO Member to have recourse to the formal consultation and dispute settlement procedures at any stage.

21. The role which is conferred on the Committee is in part a reflection of the special nature of the commitments on agricultural export subsidies and domestic support. For traded goods other than agricultural products, export subsidies are generally prohibited and there are no scheduled reduction commitments or domestic support other than for agricultural products.

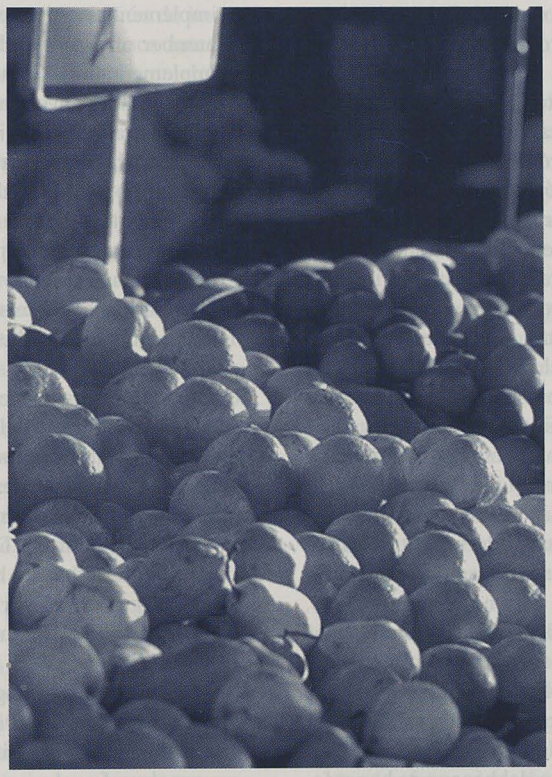
22. As long ago as the pre-Uruguay Round preparatory work, it was felt that a regular monitoring or review process would be useful for strengthening the hand of government in dealing with domestic pressure groups which, in many instances, would be unaccustomed to international constraints on domestic or trade policy options. The basic idea was also to enable WTO Members to keep a "collective eye" on how commitments were being implemented and to exert peer group pressure at the multilateral level.

23. By and large, the Committee on Agriculture has been very successful in discharging its task of overseeing implementation and fostering effective compliance. In fact, most of the compliance issues that have been raised in the Committee have been satisfactorily resolved, without

como los compromisos estaban siendo implementados y que se aplicara una presión de grupo a un nivel multilateral.

23. El Comité ha tenido éxito en la realización de su tarea de supervisar la implementación y de alentar un cumplimiento efectivo de las obligaciones. De hecho, la mayoría de los asuntos de cumplimientos presentados al Comité se han resuelto satisfactoriamente, sin recurso a las consultas formales y a los procedimientos de solución de diferencias.

24. El proceso de revisión se basa en parte en temas presentados en relación con las notificaciones regulares que los Miembros deben realizar en áreas de acceso a los mercados, apoyo doméstico y subsidios a la exportación, así como en relación con las notificaciones ad hoc sobre cambios en las medidas domésticas de Caja Verde y de restricciones a las exportaciones.



25. Adicionalmente, el proceso de revisión ofrece una oportunidad a los Miembros, bajo el Artículo 18.6 del Acuerdo de Agricultura, para plantear cualquier cuestión relacionada con la aplicación de los compromisos contraídos en el marco del Programa de Reforma de la Ronda Uruguay. Normalmente este tipo de asunto se presenta en forma escrita con anterioridad de la reunión regular del Comité en la cual el tema será discutido. Estos asuntos del Artículo 18.6 pueden ser planteados a través del Presidente en los intervalos entre las reuniones regulares del Comité. La mayoría de las cuestiones relativas al Artículo 18.6 que han sido planteados se relacionan con una gran variedad de medidas y prácticas específicas de la implementación. Temas genéricos también han sido presentados. Inicialmente estos asuntos genéricos se relacionaron principalmente con la administración de contingentes arancelarios. Recientemente se han incrementado las preguntas relacionadas con los compromisos de subsidios a las exportaciones en el marco de las disposiciones anti-elusión del Acuerdo y relativas a las reglas que rigen el

recourse to the formal consultation and dispute settlement procedures.

24. The review process is in part based on matters raised in relation to the regular notifications which Members are required to submit in the areas of market access, domestic support and export subsidies, as well as in relation to ad-hoc notifications on changes in Green Box Domestic Support measures and export restrictions.

25. In addition, under Article 18.6 of the Agreement on Agriculture, the review process provides an opportunity for Members to raise "any matter" relating to the implementation of commitments under the Uruguay Round Reform Program. Normally such questions are raised in writing in advance of the regular Committee meeting at which the matter is to be discussed. Such Article 18.6 matters can also be raised through the Chairman in the intervals between regular meetings of the Committee. Most of the Article 18.6 matters that have been raised relate to a very wide range of specific implementation issues or practices. Generic issues are also raised. Initially these generic issues related mainly to the administration of tariff quotas. More recently, an increasing number of issues have been raised concerning export subsidy commitments in the context of the anti-circumvention provisions of the Agreement and in relation to the rules governing the use of "downstream flexibility" in relation to unused export subsidy commitments under Article 9.2(b) of the Agreement.

26. To give you some idea of the volume of the work of the Committee, in 1997 the Committee reviewed 242 regular and ad-hoc notifications compared with 193 in 1996. Domestic support and export subsidy notifications reviewed at a single meeting were 111 in September 1996. In addition, in 1997, nearly 50 distinct implementation and compliance matters were raised in the Committee under the procedures of Article 18.6 of the Agreement.

uso de flexibilidad en fases ulteriores respecto a compromisos de subsidios a las exportaciones no utilizados bajo el Artículo 9.2 (b) del Acuerdo.

26. Para darles alguna idea del volumen de trabajo del Comité, en 1997 éste revisó 242 notificaciones regulares y ad hoc, en comparación con las 193 revisadas en 1996. La mayoría de este incremento está representado por las notificaciones de ayuda interna y subsidios a las exportaciones. El récord del número de notificaciones revisadas en una reunión fue de 111 en setiembre de 1996. Adicionalmente, en 1997, cerca de 50 asuntos individuales de implementación y cumplimiento fueron planteados en el Comité bajo los procedimientos del Artículo 18.6 del Acuerdo.

27. El curso que pueden tomar asuntos planteados relativos a la implementación, pero no explicados satisfactoriamente o resueltos, es diverso. La realización de consultas formales bajo los procedimientos de solución de diferencias es un recurso, pero en un número considerable de casos, ante la solicitud de los Miembros directamente involucrados, o donde existe un consenso general para explorar temas más genéricos en detalle, el Presidente organiza consultas informales. El objeto de tales consultas informales es básicamente el de dar claridad a los elementos factuales de la cuestión bajo estudio y proveer una oportunidad para intercambiar opiniones sobre las reglas y disciplinas aplicables. Este proceso de consultas informales sobre la implementación actual de ciertos temas ha permitido resolver o mitigar disputas potenciales o dificultades con respecto a la implementación. Algunos asuntos no han sido resueltos, varios de los cuales involucran diferentes formas de administración de contingentes arancelarios. Esto no es sorprendente, pues esta es un área donde las reglas actuales permiten a los Miembros un margen de flexibilidad en la administración de los contingentes arancelarios. Esto no quiere decir que la "ley de la jungla" sea la que prevalezca en esta área. Por el contrario, informes recientes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación sobre el caso del banano se han referido a aspectos claves de la administración de contingentes arancelarios, en términos que deben servir de guía y criterio de autoridad en esta área tan compleja.

28. Otros elementos del trabajo del Comité son el monitoreo del seguimiento a la Decisión resultante de la Reunión Ministerial de Marrakech sobre Medidas Relativas a los Posibles Efectos Negativos del Programa de Reforma en los Países Menos Adelantados y en los Países en Desarrollo Importadores Netos de Productos Alimenticios, así como las consultas anuales que se sostienen sobre la participación de los Miembros en el normal crecimiento del comer-

27. The follow-up to matters raised regarding implementation that are not satisfactorily explained or resolved can take a variety of forms. Formal consultations under the dispute settlement procedures is one recourse. But in a large number of cases, at the request of the Members directly concerned, or where there is a general consensus to explore more generic issues in depth, the Chairman will organize informal consultations. The object of such informal consultations is basically to assist in clarifying the factual elements of the matter in question and to provide an opportunity to exchange views on the applicable rules and disciplines. This process of informal consultations on current implementation issues has helped to resolve or defuse a number of potential disputes or difficulties with regard to implementation. Some issues have not been resolved, such as a number involving different methods of tariff quota administration. This is not at all surprising because this is an area where the current rules allow Members a margin of flexibility as to how they administer tariff quotas. This is not to say that the law of the jungle prevails in this area. On the contrary, recent reports of the Panel and Appellate Body in the banana case have made rulings on certain key aspects of tariff quota administration which should provide authoritative guidance in this complex area.

28. Other elements of the work of the Committee, on which I do not have time to enlarge in this context, include the monitoring of the follow-up to the Marrakesh Ministerial Decision on Measures Concerning the Possible Negative Effects of the Reform Program on Least-Developed and Net Food-Importing Developing Countries and the annual consultations that are held on Members' participation in the normal growth of world trade in agricultural products pursuant to Article 18.5 of the Agreement on Agriculture.

29. As a result of the Singapore Ministerial Conference of the WTO, the informal work of the Committee has taken on a new dimension. At Singapore, WTO Ministers agreed that a process of analysis and information exchange on agriculture should be undertaken in order to allow Members to better understand the issues involved and to identify their interests before undertaking the agreed further negotiations under Article 20 of the Agreement on Agriculture.

30. This "AIE" process, as it is referred to in Geneva, is being undertaken through informal, open-ended ("Members only") meetings of the Committee. Four sessions of the AIE process have been held this year. The subject matter of the AIE process is driven by informal papers submitted by Members, with the WTO Agriculture and Commodities Division providing background notes based, inter alia, on

cio internacional de productos agrícolas, en desarrollo del Artículo 18.5 del Acuerdo de Agricultura. Muy poco trabajo se ha desarrollado en estas áreas, pero hay una presión creciente de los países en desarrollo para adelantar este análisis, y muy seguramente estos temas serán parte de las futuras negociaciones.

29. Como resultado de la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Singapur, el trabajo informal del Comité ha tomado una nueva dimensión. En Singapur los Ministros de la OMC acordaron que se debía realizar un proceso de análisis e intercambio de información sobre agricultura, para permitir a los Miembros una mejor comprensión de los temas involucrados y para identificar los intereses antes de comenzar las ulteriores negociaciones acordadas en el Artículo 20 del Acuerdo de Agricultura.

30. Este proceso de análisis e intercambio de información (AIE, por su sigla en inglés) se está realizando en reuniones informales abiertas (sólo para Miembros) del Comité. En 1997 se sostuvieron cuatro sesiones del proceso de AIE; en este año hemos realizado una reunión, y la siguiente está programada para marzo. Los temas de discusión de este proceso se determinan por documentos informales presentados por los Miembros, por notas documentales basadas, inter alia, en información y datos que han sido notificados al Comité Formal de la División de Agricultura y Productos Básicos de la OMC. Hasta el momento, 18 documentos informales han sido entregados por los Miembros, cuatro de los cuales se refieren a distintos aspectos de la administración de contingentes arancelarios. Otras cuestiones tratadas se refieren a: la elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación, el apoyo doméstico de tipo Caja Verde, la aplicación de los compromisos arancelarios, la Caja Azul, las empresas comerciales del Estado (compradores y vendedores centralizados) y algunos temas de interés para países en desarrollo. Se puede esperar que el alcance y profundidad del trabajo de este proceso informal de AIE evolucione a medida que se acercan las nuevas negociaciones agrícolas en la OMC, las cuales comenzarán cerca o con el nuevo milenio.

31. Estas negociaciones, que se orientarán a impulsar el proceso de reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección que resulten en una reforma fundamental, no están, por lo tanto, tan lejos. Es más, los términos de referencia o bases fundamentales de esa negociación tendrán que estar acordados antes de que termine el próximo año.

32. Las negociaciones comerciales multilaterales han operado generalmente mediante un proceso de otorgar y recibir, con

information and data that has been notified to the formal Committee. So far, eleven informal papers have been notified to the formal Committee by Members. Four of these informal papers are on various aspects of tariff quota administration. The other topics on which informal papers have been submitted include: circumvention of export subsidy commitments, Green Box Domestic Support, implementation of tariff commitments, the Blue Box, state trading enterprises (single desk buyers and single desk sellers) and issues of interest to developing countries. The scope and depth of the work of this informal AIE process can be expected to evolve in the run up to the further WTO negotiations on agriculture that will get underway at or about the turn of the millennium.

31. These negotiations, which aimed at furthering the ongoing process of "substantial progressive reductions in support and protection resulting in fundamental reform," are therefore not so far away; some might say only two WTO Ministerial meetings away.

32. Multilateral trade negotiations have generally operated through a process of give and take aimed at achieving reciprocity across a broad range of sectors. In the Uruguay Round, the spectrum for trade-offs covered agriculture, other merchandise trade, services and intellectual property. One way or another, linkages will also be made in the wide-ranging negotiations that have to take place under the WTO's built-in agenda. What configuration the future WTO negotiations will have has yet to be determined, but the services sector and intellectual property are definitely part of the convoy that will eventually be formed.

33. While it is evident that the future negotiations will take some time to arrive at a conclusion, there are some built-in constraints on their duration. The due restraint or "peace clause" under the Agreement on Agriculture runs out in 2003, and the right to continue to use the special agricultural safeguard mechanism, where applicable, is contingent on a successful outcome to the further negotiations. In the interim. WTO rules offer no retreat from the commitment levels for domestic support and export subsidies reached at the end of the current implementation period. The WTO commitments, on export subsidies in particular, have already become a significant constraint for some products is some Member countries and it is likely that the net will progressively tighten over time, and, I would stress, beyond the end of the implementation period itself. This of course means that the WTO Committees's process of reviewing the implementation of the Uruguay Round commitments will continue to function in parallel with the further negotiations.

el fin de lograr reciprocidad a través de un amplio espectro de sectores. En la Ronda Uruguay el espectro para compensación de ventajas y desventajas recíprocas cubría la agricultura, el comercio de otras mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. De una u otra forma, también se harán vinculaciones en las amplias negociaciones que deberán darse en el marco de la agenda incorporada de la OMC. La configuración de las negociaciones futuras de la OMC está aún por determinarse, pero los sectores de servicios y propiedad intelectual formarán sin duda parte de la caravana.

33. Aunque es evidente que las negociaciones futuras tomarán algún tiempo para concluir, existen algunas restricciones incorporadas en su duración. El principio de la debida moderación o cláusula de paz bajo el Acuerdo de Agricultura vence en el año 2003, y el derecho de continuar usando el mecanismo especial de salvaguardia agrícola, donde sea aplicable, depende de un resultado exitoso de las negociaciones futuras. En el entretanto, las reglas de la OMC se continúan aplicando y no se permite desviación o interrupción de los niveles de compromisos para ayuda interna y subsidios a la exportación que serán aplicables al final del actual período de implementación. En el caso de los subsidios a la exportación, es claro que los compromisos en la OMC han generado significativas restricciones para ciertos productos en algunos Estados Miembros y es probable que las exigencias sean mayores en el futuro. Esto, por supuesto, significa que el proceso de revisión por parte del Comité de la implementación de los compromisos de la Ronda Uruguay continuará funcionando paralelamente con las nuevas negociaciones.

34. Al producirse el lanzamiento de las negociaciones del ALCA, es preciso tener en cuenta los desarrollos que vienen ocurriendo en el seno de la OMC, ante la inminencia del inicio de las negociaciones conducentes al avance del proceso de reforma y liberalización, según lo establece el Artículo 20 del Acuerdo de Agricultura.

35. En primer lugar, debe considerarse la forma como vienen cumpliéndose los compromisos y ejecutándose la implementación del Acuerdo de Agricultura, según lo referí al comienzo de mi intervención.

36. En segundo lugar, debe observarse la forma como avanza en el Comité de Agricultura de la OMC el ejercicio de AAIE, que constituirá un aporte fundamental a la negociación y del cual se podrá aprovechar mucho material, tanto en la parte sustantiva como en la metodología del trabajo preparatorio. Dada la intensidad y avance de estos trabajos

34. When the FTAA negotiations begin, it will be necessary to keep abreast of developments within the WTO, given the imminent initiation of negotiations on the process of reform and liberalization set out in Article 20 of the Agreement on Agriculture.

35. In the first place, attention should be given to how commitments are being met and how the Agreement on Agriculture is being executed, as I mentioned at the beginning of my presentation.

36. Secondly, we should keep track of how the WTO's Committee on Agriculture progresses in exercising the AAIE, which will constitute a formal contribution to the negotiations, and from which a considerable amount of material can be used, as much in substantive matters as in the preparatory working methodology. Given the intensity and progress of this work and the active participation of influential members, such as the countries of the Cairns group, it is evident that the WTO process is more advanced than the FTAA's.

37. It is still too early to predict how long the WTO negotiations will last, but my reading of the intent and interests of the Members is that it should not exceed a term of three years. In other words, by 2003 at the latest there will be some results that very probably antecede those of the FTAA which, of course, would influence the course of FTAA negotiations.

38. As far as the scope of the negotiations and their key issues are concerned, both the framework of the Agreement and the preparatory analyses indicate that they will address export subsidies, domestic support and market access, and it is precisely for these topics that WTO Members are compiling information and organizing a thematic inventory. This experience should be considered when organizing the work of the FTAA.

39. Finally, I would like to mention a matter that illustrates a fundamental difference in the two processes: the preferential and differentiated treatment of developing countries. While within the WTO, this important group is clear about seeking to maintain and extend that regime, with active efforts already under way in this regard, at present the FTAA makes no allowance for this concept, notwithstanding the fact that most of the countries of the hemisphere are developing countries, with the exception of the two largest countries in the negotiations, United States and Canada. In fact, within the group of countries there is great irregularity and disequilibrium in levels of development and, thus, in

y la activa participación de miembros influyentes, como son los países que conforman el Grupo Cairns, es evidente que el proceso de la OMC está más avanzado que el del ALCA.

37. Es aún prematuro pronosticar la duración de las negociaciones de la OMC, pero según percibo las intenciones e intereses de los miembros, ello no deberá exceder un término de tres años. Es decir, que a más tardar en el año 2003 habría unos resultados que muy probablemente antecederían a los del ALCA y, por supuesto, influenciarían el desarrollo de los resultados del ALCA.

38. En cuanto al alcance de la negociación y sus temas fundamentales, tanto el marco del Acuerdo como el de los análisis preparatorios indican que ella versará sobre subsidios a la exportación, ayuda interna y acceso a mercados, y es precisamente en torno a estas áreas que los Miembros de la OMC vienen acopiando información y organizando el inventario temático. Esta experiencia deberá ser considerada en la organización de los trabajos del ALCA.

39. Finalmente, vale mencionar un aspecto que sin duda ofrece diferencias fundamentales en los dos procesos, y es el referente al trato especial y diferenciado de los países en desarrollo. Mientras en la OMC hay claridad por parte de este importante grupo de países de buscar el mantenimiento y la prórroga de dicho régimen, y en este sentido se trabaja ya activamente, en el ALCA no tiene por ahora cabida alguna este concepto, y no obstante ser la calidad de país en desarrollo una característica de la mayoría de los países del hemisferio, de la que se exceptúan los dos países grandes de la negociación, Estados Unidos y Canadá, lo cierto es que al interior del grupo se registra gran irregularidad y desequilibrio en los niveles de desarrollo y, por lo tanto, en las necesidades de protección o aspiraciones de liberalización. Con seguridad que aquí habrá materia para conflictos de muy difícil solución.

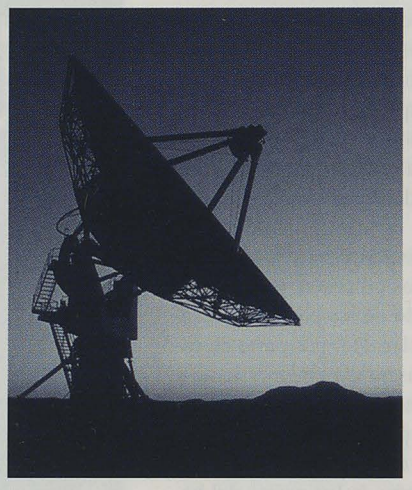
the needs for protection or aspirations for liberalization. This is sure to be an area where difficult conflicts will arise.

LA AGRICULTURA DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LA PERSPECTIVA DEL AREA DE LIBRE COMERCIO (ALCA)

LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN AGRICULTURE AND THE FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

Jorge Caro C.[1]

Los cambios que se dan a nivel mundial están transformando a América Latina y el Caribe (ALC). Atrás van quedando las influencias que dieran paso al modelo de sustitución de importaciones implantado en el período de la Posguerra. La disminución de los costos del comercio, a través de sistemas de transporte modernos y veloces, así como el aumento de un flujo transparente de la información (mediante ordenadores tecnológicamente más avanzados, la televisión satelital y el uso de tecnologías comunicacionales de fibra óptica), están redefiniendo los marcos de referencia para nuestros países. Cada día se afianza la participación de nuestros empresarios y se desdibuja la influencia que en el pasado tuvo el Estado. Incluso se ha desvanecido la bipolaridad ideológica, dada la transición de las economías centralmente planificadas hacia economías más orientadas por la acción de los mercados.



En este contexto, las preguntas fundamentales son qué cambios adicionales se prevén a mediano y largo plazos y cómo prepararnos frente a los desafíos derivados de un contexto en permanente evolución. Pareciera que las respuestas no son del todo claras; sin embargo, existe evidencia de que estamos en un proceso de transición en que avanzamos construyendo puentes con materiales y estructuras del pasado y del futuro, en el cual, curiosamente, lo global se nutre de lo específico. También se plantea un segundo conjunto de preguntas en torno a cuál debe ser el papel de la agricultura, otrora aislada y sectorizada, y a cuáles deben ser las respuestas institucionales, públicas y privadas, para poder insertar competitivamente en los mercados globales a los agroproductores de los países de ALC.

La Agricultura en el Modelo de Sustitución de Importaciones

El concepto de industrialización como elemento característico de modernidad y de potencia económica surge en el período de la Posguerra. En el nuevo orden económico internacional, signado en la Conferencia de Bretton Woods, convocada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en julio de

1 Funcionario del Centro Regional Andino del IICA, Jefe del Proyecto Multinacional sobre Comercio e Integración.

The changes taking place worldwide are transforming Latin America and the Caribbean (LAC). The influences that gave rise to the import-substitution model followed in the post-war period are being left behind. Thanks to modern, rapid transportation systems the cost of trade is falling, and greater transparency in the flow of information (through the use of more advanced computer technology, satellite television and fiber optic communications technologies) is redefining the frames of reference for our countries. The importance of the role played by business people in the region grows day by day, while the traditional influence of the state is waning. The ideological bipolarity that held sway for many years has also disappeared, accompanied by a transition from centrally planned economies to more market-driven economies.

In this context, some key concerns are what further changes can be expected in the medium and long terms and how we should prepare ourselves to meet the challenges posed by a context that is in a state of constant evolution. The answers are not at all clear. However, evidence suggests that we are in a process of transition in which we are building bridges with the materials and structures of both the past and the future, and, curiously enough, the overall scheme of things is being determined by the specific. A second set of concerns has to do with what the role of agriculture (formerly isolated and sectoralized) should be, and what courses of action should be taken by institutions and the public and private sectors to help the agricultural producers of LAC to integrate competitively into world markets.

Agriculture under the Import-Substitution Model

The concept of industrialization as a characteristic of modernity and economic strength emerged in the post-war period. A

1 IICA specialist at the Andean Regional Center and Head of the Multinational Trade and Integration Project

1944, surgieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento (BIRF) –hoy Banco Mundial—, constituido inicialmente para la reconstrucción de la Europa devastada por la guerra. También se planteó la creación de una organización internacional para el comercio, la cual se hizo realidad con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

América Latina no estuvo ajena a la influencia industrializadora, producto de la falta de comercio de mercancías, más orientado hacia las materias primas e insumos bélicos, que caracterizó al escenario comercial en el período entre las guerras mundiales. En la región se acumularon importantes reservas internacionales, las cuales se utilizaron para iniciar un proceso paulatino para sustituir las importaciones de la industria liviana por importaciones de una industria cada vez más pesada y sofisticada. Ello se llamó el modelo de sustitución de importaciones, que estuvo sustentado sobre la base de una fuerte protección arancelaria a la industria incipiente o infantil. Se planteó claramente un enfoque sectorizado de promoción industrial, dentro del cual la agricultura fue concebida como un sector productor de bienes salarios, lo que en la práctica se tradujo en la ejecución de un conjunto amplio de políticas que garantizaban la rentabilidad de la producción agrícola, así como la adquisición de la cesta alimentaria por parte de los trabajadores vinculados a las actividades industriales a un mínimo costo.

El Ajuste Estructural y Sectorial en los Años Ochentas

A partir de 1980, con la crisis de la deuda externa de los países de ALC, se reduce significativamente la disponibilidad de los ingresos fiscales, con lo cual los gobiernos se ven en la necesidad de desmantelar los sistemas de subsidios a la agricultura y de demandar de todos los sectores de la actividad económica un compromiso para atender aspectos derivados de los balances internos y externos. En este período comienzan a aplicarse los programas de ajuste estructural (PAEs), que rompen con las políticas tradicionales aplicadas en los diversos sectores productivos. En los PAEs, que fueron concebidos sectorialmente neutros, la agricultura se articuló a los objetivos de la política económica global, cooperando en el incremento de los ingresos fiscales (mediante la reducción de subsidios), así como en el aporte a la generación o ahorro de divisas.

El restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos y de la idea subyacente de volcarse hacia fuera sentó las bases para iniciar la aplicación de un proceso de racionalización arancelaria, caracterizado por una disminución en los tramos y en el número de aranceles y por un desmantelamiento de las restricciones no arancelarias. Con ello se buscaba el desarrollo de producciones nacionales modernas, que sería posible si las economías se abrían a una mayor competencia con el exterior.

new international economic order was fashioned at the Bretton Woods Conference, convened by the United Nations in July 1944, which included the creation of the International Monetary Fund (IMF) and the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) -now the World Bank-, initially set up to rebuild Europe following the devastation caused by the war. An unsuccessful attempt was also made to create an international trade organization, which did not became a reality until the recent establishment of the World Trade Organization (WTO).

Latin America was not immune from the pressure to industrialize, given the low level of trade in goods. In the period between the two world wars, trade was geared more toward raw materials and inputs for the production of military hardware. Substantial international reserves were accumulated in the region and these were used to initiate a gradual process of substituting light-industry imports with increasingly sophisticated heavy-industry imports. This came to be known as the import-substitution model and was accompanied by strong tariff protection for the fledgling industries. A sectoralized approach was adopted to promote industry, under which agriculture was envisaged as a producer of wage goods. In practice, this was translated into the implementation of a wide range of policies that guaranteed the economic viability of agricultural production and a basket of cheap foods for industrial workers.

Structural and Sectoral Adjustment in the 1980s

Beginning in 1980, the external debt crisis in the LAC countries led to a substantial decline in the availability of fiscal revenues, which in turn forced governments to dismantle their agricultural subsidy systems and demand of all sectors of the economy a concerted effort to deal with the problem of internal and external balances. Structural adjustment programs (SAPs) began to be instituted, which marked a break with the traditional policies implemented in the different production sectors. The SAPs were conceived of as being sectorally neutral. Agriculture was addressed in the objectives of overall economic policy and expected to contribute to increasing fiscal revenues (through a reduction in subsidies) and to generating or saving foreign exchange.

The reestablishment of macroeconomic balances and the underlying idea that economies should be outward-looking paved the way for a process of tariff simplification characterized by a reduction in the brackets and in the number of tariffs, and by the dismantling of non-tariff barriers. The aim was to modernize national production, which would be achieved by opening up economies to greater foreign competition.

La Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales o "rondas" auspiciadas por el GATT. La Ronda Uruguay fue la última y la de mayor envergadura, la cual se desarrolló entre 1986 y 1993. En el nuevo GATT 1994, suscrito por los países en abril de 1994, en Marrakech, Marruecos, además de constituirse la OMC, se suscriben diversos acuerdos multilaterales sobre comercio de mercancías, comercio de servicios y derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, se adopta una serie de decisiones y declaraciones ministeriales, y se suscriben cuatro acuerdos plurilaterales (sobre comercio de aeronaves civiles, contratación pública, productos lácteos, y 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 los países que permitan a las empresas productoras de bienes y servicios lograr una participación creciente en el comercio internacional.

De esta manera, en los años noventa se han creado o "relanzado" los procesos de integración económica continentales: a) en Europa: la Unión Europea (UE), la Asociación Europea de Libre Comercio (EPTA) y la Comunidad de Estados Independientes (CEI); b) en Asia: la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el Consejo de Cooperación del Golfo; c) en las Américas: el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Caribbean Community (CARICOM), el Grupo Andino (GRAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Incluso, han surgido también alianzas intercontinentales, como es el caso del Foro para la Cooperación Económica de Asia y Pacífico (APEC).

Hacia la Reducción de los Subsidios en Agricultura

La culminación exitosa de la Octava Ronda de Negociaciones del GATT se constituye en un elemento que refuerza la política de insertar a las economías de ALC en los mercados internacionales. En materia agrícola, los acuerdos y compromi-

The Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

The most important progress in liberalizing world trade was achieved through a series of multilateral trade negotiations (rounds) sponsored by the GATT. The Uruguay Round, the most recent and far-reaching of these, took place between 1986 and 1993. The GATT accords signed by the countries in Marrakesh, Morocco in April 1994 included the creation of the WTO; the signing of several multilateral agreements on trade in goods and services, intellectual property rights related to trade; and the adoption of a series of ministerial decisions and declarations as well as four plurilateral agreements (on trade in civil aircraft, public contracting, dairy products and beef).

There is no doubt that the sweeping changes in the Eastern European countries and the successful conclusion of the Uruguay Round using a multilateral approach substantially reduced the international pressures that had previously unleashed subsidy wars and led to the introduction of unfair trade practices. The biggest challenge today is to make national economies more competitive and global-market oriented. To this end, there is both an implicit and explicit need to cre-

ate strategic alliances among the countries that make it possible for companies that produce goods and services to capture a greater share of world trade.

As a result, the 1990s have witnessed the creation or "relaunching" of continent-wide economic integration processes: a) in Europe: the European Union (EU), the

sos 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 y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, con lo cual la agricultura pasa a incorporarse formalmente en las disciplinas comerciales multilaterales que conllevan a diez principios básicos: 1) la arancelización de todas las barreras no arancelarias y el compromiso de no introducir nuevas barreras; 2) consolidación de todos los aranceles para el conjunto del universo arancelario; 3) consolidación de compromisos de acceso mínimo al mercado doméstico; 4) establecimiento de límites y compromisos de reducción de subsidios a las exportaciones; 5) prohibición de subsidiar nuevos productos; 6) reducción de las ayudas internas y subsidios a la producción doméstica, y prohibición de otros subsidios; 7) sistema de notificación y de examen de políticas comerciales; 8) armonización (homologación) de requisitos sanitarios y fitosanitarios; 9) prohibición de atar directa o indirectamente la ayuda alimentaria a exportaciones comerciales de productos agrícolas; y 10) establecimiento de un sistema y de procedimientos para la solución de diferencias.

La culminación de la Ronda Uruguay del GATT, en cuanto a sus alcances en materia agrícola, si bien no logró la profundidad que muchos negociadores hubieran querido, plantea un marco fundamental para la agenda mundial, ya que define la estrategia futura al incorporar nuevos temas, tales como ambiente y comercio, prácticas de competencia y dumping social, y se convierte en un paradigma para futuras negociaciones. Tal es el caso de los acuerdos de tercera generación ya concluidos o en proceso de negociación, como por ejemplo el NAFTA y el ALCA, los cuales reconocen y adoptan plenamente las disciplinas comerciales multilaterales establecidas en el GATT de 1994, así como gran parte de los nuevos temas que allí se consignan.

El Proceso de Creación del ALCA

En diciembre de 1994, los líderes de las 34 naciones de las Américas, reunidos en Miami, Estados Unidos, dieron los primeros pasos en la definición de un curso de acción para establecer el ALCA mediante la eliminación progresiva de las barreras al comercio y a la inversión; además, acordaron concluir las negociaciones a más tardar en el año 2005.

Después de tres reuniones ministeriales celebradas en Denver, Colorado, en junio de 1995, en Cartagena, Colombia, en marzo de 1996, y en Belho Horizonte, Brasil, el 16 de mayo

European Free Trade Association (EFTA) and the Community of Independent States (CIS); b) in Asia: the Association of South East Asian Nations (ASEAN) and the Gulf Cooperation Council; c) in the Americas: the North American Free Trade Area (NAFTA), the Central American Common Market (MCCA), the Caribbean Community (CARICOM), the Andean Group (GRAN) and the Southern Common Market (MERCOSUR). A number of inter-continental alliances have also emerged, such as the Asian and Pacific Economic Cooperation (APEC) forum.

Efforts to Reduce Agricultural Subsidies

The successful conclusion of the Eighth Round of GATT negotiations reinforced the policy of integrating the LAC economies into international markets. For agriculture, the agreements and obligations resulting from the Uruguay Round paved the way for a process to reform trade in agricultural products, with the long-term objective of establishing an equitable and market-oriented system.

In the agri-food area, the multilateral accords on trade in goods include, in different chapters, the Agricultural Agreement and the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, under which agriculture formally becomes a part of the multilateral trade disciplines that are based on ten basic principles: 1) the tariffication of all non-tariff barriers and a commitment to not introduce new barriers; 2) the binding of all tariffs for the entire tariff range; 3) binding commitments on minimum access to domestic markets; 4) the establishment of limits on, and commitments to reducing, export subsidies; 5) the prohibition of subsidies on new products; 6) the reduction of internal supports and subsidies for domestic production and the prohibition of other subsidies; 7) a system of notification and scrutiny of trade policies; 8) harmonization of sanitary and phytosanitary requirements; 9) a prohibition on the direct or indirect linking of food aid to commercial exports of agricultural products; and 10) the establishment of a system and procedures for settling disputes.

Although the agreements on agriculture reached under the Uruguay Round of GATT were not as far-reaching as many negotiators would have liked, they do provide a basic framework for the international agenda, in that they define future strategy by incorporating new topics such as the environment and trade, competition practices and social dumping, and constitute a paradigm for future negotiations. A case in point are the third-generation agreements that have already been concluded or are under negotiation, such as NAFTA and the FTAA, which fully recognize and adopt the multilateral trade

pasado, se ha ido dando forma concreta a los principios establecidos por los presidentes, acordándose que el ALCA sería un acuerdo comprensivo, que abarcaría tanto los temas tradicionales como también los nuevos.

Para tales fines, se han establecido doce grupos de trabajo: i) Acceso a Mercados; ii) Procedimientos Aduaneros y Normas de Origen; iii) Inversión; iv) Normas y Barreras Técnicas al Comercio; v) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; vi) Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios; vii) Economías Más Pequeñas; viii) Compras del Sector Público; ix) Derechos de Propiedad Intelectual; x) Servicios; xi) Política de Competencia; y xii) Solución de Controversias.

Hasta la fecha existe consenso en cinco aspectos importantes: a) en que al igual que en la OMC las decisiones se aprueban por consenso; b) en que, tal como ocurrió en la Ronda Uruguay, el resultado de las negociaciones del ALCA constituirá un compromiso único o in toto (single understanding); c) en que el ALCA coexistirá con acuerdos subregionales, en la medida en que las obligaciones y los derechos bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA; esto significaría que el ALCA se constituiría en una "OMC plus" y en el acuerdo "paraguas" para las negociaciones de los grupos subregionales de las Américas; d) en que se debe dejar abierta la forma en que los países podrán negociar y adherirse al ALCA, que podrá ser de manera individual o como un grupo subregional; y e) en que se daría una consideración especial a las economías más pequeñas.

Dos son los temas que deben definirse durante las reuniones ministeriales preparatorias a la Cumbre Presidencial que se va a celebrar en Santiago de Chile en abril de 1998: a) si el ALCA deberá ser negociado en etapas, y de ser así, con cuáles empezar; y b) el rol y la composición de lo que sería la secretaría del ALCA.

Algunos países coinciden en que la negociación sea por etapas; sin embargo, no coinciden ni en cuáles deben ser las etapas ni en los tiempos. El MERCOSUR desea comenzar entre 1998 y 1999 con las medidas relacionadas para facilitar el comercio, dejar para el período 2000-2002 lo relativo al delicado tema agrícola, e iniciar entre el año 2003 y el 2005 los temas relativos al acceso a mercados. Los Estados Unidos plantean un proceso distinto: iniciar con los aspectos relativos al acceso a mercado, particularmente en cuanto a propiedad intelectual y tratar posteriormente los otros temas. Canadá y la CARICOM plantean la posición de que todos los temas deben ser negociados simultáneamente, a fin de que todos estén acordados entre los años 2003 y 2005.

disciplines established in GATT 1994, and many of the new topics addressed in it.

Creation of the FTAA

At the presidential summit held in Miami, USA, in December 1994, the leaders of the 34 nations of the Americas took the first steps in defining a course of action for establishing the FTAA, by gradually eliminating barriers to trade and investment. They also agreed to conclude the negotiations by the year 2005 at the latest.

The principles established by the presidents have been built on in three ministerial meetings (Denver, Colorado, June 1995; Cartagena, Colombia, March 1996; and Belo Horizonte, Brazil, May 16, 1997), at which it was decided that the FTAA will be a comprehensive agreement encompassing both traditional and new topics.

To this end, twelve working groups were established: i) market access; ii) customs procedures and rules of origin; iii) investment; iv) standards and technical barriers to trade; v) sanitary and phytosanitary measures; vi) subsidies, antidumping and countervailing duties; vii) smaller economies; viii) government procurement; ix) intellectual property rights; x) services; xi) competition policy; and xii) dispute settlement.

So far, consensus has been achieved on five important aspects of the process: a) as in the case of the WTO, decisions will be made by consensus; b) as in the case of the Uruguay Round, the results of FTAA negotiations will constitute a single understanding; c) the FTAA will coexist with subregional accords, to the extent that the obligations and rights under such agreements are not covered by or do not exceed the rights and obligations of the FTAA (meaning that the FTAA will be a "WTO-plus" agreement and the umbrella agreement for the negotiations of the subregional groups of the Americas); d) the way in which countries negotiate and join the FTAA (individually or as part of a subregional group) should be left open; and e) special consideration will be given to the smallest economies.

Two issues will have to be decided at the ministerial preparatory meetings prior to the Summit of Presidents in Santiago, Chile in April 1998: a) whether the FTAA should be negotiated in stages and, if so, which topics should be addressed first; and b) the role and composition of the FTAA secretariat.

Some countries are agreed that the negotiations should be conducted in stages; however, there is no consensus on what those stages or the time frame should be. The MERCOSUR countries wish to start between 1998 and 1999 with the measures for facilitating trade, leaving the sensitive agricultural

En lo relacionado con la secretaría, Estados Unidos y Canadá apoyan la creación de una secretaría ad hoc para coordinar las negociaciones, organizar reuniones y desarrollar los estudios de apoyo. El MERCOSUR se inclina a utilizar el comité tripartito conformado por la Organización de los Estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La CARICOM, en cambio, desea una secretaría que evolucione hacia una organización tipo OMC.

El ALCA y las Negociaciones Multilaterales sobre Agricultura

El lanzamiento del ALCA 2005 prácticamente coincidió con el fin de las negociaciones de la Octava Ronda de Negociaciones del GATT, tras ocho años de extenuantes negociaciones, en que la agricultura se convirtió en el elemento central alrededor del cual se definió la naturaleza y el alcance de los acuerdos finales.

Dentro de los doce grupos de trabajo creados en el proceso de construcción del ALCA, el tema de la agricultura está implícito y aparece de forma explícita en el mandato a los grupos de Acceso a Mercados; de Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios; y lógicamente de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

El Grupo de Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios ha recibido el mandato de la identificación de los subsidios a la agricultura y su tratamiento y la promoción de las obligaciones estipuladas por la OMC en esta área. Al respecto ya se avanza en el inventario y en las propuestas para el tratamiento de los subsidios a las exportaciones agrícolas. Algunos países han presentado propuestas para abordar este tema, pero otros manifiestan dificultad en el logro de este objetivo.

Sería de esperar que durante las próximas reuniones el tema agrícola comience a aparecer con más fuerza en otros grupos

issue for the 2000-2002 period; the issue of market access would be put off until the 2003-2005 period. The United States proposes a different process: that the negotiations begin with market access issues, particularly intellectual property, and then move on to other topics. Canada and the CARICOM countries take the view that all the topics should be negotiated simultaneously, so that agreement is reached on all of them between 2003 and 2005.

With regard to the secretariat, the United States and Canada support the creation of an ad hoc secretariat to coordinate the negotiations, organize meetings and carry out the background studies. MERCOSUR would prefer to use a Tripartite Committee consisting of the Organization of American States (OAS), the Inter-American Development Bank (IDB) and the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). CARICOM, on the other hand, favors a secretariat that would evolve into a organization similar to the WTO.

The FTAA and Multilateral Negotiations on Agriculture

The launching of FTAA 2005 coincided almost exactly with the end of the Eighth Round of the GATT, following eight years of negotiations during which agriculture became the focal point and around which the nature and scope of the final agreements were defined.

The topic of agriculture is an implicit part of the brief of the eleven working groups created in the process of building the FTAA, and is expressly mentioned in the mandates of three groups: Market Access; Subsidies, Antidumping and Countervailing Duties; and, obviously, Sanitary and Phytosanitary Measures.

The group on Subsidies, Antidumping and Countervailing Duties was given the mandate of identifying agricultural subsidies and the way in which they are handled, and of promoting the obligations stipulated by the WTO in this area. The inventory is already being carried out and proposals for addressing the question of agricultural export subsidies are

de trabajo. Incluso, los negociadores, en su debido momento, deberán compatibilizar las negociaciones sobre el tema agrícola en el ALCA con las multilaterales de la OMC, ya que, como se acordó en Marrakech, un año antes de la finalización del proceso de reformas en materias del comercio agrícola se entraría en un nuevo proceso de negociaciones multilaterales, correspondiendo el inicio de las conversaciones en el año 1999.

Asumiendo que para esa fecha habrán comenzado formalmente las negociaciones para la integración hemisférica, es obvio anticipar la pesada carga de trabajo que tendrán que asumir los negociadores de los países latinoamericanos y caribeños, especialmente en el tema agropecuario, que como se señaló es uno de los más controversionales.

Conclusiones

La culminación de la Ronda Uruguay del GATT y la consecuente creación del OMC manifiestan la voluntad mayoritaria de los países del orbe por mantener un sistema de comercio internacional más previsible y transparente. En consecuencia, es de esperar que especialmente en aspectos agroalimentarios se continúe el proceso de reforma al que se comprometieron los países signatarios del GATT 94. Dentro de ello es de esperar que se vayan disminuyendo los subsidios a la agricultura, tanto internos como a la exportación, y que se vayan ampliando los accesos a mercados internos. Los países de ALC deben generar una adecuada institucionalidad que permita identificar y atender las nuevas oportunidades comerciales que de ello se derive, y también deben estar atentos al seguimiento de los acuerdos, a fin de evitar que los países contratantes reintroduzcan nuevos subsidios y prácticas comerciales desleales.

En el largo plazo, para el año 2015, la forma que hayan tomado las negociaciones del ALCA podrá tener impactos diferenciales significativos sobre los sistemas agroalimentarios de los países de ALC. Al respecto ya se anticipa que el resultado de las negociaciones del ALCA constituirá un compromiso único o in toto (single understanding) y que el ALCA coexistirá con acuerdos subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA. Esto significaría que el ALCA podría constituirse en una especie de "OMC plus".

Se espera que, en las reuniones ministeriales preparatorias a la Cumbre Presidencial por celebrarse en Santiago de Chile en abril de 1998, se resuelva el tema fundamental de que si el ALCA debe ser negociado en etapas, y de ser así, con cuáles empezar.

being developed. Some countries have presented proposals for dealing with this issue, while others state that it will be difficult to attain this objective.

At future meetings, the topic of agriculture is likely to figure more prominently in the deliberations of other working groups. At some point the negotiators will have to bring the negotiations on agriculture under the umbrella of the FTAA into line with the multilateral negotiations of the WTO, since it was agreed in Marrakesh that one year prior to the conclusion of the process of reforming agricultural trade a new round of multilateral negotiations would get under way. This means that the talks should begin in 1999.

Assuming that by that time the negotiations for hemispheric integration have formally begun, we can expect the negotiators of the Latin American and Caribbean countries to have a heavy workload, especially as regards the topic of agriculture, which, as was already mentioned, is one of the most controversial.

Conclusions

The completion of the Uruguay Round of the GATT and the creation of the WTO demonstrated the desire of most nations to maintain a more predictable and transparent system of international trade. In consequence, it is to be expected that the reform process to which the signatories of GATT '94 committed themselves will continue, especially in regard to agri-food matters. Agricultural subsidies should gradually decrease and access to domestic markets improve. The LAC countries should create a suitable institutional structure that will make it possible to identify and take advantage of new emerging trade opportunities and also to monitor the agreements, so as to ensure that contracting parties do not reintroduce subsidies and unfair trade practices.

In the long term, by the year 2015 the results of the FTAA negotiations could have important, though differentiated, impacts on the agri-food systems of the LAC countries. It is anticipated that the FTAA negotiations will lead to a single understanding and that the FTAA will exist alongside subregional agreements, to the extent that such agreements are not covered by or exceed the rights and obligations of the FTAA. This means that the FTAA could become a kind of "WTO-plus" agreement.

It is hoped that the ministerial preparatory meetings prior to the Summit of Presidents to be held in Santiago, Chile in April 1998, will resolve the key issue of whether the FTAA should be negotiated in stages and, if so, which issues should be dealt with first.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA AGRICULTURA

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS IN AGRICULTURE

Francisco Astudillo y Enrique Alarcón [1]

Introducción

Durante la segunda mitad de los años ochentas, varios países industrializados presentaron argumentos sólidos que demostraron que sus exportaciones hacia las naciones en vías de desarrollo habían disminuido, debido a la falta de protección de los derechos de propiedad intelectual (DPIs). En las negociaciones de la Ronda Uruguay (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT-) confirmaron con indicadores estadísticos que la "piratería" de obras protegidas había aumentado.

En la Ronda Uruguay, los países adoptaron el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), con la finalidad de que los Estados Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) adaptaran sus legislaciones a estándares mínimos de protección, para lo cual se otorgó un plazo hasta el año 2000, aunque para los países de menor desarrollo dicho plazo se amplió hasta el año 2005.

La actividad agropecuaria genera productos y procesos que pueden ser objeto de los DPIs; por tanto, el tratamiento de esos productos y procesos no escapa a los contenidos del ADPIC. La aplicación de los DPIs en la actividad agropecuaria y su relación con el proceso de innovación tecnológica y el comercio internacional son temas nuevos para la mayoría de los Estados Miembros de la OMC. Si bien los DPIs se aplican a nivel de país, es deseable que se analicen desde una perspectiva regional, a fin de que se posibilite la integración hemisférica. Para ello se requiere un esfuerzo conjunto de las instituciones nacionales, regionales e internacionales. El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), en su Plan de Mediano Plazo 1994-1998, reconoció la importancia de los DPIs para la agricultura, y propuso que, mediante alianzas estratégicas con organismos nacionales e internacionales de cooperación técnica, se apoyara a los países de América Latina y el Caribe (ALC) en la adecuación y armonización de las políticas y leyes en esa materia.

1 Consultor del IICA y Director del Area de Ciencia y Técnología, Recursos Naturales y Producción Agropecuaria, respectivamente

Nota: El presente artículo es un resumen del original "Consideraciones sobre los derechos de propiedad intelectual como barrera no arancelaria en el comercio internacional agropecuario" de los mismos autores.

Introduction

During the last half of the 1980s, several industrialized countries offered solid arguments that showed that their exports to developing countries had declined, due to a lack of protection for intellectual property rights (IPRs). During the negotiations of the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), they provided statistics proving that the "pirating" of protected property had increased.

In the Uruguay Round, the countries approved the Agreement on Intellectual Property Rights Issues Related to Trade (Agreement on TRIPS), under which the Member States of the World Trade Organization (WTO) pledged to incorporate minimum standards of protection into their laws. The deadline for implementation of the agreement was set at the year 2000, and extended to 2005 for less developed countries.

Agriculture generates products and processes for which intellectual property rights can be claimed, meaning that they are covered by the Agreement on TRIPS. The application of IPRs in agriculture, and their role in technological innovation and international trade, are new topics for most WTO Member States. Even though IPRs are applied at the national level, they should be analyzed from a regional perspective as a contribution toward hemispheric integration, which will require a joint effort by national, regional and international institutions. In its 1994-1998 Medium Term Plan, the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) recognized the importance of IPRs for agriculture, and proposed that strategic alliances be established with national and international technical cooperation agencies to support the countries of Latin America and the Caribbean (LAC) in adjusting and harmonizing their policies and legislation in this field.

IPRs and Recent International Agreements

Under intellectual property, exclusive rights are granted to the use of the results of human activities in economic, cultural

1 IICA Consultant and Director of IICA's Area of Science and Technology, Natural Resources and Agricultural Production, respectively.

Note: This article is a summary of the original article "Considerations on Intellectual Property Rights as Non-Tariff Barriers in International Agricultural Trade" by the same authors.

Los DPIs y los Recientes Acuerdos Internacionales

La propiedad intelectual comprende derechos exclusivos de uso respecto a resultados de actividades humanas realizadas en las áreas económica, cultural y tecnológica. Se trata de una disciplina jurídica que permite a los creadores condicionar la utilización de los resultados de su esfuerzo intelectual y destreza humana, y amerita, por ello, reconocimiento y amparo jurídicos.

Definiciones

La propiedad intelectual se divide en dos grandes campos: los derechos de autor y la propiedad industrial. Para los efectos de la agricultura, las patentes y los derechos de obtentores de variedades vegetales (DOVs) corresponden al segundo campo. El derecho de autor confiere al creador de una obra literaria, artística o científica la facultad de divulgarla al público y de autorizar su reproducción; sin embargo, no otorga derecho alguno sobre los conceptos ideológicos o técnicos, ni sobre el aprovechamiento industrial o comercial. Por su parte, la propiedad industrial confiere al creador el derecho de excluir a otros del uso y aprovechamiento económico. La propiedad industrial tiene varias categorías; por ejemplo, los productos y procesos con altura inventiva y de aplicación técnica en la industria pueden ser objeto de una patente que da exclusividad de uso a su titular por 20 años. Los signos distintivos (las marcas y las denominaciones de origen) con que los comerciantes individualizan bienes y servicios son también objeto de los DPIs.

Los DOVs se establecieron para reconocer los derechos intelectuales de los creadores de nuevas variedades vegetales y, por ende, para excluir a terceros de la producción y comercialización de esas variedades, que deben distinguirse de las notoriamente conocidas, ser homogéneas frente a otras variedades de las especies y ser capaces de transmitir sus características genéticas a su descendencia. La aplicación de los DOVs se da en el marco de lo que se conoce como sistema de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV).

and technological activities. It is a legal concept in which originators are granted the right to condition the use of the results of the application of their intellect, and which should therefore be recognized and protected by law.

Definitions

Intellectual property is divided into two major categories: copyright and industrial property. In agriculture, patents and plant breeders' rights (PBR) belong to the second category. Under the concept of copyright, originators of literary, artistic, scientific and other works are empowered to disseminate same to the public and authorize their reproduction; however, this right is not extended to ideological or technical concepts, or to the use of same for industrial or commercial purposes. In the case of industrial property, originators are granted the right to exclude others from using same for financial gain. Industrial property is divided into several categories. For example, new products and processes that can be applied in industry may be patented by their originators, who are granted exclusive rights to their use for 20 years. The trademarks and geographical indications (appelations d'origine) used by manufacturers and merchants to distinguish their products and services from others are also considered intellectual property.

PBRs were created to protect the intellectual property rights of the originators of plant varieties and to exclude others from producing and commercializing such varieties, which must be clearly distinguishable from those already in existence, homogeneous vis-à-vis other varieties of the species, and capable of transmitting their genetic characteristics to their offspring. PBRs are applied within the framework of what is known as the system of the International Union for the Protection of New Plant Varieties (UPOV).

Farmers' Rights

One outcome of the Earth Summit, held in Rio de Janeiro in 1992, was the Convention on Biological Diversity (CBD), in which the coun-

Soberanía y derechos del agricultor

En la Cumbre de Río 92 sobre el Medio Ambiente, surgió la Convención sobre la Diversidad Biológica (CDB), mediante la cual los países se comprometieron a conservar y utilizar sosteniblemente los recursos naturales. La CDB establece que los Estados tienen derechos soberanos sobre sus propios recursos, incluyendo los genéticos. Se indica que las naciones deben facilitar el acceso a la tecnología, incluyendo la protegida por los DPIs, además de promover el uso de la biotecnología y el desarrollo de vínculos de cooperación. En el marco del Sistema Global de Recursos Genéticos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los países han establecido, mediante un compromiso internacional, los derechos del agricultor, dada la contribución de éste a la conservación de los recursos genéticos y al mantenimiento de la diversidad y variabilidad genéticas.

En la Tercera Conferencia de las Partes de la CDB, celebrada en Buenos Aires en 1996, se continuaron las acciones para articular el Compromiso Internacional de los Recursos Genéticos con el Convenio de la CDB, y se inició un proceso orientado a compatibilizar los DPIs en el marco de dicho Convenio y a implementar el ADPIC a través de la OMC.

Como se puede apreciar, los DPIs tienen una connotación internacional relevante, que se refleja en los escenarios internacionales en que se discuten reglas para el comercio internacional; igualmente constituyen un tema en que se incluyen y estudian los acuerdos relacionados referidos a la sobre-utilización de la diversidad biológica y los recursos genéticos.

Los DPIs y la Actividad Agropecuaria

En las negociaciones comerciales internacionales las innovaciones biológicas constituyen un asunto controversial y complejo, pero en el campo agrícola no es novedoso ni ajeno el tema de los DPIs. Ya en 1883, en el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, se menciona que "la propiedad industrial se entiende en su acepción más amplia y se aplica no sólo a la industria y al comercio propiamente dichos, sino también al dominio de las industrias agrícolas y extractivas y a todos los productos fabricados o naturales, por ejemplo, vinos, granos, hojas de tabaco, frutos animales, minerales, aguas minerales, cervezas, flores y harinas". Hay varios tipos de otorgamiento de DPIs para los derivados agroindustriales, producción vegetal y animal; entre ellos se destacan los DOVs, las patentes de invención y las denominaciones de origen (geográfico).

En general, la industria agropecuaria utiliza como materia prima productos de origen vegetal y animal, que generan, a su

tries pledged to conserve and use their natural resources in a sustainable manner. This Convention affirms that states have sovereign rights over their resources, including genetic resources. It is stipulated in the Convention that nations must facilitate access to technology, including technology protected by IPRs, and promote the use of biotechnology and the development of cooperative relations. Within the framework of the Global Genetic Resources System developed by the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), the countries have established, in an international undertaking, the rights of farmers because of their contribution to the conservation of genetic diversity and variety.

During the Third Conference of the Parties to the CBD, held in Buenos Aires in 1996, further efforts were made to articulate the International Undertaking on Genetic Resources with the CDB, and work got under way to harmonize IPR within the framework of this Convention and implement the Agreement on TRIPS through the WTO.

As can be seen, IPRs have important international ramifications, as reflected in global-level discussions on the rules of international trade; they are also a subject that is included in and addressed in agreements dealing with the over-use of biological diversity and genetic resources.

IPRs and Agriculture

In international trade negotiations, biological innovations are a controversial and complex topic; however, in agriculture, the topic of IPRs is neither new nor unknown. As long ago as 1883, the Paris Agreement on the Protection of Industrial Property defines industrial property in its broadest sense, indicating that it applies not only to industry and commerce per se, but also to the domain of agricultural and extractive industries and to all manufactured or natural products, such as wines, grains, tobacco leaves, fruits, animals, minerals, mineral waters, beer, flowers and flour. Several types of IPRs are granted for the agroindustrial by-products of plants and animals, including plant breeder's rights, letters patent and geographical indications.

Agricultural industry as a whole uses plant and animal products as raw materials, yielding by-products for mass consumption, such as foods, beverages and medications, for which IPRs could be claimed. The technologies used by agricultural enterprises in the LAC countries to produce these things are usually in the public domain, meaning that their intellectual ownership is not protected.

Enterprises in the region that work with biotechnology began operations with products that had already been developed. However, intellectual property rights for new biotech-

vez, productos derivados para el consumo masivo, tales como alimentos, bebidas y medicamentos, que podrían ser objeto de DPIs. Las tecnologías utilizadas por parte de las empresas agropecuarias de los países de ALC para la producción de estos rubros son, por lo general, del dominio público, por lo que su propiedad intelectual no está protegida.

Las empresas biotecnológicas en la región se constituyeron sobre la base de productos ya desarrollados. Sin embargo, los nuevos productos y procesos biotecnológicos pueden hoy ser objeto de DPIs mediante la consecusión de patentes. Debe recordarse que la biotecnología ofrece inmensas posibilidades económicas y de desarrollo agroindustrial y que las oportunidades dependerán de la comprensión que se tenga de su aplicación en la producción.

Al respecto, es importante mencionar la Clasificación Internacional de Patentes (Arreglo de Estrasburgo) de 1997, porque permite unificar y ordenar los documentos de las patentes mediante una estructura codificada que toma en cuenta las diferentes técnicas de los subsectores agrícola y pecuario.

El ADPIC contempla estándares mínimos de protección que deben cumplir los países miembros y obliga a éstos a patentar todos los productos y procedimientos tecnológicos; sin embargo, se excluyen las plantas en general, aunque queda abierta la posibilidad de proteger variedades vegetales a través de sistemas sui géneris. Al no mencionarse genes y células vegetales ni productos derivados, éstos podrían ser objeto de patentes, si cumplen con las condiciones establecidas en las leyes, las cuales son básicamente: novedad universal, altura inventiva y aplicación industrial.

nological products and processes can be obtained through patents. It is important to keep in mind that biotechnology offers enormous possibilities for economic and agroindustrial development, and that such opportunities will depend on how well we understand its application to production.

In this regard, it is important to mention the International Classification of Patents (Strasbourg Arrangement) of 1971, which provides a mechanism for standardizing and organizing patent documents via a codified structure that recognizes the different techniques used in the agriculture and livestock subsectors.

The Agreement on TRIPS requires that member countries uphold minimum levels of protection through the patenting of all technological products and procedures. Plants are excluded as a whole, but it is possible to protect plant varieties under the sui generis system. Since neither plant genes and cells nor plant by-products are mentioned, they may be patented if they meet the requirements established in the law, which are, that they be universally novel, highly innovative and applicable in industry.

In the case of animals, no specific system exists for acquiring IPRs. In the case of plants, by contrast, they may be acquired through the UPOV system, which confers exclusive production and commercialization rights on the breeders of new homogeneous plant varieties capable of transmitting their genetic characteristics to their progeny.

In their natural state, plants and animals cannot be patented because they are not the product of human intervention; that is,

Declaración Ministerial de San José

CUMBRE DE LAS AMÉRICAS
CUARTA REUNIÓN MINISTERIAL DE COMERCIO
San José, Costa Rica 19 de marzo de 1998

I. INTRODUCCIÓN

1. Nosotros los ministros responsables de Comercio, representando a los 34 países que participaron en la cumbre de las Américas, celebrada en Miami en diciembre de 1994, nos reunimos en la IV Reunión Ministerial sobre Comercio en San José, Costa Rica, para examinar los resultados de los trabajos preparatorios para las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con el objetivo de recomendar a nuestros Presidentes y Jefes de Estado el inicio de las negociaciones.

2. Notamos los avances realizados en la liberalización del comercio en este Hemisferio desde la Cumbre de las Américas en Miami, derivados de la ejecución de las obligaciones asumidas por nuestros Gobiernos en el contexto de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (OMC); de la ampliación y profundización de acuerdos subregionales y bilaterales de integración de libre comercio existentes; de la firma de nuevos acuerdos y, de las medidas unilaterales de liberalización del intercambio adoptadas por algunos países. Aún cuando algunos países en nuestra región han enfrentado presiones económicas y financieras, la dirección general del Hemisferio ha sido hacia el crecimiento económico, la disminución de la inflación, aumentar las oportunidades y la confianza en la inserción en el mercado global. Una razón importante para este resultado positivo son los constantes esfuerzos de cooperación para promover la prosperidad a través de una creciente integración económica y de economías más abiertas. Confiamos, por lo tanto, que el ALCA mejorará el bienestar de nuestros pueblos.

3. Con la intención de contribuir a la expansión del comercio mundial, reafirmamos nuestro compromiso de que el ALCA no deberá imponer barreras adicionales a otros países, y continuaremos evitando, en la medida de los posible, la adopción de políticas que afectan negativamente el comercio en el Hemisferio.

4. Reiteramos, además, que el ALCA será negociada teniendo en consideración la amplia agenda social y económica contenida en la Declaración de Principios y en el Plan de Acción de la Cumbre de las Américas de Miami, con vistas a elevar los niveles de vida, a mejorar las condiciones laborales de todos los pueblos de las Américas y a proteger mejor el medio ambiente.

5. Al diseñar el ALCA tendremos en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías de nuestro Hemisferio para crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo.

6. Reconocemos las marcadas diferencias existentes en el nivel de desarrollo y en el tamaño de las economías de nuestro Hemisferio. Tendremos en cuenta dichas diferencias mientras trabajamos para asegurar su plena participación en la construcción del ALCA.

7. Hemos revisado y aprobado el trabajo sometido a nuestra consideración por el Comité Preparatorio sobre cómo proceder en las negociaciones del ALCA.

II INICIO DE LAS NEGOCIACIONES

8. Recomendamos a nuestros Presidentes y Jefes de Estado y de Gobierno que inicien las negociaciones del ALCA durante la II Cumbre de las Américas que se realizará en Santiago de Chile, en los días 18 y 19 de abril de 1998, de acuerdo con los objetivos, principios, estructura, sede y demás decisiones establecidas en esta Declaración.

9. Reafirmamos los objetivos y principios que han guiado nuestro trabajo desde Miami, tal como se establece en el Anexo 1, incluyendo inter alia que el acuerdo será balanceado comprehensivo, consistente con la OMC y constituirá un compromiso único. Tomará en cuenta las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas. Las negociaciones serán transparentes y se basarán en el consenso para la toma de decisiones. El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA. Mantenemos el compromiso de concluir las negociaciones a más tardar en el año 2005 y de lograr avances concretos en la búsqueda de este objetivo para el final del siglo.

III ESTRUCTURA Y ORGANIZACION DE LAS NEGOCIACIONES

10. Hemos acordado la estructura inicial de las negociaciones. Esta estructura es flexible y esperamos modificarla en el proceso de acuerdo con los requerimientos de las negociaciones. Ejercemos la guía y el manejo último de las negociaciones y por lo tanto no reuniremos tanto como sea necesario, al menos una vez cada dieciocho meses. Estableceremos el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) a nivel de Viceministros. El CNC tendrá un Presidente y un Vicepresidente. El CNC seleccionará un Presidente y un Vicepresidente para cada grupo de negociación. El CNC tendrá la responsabilidad de guiar el trabajo de los grupos de negociación y de decidir sobre la arquitectura general del acuerdo y los asuntos institucionales. El CNC tomará responsabilidad general de asegurar la plena participación de todos los países en el proceso del ALCA. También asegurará que este tema, en particular las preocupaciones de las economías más pequeñas y las relacionadas con los países con distintos niveles de desarrollo sean tratadas al interior de cada grupo de negociación. El CNC se reunirá tanto como sea necesario, no menos de dos veces al año. Debería celebrar su primera reunión a mas tardar el 30 de junio de 1998.

11. Establecemos 9 grupos de negociación en: acceso a mercados; inversiones; servicios; compras del sector público; solución de controversias; agricultura; propiedad intelectual; subsidios; antidumping y medidas compensatorias; y la política de competencia. El Presidente y el Vicepresidente de cada grupo serán seleccionados tomando en cuenta la necesidad de mantener un balance geográfico entre los países. Ejercerán por un período de 18 meses o hasta la subsecuente reunión ministerial. Como principio general, no debería haber reelección inmediata de Presidente y Vicepresidente. Este principio establece la presunción en contra de la reelección inmediata, pero no debería de ser aplicado de manera inflexible. Los grupos de negociación estarán guiados en su trabajo por los principios y objetivos en el Anexo I, así como por los objetivos específicos en el Anexo II. Instruimos al CNC para que en su primera reunión desarrolle un programa de trabajo para los grupos de negociación a fin de asegurar que inicien su trabajo a más tardar el 30 de setiembre de 1998. Hemos acordado que las reuniones de los grupos de negociación se realicen en una sede única que rotará entre los siguientes 3 países:

Miami, Estados Unidos:	Del 1 de mayo de 1998 al 28 de febrero de 2001
Ciudad de Panamá, Panamá:	Del 1 de marzo del 2001 al 28 de febrero del 2003
México D.F., México:	Del 1 de marzo del 2003 al 31 de diciembre del 2004

El período en el cual México será la sede de las negociaciones abarcará hasta la conclusión de las mismas.

Los países que ejercerán la Presidencia y Vicepresidencia de los grupos de negociación para el primer período de 18 meses serán los siguientes:

Grupo de Negociación	Presidencia	Vicepresidencia
Acceso a Mercados	Colombia	Bolivia
Inversión	Costa Rica	República Dominicana
Servicios	Nicaragua	Barbados
Compras del sector Público	Estados Unidos	Honduras
Solución de Diferencias	Chile	Uruguay- Paraguay
Agricultura	Argentina	El Salvador
Derechos de Propiedad Intelectual	Venezuela	Ecuador
Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios	Brasil	Chile
Políticas de Competencia	Perú	Trinidad y Tobago

El trabajo de los diferentes grupos puede estar relacionados, como en el caso de agricultura y acceso a mercados; servicios e inversión; políticas de competencia y subsidios, antidumping y medidas compensatorias; entre otros. El CNC identificará los vínculos y definirá procedimientos apropiados para asegurar una efectiva coordinación. Acordamos dar el mandato a los grupos de negociación pertinentes para que estudien los asuntos acerca de: la interacción entre el comercio y políticas de competencia, incluyendo las medidas antidumping; acceso a mercados y agricultura, con vistas a identificar áreas que pueden merecer nuestra ulterior atención. Los grupos involucrados reportarán sus resultados al CNC a más tardar en diciembre del año 2000. Estos sin perjuicio de las decisiones tomadas por el CNC de disolver, establecer o unir grupos. Asímismo, los grupos de negociación pueden establecer grupos de trabajo ad-hoc.

Presidencia del ALCA

12. La Presidencia del proceso del ALCA rotará entre diferentes países al final de cada reunión ministerial. El país que ejerza la Presidencia del ALCA será la sede de la reunión ministerial y también presidirá el CNC.

Los países que tendrán la Presidencia y las Vice Presidencias del proceso del ALCA son las siguientes:

	Presidencia	Vice-presidencia
Mayo 1, 1998-oct.31 de 1999	Canadá	Argentina
Nov.1, 1999-abril 30, 2001	Argentina	Ecuador
Mayo 1, 2001-oct. 31, 2002	Ecuador	Chile
Nov.1, 2002-dic.31, 2004	Brasil / Estados Unidos (co-presidencia)	

El período en el cual Estados Unidos y Brasil ejercerán la Co-presidencia será hasta la conclusión de las negociaciones.

En el último período del 1 de noviembre del año 2002 al 31 de diciembre del año 2004 habrá dos Reuniones de Ministros Responsables de Comercio, una en cada uno de los países que ejercen la Co-presidencia.

En el primer período de 18 meses, se llevará a cabo tres reuniones del CNC, una en cada uno de los siguientes países: Argentina, Surinam y Bolivia. En el segundo período de 18 meses, del 1 de noviembre de 1999 al 30 de abril del año 2001, Guatemala será la sede de la primera reunión del CNC.

Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas

13. Hemos acordado establecer un Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, abierto a la participación de todos los países del ALCA. Este Grupo reportará al CNC, y será presidido durante el primer período por Jamaica, y Guatemala ejercerá la

Vice Presidencia. Los criterios de sucesión serán los mismos que regirán para los grupos de negociación. El grupo Consultivo tendrá las funciones de:

a) Seguir el proceso de ALCA, dando seguimiento a las inquietudes e intereses de las Economías Pequeñas.
b) Llevar a la atención del Comité de Negociaciones Comerciales los temas de interés para las economías más pequeñas y hacer las recomendaciones para abordar estos temas.

Secretaría Administrativa de las Negociaciones

14. Hemos acordado crear una Secretaría Administrativa para las negociaciones, que concluirá a más tardar en el año 2005. La misma reportará al CNC y tendrá las siguientes funciones:

a) proporcionar apoyo logístico y administrativo a las negociaciones;
b) proveer los servicios de traducción de documentos e interpretación durante las deliberaciones;
c) mantener la documentación oficial relativa a las negociaciones; y
d) publicar y distribuir documentos.

Esta secretaría Administrativa estará localizada en la misma sede de las reuniones de los grupos de negociación, y debería ser financiada con recursos locales y recursos existentes de las instituciones del Comité Tripartito. Recomendamos a nuestros Gobiernos que instruyan a sus representantes en las instituciones del Comité Tripartito —en particular el Banco Interamericano de Desarrollo— que destinen recursos apropiados existentes dentro de sus instituciones para apoyar la Secretaría Administrativa. El CNC determinará el tamaño y la composición del personal y nombrará el Director de la Secretaría.

Comité Tripartito

15. Expresamos nuestro agradecimiento al Comité Tripartito por el apoyo técnico y logístico que ha prestado durante la etapa de preparación de las negociaciones del ALCA. Le solicitamos a las respectivas instituciones del Comité Tripartito que continúen aportando los recursos existentes apropiados, necesarios para responder de manera positiva a los requerimientos de apoyo técnico a las instancias del ALCA, incluyendo la reasignación para este propósito, si fuera necesario. Además, le solicitamos a los tres organismos que proporcione cooperación técnica relacionada con los asuntos del ALCA a los países miembros, particularmente a las economías más pequeñas, a su petición, de acuerdo con los procedimientos respectivos de cada institución.
16. También expresamos nuestro aprecio y reiteramos nuestro interés en que las instituciones subregionales, regionales y multilaterales pertinentes continúen ofreciendo, en sus áreas de reconocida especialización, contribuciones adicionales en respuesta a solicitudes específicas del CNC y de los grupos de negociación.

IV. OTROS TEMAS

Participación de la sociedad civil

17. Reafirmamos nuestro compromiso con el principio de transparencia del proceso de las negociaciones, que facilita la participación constructiva de los diferentes sectores de la sociedad. Asímismo reafirmamos nuestro compromiso con la Declaración Ministerial de Belo Horizonte y con el párrafo 4 de la Declaración Ministerial de Singapur de la OMC.

Reconocemos y recibimos con agrado el interés y las inquietudes expresadas por los diferentes sectores de la sociedad en relación con el ALCA. El sector empresarial y otros sectores productivos, grupos laborales, ambientalistas y académicos han estado particularmente activos a este respecto. Alentamos a estos y otros sectores de la sociedad civil a presentar sus puntos de vista sobre asuntos comerciales de forma constructiva. Por ello, hemos establecido un comité de representantes gubernamentales, abierto a todos los países miembros, mismo que deberá elegir un Presidente. El Comité recibirá estos aportes, analizarlos y presentar la gama de puntos de vista para nuestra consideración.

En ese sentido valoramos las contribuciones que ha realizado el sector empresarial a través de los Foros Empresariales de las Américas de Denver, Cartagena, Belo Horizonte y San José.

Avances concretos para el año 2000

18. Reafirmamos nuestro compromiso de hacer avances concretos para el año 2000. Instruimos a los grupos de negociación a que logren progresos considerables para ese año. Instruimos al CNC que acuerde medidas específicas de facilitación de negocios para ser adoptadas antes de fin de siglo, tomando en cuenta el trabajo substantivo ya emanado del proceso de ALCA.

Comercio electrónico

19. Notamos la rápida expansión en el uso de Internet y del comercio electrónico en nuestro Hemisferio. Con el propósito de aumentar y ampliar los beneficios que se derivan del mercado electrónico, vemos con beneplácito la oferta de Caricom para dirigir un comité conjunto de expertos del sector público y privado que nos hará recomendaciones durante nuestra próxima reunión.

Agradecimiento

20. Deseamos expresar nuestro agradecimiento al Gobierno de Costa Rica por su notable contribución al avance del proceso de ALCA en el último año, al presidir las deliberaciones del Comité Preparatorio de las Negociaciones, como también la IV Reunión de Ministros Responsables del Comercio del Hemisferio, que concluyó los preparativos para el lanzamiento de las negociaciones del ALCA.

ANEXO I
OBJETIVOS Y PRINCIPIOS GENERALES

Las negociaciones para la conformación del Area de Libre Comercio de las Américas se orientarán por los siguientes Principios y Objetivos generales:

a) Las decisiones en el proceso de negociaciones del ALCA se tomarán por consenso.
b) Las negociaciones serán conducidas de una manera transparente para asegurar la ventaja mutua y los beneficios para todos los participantes del ALCA.
c) El acuerdo del ALCA será consistente con las reglas y disciplinas de la OMC. Con este fin, los países participantes reiteran su compromiso con las reglas y disciplinas multilaterales, en particular con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 y su Entendimiento en la Ronda Uruguay y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
d) El ALCA deberá incorporar mejoras respecto de las reglas y disciplinas de la OMC cuando ello sea posible y apropiado, tomando en cuenta las plenas implicaciones de los derechos y obligaciones de los países como miembros de la OMC.
e) Las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas la áreas temáticas. El inicio, la condición y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar como parte de un acuerdo único que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordadas.
f) El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.
g) Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente o como miembros de grupos de integración subregional que negocien como una unidad.
h) Debería otorgarse atención a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transición y posibles desequilibrios internos) y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA.
i) Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países. En la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas, tales como, asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países del ALCA.
j) Las medidas que se acuerden para facilitar la participación de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA deberán ser transparentes, simples y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de éstas.

k) Todos los países deben asegurar que sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén conforme con las obligaciones del acuerdo ALCA.
l) Para asegurar la plena participación de todos los países en el ALCA, las diferencias en el nivel de desarrollo deberán ser tomadas en cuenta.

Objetivos Generales

a) Promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio entre los países del Hemisferio, como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente.
b) Establecer un área de libre comercio en la que serán progresivamente eliminadas las barreras al comercio de bienes y servicios y la inversión, concluyendo las negociaciones a más tardar en el año 2005 y alcanzando avances concretos hacia el logro de ese objetivo para el final de este siglo.
c) Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplina a través de acuerdos balanceados y comprehensivos.
d) Proporcionar oportunidades tendientes a facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA, para maximizar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.
e) Procurar que nuestras políticas ambientales y de liberalización comercial se apoyen mutuamente, tomando en cuenta los esfuerzos emprendidos por la OMC y otras organizaciones internacionales.
f) Asegurar, a través de nuestras respectivas leyes y reglamentos, la observancia y promoción de los derechos laborales renovando nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas, y teniendo en cuenta que la Organización Internacional del Trabajo es la entidad competente para establecer y ocuparse de esas normas fundamentales del trabajo.

ANEXO II
OBJETIVOS POR AREA TEMATICA DE NEGOCIACION

Hemos decidido que las negociaciones para la conformación del ALCA, en los diferentes temas, se orientarán por los siguientes objetivos:

ACCESO A MERCADOS

a) En forma consistente con las disposiciones de la OMC, incluyendo el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT 1994) y su Entendimiento Relativo a la Interpretación del Artículo XXIV, eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente que restringen el comercio entre los países participantes.
b) Todo universo arancelario estará sujeto a la negociación.
c) Se podría negociar diferentes cronogramas de liberalización comercial.
d) Facilitar la integración de las economías más pequeñas y su plena participación en las negociaciones del ALCA.

AGRICULTURA

a) Los objetivos del grupo de negociación de Acceso a Mercados deberán aplicarse al comercio de productos agrícolas. Los temas de reglas de origen, procedimientos aduaneros y barreras técnicas al comercio se tratarán en el grupo de negociación de acceso a mercados.
b) Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el Hemisferio. En forma consistente con el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (Acuerdos MSF), dichas medidas solo serán aplicadas para lograr el nivel adecuado de protección de la salud y vida humana, animal y vegetal, estarán basadas en principios científicos y no se mantendrán sin suficiente evidencia científica.

La negociación en esta área comprende la identificación y el desarrollo de las medidas necesarias para facilitar el comercio, siguiendo y examinando profundamente las disposiciones contenidas en el Acuerdo MSF de la OMC.

c) Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afecten el comercio en el Hemisferio.
d) Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina.
e) Los productos agrícolas cubiertos serán aquellos referidos en el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.
f) Incorporar los avances hechos en las negociaciones multilaterales en agricultura que se sostendrán de conformidad con el Artículo 20 del Acuerdo sobre Agricultura, así como el resultado de las revisiones de los Acuerdos MSF de la OMC.

REGLAS DE ORIGEN

a) Desarrollar un sistema eficiente y transparente de reglas de origen, incluida la nomenclatura y los certificados de origen que facilite el intercambio de mercancías, sin crear por si mismo obstáculos innecesarios al comercio.

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

a) Simplificar los procedimientos aduaneros, a fin de facilitar el comercio y reducir los costos administrativos.
b) Crear e implementar mecanismos de intercambio de información en materia aduanera, entre los países del ALCA.

c) Diseñar mecanismos eficaces para detectar y combatir el fraude y otros ilícitos aduaneros, sin crear obstáculos innecesarios al comercio exterior.
d) Promover mecanismos y medidas aduaneras que aseguren que las operaciones se lleven a cabo con transparencia, eficiencia, integridad y responsabilidad.

INVERSION

a) Establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del Hemisferio.

NORMAS Y BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO

a) Eliminar y prevenir las barreras técnicas innecesarias al comercio en el ALCA, tomando como base las propuestas contenidas en el documento de objetivos comunes aprobados por el Grupo de Trabajo.

SUBSIDIOS, ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS

a) Examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas OMC sobre Subsidios y Medidas Compensatorias, y lograr un mayor cumplimiento de las disposiciones de dicho Acuerdo de la OMC.
b) Llegar a un entendimiento común con miras a mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio.

COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

a) El objetivo general de las negociaciones sobre compras del sector público consiste en ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público de los países del ALCA.

Más específicamente:

a) Lograr un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público, sin que implique necesariamente el establecimiento de sistemas idénticos de compras del sector público en todos los países;

b) Asegurar la no discriminación en las compras del sector público dentro de un alcance que será negociado; y,
c) Asegurar un examen imparcial y justo para la solución de los reclamos y apelaciones relativos a las compras del sector público por los proveedores, y la implementación efectiva de dichas soluciones.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

a) Reducir las distorsiones del comercio hemisférico y promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual. Se deberán tomar en cuenta los avances tecnológicos.

SERVICIOS

a) Establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia.
b) Asegurar la integración de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA.

POLITICAS DE COMPETENCIA

a) Objetivo General:
Garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA, no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas.
b) Objetivos Específicos:
Avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales anticompetitivas;
Desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio.

SOLUCION DE DIFERENCIAS

a) Establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países del ALCA, tomando en cuenta entre otros, el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias de la OMC.
b) Diseñara medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA.

El trabajo de los diferentes grupos puede estar relacionado, como en el caso de agricultura y acceso a mercados; servicios e inversión; política de competencia y subsidios, antidumping y medidas compensatorias, entre otros. El CNC identificará los vínculos y definirá procedimientos apropiados para asegurar una efectiva coordinación. Acordamos dar el mandato a los grupos de negociación pertinentes para que estudien los asuntos acerca de: la interacción entre el comercio y políticas de competencia, incluyendo las medidas antidumping; acceso a mercados y agricultura con vistas a identificar áreas que puedan merecer nuestra ulterior atención. Los grupos involucrados reportarán sus resultados al CNC a más tardar en diciembre del año 2000. Estos sin perjuicio de las decisiones tomadas el CNC de disolver, establecer o unir grupos. Asimismo, los grupos de negociación pueden establecer grupos de trabajo ad-hoc.

Ministerial Declaration of San Jose

SUMMIT OF THE AMERICAS
FOURTH TRADE MINISTERIAL MEETING
SAN JOSE, COSTA RICA
MARCH 19th, 1998

I. INTRODUCTION

1. We, the Ministers Responsible for Trade representing the 34 countries which participated in the Summit of the Americas, in Miami, in December 1994, met at the IV Ministerial Meeting on Trade in San Jose, Costa Rica to review the results of the preparatory work for the negotiations of the Free Trade Area of the Americas (FTAA) with the intent to recommend to our Heads of State and Government the initiation of the negotiations.

2. We note the progress achieved in trade liberalization in this Hemisphere since the Miami Summit of the Americas as a result of the implementation of the obligations assumed by our Governments in the context of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations and of the World Trade Organization (WTO); the widening and deepening of existing sub-regional and bilateral integration and free trade agreements; the signing of new agreements; and the unilateral trade liberalization measures adopted by some countries. Even as countries in our region have been tested by financial and other economic pressures, the overall course in the Americas has been one of faster economic growth, lower inflation, expanded opportunities, and confidence in participating in the global marketplace. A major reason for this positive record has been our countries' steadfast and cooperative efforts to promote prosperity through increased economic integration and more open economies. We are confident, therefore, that the FTAA will improve the well-being of all our people.

3. With the intent of contributing to the expansion of world trade, we reaffirm our commitment that the FTAA shall not raise additional barriers to other countries, and we will continue to avoid to the greatest extent possible the adoption of policies that adversely affect trade in the hemisphere.

4. Furthermore, we reiterate that the negotiation of the FTAA shall take into account the broad social and economic agenda contained in the Miami Declaration of Principles and Plan of Action with a view to contributing to raising living standards, to improving the working conditions of all people in the Americas and to better protecting the environment.

5. In designing the FTAA we shall take into account differences in the levels of development and size of the economies in our Hemisphere, to create opportunities for the full participation of the smaller economies and to increase their level of development.

6. We recognize the wide differences in the level of development and size of economies existing in our Hemisphere and we will remain cognizant of these differences as we work to ensure their full participation in the construction of the FTAA.

7. We reviewed the work submitted to us by the Preparatory Committee of Vice-Ministers on how to proceed with the negotiations of the FTAA.

II. INITIATION OF THE NEGOTIATIONS

8. We recommend to our Heads of State and Government that they initiate negotiation of the FTAA during the II Summit of the Americas, which will be held in Santiago, Chile, on April 18 and 19, 1998, in accordance with the objectives, principles, structure, venue and other decisions set forth in this Declaration.

9. We reaffirm the principles and objectives that have guided our work since Miami, as set out in Annex 1, including inter alia that the agreement will be balanced, comprehensive, WTO-consistent, and will constitute a single undertaking. It will take into account the needs, economic conditions, and opportunities of the smaller economies. The negotiations will be transparent and built on consensus decision making. The FTAA can co-exist with bilateral and sub-regional agreements, to the extent that the rights and obligations under these agreements are not covered or go beyond the rights and obligations of the FTAA. We remain committed to concluding the negotiations no later than 2005 and to achieving concrete progress toward the attainment of this objective by the end of the century.

III. STRUCTURE AND ORGANIZATION OF THE NEGOTIATIONS

10. We have agreed to an initial structure for the negotiations. This structure is flexible and we expect to modify it over time as required to assist negotiations. We will exercise the ultimate oversight and management of the negotiations and therefore we will meet as required and no less than every 18 months. We establish the Trade Negotiations Committee (TNC) at the Vice-ministerial level. The TNC will have a Chairman and a Vice-Chairman. The TNC will select the Chairman and Vice-Chairman of each negotiating group. The TNC will have the responsibility of guiding the work of the negotiating groups and of deciding on the overall architecture of the agreement and institutional issues. The TNC is to take the overall responsibility of ensuring the full participation of all the countries in the FTAA process. It will also ensure that this issue, in particular the concerns of the smaller economies and concerns related to countries with different levels of development, will be dealt with within each negotiating group. The TNC should meet as required and no less than twice a year. It should hold its first meeting no later than the 30th of June, 1998.

11. We establish 9 negotiating groups on: market access; investment; services; government procurement; dispute settlement; agriculture; intellectual property rights; subsidies, antidumping and countervailing duties; and competition policy. The Chairman and Vice-Chairman of each group will be selected taking into account the need to maintain geographic balance among countries. They will serve for a period of 18 months or until the subsequent ministerial meeting. As a general principle, there should not be immediate reelection of the Chair and Vice-chair. This principle establishes a presumption against immediate reelection, but should not be inflexibly applied. The negotiating groups will be guided in their work by the general principles and objectives in Annex I as well as specific objectives in Annex 1. We mandate the TNC in its first meeting to develop a work program for the negotiating groups in order to ensure that they begin their work no later than the 30th of September, 1988. We have agreed that the meetings of the negotiating groups will be held in a single venue which will rotate among the following three countries:

Miami, United States.	From May 1, 1998 to February 28 , 2001
Panama City, Panama:	From March 1, 2001 to February 28, 2003
Mexico D.F., Mexico:	From March 1, 2003 to December 31, 2004

The period for which Mexico hosts the venue of the negotiations will be up to the conclusion of the negotiations.

The countries that will have the Chair and Vice-Chair of the negotiating groups for the first 18 month period will be the following.

Negotiating Group	Chair	Vice-Chair
Market Access	Colombia	Bolivia
Investment	Costa Rica	Dominican Republic
Services	Nicaragua	Barbados
Government Procurement	United States	Honduras
Dispute Settlement	Chile	Uruguay-Paraguay
Agriculture	Argentina	El Salvador
Intellectual Properly Rights	Venezuela	Ecuador
Subsidies, Antidumping andCountervailing Duties	BraziI	Chile
Competition Policy	Peru	Trinidad and Tobago

Work in different groups may be interrelated, such as agriculture and market access; services and investment competition policy and subsidies, antidumping and countervailing duties; among others. The TNC shall identify linkages and outline appropriate procedures to ensure timely and effective coordination. We agree to give the mandate to relevant negotiating groups to study issues relating to: the interaction between trade and competition policy, including antidumping measures; market access and agriculture, in order to identify any areas that may merit further consideration by us. The groups involved will report their results to the TNC no later than December 2000. This is without prejudice to decisions made by the TNC to dissolve, establish or merge groups. Likewise, the negotiating groups may establish ad-hoc working groups.

Chairmanship of the FTAA

12. The Chairmanship of the FTAA process will rotate among different countries at the end of each Ministerial Meeting. The country that will chair the FTAA process will host the Ministerial Meetings and will also chair the TNC.

The countries that will hold the Chair and Vice-chair of the FTAA process will be:

	Chair	Vice-chair
May 1, 1998-Oct.31 de 1999	Canada	Argentina
Nov.1, 1999-April 30, 2001	Argentina	Ecuador
May 1, 2001-Oct. 31, 2002	Ecuador	Chile
Nov.1, 2002-Dec.31, 2004	Brazil / United States of America (co-chair)	

The period in which the United States of America and Brazil exercise the Co- chairmanship will be until the conclusion of the negotiations.

In the last period, from November 1st, 2002 to December 31st, 2004, there will be at least two Meetings of Ministers Responsible for Trade, one in each Co- chair country.

In the first 18-month period, three meetings of the TNC will be held, one in each of the following countries: Argentina, Suriname and Bolivia. In the second 18-month period, from November 1, 1999 to April 30, 2001, the first meeting of the TNC will be held in Guatemala.

Consultative Group on Smaller Economies

13. We have agreed to establish a Consultative Group on Smaller Economies, open to the participation of all the FTAA countries, and reporting to the TNC. For the first period, the Chair will be Jamaica with Guatemala serving as Vice-chair. Succession criteria will be the same as those applying to the negotiating groups. The Consultative Group will have the following functions:

a) follow the FTAA process, keeping under review the concerns and interests of the small economies; and will

b) bring to the attention of the TNC the issues of concern to the smaller economies and make recommendations to address these issues.

Administrative Secretariat for the Negotiations

14. We have agreed to create an Administrative Secretariat for the negotiations, which will conclude no later than the year 2005. It will report to the TNC and will:

a) provide logistical and administrative support to the negotiations;
b) provide translation services for documents and interpretation during the deliberations;
c) keep the official documents of the negotiation; and
d) publish and distribute documents.

This Administrative Secretariat will be located at the same venue as the meetings of the negotiating groups. It should be funded from local resources and existing resources of the Tripartite Committee institutions. We recommend our Governments to instruct their representatives in the institutions of the Tripartite Committee -in particular the Inter-American Development Bank- to allocate appropriate existing resources within their institutions to support the Administrative Secretariat. The TNC will determine the size and composition of the staff and will appoint the Head of the Secretariat.

Tripartite Committee

15. We express our appreciation to the Tripartite Committee for the technical and logistical support given during the preparatory phase of the FTAA negotiation. We request that the respective institutions of the Tripartite Committee continue to provide the appropriate existing resources necessary to respond positively to requests for technical support from FTAA entities, including reallocation for this purpose if necessary. Furthermore, we ask the three institutions to provide technical assistance related to FTAA issues to member countries, particularly smaller economies, at their request, according to the procedures of the respective institutions.

16. We also express our appreciation and reiterate our interest, that the pertinent multilateral, regional and sub-regional institutions continue to offer, in their areas of recognized specialization, additional contributions in response to specific requests from the TNC and the negotiation groups.

IV. OTHER ISSUES

Participation of Civil Society

17. We reaffirm our commitment to the principle of transparency of the negotiation process, to facilitate the constructive participation of the different sectors of society. We also reaffirm our commitment to the Belo Horizonte Ministerial Declaration and to paragraph 4 of the Singapore Ministerial Declaration of the WTO.

We recognize and welcome the interests and concerns that different sectors of society have expressed in relation to the FTAA. Business and other sectors of production, labor, environmental and academic groups have been particularly active in this matter. We encourage those and other sectors of civil societies to present their views on trade matters in a constructive manner. We have, therefore, established a committee of government representatives, open to all member countries, who shall select a chair. The committee shall receive these inputs, analyze them and present the range of views for our consideration.

In this regard, we value the contributions made by the business sector through the Business Fora of the Americas of Denver, Cartagena, Belo Horizonte and San Jose.

Concrete progress by the year 2000

18. We reaffirm our commitment to make concrete progress by the year 2000. We direct the negotiating groups to achieve considerable progress by that year. We instruct the TNC to agree on specific business facilitation measures to be adopted before the end of the century, taking into account the substantive work that has already emanated from the FTAA process.

Electronic Commerce

19. We noted the rapid expansion of Internet usage and electronic commerce in our Hemisphere. In order to increase and broaden the benefits to be derived from the electronic marketplace, we welcome the offer of CARICOM to lead a joint government-private sector committee of experts that will make recommendations to us at our next meeting.

Acknowledgment

20. We wish to express our gratitude to the Government of Costa Rica for its notable contribution to the advance of the FTAA process during the last year, by presiding over the deliberations of the Preparatory Committee of the Negotiations, as well as the IV Meeting of the Ministers Responsible for Trade in the Hemisphere, which concluded the preparations to initiate the FTAA negotiations.

ANNEX I

GENERAL PRINCIPLES AND OBJECTIVES

The negotiations for the construction of the FTAA will be guided by the following General Principles and Objectives:

GENERAL PRINCIPLES

a) Decisions in the FTAA negotiating process will be made by consensus.

b) Negotiations will be conducted in a transparent manner to ensure mutual advantage and increased benefits to all participants of the FTAA.

c) The FTAA Agreement will be consistent with the rules and disciplines of the WTO. With this purpose, the participating countries reiterate their commitment to multilateral rules and disciplines, in particular Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994 and its Uruguay Round Understanding, and Article V of the General Agreement on Trade in Services (GATS)

d) The FTAA should improve upon WTO rules and disciplines wherever possible and appropriate, taking into account the full implications of the rights and obligations of countries as members of the WTO.

e) The negotiations will begin simultaneously in all issue areas. The initiation, conduct and outcome of the negotiations of the FTAA shall be treated as parts of a single undertaking which will embody the rights and obligations as mutually agreed upon.

f) The FTAA can co-exist with bilateral and sub-regional agreements, to the extent that the rights and obligations under these agreements are not covered by or go beyond the rights and obligations of the FTAA.

g) Countries may negotiate and accept the obligations of the FTAA individually or as members of a sub-regional integration group negotiating as a unit.

h) Special attention should be given to the needs, economic conditions (including transition costs and possible internal dislocations) and opportunities of smaller economies, to ensure their full participation in the FTAA process.

i) The rights and obligations of the FTAA will be shared by all countries. In the negotiation of the various thematic areas measures such as technical assistance in specific areas and longer periods for implementing the obligations could be included on a case by case basis, in order to facilitate the adjustment of smaller economies and the full participation of all countries in the FTAA.

j) The measures agreed upon to facilitate the integration of smaller economies in the FTAA process shall be transparent, simple and easily applicable, recognizing the degree of heterogeneity among them.

k) All countries shall ensure that their laws, regulations and administrative procedures conform to their obligations under the FTAA agreement.

l) In order to ensure the full participation of all countries in the FTAA, the differences in their level of development should be taken into account.

General Objectives

a) To promote prosperity through increased economic integration and free trade among the countries of our Hemisphere, which are key factors for raising standards of living, improving working conditions of people in the Americas and better protecting the environment.

b) To establish a Free Trade Area, in which barriers to trade in goods and services and investment will be progressively elim inated, concluding negotiations no later than 2005 and achieving concrete progress toward the attainment of this objective by the end of this century.

c) To maximize market openness through high levels of disciplines through a balanced and comprehensive agreement.

d) To provide opportunities to facilitate the integration of the smaller economies in the FTAA process in order to realize their opportunities and increase their level of development.

e) To strive to make our trade liberalization and environment policies mutually supportive, taking into account work under taken by the WTO and other international organizations.

f) To further secure, in accordance with our respective laws and regulations, the observance and promotion of worker rights, renewing our commitment to the observance of internationally recognized core labor standards and acknowledging that the International Labor Organization is the competent body to set and deal with the labor standards.

ANNEX II

OBJECTIVES BY ISSUE AREA

We have agreed that the negotiations for the construction of the FTAA, in the different issue area will be guided by the following objectives:

MARKET ACCESS

a) Consistent with the provisions of the WTO. including Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1994) and its Understanding on the Interpretation of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, to progressively eliminate tariffs, and non tariff barriers, as well as other measures with equivalent effects, which restrict trade between participating countries.

b) All tariffs will be subject to negotiation.

c) Different trade liberalization timetables may be negotiated.

d) To facilitate the integration of smaller economies and their full participation in the FTAA negotiations.

AGRICULTURE

a) The objectives of the negotiating group on Market Access shall apply to trade in agricultural products. Rules of origin, customs procedures and Technical Barriers to Trade issues will be addressed in the Market Access negotiating group.

b) To ensure that sanitary and phytosanitary measures are not applied in a manner which would constitute a means of arbitrary or unjustifiable discrimination between countries or a disguised restriction to international trade, in order to prevent protectionist trade practices and facilitate trade in the hemisphere. Consistent with the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement), said measures will only be applied to achieve the appropriate level of protection for human, animal or plant life or health, will be based on scientific principles, and will not be maintained without sufficient scientific evidence.

Negotiations in this area involve identifying and developing measures needed to facilitate trade, following and examining in depth the provisions set down in the WTO/SPS Agreement.

c) To eliminate agricultural export subsidies affecting trade in the Hemisphere.

d) To identify other trade-distorting practices for agricultural products, including those that have an effect equivalent to agriculture export subsidies, and bring them under greater discipline.

e) Agricultural products covered are the goods referred to in Annex I of the WTO Agriculture Agreement.

f) Incorporate progress made in the multilateral negotiations on agriculture to be held according to Article 20 of the Agreement on Agriculture, as well as the results of the review of the SPS Agreement.

RULES OF ORIGIN

a) To develop an efficient and transparent system of rules of origin, including nomenclature and certificates of origin, in order to facilitate the exchange of goods, without creating unnecessary obstacles trade.

CUSTOMS PROCEDURES

a) To simplify custom procedures, in order to facilitate trade and reduce administrative costs.

b) To create and implement mechanisms to exchange information in customs issues among FTAA countries.

c) To design effective systems to detect and combat fraud and other illicit customs activities, without creating unnecessary obstacles to foreign trade.

d) To promote customs mechanisms and measures that ensure operations be conducted with transparency, efficiency, integrity and responsibility.

INVESTMENT

a) To establish a fair and transparent legal framework to promotes investment through the creation of a stable and predictable environment that protects the investor, his investment and related flows without creating obstacles to investments from outside the hemisphere.

STANDARDS AND TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

a) To eliminate and prevent unnecessary technical barriers to trade in the FTAA, based on the proposals contained in the Common Objectives Paper approved by the Working Group.

SUBSIDIES ANTIDUMPING AND COUNTERVAILING DUTIES

a) To examine ways to deepen, if appropriate, existing disciplines in the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures and enhance compliance with the terms of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures.

b) To achieve a common understanding with a view to improving, where possible, the rules and procedures regarding the operation and application of trade remedy laws in order to not create unjustified barriers to trade in the Hemisphere.

GOVERNMENT PROCUREMENT

a) The broad objective of negotiations in government procurement is to expand access to the government procurement markets of the FTAA countries.

More specifically the objectives are:

a) To achieve a normative framework that ensures openness and transparency of government procurement markets, without necessarily implying the establishment of identical government procurement systems in all countries;

b) To ensure non-discrimination in government procurement within a scope to be negotiated;

c) To ensure impartial and fair review for the resolution of procurement complaints and appeals by suppliers and the effective implementation of such resolutions.

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

a) To reduce distortions in trade in the Hemisphere and promote and ensure adequate and effective protection to intellectual property rights. Changes in technology must be considered.

SERVICES

a) Establish disciplines to progressively liberalize trade in services, so as to permit the achievement of a hemispheric free trade area under conditions of certainty and transparency;

b) Ensure the integration of smaller economies into the FTAA process.

COMPETITION POLICY

The objectives of the negotiations are:

a) General Objectives:

- To guarantee that the benefits of the FTAA liberalization process not be undermined by anti-competitive business practices.

b) Specific Objective:

- To advance towards the establishment of juridical and institutional coverage at the national, sub-regional or regional level, that proscribes the carrying out of anti-competitive business practices;

- To develop mechanisms that facilitate and promote the development of competition policy and guarantee the enforcement of regulations on free competition among and within countries of the Hemisphere.

DISPUTE SETTLEMENT

a) To establish a fair, transparent and effective mechanism for dispute settlement among FTAA countries, taking into account inter alia the WTO Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes.

b) To design ways to facilitate and promote the use of arbitration and other alternative dispute settlement mechanisms, to solve private trade controversies in the framework of the FTAA

Work in different groups may be interrelated, such as agriculture and market access; services and investment; competition policy and subsidies, antidumping and countervailing duties; among others. The TNC shall identify linkages and outline appropriate procedures to ensure timely and effective coordination. We agree to give the mandate to the relevant negotiating groups to study issues relating to: the interaction between trade and competition policy, including antidumping measures; market access and agriculture, in order to identify any areas that may merit further consideration by us. The groups involved will report their results to the TNC no later than December 2000. This is without prejudice to decisions made by the TNC to dissolve, establish or merge groups. Likewise, the negotiating groups may establish ad-hoc working groups.

En el caso de los animales, no existe un sistema específico para la obtención de DPIs, como sucede con las plantas a través del sistema difundido por la UPOV, mediante el cual se confieren derechos exclusivos de producción y comercialización a los obtentores de nuevas variedades vegetales homogéneas capaces de transmitir sus características genéticas a su descendencia.

Las plantas y los animales, en su estado natural, no pueden ser objeto de patentes, por cuanto no son productos de la intermediación del hombre; es decir, no son manufacturas. Por lo tanto, las plantas y animales que nacen mediante un proceso de hibridación natural no son patentables, pues no cumplen con la condición de altura inventiva.

Las plantas y animales transgénicos, en cambio, sí cumplen con la condición de altura inventiva, pues se producen mediante la ingeniería genética. En este campo, los avances tecnológicos resultan en un crecimiento más rápido de las plantas, resistencia a la sequía y a las enfermedades entre otros. El logro más relevante, sin duda, ha sido el nacimiento de mamíferos superiores (ovejas) clonados a partir de la fusión de células somáticas maduras con óvulos, técnica desarrollada en el Instituto Roslin de Edimburgo, Escocia. No obstante, en Europa y América Latina aún no se pueden obtener patentes de animales, ya que existen prohibiciones expresas en las leyes sobre la materia.

Los DPIs como Barreras para el Libre Comercio

La utilización de formas de vida o de material biológico para obtener nuevos productos implica un largo proceso de investigación y desarrollo. Su introducción al mercado obedece a las mismas reglas para los productos tradicionales. Por ejemplo, el precio y el valor agregado de los nuevos medicamentos biológicos son altos; el precio, más que estar determinado por los costos de producción, se establece en función de la novedad del producto.

La introducción y el éxito de nuevos productos en el mercado depende muchas veces de la obtención de DPIs, y más aún cuando son de consumo masivo, como es el caso de los alimentos y las medicinas. En estos sectores industriales, empresas excluyen a otras de la producción del objeto por un lapso determinado, dado el alto grado de competencia que se presenta en ellos; por ejemplo, en el sector farmacéutico es tanta la competencia que ninguna empresa ha logrado apropiarse de más del 5% del mercado mundial.

Los DPIs son de naturaleza privada y tienen implicaciones en el comercio de productos agropecuarios, en el acceso de

they are not manufactured. Therefore, plants and animals developed through a natural process of hybridization cannot be patented, since they do not qualify as inventions.

Transgenic plants and animals, however, are considered inventions because they are produced through genetic engineering. In this field, technological advances result in more rapid growth and increased resistance to disease. Without a doubt, the most important accomplishment to date has been the birth of higher mammals (sheep), cloned through the fusion of mature somatic cells with ovules, a technique developed at the Roslin Institute in Edinburg, Scotland. However, in Europe and Latin America, patents cannot be secured on animals because of explicit prohibitions in relevant legislation.

IPRs as a Barrier to Free Trade

The use of life forms or biological material to obtain new products involves a long research and development process. The introduction of such products into the market is subject to the same rules applied to traditional products. For example, the price and value added of new biological medications are high; their price, rather than being based on production costs, is established on the basis of the novelty of the product.

The introduction and success of new products often depends on securing IPRs; even more so when they are intended for mass consumption, as in the case of foods and medicines. The possibility of excluding other businesses in these industrial sectors from producing a protected product for a given period of time is essential because of the high degree of competition among them. For example, no pharmaceutical company controls more than 5% of the world market.

IPRs are a private instrument and have an impact on agricultural trade, on the access of countries and their institutions to technology, on the acquisition of such technology and, of course, on efforts to develop new technologies. In the case of new agricultural biotechnologies, while is true that IPR can contribute to their development, they can also hinder access to same by the agricultural and agroindustrial production sectors of developing countries, and even curtail further technological research.

Another important aspect is the unequal legal protection afforded by countries to the results of intellectual effort, which has been identified as an obstacle to international trade. In other words, limited or non-existent legal protection for excluding competitors constitutes a non-tariff trade barrier for enterprises that create new products and processes. When adopting measures derived from international commitments

tecnología por parte de los países y sus instituciones, en la adquisición de esa tecnología y, por supuesto, en el fomento del desarrollo de innovaciones tecnológicas. En el caso de las nuevas agrobiotecnologías, por ejemplo, los DPIs pueden promover su desarrollo, pero también pueden dificultar su acceso por parte del sector productivo agropecuario y agroindustrial de los países en desarrollo, e incluso hasta el avance de la investigación tecnológica.

Un obstáculo para el comercio internacional es la protección legal desigual. Así, la escasa o total falta de protección legal para excluir competidores constituye una barrera comercial no arancelaria para las empresas que crean nuevos productos y procesos. Cuando se adoptan medidas derivadas de los compromisos internacionales mediante el establecimiento de políticas nacionales, conviene que los países busquen entre ellos la armonización de dichas políticas, que se establezcan sistemas modernos de políticas sobre propiedad intelectual y que se fortalezca el marco institucional que permita la instrumentación de éstas; de lo contrario, la inversión privada nacional y hasta la extranjera pueden verse afectadas en un marco de globalización de la economía.

Actualmente son pocos los países de las Américas que disponen de regímenes específicos de DOVs: Argentina, Brasil, Uruguay, Chile, Costa Rica (implícito en una ley), México, los países del Pacto Andino, Estados Unidos, Canadá y Cuba; otros están haciendo intentos por establecerlos. Asimismo, la armonización de las políticas relacionadas con los DPIs entre los países es prácticamente inexistente, salvo en el caso de la Zona Andina.

En consecuencia, pese a los pros y a los contras, ahora es obligatorio dar protección a los DPIs por alguna vía, a fin de que las empresas de otros países puedan proteger sus derechos a nivel local y evitar así denuncias ante la OMC por incumplimiento y que por cierto ya están dándose por parte de algunas naciones. Los países miembros de la OMC deben intensificar el estudio de sus obligaciones y derechos derivados del ADPIC.

Aspectos Puntuales para ALC sobre los DPIs para el Comercio Internacional de Productos Agropecuarios

* Los países miembros de la OMC pueden conferir DPIs sobre plantas, pero no están obligados a hacerlo en relación con los animales. Sin embargo, los productos derivados de las plantas y animales sí pueden ser objeto de estos derechos.

* La no concesión de derechos sobre plantas en un país impediría probablemente que este país comercie sus productos a nivel internacional.

through the establishment of national policies, the countries should attempt to harmonize such policies. They should also establish modern intellectual property systems and strengthen the institutions that implement them. Otherwise, a negative impact could be felt in national private investments and even foreign investments, within the framework of the globalization of the economy.

At the present time, only a few countries in the Americas have specific PBR systems: Argentina, Brazil, Uruguay, Chile, Costa Rica (implicit in a law), Mexico, the countries of the Andean Pact, the United States of America, Canada and Cuba; others are in the process of establishing them. Also, practically no harmonization of IPRs policies has occurred among countries, except in the case of the Andean Zone.

As a result, and despite the pros and cons, it is now mandatory to protect IPRs in some way so that enterprises in other countries can protect their rights at the local level, and avoid being brought before the Council of the Agreement on TRIPS and the WTO for non-compliance; a remedy already being sought by some countries. WTO member countries must learn more about their obligations and rights under the Agreement on TRIPS.

Specific Considerations for LAC Regarding IPRs as they Apply to International Agricultural Trade

* WTO member countries can confer IPRs on plants, but are not obliged to do so for animals. However, such rights may be claimed for animal and plant by-products.

* Non-concession of rights on plants in a country would probably impede the international trade of that country's products. Specifically with regard to animals, it is preferable to observe the world trend.

* Non-compliance with the international agreements on IPRs could lead to sanctions under multilateral and bilateral agreements.

* Before the end of this century, the countries of LAC must bring their legislation into line as uniformly as possible, with the minimum standards of protection called for under the Agreement on TRIPS.

* Countries that have not implemented some form of IPRs can draw on the experience and capacity of others and take advantage of the technical capacity of regional or international technical cooperation agencies. This would make it easier to adopt joint positions vis-à-vis the Agreement on TRIPS and the Free Trade Area of the Americas (FTAA).

PATENTES Y DERECHOS DE OBTENTORES / *PATENTS AND BREEDER'S RIGHTS*

PAIS/ *COUNTRY*	PROTECCION DE PLANTAS/ *PROTECTION OF PLANTS*	PROTECCION DE ANIMALES/ *PROTECTION OF ANIMALS*	CELULAS, GENES Y PROTEINAS *CELLS, GENES AND PROTEINS*	PRODUCT. DERIV. *BY-PRODUCTS*
ARGENTINA	Ley de Semillas y Creaciones Fitogenéticas 20247 *Law on Seeds and Plant Genetic Creations 20247* Decreto Reglamentario de la Ley de Semillas *Decree Regulating Law on Seeds*	Ley de Patentes de Invención y Modelos de Utilidad No. 24572 *Law on Letters Patent and Models of Utility No. 24572*	Ley de Patentes *Patent Law*	Ley de Patentes *Patent Law*
BRASIL / *BRAZIL*	Ley de Semillas No. 6505/1977 *Seed Law No. 6505/1977* Proyecto de Ley de Protección de Cultivares *Bill on the Protection of Cultivars*	Ley de Patentes (1996) *Patent Law (1996)*	Ley de Patentes *Patent Law*	Ley de Patentes *Patent Law*
COSTA RICA	Reglamento de Protección de Obtenciones Vegetales *Regulations on Protection of New Plants Varieties* Ley de Semillas / *Seed Law* Reglamento Ley / *Regulatory Law*	Ley de Patentes de Invención No. 6867 *Law of Letters Patent No. 6867*	Ley de Patentes *Patent Law*	Ley de Patentes *Patent Law*
CANADA	*Derechos de Obtentores Vegetales Ley 1990* *Plant Breeder's Rights Law 1990*	No Patentes o Derechos de Obtendores *No Patents or Breeder's Rights*	Patentes *Patents*	Patentes *Patents*
CHILE	Ley de Semillas No. 1764 (1977) *Seed Law No.* 1764 (1977) Reglamento de la Ley de Semillas *Regulations of the Seed Law* Proyecto de Ley sobre el Derecho de Obtendores *Bill on Breeder's Rights*	Ley de Propiedad Industrial No. 19039 *Law on Industrial Property No. 19039*	Ley de Propiedad Industrial *Law on Industrial Property*	Ley de Propiedad Industrial *Law on Industrial Property*
MEXICO	Ley sobre Producción, Certificación y Comercio de Semillas Law on Seed Production, Certification and Commercialization Proyecto de la Ley del Derecho Creador de Variedades Vegetales *Bill on Plant Breeder's Rights*	Ley de Propiedad Industrial 1994 *Law on Industrial Property 1994* Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial *Regulation - Law on Industrial Property*	Ley de Propiedad Industrial *Law on Industrial Property*	Ley de Propiedad Industrial *Law on Industrial Property*
COMUNIDAD ANDINA/ *ANDEAN COMMUNITY*	Decisión 345 / *Decision 345* Régimen Común del Derecho de Obtentores *Comun Regime of Plant Breeder's Rights* Decisión 344 / *Decision 344*	Régimen Común de Propiedad Industrial *Common Regime of Industrial Property*	Decisión 344 *Decision 344*	Decisión 344 *Decision 344*
URUGUAY	Ley de Semillas / *Seed Law 15173* Decreto del Reglamento de la Ley de Semillas *Decree-Regulation of the Seed Law*	Ley de Patentes, Invención y Reglamento *Law on Letters Patent, and Regulation*	Ley de Patentes de Invención *Law on Letters Patent*	Ley de Patentes de Invención *Law on Letters Patent*

* El no cumplimiento de los acuerdos internacionales sobre DPIs podría conducir a sanciones bajo acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

* Los países de ALC, antes de que concluya el siglo XX, deben adecuar sus legislaciones, de manera que guarden la mayor uniformidad posible con los estándares mínimos de protección que exige el ADPIC.

* Las naciones que no tienen ninguna forma para proteger los DPIs pueden apoyarse en la experiencia y capacidad de otros y recurrir a la capacidad técnica de organismos regionales o internacionales de cooperación técnica. Esto facilitaría adoptar posiciones conjuntas, tanto en relación con el ADPIC como con la futura Area de Libre Comercio para las Américas (ALCA).

* Si el ADPIC faculta a los países para excluir a los animales de las patentes, debe analizarse si eso conviene, en términos del fomento a la investigación orientada a obtener nuevos genotipos o razas y de la promoción de su comercio. Debe analizarse ex ante las consecuencias de que algunos de los países de la región permitan patentes en animales y otras naciones las prohíban, respecto de lo cual lo deseable es que haya una posición común.

* El ADPIC no prohíbe la protección de los alimentos y otros productos provenientes de animales por medio de patentes. Por ello, los países de la región que aún prohíben las patentes para los alimentos deberían revisar sus leyes para adecuarlas al marco internacional.

* Los países de la región deben tener claridad respecto del concepto de soberanía sobre sus recursos biológicos (entre ellos, los genéticos), de la facultad que tienen para regular el acceso a dichos recursos, tal como está previsto en la CDB, y del espacio para obtener DPIs sobre productos derivados o sintetizados de esos recursos genéticos.

Cooperación del IICA en la Región

El IICA ha desarrollado acciones en innovación tecnológica, recursos genéticos, agrobiotecnología y DPIs. La cooperación se da en el marco de la transferencia tecnológica, a fin de promover el diseño y uso de sistemas de información; la formulación y armonización de políticas tecnológicas, particularmente sobre el uso y aprovechamiento de los recursos genéticos; y el estudio sobre la situación de los DOVs. Las acciones en recursos genéticos se han concentrado en el diseño de redes interinstitucionales sobre conservación y uso de recursos genéticos

* Even though the Agreement on TRIPS allows countries to exclude animals from patents, it would be pertinent to analyze whether this is advisable in terms of fostering research to obtain new genotypes or breeds and of increasing trade. Consideration should also be given in advance to the consequences of a situation in which some countries of the region permit patents on animals and others do not, when it is preferable to have a common position.

* The Agreement on TRIPS does not prohibit patents on foods and other animal products. If some countries in the region still prohibit the patenting of foods, their laws should be revised to bring them into line with the international framework.

* The countries of the region must have a clear understanding of the concept of sovereignty over their biological resources (including genetic resources), their right to regulate access to such resources, as set out in the CDB, and the means for obtaining IPRs on products derived or synthesized from those genetic resources.

IICA's Cooperation in the Region

IICA has provided cooperation to the countries in the areas of technological innovation, genetic resources, agrobiotechnology and IPRs. The cooperation is provided through technology transfer, with a view to promoting the design and use of information systems; the formulation and harmonization of technology policies, particularly on the use of genetic resources; and the study of the situation of PBR. Actions in the area of genetic resources have focused on the design of interinstitutional networks on the conservation and use of genetic resources and on the mobilization of technical and financial resources. An outstanding example is the Meso-American Network of Plant Genetic Resources (REMERFI), which, among other things, supports the countries of this region in implementing and harmonizing IPRs for agriculture.

Given the opportunities in the area of genetic resources and related fields such as biotechnology and intellectual property, IICA promotes and establishes strategic alliances for technical cooperation with national, regional and international institutions such as the International Plant Genetic Resources Institute (IPGRI), the Permanent Secretariat of the General Treaty for Economic Integration in Central America (SIECA), the Tropical Agriuclture Research and Higher Education Center (CATIE), the Latin American Economic System (SELA), the Deutsche Geselleschaft fur Technische Zusammenareit (GTZ), FAO, the United States

y en la movilización de recursos técnicos y financieros. Sobresale el caso de la Red Mesoamericana de Recursos Fitogéneticos (REMERFI), pues tendrá un componente específico para apoyar a los países de esa región en la implementación y armonización de DPIs para la agricultura.

Ante las oportunidades que el campo de los recursos genéticos y los relacionados como biotecnología y propiedad intelectual representan, el IICA promueve y establece alianzas estratégicas para la cooperación técnica con instituciones nacionales, regionales e internacionales, tales como el Instituto Internacional de Recursos Genéticos Vegetales (IPGRI), la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), la Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), la FAO, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Centro de Cooperación Internacional de Investigación Agrícola para el Desarrollo (CIRAD), la Universidad de Amsterdam, el Gobierno de Suecia, la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI), los centros internacionales del sistema del Grupo Consultivo en la Investigación Agrícola Internacional (GCIAI), y el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID). Además, el IICA brinda apoyo a los programas cooperativos que, directa o indirectamente, se relacionan con aspectos de la propiedad intelectual, tales como el Programa Cooperativo de Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria

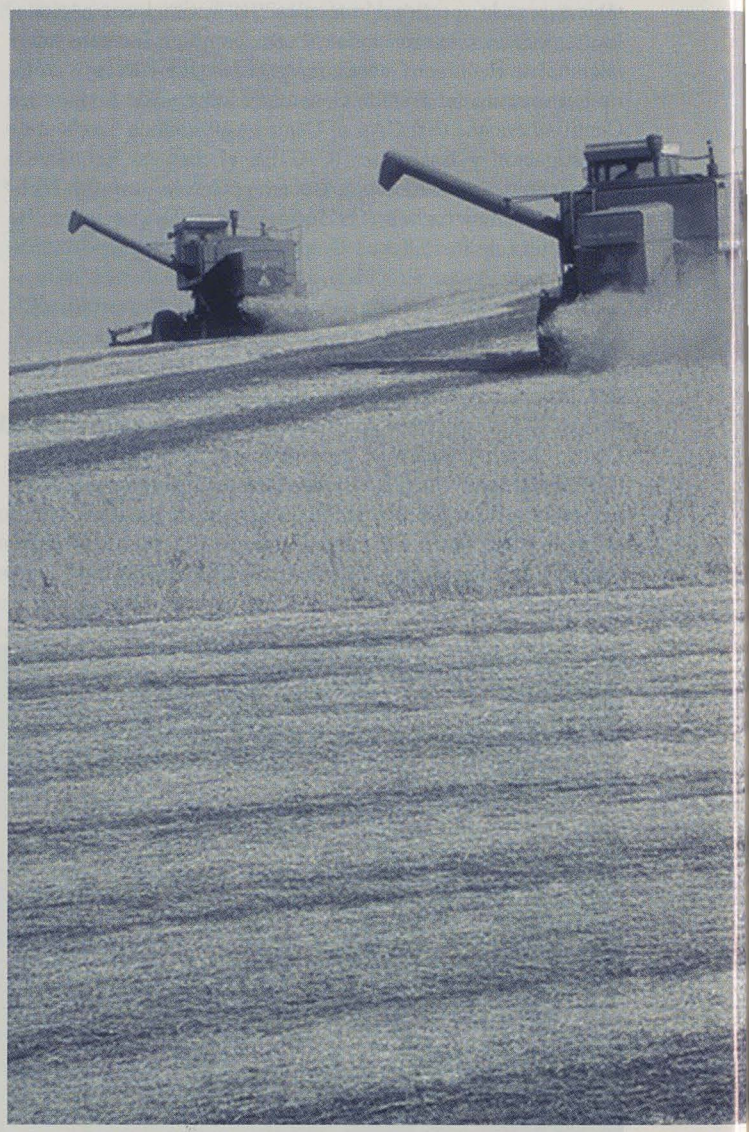
Department of Agriculture (USDA), the Inter-American Development Bank (IDB), the Center for International Cooperation in Agricultural Research for Development (CIRAD), the University of Amsterdam, the Government of Sweden, the Canadian International Development Agency (CIDA), the international centers of the Consultative Group on International Agricultural Research (CGIAR) and the International Development Research Center (IDRC). Also, it supports multinational cooperative programs which, directly of indirectly, are involved in intellectual property issues, such as the Cooperative Program for Agricultural Research and Technology Transfer for the Andean Subregion (PROCIANDINO), the Cooperative Program for Agricultural Technology Development of the Southern Cone (PROCISUR), the Cooperative Program of Research and Technology Transfer for the South American Tropics (PROCITROPICOS), and the Cooperative Program for the Protection and Modernization of Coffee Cultivation in Mexico, Central America, Panama and the Dominican Republic (PROMECAFE), among others.

As a technical cooperation agency, IICA has 34 Technical Cooperation Agencies and five Regional Centers that can offer technical support to the countries of the region in addressing conceptual and operating issues related to intellectual property in agricultural and livestock activities. Recognizing that work priorities and the support required by the member countries are determined by the national institutions themselves, IICA can contribute to strengthening the capabilities of the countries through: a) the provision of up-to-date and timely regional and

cuaria para la Subregión Andina (PROCIANDINO), el Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario del Cono Sur (PROCISUR), el Programa Cooperativo de Investigación y Transferencia de Tecnología para los Trópicos Suramericanos (PROCITROPICOS) y el Programa Cooperativo para la Protección y Modernización de la Caficultura en México, Centroamérica, Panamá y República Dominicana (PROMECAFE), entre otros.

Como entidad de cooperación técnica, el IICA ofrece su infraestructura, que consiste en 34 Agencias de Cooperación Técnica y cinco Centros Regionales, que pueden brindar apoyo técnico para facilitar a los países de la región abordar aspectos conceptuales y operativos en torno a la propiedad intelectual en las actividades agrícolas y pecuarias. Bajo la premisa de que las prioridades de trabajo y apoyo que deben recibir los países miembros son determinadas por sus propias instituciones nacionales, el IICA podría fortalecer las capacidades de dichos países mediante: a) provisión de información actualizada, oportuna y de carácter regional e internacional y de elementos conceptuales y metodológicos para el diseño de políticas; b) apoyo para la armonización de las legislaciones nacionales; y c) capacitación de recursos humanos en materia de derechos intelectuales sobre productos y procesos de las industrias agrícola y pecuaria.

nternational information, and conceptual and methodological criteria for the design of policies; b) support for the harmonization of national legislation; and c) training in the area of intellectual rights on products and processes of agricultural and livestock industries.



LAS MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS: UN COMPONENTE ESENCIAL EN LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES: AN ESSENTIAL COMPONENT OF FTAA NEGOTIATIONS

Héctor Campos[1]

Desde la primera reunión sobre las negociaciones para el establecimiento del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), celebrada en Denver, Colorado, el 30 de junio de 1995, los ministros de comercio del hemisferio americano reconocieron la importancia de alcanzar un claro entendimiento sobre la forma de aplicar las medidas sanitarias y fitosanitarias en las futuras operaciones del comercio agropecuario internacional. Para ello, en esa reunión constituyeron el Grupo de Trabajo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (GTMSF), al cual inicialmente le encargaron el cumplimiento de los siguientes seis mandatos:

- Realizar, de la manera más eficiente posible, un inventario de todos los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias del hemisferio, así como otro de los regímenes de medidas sanitarias y fitosanitarias de la región.
- Recomendar medios específicos para lograr mayor transparencia e intercambio de información y para mejorar la comprensión de las leyes y los reglamentos que afectan al flujo comercial de la región.
- Identificar aquellas prácticas que deben ser mejoradas y proveer las recomendaciones pertinentes para ello.
- Fomentar la comprensión del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), proveer asistencia técnica para ello, y recomendar medidas para la instrumentación eficaz de dicho acuerdo.
- Mejorar la comprensión mutua de los criterios científicos en que se basa la emisión de certificados sanitarios y fitosanitarios, con miras a recomendar medios que promuevan el reconocimiento de los certificados por parte de los países del hemisferio.
- Recopilar, de la manera más eficiente posible, los métodos utilizados en el continente americano para la evaluación de riesgos, a fin de promover la utilización de enfoques comunes.

1 Director Adjunto de Sanidad Agropecuaria. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Since the first meeting on the negotiations to create the Free Trade Area of the Americas (FTAA), held in Denver, Colorado on June 30, 1995, the trade ministers of the Americas recognized the importance of having a clear understanding of how to apply sanitary and phytosanitary (SPS) measures in international trade. To this end, they established the Working Group on Sanitary and Phytosanitary Measures (WGSPM), which, initially, was given the following mandates:

* to create an inventory of all agreements on SPS in the Hemisphere and compile in the most efficient manner possible an inventory of SPS regimes in the region;
* to recommend specific ways to enhance transparency and information-sharing and improve understanding of laws and regulations that affect trade flows in the region;
* to identify practices that may need improvement, and make recommendations for their improvement;
* to promote understanding of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures, including through technical assistance, and recommend measures for the effective implementation of this Agreement;
* to enhance mutual understanding of the scientific basis for SPS certification procedures, with a view to recommend ways to promote recognition of certificates among countries of the Hemisphere; and
* to compile by the most efficient means possible the methods used for risk assessment in the Hemisphere, with a view to work toward common procedures.

The WGSPM, which operated under the coordination of Mexico, carried out all the tasks assigned to it initially and those added during the process, submitting its report to the pertinent authorities.

1 Deputy Director of Agricultural Health, Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA)

El GTMSF, cuya coordinación estuvo a cargo de México, cumplió con las tareas que le fueron encomendadas inicialmente y durante todo el proceso, y presentó el informe respectivo ante las instancias correspondientes.

El contenido de sus mandatos, así como las discusiones de los participantes en las siete reuniones que ha sostenido el Grupo, manifiestan claramente la relevancia que hoy tiene, aunque ésta se incrementará notablemente en el futuro en la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el comercio agropecuario intra y extrarregional.

En la medida en que se vayan eliminando, sea en forma total o de manera gradual, los aranceles a la importación de productos agropecuarios y otros mecanismos como las cuotas de importación y los permisos previos, las únicas medidas de control que prevalecerán para regular este tipo de operaciones serán la inspección y la certificación sanitarias y fitosanitarias.

Sin duda, el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, que entró un vigencia el 1 de enero de 1995, será un documento de referencia muy importante para la negociación de las medidas sanitarias y fitosanitarias del ALCA, tal como ya lo ha sido para otras negociaciones multilaterales que se han concretado entre algunos países de las Américas.

La definición de los lineamientos en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas al comercio busca la protección de la vida y la salud de las personas y animales, así como la preservación de los vegetales, que pueden verse amenazados por la introducción de enfermedades, plagas, agentes patógenos, residuos y contaminantes a través de la importación de animales vivos, productos y derivados de origen animal, productos agrícolas y materiales genéticos.

Es generalmente aceptado que los gobiernos de los países tienen el derecho de adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias que consideren adecuadas para alcanzar la finalidad anterior, siempre y cuando estén basadas en principios científicos, no se apliquen arbitrariamente y no constituyan una restricción encubierta al comercio internacional.

En la medida en que mejora la situación de salud animal y sanidad vegetal de los países y en que se incrementa la atención del público sobre la calidad higiénica de los alimentos que llegan al consumidor, los gobiernos tienden a establecer medidas sanitarias y fitosanitarias más estrictas para las importaciones agropecuarias.

Los países con menor nivel de desarrollo en esos campos, como pueden ser algunos de América Latina y el Caribe

The importance of its mandates, and the deliberations of its participants during the Group's seven meetings, clearly demonstrate its relevance of the application of sanitary and phytosanitary measures to intra- and extra-regional agricultural trade, which is certain to increase in the future.

As import tariffs on agricultural products and other mechanisms such as import quotas and advance permits are eliminated in part or completely, the only control mechanisms left in place to regulate agricultural trade will be sanitary and phytosanitary inspection and certification.

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, which took effect on January 1, 1995, will be a very important reference document in negotiations on sanitary and phytosanitary measures within the FTAA, as it has been in other multilateral negotiations among some countries of the Americas.

The definition of guidelines in the area of sanitary and phytosanitary measures applicable to trade is intended to protect human, animal or plant life and health, which can be threatened by the introduction of diseases, pests, pathogenic agents, residues and contaminants, as a result of the importation of live animals, animal products or by-products, agricultural products and genetic material.

It is a generally accepted fact that governments have the right to adopt those sanitary and phytosanitary measures they deem necessary to achieve this end, provided such measures are based on scientific principles, are not applied arbitrarily and do not constitute a disguised restriction on international trade.

As the quality of their own animal health and plant protection systems improves, and the public becomes more interested in the safety of the foods they consume, governments tend to impose stricter sanitary and phytosanitary measures on agricultural imports.

Countries that have not achieved such high levels of development in this area, including some Latin American and Caribbean (LAC) countries, may find it difficult to continue exporting agricultural commodities to the more developed countries of the hemisphere and beyond, unless they meet the new and stricter sanitary and phytosanitary requirements of importing countries. This will certainly be a key topic in future FTAA deliberations and negotiations.

In response to these new challenges, some LAC countries have already begun to modernize their agricultural health sys-

(ALC), podrían tener dificultades para mantener sus operaciones de exportación de productos agropecuarios hacia los países más desarrollados del hemisferio y de otros continentes, si no cuentan con la capacidad de responder a las nuevas y más elevadas exigencias sanitarias y fitosanitarias de los países importadores. Sin duda, éste será un tema central de las discusiones y negociaciones futuras del ALCA.

A fin de enfrentar esos nuevos retos, algunos países de ALC ya han iniciado el desarrollo de acciones para modernizar sus sistemas nacionales de sanidad agropecuaria. Este tipo de iniciativas necesita generalizarse y extenderse a todos los países, a fin de que éstos eviten estar en desventaja y puedan competir en igualdad de circunstancias en los mercados agropecuarios.

Para ello, existen algunos pasos claves que los gobiernos deben seguir, para cumplir con los probables compromisos futuros del ALCA. El primero de ellos es participar activamente en los trabajos de las organizaciones internacionales de referencia para la preparación y aprobación de normas sanitarias y fitosanitarias, como son la Oficina Internacional de Epizootias (OIE), la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) y la Comisión del Codex Alimentarius.

El siguiente paso es avanzar en la adecuación de la legislación y normativa nacional en esa materia, con el fin de adaptar los nuevos conceptos aceptados internacionalmente, tales como la evaluación de riesgo, el reconocimiento de zonas libres de enfermedades y plagas y otros similares. Esto incluye el establecimiento de los mecanismos administrativos necesarios para otorgar transparencia a la adopción de las nuevas reglamentaciones, los cuales deben contemplar servicios de provisión de información al público sobre dichas reglamentaciones.

Otro paso esencial en este proceso es incrementar la credibilidad y la confianza en las certificaciones de salud animal y de sanidad vegetal, a efectos de amparar las operaciones de exportación de animales y productos agropecuarios. Para ello es fundamental modernizar los servicios de laboratorio de diagnóstico y de análisis de residuos, así como los de información y vigilancia epidemiológica. Sin duda, ésta es un área fundamental para ser tomada en cuenta en los sistemas.

tems. Such initiatives, however, must be undertaken by all the countries if they are to avoid being at a disadvantage and not being able to compete equally on agricultural markets.

To accomplish this, there are certain key steps the governments must take to fulfill commitments likely to come up under the FTAA. The first is to participate actively in the work of the international organizations responsible for preparing and approving sanitary and phytosanitary standards: the International Office of Epizootics (OIE), the Secretariat of the International Plant Protection Convention (IPPC) and the Codex Alimentarius Commission.

The next is to move forward in adjusting relevant national laws and regulations, with a view to incorporating new internationally accepted concepts such as risk analysis, the recognition of disease- and pest-free areas, and others. This includes establishing the administrative mechanisms necessary to ensure transparency in the adoption of new regulations, for example, enquiry points, which will keep the public informed of such regulations.

Another essential step in this process is to increase the credibility of and trust in animal health and plant protection certificates, as the basis for the exportation of animals and agricultural products. To accomplish this, diagnostic and residue analysis laboratory services, as well as epidemiological information and surveillance services, must be modernized. This is fundamental for ensuring acceptance of agricultural exports by importing countries.

It is equally necessary to strengthen inspection and quarantine services for imported animals and agricultural products, and to ensure that they are operated with a high degree of professionalism, provide protection for the country, and facilitate and streamline trade operations.

A topic that will become more important in the future is environmental control and the control of harmful residues from agricultural chemicals and veterinary products. The countries must strengthen their registry and control services for the production, distribution, sale and use of same if they are to meet new international requirements.

mental para la aceptación de los productos agropecuarios de los países exportadores.

Por otro lado, es igualmente necesario el fortalecimiento del servicio de inspección y cuarentena para la importación de animales y productos agropecuarios, a fin de que estas acciones se realicen con alto grado de profesionalismo, de manera que, además de ser útiles para la protección del país, faciliten y agilicen las operaciones comerciales.

Un tema que cobrará mayor importancia en el futuro es el control ambiental y de residuos nocivos de agroquímicos y productos veterinarios. El reforzamiento del servicio de registro y control de la producción, la distribución, la venta y el uso de este tipo de productos es fundamental para poder hacer frente a las nuevas exigencias internacionales en la materia.

Por último, para que los países eviten ser segregados del círculo comercial de ciertos productos agropecuarios, es de gran importancia que avancen en el control y erradicación de las enfermedades y plagas que puedan representar un obstáculo para el comercio intra o extrarregional, como son la fiebre aftosa, la fiebre porcina clásica y las moscas de la fruta. Los países libres de este tipo de problemas sanitarios y fitosanitarios tendrán mayor ventaja para tener acceso a los mercados internacionales.

Como puede verse, la agenda de trabajo en materia de sanidad agropecuaria de los países de ALC para hacer frente a los nuevos retos del ALCA es muy amplia; sin embargo, es factible llevarla adelante con éxito. Un gran número de países ya están trabajando activamente en ese proceso. Por jemplo, para el desarrollo de sistemas nacionales de sanidad agropecuaria sostenibles, han establecido alianzas entre el sector público y el sector de productores y empresarios agropecuarios, con la participación de profesionales e instituciones del sector privado. Sin duda, este enfoque estratégico es fundamental para crear la plataforma hemisférica de sanidad agropecuaria que permita sustentar las negociaciones comerciales del ALCA en esa materia.

Lastly, if countries are to avoid being excluded from trade in certain agricultural products, they must make greater progress in the control and eradication of diseases and pests that hinder intra- or extra-regional trade, such a foot and mouth disease, hog cholera and fruit fly infestation. Countries free of these sanitary and phytosanitary problems will have easier access to international markets.

As can be seen, the LAC countries have much work to do if they are to meet the new challenges posed by the creation of the FTAA. Nonetheless, it can be done. Many countries are already actively involved in this process. For example, in order to develop sustainable national agricultural health systems, alliances have been established between the public sector and the sector of producers and agribusinesses, with the participation of professionals and institutions from the private sector. This strategic approach is fundamental for creating the hemispheric agricultural health platform required for future FTAA trade negotiations in this area.

LAS BOLSAS DE PRODUCTOS COMO MECANISMOS DE APOYO A LA MODERNIZACION DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACION

THE ROLE OF COMMODITY EXCHANGES IN THE MODERNIZATION OF MARKETING SYSTEMS

Luis José Lizarazo Murillo[1]

Introducción

La desregulación de la economía en América Latina y el Caribe (ALC) ha determinado un mayor protagonismo de los mercados, concebidos como las instituciones o los sistemas dentro de los cuales se produce el intercambio de la propiedad de bienes y servicios entre compradores y vendedores. El principal papel de los mercados es la fijación de precios, mediante los cuales se refleja la escasez relativa de los productos que han de ser intercambiados.

El desempeño reciente de los mercados agropecuarios en el continente americano ha sido muy dinámico, como resultado de dos conjuntos de factores. En el nivel exógeno a los países, se ha verificado una mayor exposición de los mercados nacionales a los mercados internacionales, en el contexto de la globalización de las economías. En el nivel endógeno, las producciones nacionales fluctúan de manera más dinámica y flexible, adaptándose y reconvirtiéndose en respuesta a las variaciones de los gustos y preferencias de los consumidores.

En relación con este último nivel, los sistemas nacionales de comercialización de los países de ALC están experimentando intensos procesos de modernización, en los que inciden significativamente la aparición de "hipermercados"; las nuevas demandas por alimentos pre-elaborados, frescos y saludables; y la mejora en la calidad y presentación de los productos de origen agrícola, la cual se debe a que las empresas agroexportadoras están destinando parte de su producción hacia el mercado local. Han emergido, asimismo, nuevos vínculos asociativos, dentro de los cuales destacan las relaciones entre cooperativas de procesadores y proveedores en la agricultura de contratos.

Sin embargo, este proceso de modernización sólo ha llegado a un grupo reducido de consumidores, procesadores y productores de ALC. En el primer caso, se trata de los habitantes de las principales urbes, en especial de clase alta, mientras que los procesadores y productores más favorecidos han sido aquellos vinculados a la agroexportación. Las bolsas de productos están demostrando ser un excelente instrumento para proveer información confiable y oportuna al conjunto de los participantes de las cadenas agroproductivas, lo que favorece el proceso de

1 Especialista en Comercialización y Agroindustria. Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE) del IICA.

Introduction

As the economies in Latin America and the Caribbean (LAC) have been deregulated, a more active role has been given to markets, which are viewed as institutions or systems in which buyers and sellers exchange ownership of goods and services. The principal role of the markets is to set prices, which reflect the relative scarcity of the products to be traded.

In recent years, the performance of the agricultural markets in the Americas has been very dynamic as the result of two sets of factors. Externally, interaction between national markets and international markets has increased as a result of the economic globalization process. Internally, domestic production more readily adapts to changes in consumer tastes and preferences.

At the domestic level, the countries of LAC are working hard to modernize their national marketing systems in response to the appearance of "hyper-markets," new demands for pre-processed, fresh and healthy foods, and the need to upgrade the quality and appearance of agricultural products, inasmuch as agro-exporting firms are now reserving part of their output for the local market. Also new forms of association have emerged, including relations between cooperatives of processors and suppliers via contract agriculture.

Nevertheless, this process of modernization has benefited only a small group of consumers, processors and producers in LAC. Most of these consumers live in the major cities and are members of the upper class, while the processors and producers who are beneficiaries of the process are linked to agro-exporting activities. Commodity exchanges are proving to be an excellent vehicle for transmitting reliable and timely information to all the participants in the different agricultural production chains, which has been very useful in taking decisions aimed at making agriculture more modern and competitive. Indeed, commodity exchanges now provide information that used to come from the state, a role it gave up as a result of sectoral and institutional reforms implemented in the countries in the early 1990s.

1 Marketing and Agroindustry Specialist. IICA's Center for Integration and Agribusiness Development (CIDAE).

toma de decisiones tendientes a generar una agricultura más moderna y competitiva. De esta manera, las bolsas de productos han pasado a llenar el vacío importante en la provisión de información que había sido producido por el repliegue de la acción del Estado, a partir de los procesos de reformas sectoriales e institucionales implementadas en los países a inicios de los años noventas.

El problema comercial de los productores

En la mayoría de los países de ALC, a fines de los años ochentas, aún se mantenía parte importante de las políticas derivadas del modelo de sustitución de importaciones, dentro del cual la agricultura estaba llamada a proveer parte del salario en especie a una creciente clase trabajadora vinculada a las actividades industriales. Para ello, por un lado, se aisló a la agricultura de los mercados internacionales y, por otro, mediante un conjunto de políticas y programas públicos, se redujo el riesgo inherente a las actividades agrícolas.

En este contexto, las políticas de comercialización agrícola apuntaban a promover artificialmente la producción, interviniendo en el mercado a través de la fijación de precios calculados sobre elevados costos de producción y garantizando mercados mediante la ejecución de programas de compra por parte de diversas instituciones estatales.

En consecuencia, en la mayoría de los casos, los productores agrícolas racionalmente tomaban la decisión de producir aquello para lo cual contaban con experiencia y disponibilidad de recursos físicos, humanos y financieros. En otras palabras, el productor no se cuestionaba el qué, el por qué ni el para qué producir, ya que toda producción, independientemente de su cantidad, calidad y presentación, tenía en el Estado un comprador seguro. De esta manera, el agricultor casi nunca contempló al mercado como el elemento orientador para la toma de decisiones productivas; es decir, los productores agropecuarios actuaban de espaldas al mercado.

Entre los cambios estructurales que han tenido que realizar los países para poder formar parte de una economía globalizada, se destacan: a) la eliminación de la participación directa del Estado en la comercialización; b) la supresión de los subsidios; y c) la reducción de las barreras arancelarias, con el fin de abrir mercados y reducir las distorsiones en los precios relativos. Es decir, en muy corto plazo el productor ha tenido que empezar a considerar el mercado y obtener de él las señales e indicaciones de calidad, cantidad, período y, sobre todo, de los costos meta de producción calculados a partir de los precios de mercado.

Sin embargo, es oportuno mencionar que al productor no le basta con observar el mercado y seguir sus orientaciones, sino que su problemática radica en el tipo de mercado al cual tiene

The problem trade poses for producers

In the late 1980s, most of the countries of LAC were still implementing policies derived from the import substitution model, in which agriculture was expected to produce goods at prices that would be within the reach of a growing working class linked to agroindustrial activities. To do this, on the one hand, agriculture was isolated from the international markets. On the other, policies and public programs were introduced that reduced the risk inherent to agricultural activities.

In this context, agricultural marketing policies provided artificial means for encouraging production, by setting prices calculated on the basis of high production costs and by guaranteeing purchases on the part of state institutions.

Consequently, most farmers simply decided to select those commodities they had the experience and physical, human and financial resources to produce. In other words, producers did not have to ask what they should produce or why, since whatever they produced, regardless of quantity, quality and appearance, would be purchased by the state. As a result, farmers almost never viewed the market as a key consideration in making production decisions; in other words, they turned their backs on the market.

The structural changes that the countries have had to implement in order to participate in the globalized economy include: a) the elimination of the direct participation of the state in marketing; b) the suppression of subsidies; and c) the reduction of tariff barriers, with a view to opening markets and reducing distortions in relative prices. In other words, in a very short time, producers have had to learn how to analyze the market and read its signals and indications regarding quality, quantity, season and, above all, target production costs calculated on the basis of market prices.

However, it should be mentioned that it is not enough for producers to study the market and follow its indications. Their problem lies in the what type of market is available to receive their goods. Despite progress in market reform and liberalization, oligopsonistic structures persist that distort prices by setting the terms and conditions of purchase; controlling information; and providing transportation, financial, storage and packing service at rates that are not consistent with the concept of transparent markets. In many cases, this situation is aggravated by the existence of numerous intermediaries, which affects producers' competitiveness in the market.

que acudir a vender sus productos. Aunque ha avanzado el proceso de reformas y de liberalización de mercados, persisten formas y estructuras oligopsónicas que distorsionan los precios, mediante la fijación de las condiciones de compra; el manejo de la información; y el suministro de servicios de transporte, financiamiento, almacenamiento y empaque con el cobro de tarifas que no corresponden con una situación de mercados transparente. En muchos casos, esta situación se agrava con la existencia de amplias cadenas de intermediación que afectan la competitividad de los productores en el mercado.

El problema comercial de los agroindustriales, exportadores e instituciones de consumo masivo

Este grupo de agentes e instituciones (hoteles, hospitales, cárceles, etc.) enfrenta una problemática comercial que se relaciona principalmente con la variación de los precios en el corto plazo; con la inseguridad del abastecimiento; con la falta de homogeneidad en la calidad; con la carencia de instituciones que presten servicios de comercialización; con la poca e ineficiente información sobre la disponibilidad de productos, precios y mercados; con la modalidad para determinar los precios; y especialmente con los altos costos de comercialización debidos a la dispersión de los mercados, que obliga a crear unidades para realizar las compras y a disponer de infraestructura de almacenamiento, conservación, transporte y clasificación.

El problema comercial de los intermediarios mayoristas

El comerciante mayorista tradicional es un eslabón dentro de la cadena comercial que debe: a) prestar servicios muy impor-

The problem trade poses for agroindustrialists, exporters and institutions of mass consumption

These agents and institutions (hotels, hospitals, jails, etc.) face a trade-related problem associated primarily with short-term variations in price, uncertain supply; inconsistent product quality; the need for marketing services institutions, the scarcity of reliable information on the availability of products, prices and markets; the method for determining prices, and, especially, the high cost of marketing, which can be attributed to the fact that markets are so spread out, making it necessary to create procurement units and to develop storage, conservation, transportation and classification infrastructure.

The problem trade poses for wholesale intermediaries

Traditional wholesale merchants are a link in the trade chain who: a) provide very important services, such as transmitting the tastes, wishes or demands of consumers to producers, thus enabling the latter to produce within the limits of quality, quantity and price imposed by the market, and in those places that are most competitive; b) serving as a link between supply and demand; and c) advise producers and consumers as to when, where and at what price to sell or buy their products.

The problem of wholesale merchants lies in the fact that they have not been able to carry out these functions, given the lack of organization in the markets. They have become both buyers and sellers, thus adding to the marketing chain. As a result, they buy and sell of products, give credit, and provide storage and transportation services, rather than serving as specialists that advise and represent their clients and offer them specialized services.

tantes, como los de transmitir a los productores los gustos, deseos o exigencias de los consumidores, a fin de que aquellos produzcan según la calidad, la calidad y el precio que impone el mercado y en el lugar donde la producción sea más competitiva; b) servir de vínculo entre la oferta y la demanda; y c) asesorar a los productores y consumidores en la toma de decisiones sobre cuándo, dónde y a qué precios vender o comprar sus productos.

El problema del comerciante mayorista radica en que no ha podido realizar las anteriores funciones, dadas las deficiencias en la organización de los mercados, por lo que ha tenido que convertirse en un agente comprador-vendedor que alarga la cadena de comercialización, ya que participa en la compra/venta de productos, da crédito, almacena y transporta, en vez de ser un especialista que asesora y representa a sus clientes y que provee servicios especializados para ellos.

Dichos poblemas han conducido a que en el nivel mayorista se presenten: a) altas pérdidas en el período de postcosecha, por el deficiente manejo de los productos, y por los elevados costos de transporte originados por "falsos fletes" debidos a recorridos innecesarios; b) tasas de interés onerosas por los riesgos que conllevan los negocios informales cuyo cumplimiento no está respaldado por un documento legal; y c) falta de capacidad para interpretar la información especializada que permita asesorar a clientes o participar en forma competitiva en mercados abiertos y sin protecciones.

Como solución parcial a esta problemática, una parte del sector agroindustrial y agroempresarial comercial ha escogido, como alternativas, producir sus propias materias primas (integración vertical) y hacer contratos directos de abastecimiento, eludiendo así el nivel mayorista en las operaciones de compra. Sin embargo, estas formas de operar, en el largo plazo, amenazan la especialización y división del trabajo (fundamentos de la eficiencia), así como la transparencia del mercado, en cuanto a la determinación de los precios de los contratos. Un problema más grave aún es la tendencia a crear "islas de modernidad", de modo que gran parte de la sociedad y agentes económicos agroproductivos y comercializadores quedan marginados de poder generar mayores niveles de competitividad, a través de mecanismos ágiles y efectivos de información de mercados.

El mercado bursátil como alternativa

Las bolsas de físicos o de contado son mercados mayoristas en que se realizan operaciones de compra/venta, mediante la descripción de productos de origen y destino agropecuario que serán entregados y recibidos en forma efectiva en una fecha y lugar acordados.

As a result of these problems, at the wholesale level: a) losses are high during the post-harvest period, given the improper handling of products and the high cost of transportation, which increases as unnecessary delivery runs are made; b) interest rates are exceptionally high, given the risks involved in informal deals not backed by legal documents; and c) there is an inability to interpret the specialized information needed to advise clients or participate competitively in open and unprotected markets.

As a partial solution to this problem, a part of the agroindustrial and trade agribusiness sector has chosen as alternatives, to produce their own raw materials (vertical integration) and to and to deliver them directly through contracts, thus eliminating the wholesale stage from the purchasing process. However, in the long run, such practices undermine specialization and the division of labor (fundamentals of efficiency) as well as the market transparency required for the determination of contract prices. An even more serious problem is the tendency to create "islands of modernity," where a large part of society and many agricultural production and marketing agents do not have access to flexible and effective market information mechanisms that would enable them to be more competitive.

Commodity Exchange Markets as an Alternative

Cash or spot markets are wholesale markets in which purchases and sales are based on the basis of descriptions of agricultural products to be delivered and received on a date and at a place agreed upon in advance.

Their great importance for the marketing of perishable products, such as fruits, vegetables, meat, fish and seafood, dairy products and grains, especially when the latter are humid, lies in two basic aspects: a) it is possible to negotiate the sale/purchase of the product prior to harvest time, and b) it is not necessary to take the product to market.

Perishables must be marketed as quickly as possible in order to preserve freshness and quality. Farmers must sell their products as soon as they are harvested, for with every passing minute, their ability to set prices decreases. In other words, as time goes by, the negotiating strength of producers weakens as the loss of quality forces the price down. Likewise, if a product has to be transported to market, the negotiating strength of sellers weakens as additional transportation costs exert pressure on the price.

From both points of view, cash or spot markets are very important in marketing, inasmuch as their modus operandi is

Su gran importancia para la comercialización de los productos perecederos, como las frutas, las hortalizas, las carnes, los pescados y mariscos, los lácteos y los granos, principalmente cuando éstos últimos se encuentran húmedos, radica en dos aspectos básicos: a) poder negociar el producto con anterioridad a la cosecha, y b) eliminar la necesidad de llevar el producto al mercado.

La perecibilidad de los productos condiciona la comercialización, exigiendo que ésta se haga en el menor tiempo posible para conservar la calidad. Esto determina que los productores, una vez que han cosechado sus productos, se encuentran, cada minuto que pasa, con menor capacidad competitiva para fijar los precios. Es decir, a medida que el tiempo transcurre, el productor pierde capacidad de negociación, dada la presión que la pérdida de calidad ejerce sobre el precio. De igual manera, en la medida en que un producto tiene que ser transportado en busca de un mercado, el vendedor pierde capacidad de negociación, por efecto de la presión que ejercen sobre él los costos adicionales en que debe incurrir por el transporte.

Desde ambos puntos de vista, las bolsas de físicos o de contado tienen una gran importancia en la comercialización, por cuanto su modalidad de operación se fundamenta en la realización de contratos de compra/venta por anticipado, en que se establecen la fecha, lugar y otros aspectos de la entrega postergada del producto y las normas de calidad que éste debe cumplir, que sustituyen su presencia física en el lugar de transacción.

Aunque es común considerar que las bolsas de productos sólo funcionan para productos que se pueden almacenar durante un largo período, como los granos, y que el único mercado bursátil es el de los contratos de futuros, es conveniente aclarar que también existe el de las bolsas de físicos o de contado, en las cuales las operaciones de los mercados mayoristas tradicionales, en que se da la presencia física de los productos, se han transformado en operaciones que se inscriben en el marco de un mercado organizado, en el que no se presentan los productos de manera física, en el que se "descubren" los precios en forma pública, y en el que se formalizan los negocios, mediante la elaboración de contratos que garantizan el cumplimiento de todos los términos acordados en la operación.

Por lo tanto, las bolsas de físicos o de contado buscan concentrar mandatos de compra y venta en un lugar determinado en el que concurren compradores y vendedores, en lugar de hacerlo en "proto-mercados" dispersos en el medio rural; acordar precios a viva voz, mediante el enfrentamiento público de las ofertas y demandas, en vez de fijar precios en forma privada sin el conocimiento público de los términos del negocio; establecer normas de calidad que describan el producto, en vez de trasladarlo al lugar de transacción para ser inspeccionado; dis-

based on the advance execution of purchase/sale contracts which stipulate the date, place etc., of the future delivery of the products, and the quality standards same must meet, making it unnecessary for them to be physically present at the site of the transaction.

Even though many believe that commodity exchanges are suitable only for products that can be stored for a long time, such as grains, and that the only commodity exchange market is the one for futures contracts, it should be pointed out that spot or cash commodity exchanges also exist, in which the operations of traditional wholesale markets, which require the physical presence of products, have become operations that fall within the framework of an organized market, in which products are not physically present, prices are "discovered" publicly and deals are formalized through the preparation of contracts that guarantee the compliance of all the terms agreed upon in the operation.

Therefore, the objectives of spot or cash markets are to bring together the buying and selling functions in a single place where buyers and sellers conduct their business, rather than in "proto-markets" scattered throughout the rural milieu; to reach agreement on prices by bringing supply and demand together, rather than setting prices in private and without public disclosure of the terms of the deal; to establish quality standards for the product rather then transferring it to the transaction site for inspection; to have on-site personnel specialized in marketing the products they represent and capable of advising buyers and sellers and providing them with reliable price and market information, rather than seeking out individual buyers or sellers in order to set the price; and, lastly, to participate in a broader market through linkages with similar markets, rather than limiting themselves to participating in small and isolated local markets.

As can be seen, spot or cash commodity exchanges aim to provide an effective supply of products through deals that are documented with offers, contracts, delivery orders, etc., and culminate, in every case, with the physical delivery of the products. The big difference between spot or cash commodity exchanges and futures exchanges is that the latter, rather than ensuring supply, cover the risks associated with price variations.

Spot or Cash Markets in Latin America

Although the exchanges in Argentina and Brazil now operate primarily in the futures market, they were originally created, more or less 100 years ago, as cash or spot commodity exchanges, with the aim of organizing and fostering grain mar-

poner de personal especializado en la comercialización de los productos que represente y asesore a compradores y vendedores con suficiente información de precios y mercados, en vez de salir a buscar un comprador o un vendedor para fijar en forma aislada un precio; y, finalmente, participar en un mercado ampliado mediante la interconexión con otros mercados similares, en vez de hacerlo en un mercado local, pequeño y aislado.

Como se puede apreciar, las bolsas de físicos tienen por objeto el abastecimiento efectivo de productos, mediante la realización de negocios que se documentan con mandatos, contratos, órdenes de entrega, etc. y que culminan, en el 100% de los casos, con la entrega física del producto. Esta es la gran diferencia con las bolsas de futuros, en las que el objeto no es el abastecimiento, sino el cubrimiento del riesgo que pueden implicar las variaciones de los precios.

Las bolsas de físicos en América Latina

Si bien en la actualidad las bolsas de Argentina y Brasil operan fundamentalmente en el mercado de futuros, cuando se crearon, hace 100 ó más años, eran bolsas de físicos que tuvieron como propósito organizar y desarrollar el mercadeo de los granos a nivel interno y prepararse para competir en el mercado internacional.

Las experiencias de estos procesos, aunadas al desarrollo de la producción y de los avances tecnológicos en la infraestructura comercial, han contribuido para que en los últimos 20 años y, en particular en la década de los noventas, se hayan creado bolsas de físicos en un buen número de países de América Latina.

Un nuevo modelo de bolsas de físicos es el que se ha implantado en el marco de los procesos de apertura comercial e integración regional de mercados. Este nuevo modelo, además de hacer más transparentes los mercados, ha permitido elevar la eficiencia técnica de los servicios comerciales, mediante el de-

keting at the domestic level and paving the way for competing on the international market.

As a result of these processes, and greater production and technological advances in trade-related infrastructure over the past twenty years, especially in the 1990s, spot or cash commodity exchanges have been created in many Latin American countries.

A new model for spot or cash commodity exchanges has been implemented as part of the processes of trade opening and regional market integration. In addition to making markets more transparent, it has improved the technical efficiency of trade services through the development of enterprises specializing in storage, transportation, packing, financing and liquidation, all of which is doing much to increase domestic and foreign trade of primarily agricultural products.

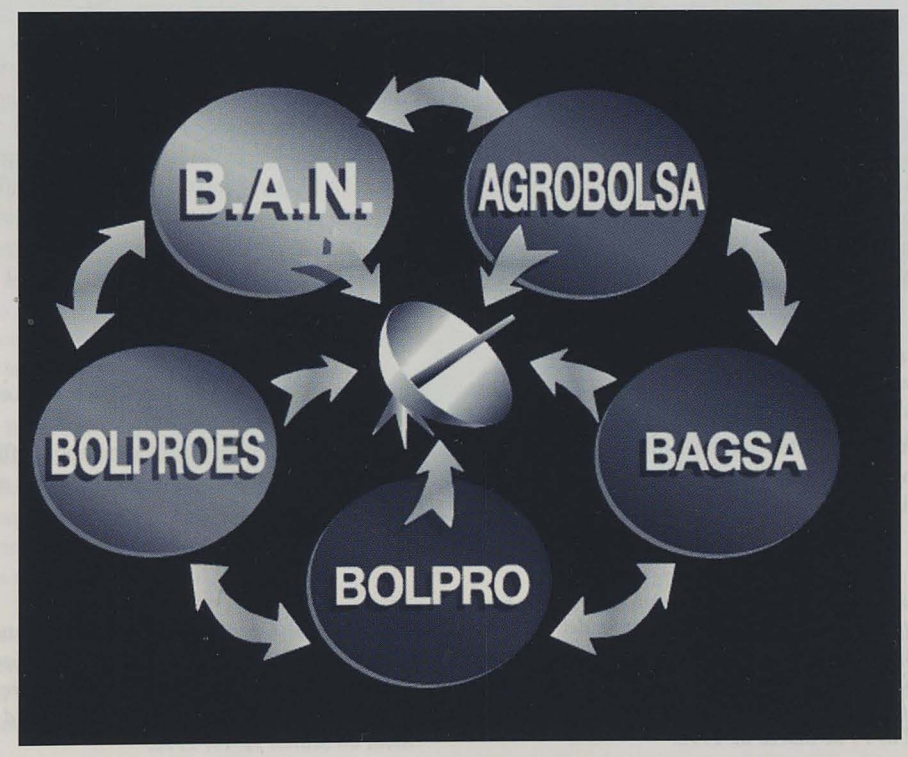
The following exchanges are good examples of the model for spot or cash commodity exchanges. Some are already in operation and others are being established.

sarrollo de empresas especializadas en almacenamiento, transporte, empaque, financiamiento y liquidación que contribuyen efectivamente a realizar e incrementar el comercio a nivel interno y externo de productos, principalmente de origen y destino agropecuario.

Buenos ejemplos del modelo de bolsas de físicos los constituyen las siguientes bolsas, algunas ya en operación y otras en fase de implementación:

- Bolsa Nacional Agropecuaria de Colombia. Santa Fe de Bogotá
- Bolsa de Productos de Costa Rica, San José
- Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES), San Salvador
- Bolsa de Productos y Servicios de Honduras (AGROBOLSA), Tegucigalpa
- Bolsa Agropecuaria de Nicaragua (BAGSA), Managua
- Bolsa Agropecuaria Nacional de Guatemala, Ciudad de Guatemala
- Bolsa de Productos del Perú, Lima
- Bolsa de Productos del Ecuador, Guayaquil
- Bolsa de Productos de Venezuela (BOLPROAVEN), Caracas
- Bolsa Agropecuaria e Industrial, S. A. (BAINSA), Panamá

* National Agricultural Exchange of Colombia, Santa Fe de Bogota
* Commodity Exchange of Costa Rica, San Jose
* Commodity Exchange of El Salvador (BOLPROES), San Salvador
* Products and Services Exchange of Honduras (AGROBOLSA), Tegucigalpa
* Agricultural Exchange of Nicaragua (BAGSA), Managua
* National Agricultural Exchange of Guatemala, Guatemala City
* Commodity Exchange of Peru, Lima
* Commodity Exchange of Ecuador, Guayaquil
* Commodity Exchange of Venezuela (BOLPROAVEN), Caracas
* Agricultural and Industrial Exchange, S.A. (BAINSA), Panama



EL MEDIO AMBIENTE, EL COMERCIO Y EL ALCA

THE ENVIRONMENT, TRADE AND THE FTAA

Juan A. Aguirre 1

En el marco de la visión ambientalista sobre la relación entre el comercio y el manejo sostenible del ambiente, se ha considerado que éstos son antagónicos. La hipótesis de quienes proponen tal antagonismo es que la actividad comercial y obviamente la producción generada por dicha actividad se llevarán a cabo en una forma ambientalmente insostenible y depredadora. Lamentablemente, para muchos ello se ha convertido en un dogma de fe.

Por otra parte, lo que sí parece evidente es que la globalización del comercio, y en particular de la información, hará necesario asumir patrones de comportamiento social "transfronterizos", en términos del manejo del ambiente y de las relaciones de éste con el comercio internacional.

Es difícil abstraerse de reflexionar sobre qué cosas serían útiles e interesantes de cara al futuro, en el caso de que haya interés en introducir el tema de la relación entre el comercio y el ambiente en las negociaciones sobre el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

No debemos olvidar que, de acuerdo con las teorías del comercio internacional, el libre comercio maximiza el bienestar global y local, siempre y cuando se implementen las políticas apropiadas para corregir las "externalidades" ambientales. Estas políticas correctivas deben hacer que los productores tomen en consideración los costos sociales y ambientales de producir para la exportación, en lo cual está la clave de la relación entre comercio y ambiente.

La Liberalización Comercial y el Medio Ambiente: Un Marco Breve

Nos parece importante intentar sintetizar los posibles impactos de la liberalización comercial sobre el medio ambiente. Usualmente estos impactos se ubican en siete grandes temas:

1 Director y Decano de la Escuela de Posgrado del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), Turrialba, Costa Rica. Este trabajo fue presentado en el Primer Coloquio Académico de las Américas, celebrado en San José, Costa Rica, del 12 al 14 de marzo de 1998.

In the "usual" environmentalist view of the relationship between trade and the sustainable management of the environment, these two activities are viewed as being antagonistic. The proponents of this view allege that trade and, of course, the production generated by same, will reach unsustainable levels and destroy the environment. Unfortunately, for many of them, this has become dogma.

There is little doubt that the globalization of trade, especially with greater information exchange, will make it necessary to adopt "cross-border" patterns of social behavior for managing the environment and the relations between the environment and international trade.

It is difficult to abstain from reflecting on what actions will have to taken in the future should the relationship between trade and the environment eventually become a topic for discussion in the negotiations on the Free Trade Area of the Americas (FTAA).

It is important to recall that, according to the theories of international trade, free trade enhances global and local well-being, provided that appropriate policies are implemented to correct environmental externalities, and that assumptions regarding the operation of markets turn out to be true. Corrective policies must be aimed at ensuring that producers take into consideration the social and environmental costs of producing for the export market; herein lies the key to understanding the relationship between trade and the environment.

Trade Liberalization and Environment: An Overview

It is important to identify the potential effects of trade liberalization on the environment. Such effects are usually divided into seven major areas:

1 Director and Dean of the Graduate School of the Tropical Agriculture Research and Higher Education Center (CATIE), Turrialba, Costa Rica. This paper was presented at the First Academic Colloquium of the Americas, held in San Jose, Costa Rica, on March 12-14, 1998.

- Eficiencia en la asignación de recursos
- Escala económica de actividades
- Composición del producto interno bruto (PIB)
- Cambios tecnológicos
- Política ambiental
- Flujos de transporte
- Impedimentos comerciales

En términos del efecto sobre la asignación de recursos, se argumenta que el libre comercio la mejorará, pues induce y promueve patrones de producción más eficientes que, en lugar de intentar producir muchas cosas, fortalecen la tendencia a la especialización. Esta condición facilitaría el desarrollo y la aplicación de procesos productivos que podrían ser amigables al medio ambiente.

Respecto del efecto sobre la escala económica de actividades, la información disponible muestra que en una primera fase es posible que la especialización requiera la realización de actividades que tienen un efecto contaminante, pero que después de cierto punto la propia escala y el efecto de otras fuerzas hagan que la contaminación se reduzca. Dicha información también señala que, como en cualquier actividad que está sujeta a las leyes económicas, existen economías de escala en actividades de limpieza y descontaminación.

En cuanto al efecto sobre la composición del producto, las evidencias tienden a indicar que el crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB) hace que los sectores contaminantes se vuelvan menos contaminantes.

En relación con los cambios tecnológicos, se piensa que en la medida en que el ingreso mejora para las personas, éstas tienen la posibilidad de adquirir una conciencia ambiental y se desarrollarán mercados para productos verdes o parecidos, hecho que fomentará la "limpieza" de las tecnologías tradicionales. Este es el caso de los sistemas de certificación del manejo forestal, de los cuales se derivan los llamados sellos verdes para los productos terminados.

En términos de la política ambiental general, los posibles efectos negativos del crecimiento económico y comercial serán compensados mediante la formulación de políticas ambientales cada vez más comunes. El efecto final dependerá de los mecanismos regulatorios existentes y de la aplicación de incentivos o desincentivos económicos.

En cuanto a los flujos de transporte, los efectos usualmente se derivan de la necesidad de nuevas facilidades para atender tales flujos y de sus servicios satélites, así como del incremento en el uso de la energía, usualmente de origen fósil, para el

- Efficiency in resource allocation
- Economic scale of activities
- Make-up of the gross domestic product
- Technological changes
- Environmental policy
- Transportation
- Trade restrictions

It is argued that free trade will improve resource allocation, as a result of the adoption of more efficient production practices that promote greater specialization, rather than produce more commodities. This would facilitate the development and application of environmentally friendly production processes.

Regarding the effect on the scale of operations, information available today shows that specialization may initially require a scale of operations that will generate pollution, but that, at some point, the scale of operations itself and the influence of other forces will actually reduce pollution. This same information also points out that, as in any activity subject to the laws of economics, there are economies of scale in environmental clean-up and pollution control activities.

As for the effect on the make-up of the gross domestic product (GDP), statistics reveal that as a result of growth in GDP certain sectors generate less pollution.

As regards technological changes, it is believed that, as incomes improve, people will become more aware of the need to protect the environment, and that markets will open up for "green" or similar products, which, in turn, will spur efforts to improve and clean up traditional technologies. An example is the system developed to certify forestry management, which places a so-called green stamp of approval on finished products.

In terms of overall environmental policy, more environmental policies will be implemented in response to the combination of effects and greater awareness of environmental problems, to counteract the potential negative effects of economic growth and increased trade. The final effect will depend on the existing regulatory mechanisms and on the application of economic incentives or disincentives.

As for the effect on transportation, increased trade will make it necessary to create additional transportation facilities and other services, and to use more energy, mostly fossil fuels, in order to transport greater volumes of merchandise. Since these externalities are generally not taken into account, the

transporte de mercaderías en sus diferentes formas. Es usual que estos efectos ambientales no se reflejen en los costos de transporte.

Finalmente, respecto del posible desarrollo de impedimentos comerciales, éstos usualmente se centran en políticas y tarifas que se establecen en contra del procesamiento y en la aplicación de tarifas y cuotas a los productos importados que requieren un uso intensivo de mano de obra. En el primer caso, para proteger industrias locales se establecen tarifas sobre productos finales y se otorgan privilegios a las materias primas; y en el segundo, para aprovechar la abundancia de recursos naturales y de mano de obra barata de algunos países, se otorgan privilegios que en ocasiones tienen un efecto detrimental sobre la explotación de ciertos recursos naturales y sobre la calidad de la vida y del ambiente en los países en desarrollo.

Para muchos todavía no queda clara la forma como actuarán estas fuerzas, sus efectos cruzados y compensatorios y, sobre todo, el efecto final. De lo que sí no cabe duda es que están presentes, y que será mejor entender y manejar sus efectos que dejar que nos manejen y que tal vez impidan el logro de lo que podría ser una verdadera sociedad sostenible.

Una Sociedad Sostenible: Un Prerrequisito para la Armonía entre el Comercio y el Medio Ambiente, la Sociedad y la Agricultura Sostenible

¿Qué es una sociedad sostenible? Es aquella que se orienta a la formación de seres humanos capaces de poner en práctica y de promover las siguientes acciones:

* Dar más énfasis a la conservación y a la eficiencia. Es importante entender que estos dos términos no son incompatibles. La eficiencia ecológico-económica o ecoeficiencia es compatible con los valores de la sociedad. Los costos de la conservación y de la sostenibilidad se incorporan a los procesos productivos, que por su naturaleza, deben ser permanentes e intemporales.
* Fomentar el uso de fuentes renovables de energía. Las sociedades del próximo milenio deberán pensar seriamente en el uso de fuentes de energía renovables y no contaminantes. Esto requiere el aprovechamiento de fuentes de energía basadas en desarrollos tecnológicos "limpios". La energía solar, la eólica, la hídrica y la de fusión de partículas parecen ser las indicadas para sustituir a la generada mediante la combustión de madera y materiales fósiles.
* Regenerar recursos renovables en la medida en que éstos sean usados. Los recursos renovables utilizados deben ser regenerados, pues, en la medida en que se restituyan, se dará a las sociedades futuras la posibilidad de disponer del

environmental impact is not usually reflected in transportation costs.

Lastly, as regards the possible imposition of trade restrictions, these are usually in the form of policies and tariffs imposed on processed products, and of tariffs and quotas on labor-intensive imported products. In the first case, in an effort to protect local industries, tariffs are imposed on finished products and preference is given to raw materials. In the second case, in order to take advantage of the abundance of natural resources and cheap labor in some countries, exemptions are granted to labor-intensive activities, sometimes to the detriment of the natural resources, the quality of life and the environment in developing countries.

For many, it is still not clear how these forces will interact, what overlapping and compensatory effects they will have and, above all, what the final effect will be. What is clear is that they do exist and that it is preferable to understand and control their effects than to let them control us and perhaps destroy what could be a truly sustainable society. And, what is a sustainable society?

A Sustainable Society: A Prerequisite for Harmony among Trade and the Environment, Society and Sustainable Agriculture

A sustainable society is one in which human beings are prepared:

* to place greater emphasis on conservation and efficiency. It is important to understand that these two terms are not incompatible. Ecological-economic efficiency, or eco-efficiency, is compatible with the values of society in the medium and long terms. The costs of conservation and sustainability are incorporated into production processes, which, given their nature, are ongoing.
* to rely more on renewable sources of energy. The societies of the coming millenium must give serious thought to the use of renewable and non-polluting energy sources. This will require the use of sources of energy based on "clean" and renewable technologies. Energy generated by the sun, wind and water and the fusion of particles provides an alternative to burning wood and fossil fuels.
* to regenerate renewable resources as they are used. Renewable resources must be regenerated as soon as they are used. This will enable future societies to have access to the same quantum of natural capital as the societies of today.
* to reduce waste to a minimum. The societies of today can be considered wasteful. We cannot continue to generate

mismo quantum de capital natural que se posee en la actualidad.

* Minimizar el desperdicio. Las sociedades actuales pueden ser consideradas como las sociedades del desperdicio. No es posible continuar generando los niveles de desechos de todo tipo en la cantidad en que hoy se generan. La contaminación por desechos sólidos, líquidos, acústicos y de otro tipo crea problemas cuya solución representa costos elevados. La prevención y el reciclaje en todos los niveles son las únicas formas de encarar con éxito, en el largo plazo, el problema de la contaminación.
* Maximizar la reutilización y el reciclaje. El diseño de bienes de consumo y de procesos de transformación deberá hacerse dentro de las normas más estrictas posibles de reutilización y reciclaje, lo que debe convertirse en la norma central del esfuerzo futuro de las sociedades urbanas y rurales. Los bienes desechables deben dar paso a bienes reciclables, fabricados con materias primas de fácil reconversión y reutilización.
* Evitar el uso de materiales peligrosos. Los seres humanos han caído prisioneros de su propia irresponsabilidad. La destrucción de ciertas formas perjudiciales de vida y la fabricación de ciertos artículos y bienes de consumo y capital se ha desarrollado de espaldas a la toxicidad de tales productos y de los procesos de transformación que los generan. Una sociedad sostenible evitará, hasta donde sea posible, la utilización de bienes y la producción de artículos que generan desechos tóxicos.
* Preservar la biodiversidad. Es difícil comprender los valores económicos, éticos, sociales y culturales que representa la biodiversidad. Si no se considera la homogeneidad genética en los procesos biotecnológicos, podrían generarse más problemas de los que pretende resolver. La preservación de la biodiversidad constituye la garantía misma de la preservación de la especie humana.
* Buscar el desarrollo de tecnologías productivas que sean benignas o neutrales con respecto al ambiente. La norma en el desarrollo tecnológico de los años venideros debe ser conservar produciendo y producir conservando. El desarrollo tecnológico debe considerar la sostenibilidad del ambiente, pues de lo contrario se pone en peligro la supervivencia de la especie humana.
* Diseñar productos más duraderos y de fácil reparación. Esta acción es congruente con la reducción del desperdicio y la maximización del reciclaje. En la medida en que los productos de consumo y los bienes de capital se manufacturen con base en criterios de duración y fácil reparación, se reducen la contaminación ambiental y los costos de producción.
* Intentar realizar los procesos descritos mediante la ampliación de la participación social. Sin duda, una sociedad en la que el ser humano se comporte del modo que se ha señalado

waste of all kinds in the amounts, at the level and in the ways we do today. Pollution resulting from the generation of solid, liquid and other types of waste creates problems that are becoming costly to solve. Prevention and recycling at all levels is the only way to successfully tackle the problem of pollution in the long term.

* to encourage re-use and recycling. The design of consumer goods and transformation processes must be based on the strictest possible standards of re-use and recycling. In the future, recycling must become the focus of the efforts of urban and rural societies. Disposable goods must give way to recyclable goods manufactured with raw materials that can be easily recycled and re-used.
* to avoid the use of dangerous materials. Human beings have become prisoners of their own irresponsibility. Products that enable us to destroy harmful pests and diseases have been developed with no consideration for the toxicity of such products and of the transformation processes that generate them. To the extent it can, a sustainable society will avoid using and producing toxic products, which, in addition, generate toxic waste.
* to preserve biodiversity. It is difficult to understand the economic, ethical, social and cultural values that will be protected by guaranteeing biodiversity. If genetic homogeneity is not considered in biotechnological processes, they may generate more problems than those they are intended to solve. The preservation of biodiversity and of the different species is not only an intrinsic value for all species; it also guarantees the preservation of the human race.
* to promote the development of production technologies that are environmentally benign or neutral. The norm for technological development in the coming years must be to conserve while producing and to produce while conserving. Technological development cannot take place with no regard for the sustainability of the environment; this would threaten the survival of the human race.
* to design longer lasting and easily repaired products. This complements the reduction of waste and the emphasis on recycling. To the extent that consumer products and capital goods are designed and manufactured to last longer and to be easily repaired, the problem of environmental pollution will become less serious and production costs will go down.
* to carry out the processes described above by expanding social participation. A society in which human beings strive to implement the processes described above in their production and support systems will be a society in which human beings, regardless of social, political and economic position, creed or race, will participate actively, fully and democratically in the search for sustainability. In its clearest and most subtle way, participation is one aspect of the distribution of power. We must not forget that only those who participate

será una sociedad en la que el ser humano, sin distinguir condición social, política y económica, credo o raza, participe activamente, en forma amplia y democrática, en los procesos que llevarán al conjunto hacia la búsqueda de la sostenibilidad. La participación representa, en su forma más clara y sutil, un aspecto de la distribución del poder. No hay que olvidar que sólo quien participa se compromete, y una sociedad sostenible requiere el compromiso de todos sus miembros.

Definida así una sociedad sostenible, un comercio sostenible tendrá que cumplir un papel equivalente en su esfera, que deberá ser congruente con la nueva forma de organización social y fortalecer la puesta en práctica, a nivel individual y colectivo, de las acciones mencionadas.

No debe olvidarse que no será posible lograr un proceso estable de comercialización global, si no se logra la inclusión de criterios de sostenibilidad en el esquema de valores de la sociedad. Estamos convencidos de que el conflicto actual entre producción y ambiente, al igual que entre comercio y ambiente, nace de las discrepancias que existen entre dos paradigmas diferentes, en el marco de los cuales no se complementan las relaciones entre comercio y ambiente.

Problemas Inmediatos entre el Comercio y el Ambiente

Patrones de Consumo y Producción

Uno de los elementos centrales del esquema de comercio entre las naciones son los patrones de consumo que determinan los productos que se requieren para ese comercio, que hoy nos ha convertido en una aldea global. Para muchos esto parece presuponer un miedo natural al establecimiento de la llamada Agenda Verde y todo lo que ello implica por sus pretendidas complicaciones. Representa una nueva forma de ver las cosas, además de cambios profundos en la sociedad. Quizás sea eso a lo que le tememos.

Hay quienes indican que si se pretende mejorar la calidad de vida en el planeta, los países desarrollados deberán considerar reducciones importantes en el uso de sus recursos y en la generación de la contaminación por unidad de producto.

Lo anterior se puede argumentar en forma más precisa, si observamos el Cuadro 1, en el que se presenta el PIB por metro cúbico de agua utilizada en 30 países del planeta. Se deriva una reflexión simple: no es posible utilizar un recurso escaso en muchas partes del mundo con la eficiencia que se desprende de las cifras del Cuadro 1.

are willing to commit themselves, and a sustainable society requires the commitment of all its members.

Under this definition of a sustainable society, sustainable trade must play an equal role in its area of influence, which must be consistent with the new form of social organization and seek to strengthen such behavior at the individual and collective levels, rather than undermine it.

We must remember that it will not be possible to achieve a stable process of global trade unless we apply criteria of sustainability that are consistent with the values of the society. We are convinced that the current conflict between production and environment, like that between trade and environment, is the result of the discrepancies that arise when we cannot harmonize production and trade systems that operate within different paradigms.

Urgent Problems between Trade and the Environment

Consumption and Production Patterns

One of the key elements of trade among nations is the consumer patterns that shape the demand for the products required for such trade, which today has turned us into a global village. For many, this appears as a natural fear of the so-called Green Agenda and all its supposed complications. It represents a new way of looking at things, as well as profound changes in society. Perhaps that is what we fear.

Some people believe that if the intention is improve the quality of life on the planet, the developed countries must make

CUADRO 1
PIB Y PRODUCTIVIDAD DEL AGUA

PAIS	PIB (Billones)	GDP / m3 agua US$
Paquistán	34	0.22
Egipto	33	0.59
Sudán	11	0.60
India	255	0.67
China	365	0.79
Chile	28	1.65
Tailandia	80	2.51
Argentina	93	3.38
México	238	4.39
Hungría	33	6.09
Turquía	97	6.19
Indonesia	107	6.46
Jordania	3	6.60
Kenia	8	6.82
Zambia	3	7.75
Nigeria	35	9.64
Suráfrica	91	9.86
España	491	11.34
Estados Unidos	5395	11.55
Brasil	414	11.83
Canadá	570	13.51
Australia	296	16.65
Holanda	279	19.25
Italia	1090	19.40
Japón	2942	19.40
Israel	53	28.00
Alemania	1488	29.52
Francia	1190	29.75
Reino Unido	975	34.33
Dinamarca	131	87.27

Fuente: CATIE, basado en datos del ERS/USDA 1990-1992

TABLE 1
GDP AND WATER PRODUCTIVITY

COUNTRY	GDP (Billions)	GDP / m3 water US$
Pakistan	34	0.22
Egypt	33	0.59
Sudan	11	0.60
India	255	0.67
China	365	0.79
Chile	28	1.65
Thailand	80	2.51
Argentina	93	3.38
Mexico	238	4.39
Hungary	33	6.09
Turkey	97	6.19
Indonesia	107	6.46
Jordan	3	6.60
Kenya	8	6.82
Zambia	3	7.75
Nigeria	35	9.64
South Africa	91	9.86
Spain	491	11.34
United States	5395	11.55
Brazil	414	11.83
Canada	570	13.51
Australia	296	16.65
Holland	279	19.25
Italy	1090	19.40
Japan	2942	19.40
Israel	53	28.00
Germany	1488	29.52
France	1190	29.75
United Kingdom	975	34.33
Denmark	131	87.27

Source: CATIE, base on ERS/USDA 1990-1992

En el Cuadro 2, presentamos los mismos países, pero en términos del PIB por tonelada de bióxido de carbono (CO2) equivalente emitida; esto nos ayuda a entender el por qué algunos países dudan en firmar protocolos de restricción y por qué otros se adhieren sin argumento. Por otra parte, desarrollo y contaminación parecen seguir sendas paralelas, lo que a largo plazo preocupa en términos del deterioro de la salud humana.

Surge la pregunta de que si hay alguna explicación para estas relaciones. La respuesta se encuentra en el Cuadro 3. Si di-

sharp reductions in the use of their resources and in the generation of pollution per unit of output.

Table 1 provides support for this argument. Table 1 shows GDP per cubic meter of water used in 30 countries. This reveals a simple truth: we cannot continue to use a resource, scarce in many parts of the world, as demonstrated in that Table.

In Table 2, we present the same countries, but in terms of GDP per equivalent ton of carbon dioxide (CO2) emitted. This

CUADRO 2
PIB Y EMISIONES DE CO_2

PAIS	PIB (Billones)	PIB / TON CO_2 Equiv. US$
Nigeria	35	99
Sudán	11	118
Zambia	3	124
Indonesia	107	125
China	365	156
India	255	199
Tailandia	80	224
Brasil	414	241
Suráfrica	91	322
Kenia	8	357
Egipto	33	365
Pakistán	34	376
Hungría	33	451
Jordania	3	471
México	238	485
Argentina	93	605
Turquía	97	742
Chile	28	927
Australia	296	947
Estados Unidos	5395	1045
Canadá	570	1161
Israel	53	1298
Alemania	1488	1305
Reino Unido	975	1343
España	491	1488
Holanda	279	1642
Dinamarca	131	1925
Italia	1090	1993
Francia	1190	2311
Japón	2942	2643

Fuente: CATIE, basado en datos del ERS/USDA 1990-1992

TABLE 2
GDP AND CO_2 EMISSIONS

COUNTRY	GDP (Billions)	GDP / TON CO_2 Equiv. US$
Nigeria	35	99
Sudan	11	118
Zambia	3	124
Indonesia	107	125
China	365	156
India	255	199
Thailand	80	224
Brazil	414	241
S. Africa	91	322
Kenya	8	357
Egypt	33	365
Pakistan	34	376
Hungary	33	451
Jordan	3	471
Mexico	238	485
Argentina	93	605
Turkey	97	742
Chile	28	927
Australia	296	947
United States	5395	1045
Canada	570	1161
Israel	53	1298
Germany	1488	1305
United Kingdom	975	1343
Spain	491	1488
Holland	279	1642
Denmark	131	1925
Italy	1090	1993
France	1190	2311
Japan	2942	2643

Source: CATIE, base on ERS/USDA 1990-1992

vidimos los 30 países en cinco grupos siguiendo en cierta forma las divisiones naturales existentes en términos del PIB total, es posible sugerir lo siguiente como punto de discusión: en la medida en que el PIB se incrementa, en general aumenta la eficiencia en el uso del agua; en la medida en que el PIB aumenta, se incrementa el valor, en términos del PIB, de una tonelada de carbono emitido.

Lo anterior parece deberse a un cambio en la composición del PIB. En los países de mayor eficiencia en el uso del agua y

helps us to understand why some countries hesitate to sign protocols of restriction while others sign without objection. Also, development and pollution seem to follow parallel paths, which, in the long term, is a matter of concern for human health.

Is there any explanation for these relations? The answer is found in Table 3. If we divide the 30 countries into five groups, following more or less the natural division in terms of total GDP, the following can be suggested: as GDP grows,

CUADRO 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB), AGUA Y CO_2

PAIS	PIB (Billones)	PIB % IND.	PIB % AG	PIB % SERVICIO	PIB M3 AGUA US$	PIB / TON CO2 EQUIV. (US$)
Zambia	3	55	17	28	7.75	124
Jordania	3	26	8	66	6.60	471
Kenia	8	21	28	51	6.82	357
Sudán	11	15	33	52	0.60	118
Promedio	**6**	**29**	**22**	**49**	**5.44**	**268**
Chile	28	25	8	67	1.65	927
Hungría	33	32	12	56	6.09	451
Egipto	33	29	17	54	0.59	365
Paquistán	34	25	26	49	0.22	376
Nigeria	35	38	36	26	9.64	99
Promedio	**32**	**30**	**20**	**50**	**3.64**	**443**
Israel	53	20	3	77	28.00	1298
Tailandia	80	39	12	49	2.51	224
Suráfrica	91	44	5	51	9.86	322
Argentina	93	41	13	45	3.38	605
Turquía	97	33	18	49	6.19	742
Promedio	**83**	**35**	**10**	**54**	**9.99**	**638**
Indonesia	107	40	22	38	6.46	125
Dinamarca	131	28	5	67	87.27	1925
México	238	30	9	61	4.39	485
India	255	29	31	40	0.67	199
Holanda	279	31	4	65	19.25	1642
Australia	296	32	4	64	16.65	947
China	365	42	27	31	0.79	156
Brasil	414	39	10	51	11.83	241
España	491	9	5	86	11.34	1488
Canadá	570	40	4	56	13.51	1161
Promedio	**315**	**32**	**12**	**56**	**17.22**	**837**
Reino Unido	975	37	2	61	34.33	1343
Italia	1090	33	4	63	19.40	1993
Francia	1190	29	4	67	29.75	2311
Alemania	1488	39	2	59	29.52	1305
Japón	2942	41	3	56	27.29	2643
E.E.U.U.	5395	29	2	69	11.55	1045
Promedio	**2180**	**35**	**3**	**63**	**25.31**	**1773**

Fuente: CATIE. Basado en datos del ERS/USDA. 1990-1992

TABLE 3
GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP), WATER AND CO_2

COUNTRY	GDP (Billions)	GDP % IND.	GDP % AG	GDP % SERVICE	GDP/M3 WATER US$	GDP / TON CO2 EQUIV. (US$)
Zambia	3	55	17	28	7.75	124
Jordan	3	26	8	66	6.60	471
Kenya	8	21	28	51	6.82	357
Sudan	11	15	33	52	0.60	118
Average	**6**	**29**	**22**	**49**	**5.44**	**268**
Chile	28	25	8	67	1.65	927
Hungary	33	32	12	56	6.09	451
Egypt	33	29	17	54	0.59	365
Paquistan	34	25	26	49	0.22	376
Nigeria	35	38	36	26	9.64	99
Average	**32**	**30**	**20**	**50**	**3.64**	**443**
Israel	53	20	3	77	28.00	1298
Thailand	80	39	12	49	2.51	224
S. Africa	91	44	5	51	9.86	322
Argentina	93	41	13	45	3.38	605
Turkey	97	33	18	49	6.19	742
Average	**83**	**35**	**10**	**54**	**9.99**	**638**
Indonesia	107	40	22	38	6.46	125
Denmark	131	28	5	67	87.27	1925
Mexico	238	30	9	61	4.39	485
India	255	29	31	40	0.67	199
Holland	279	31	4	65	19.25	1642
Australia	296	32	4	64	16.65	947
China	365	42	27	31	0.79	156
Brazil	414	39	10	51	11.83	241
Spain	491	9	5	86	11.34	1488
Canada	570	40	4	56	13.51	1161
Average	**315**	**32**	**12**	**56**	**17.22**	**837**
U. Kingdom	975	37	2	61	34.33	1343
Italy	1090	33	4	63	19.40	1993
France	1190	29	4	67	29.75	2311
Germany	1488	39	2	59	29.52	1305
Japan	2942	41	3	56	27.29	2643
USA	5395	29	2	69	11.55	1045
Average	**2180**	**35**	**3**	**63**	**25.31**	**1773**

Source: CATIE. Base on ERS/USDA. 1990-1992

donde hay un mayor valor por tonelada de CO2 emitida, las economías dependen de los servicios, la industria mantiene su importancia y la agricultura la va perdiendo poco a poco.

Lo importante es no olvidar que el comercio mundial y la globalización deberán hacer frente y armonizar economías tan dispares como las señaladas; quizás la forma más eficaz de lograrlo sea mediante la incorporación de las "externalidades" positivas y negativas a la estructura de precios y costos, algo discutido pero rara vez aplicado.

La pregunta que queda pendiente se refiere a si en verdad para llegar a la escala de operaciones se debe aceptar un período inicial de contaminación acelerada, sin buscar opciones tecnológicas sostenibles que nos permitan competir y a la vez cuidar de nuestra propia sobrevivencia y calidad de vida en el mediano y largo plazos.

La especialización productiva a veces se ve afectada en su estructura tecnológica por patrones de consumo facilitados por el comercio internacional, los cuales son proclives a la contaminación. Un caso clásico es el del banano, para cuya protección se utilizan envoltorios plásticos. Otro caso es el café, grano que se protege con humedad y representa altos costos ambientales.

Lo anterior ha sido argumentado de diferentes formas; sin embargo, son problemas que pueden evitarse. Por ejemplo, desde 1988 una cooperativa de caficultores de Costa Rica produce un "café amigable" con el ambiente; Inglaterra lo consume con éxito, pues más de 1700 comercios lo expenden en ese país, a pesar de que su costo es un 10% más caro que el de otras marcas. En otras palabras, existen oportunidades para encontrar caminos y fórmulas de evitar la contaminación.

El Manejo Agroambiental Ecológico-Económico

Utilizaremos para ilustrar este asunto los dos casos siguientes: a) los costos "defensivos" del agua en el beneficiado de café, y b) la certificación del manejo forestal de los bosques.

En el caso del café, en Costa Rica se estableció que los costos "defensivos" en el beneficiado del café eran del orden de US$0.16 por fanega. La pregunta es qué efecto tiene esto sobre la curva de costo marginal de la empresa. En esencia la desplaza a la izquierda, ya que se añade un costo adicional que antes no se contemplaba; ciertamente esta situación será cada vez más común y más importante en la medida en que países vecinos, en especial, no hagan lo mismo.

Es interesante señalar que también se han detectado economías de escala en la descontaminación, con base en un análisis

water-use efficiency generally rises; as GDP grows, the value of a ton of carbon emitted, in terms of GDP, increases.

This appears to be due to a change in the composition of the GDP. In countries where water use is most efficient and where the per ton value of CO2 emitted is greatest, the economies are based on services, industry maintains its importance and agriculture is in steady decline.

It is important to remember that world trade and globalization take place among very disparate economies, which should be harmonized if they are going to be able to trade. Perhaps the best way to achieve this is by adding positive and negative externalities into the price and cost structures, an idea often discussed but seldom acted upon.

The question that remains concerns the scale of operations. In working to reach this scale, we must accept an initial period of greater pollution, but also look for sustainable technological options that will enable us to compete and, at the same time, ensure our own survival and the quality of life in the medium and long terms.

The technology used in specialized production systems is sometimes affected by consumer patterns fostered by international trade, and tend to generate pollution. A classic case is that of bananas, which are wrapped in plastic bags for protection.. Another example is coffee processing, which generates considerable water pollution and produces serious environmental effects.

Nevertheless, these are problems that can be avoided. For example, since 1988, a cooperative of coffee growers in Costa Rica has been producing an "environmentally friendly" coffee. Sales have soared in England, where more than 1700 businesses sell it throughout the country, despite its costing 10% more than other brands. In other words, opportunities can be found in finding ways to avoid pollution.

Ecological and Economic Agro-Environmental Management

We will use two cases to illustrate the above: a) the defensive costs of water in processing coffee; and b) the certification of forestry management..

In the case of coffee in Costa Rica, it was determined that the defensive costs in coffee processing were around US$0.16 per fanega (approx. 1.6 bushels) (Salguero and Aguirre, 1998). The question is what effect this has on the marginal cost curve of the enterprise. In essence, it moves it to the left, since a cost not previously considered is being added. Certainly, this situation will become increasingly common and more important to the extent that neighboring countries, in particular, do not do the same.

econométrico de costos, el cual ubicó el punto de costos mínimo en el procesamiento de US$0.0533, que se obtiene con el procesamiento de 487 160 fanegas anuales. Esto parece indicar que ni los procesos de descontaminación se escapan de la aplicación de las leyes económicas. (Cuadro 4)

En cuanto a la certificación del manejo de los bosques tropicales, estudios realizados en Estados Unidos, Costa Rica, Nueva Zelandia, Alemania y Honduras evidencian que la voluntad de pago de los consumidores, al menos por el momento, no parece superar el 17%, con un promedio que fluctúa entre el 8% y el 10%. Si esto es así, en las actuales circunstancias estos incrementos en los precios no parecen cubrir los costos de certificación del manejo del bosque.

Sin embargo, la evidencia creciente es que, cada vez con más frecuencia, a los productores se les exigen productos con características verdes, pero si los consumidores no aceptan que tienen una responsabilidad económica en la protección del ambiente, éste seguirá deteriorándose irremediablemente.

It is interesting to point out that, in that same study, economies of scale have been identified in pollution control activities. An econometric analysis of costs set the minimum cost point in processing at US$0.0533, obtained from the processing of 487,160 fanegas per year. Apparently even pollution control processes are subject to the laws of economics. Table 4.

As regards the certification of tropical forest management, studies conducted in the United States of America, Costa Rica, New Zealand, Germany and Honduras show that, at least at the present, consumers' willingness to pay does not appear to exceed 17%, with the average varying between 8% and 10%. If this is so, under current circumstances, these increases in prices do not seem to cover the costs of certifying forest management.

However, there is growing evidence that producers are increasingly being required to make green products. Nonetheless, if consumers do not believe that they have an

CUADRO 4
COSTOS DEFENSIVOS EN EL BENEFICIADO DE CAFE EN COSTA RICA

BENEFICIO	TOTAL DE FANEGAS 1995/ 98	AGUA UTILIZADA	COSTOS DEFENSIVOS
1	176642	238510	0.08
2	165594	178847	0.09
3	159671	100593	0.38
4	47610	23328	0.26
5	55666	23337	0.15
6	67052	150174	0.04
7	780500	782550	0.16
8	138957	141737	0.09
TOTAL	**1591692**	**1639071**	
PROMEDIO			**0.16**

Fuente: Salguero E. y Aguirre. 1998. Valoración de los Costos Defensivos en el Beneficiado de Café en Costa Rica, trabajo en preparación para el Ecological Economics Journal.

TABLE 4
DEFENSIVE COSTS IN COFFEE PROCESSING IN COSTA RICA

PROCESSING PLANT	TOTAL FANEGAS 1995/ 98	WATER USED	DEFENSIVE COSTS
1	176642	238510	0.08
2	165594	178847	0.09
3	159671	100593	0.38
4	47610	23328	0.26
5	55666	23337	0.15
6	67052	150174	0.04
7	780500	782550	0.16
8	138957	141737	0.09
TOTAL	**1591692**	**1639071**	
AVERAGE			**0.16**

Source: Salguero E. y Aguirre. 1998. Valoración de los Costos Defensivos en el Beneficiado de Café en Costa Rica, document being prepared for Ecological Economics Journal

Transnacionalización de los Desechos y de la Contaminación

El último de los grandes problemas está en la globalización de los desechos tóxicos y de la contaminación atmosférica. La idea de que quienes contaminen paguen para dejar el ambiente en las condiciones originales tiene un profundo contenido ético; sin embargo, una cosa es pagar in situ por su manejo y otra cosa es transferirlo a otro lugar para que sean otros pueblos los que se hagan cargo del problema, a pesar del pago ambiental que se haga. Es preferible atender el problema donde se generó y evitar desechos en lo posible, si deseamos ser coherentes con una sociedad global sostenible.

Comercio y Ambiente: Reflexiones para una Agenda

Quizá con el propósito de reflexionar sobre la relación que existe entre comercio y ambiente, pueda sugerirse la creación de una agenda que fortalezca la internalización de las "externalidades" comentadas en el presente artículo. Para ello:

1) Habría que distinguir entre los efectos locales y los transnacionales.
2) Se tendría que decidir el tipo de armonización de estándares que se desea.
3) Habría que decidir los esquemas sobre qué instrumentos, tanto los de comando y control, como los económicos, a fin de conocer cómo se mezclan y qué aporta cada uno.
4) Debe analizarse el tipo de "externalidad" e identificarse con cuáles aceptamos vivir y con cuáles no y cómo las vamos a internalizar, ya sea utilizando un mecanismo de comando y control o instrumentos económicos.
5) Se deben definir las medidas compensatorias para los problemas ambientales.
6) No hay que olvidar que la tecnología debe valorarse, no sólo en términos de competencia, sino también de la degradación y la contaminación ambiental.
7) A pesar de que existen autoridades transnacionales de vigilancia, es necesario fomentar el respeto ambiental en todo el mundo, así como crear un foro en que se discuta cómo conocer más sobre las verdaderas relaciones entre producción, consumo, comercio y ambiente. Este es el reto del nuevo milenio, si es que deseamos un futuro mejor.

Por último, ¿qué puede hacer el ALCA para ayudar a paliar los efectos ambientales? Considero que puede servir de foro para discutir los problemas ambientales, facilitando que éstos se muevan dentro de la realidad económica y comercial con todas las implicaciones que ello representa.

economic responsibility to protect the environment, it will continue to deteriorate irreparably.

Transnationalization of Waste and Pollution

The last major problem lies in the globalization of toxic wastes and air pollution. The idea that those who contaminate should pay to return the environment to its original condition raises serious ethical questions. It is one thing to pay in situ for their management, but it is another thing to transfer them elsewhere so that other people take on the problem, regardless of the payment that may be made. It is preferable to address the problem where it was generated and to avoid waste as much as possible, if we want to be consistent with a sustainable global society.

Trade and Environment: Thoughts for an Agenda

Perhaps, for the purpose of reflecting on the relationship between trade and environment, it would be useful to create an agenda that will contribute to internalizing the externalities mentioned in this article. To do this, it would be necessary to:

1) distinguish between local and transnational effects;
2) decide how best to harmonize standards;
3) establish how economic and other instruments, both of command and of control, interact and what each one contributes;
4) analyze the types of externalities and identify which we can and cannot live with, and how we are going to internalize them, be it through the use of command and control mechanisms or economic instruments;
5) define compensatory measures that will encourage thinking about environmental problems;
6) remember that technology must be valued, not only in terms of competitiveness, but also in terms of environmental degradation and pollution;
7) foster respect for the environment in all parts of the world, and to create a forum for discussing ways to learn more about the true nature of relations among production, consumption, trade and environment, notwithstanding the existence of transnational surveillance authorities. This is the challenge of the new millenium, if we want a better future.

The last question is what the FTAA can do to help lessen environmental effects. I believe the answer is that it can serve as a forum for addressing environmental problems within the context of the current economic and trade situation, with all the implications this entails.

IICA/AECI España

EMPRESAS AGROALIMENTARIAS DE IBEROAMERICA

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) ha sembrado la simiente para impulsar el desarrollo agroindustrial organizado, moderno y participativo. Esto ha sido posible mediante el Proyecto Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de las Organizaciones Empresariales del Sector Agroalimentario, para cuya ejecución se han conjugado los recursos financieros del Gobierno de España, por medio de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), y los aportes técnicos del IICA. El Gobierno de España es un Estado Observador Permanente del IICA y la AECI y el IICA han mantenido desde 1977 una trayectoria de cooperación.

En su visita a Costa Rica, el Secretario de Estado de España para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Fernando Villalonga Campos, y el Director General del IICA, Carlos E. Aquino G., firmaron una adenda al memorando de entendimiento para la ejecución del mencionado proyecto, mediante la cual el período de ejecución de éste se amplió hasta el 31 de diciembre de 1999.

En este período se continuarán las actividades iniciadas en 1996 en investigación aplicada, capacitación y creación de redes agroempresariales. Se contempla la publicación y difusión de un directorio iberoamericano de gremiales agroalimentarias, la celebración de talleres y seminarios de capacitación técnica para las organizaciones agroalimentarias, y la realización de foros de cooperación empresarial que faciliten el relacionamiento agroindustrial iberoamericano.

El Secretario de Estado de España para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica manifestó que el proyecto tiene su origen a comienzos de la década de los noventas y que se inició con un sistema de información y análisis de políticas agroalimentarias, el cual abrió el camino para el financiamiento del desarrollo de las organizaciones empresariales del sector agroalimentario en Iberoamérica.

El Director General del IICA, por su parte, destacó el quehacer del Instituto en el fortalecimiento del sector agroempresarial, destacándose la creación del Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial (CIDAE), mediante el cual se ofrece una mejor respuesta a la necesidad de impulsar y acompañar las transformaciones productivas y comerciales que requieren los países americanos de cara al siglo XXI.

IICA/AECI Spain

AGRIFOOD ENTERPRISES IN IBERO-AMERICA

The Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) has planted the seed for an effort to promote the development of an organized, modern and participatory agroindustrial sector. This is being accomplished through the project "Strengthening of the Institutional Capabilities of Business Organizations in the Agrifood Sector," for which the Government of Spain, through the Spanish Agency for International Cooperation (AECI), is providing the financial resources and IICA is contributing technical inputs. The Government of Spain is a Permanent Observer of IICA and the AECI and IICA have been involved in joint activities since 1977.

During his visit to Costa Rica, Spain's Secretary of State for International Cooperation and for Ibero-America, Fernando Villalonga Campos, and the Director General of IICA, Carlos E. Aquino G., signed an attachment to the letter of understanding for the implementation of the aforementioned project, extending the period of execution through December 31, 1999.

This will permit a continuation of the activities that got under way in 1996 involving applied research, training and the creation of agribusiness networks. Future efforts will include the publication and dissemination of an Ibero-American directory of agrifood associations, the holding of technical training workshops and seminars for agrifood organizations, and the holding of business cooperation fora to promote agroindustrial linkages in Ibero-America.

During the ceremony to sign the attachment extending the project, the Secretary of State for International Cooperation and for Ibero-America said that the project dates from the early 1990s and began with an agri-food policy information and analysis system. This paved the way for financing the development of agri-food business organizations in Ibero-America.

The Director General of IICA described the Institute's activities to strengthen the agribusiness sector, most notably through the creation of the Center for Agribusiness Integration and Development (CIDAE), which was designed to provide a more effective means of promoting and supporting the transformation of production and trade in the western hemisphere on the eve of the twenty-first century.

Brasil

CIENCIA PARA LA VIDA: EXPOSICION DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA

PRIMER ENCUENTRO INTERNACIONAL DE INSTITUCIONES DE INVESTIGACION AGROPECUARIA

Las sociedades deben apoyar a las instituciones de investigación científica y tecnológica, a fin de asegurar su propio futuro, su autonomía económica y el grado de satisfacción de necesidades que los ciudadanos desean. A la vez, esas instituciones deben comprometerse a interactuar con las sociedades, con el fin de establecer un relacionamiento permanente y productivo.

En este sentido, la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA), en el marco del Primer Encuentro Internacional de Instituciones de Investigación Agropecuaria, que se realizará en Brasilia del 20 al 29 de mayo, organizará el evento Ciencia para la Vida: Exposición de Tecnología Agropecuaria. Su objetivo es crear las oportunidades y establecer los medios de comunicación interactiva para transmitir a las sociedades un mensaje concreto: Invertir en la investigación científica es la alternativa para que los países puedan ser competitivos en sus economías, en la transmisión de las comunicaciones y en los mercados globalizados.

El evento será una muestra del conocimiento científico y tecnológico producto de la investigación sobre el consumo, los hábitos y los patrones de vida; es decir, será una muestra de la generación de conocimientos aplicados, mediante los cuales la ciencia se transforma en bienestar. Fundamentalmente, en él se presentarán las tecnologías de punta y las líneas de investigación que ayudarán a delinear el futuro de la humanidad.

A esta exposición asistirán empresas públicas y privadas, institutos de varios países de América Latina y el Caribe, centros internacionales de investigación y otras instituciones cuyas iniciativas se relacionan con la naturaleza del evento.

Con el fin de impulsar el intercambio tecnológico entre las empresas nacionales e internacionales para el fortalecimiento de la ciencia, esta exposición proporcionará la oportunidad de difundir al gran público los productos y los servicios tecnológicos que desarrollan las instituciones de investigación. El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) brindará apoyo en diversos aspectos relacionados con la organización del evento.

Brazil

AGRICULTURAL TECHNOLOGY EXHIBITION: SCIENCE FOR LIFE

FIRST INTERNATIONAL MEETING OF AGRICULTURAL RESEARCH INSTITUTIONS

Societies need to support scientific and technological research institutions so as to ensure their own future and economic autonomy and satisfy the needs of their citizens. These institutions, in turn, must be committed to interacting with society in order to ensure a permanent, productive relationship.

To this end, the Brazilian Institute of Agricultural Research (EMBRAPA) is organizing an Agricultural Technology Exhibition entitled "Science for Life," as part of the First International Meeting of Agricultural Research Institutions that will be held in Brasilia from May 20-29. The objective is to create opportunities and establish interactive modes of communication for conveying a specific message to society: that investing in scientific research is the best way to help countries be competitive in their economies and communications, and in global markets.

The event will highlight the scientific and technological information generated by research on consumption, habits and lifestyles; in other words, it will show how information is generated and used by science to improve living conditions. Cutting-edge technologies and the lines of research that will help to plot the course of the future of humankind will be displayed.

The exhibition will be attended by public and private enterprises, institutes from Latin American and Caribbean countries, international research centers and other relevant organizations.

It will promote technological exchanges among national and international enterprises with a view to strengthening scientific development and provide an opportunity to show the general public the technological products and services generated by research institutions. The Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) will be providing support to the event.

Publicaciones IICA

IICA Publications

NOVEDADES EDITORIALES:

ANÁLISIS DEL DESARROLLO SOSTENIBLE EN CENTROAMÉRICA: INDICADORES PARA LA AGRICULTURA Y LOS RECURSOS NATURALES

El IICA y la GTZ ejecutan un proyecto de cooperación que tiene por objetivo que los países de la región cuenten con instrumentos conceptuales y operativos para formular políticas, programas y proyectos para una agricultura sostenible. Dentro de este contexto, resulta de gran importancia la definición de indicadores para el desarrollo sostenible de la agricultura y los recursos naturales. Esta publicación, escrita por Anne-Juliane Hünnemeyer, Ronnie de Camino y Sabine Müller, representa el primer paso en ese sentido.

El libro, basado en trabajos previos del Proyecto IICA/GTZ sobre Agricultura, Recursos Naturales y Desarrollo Sostenible, presenta un marco conceptual para definir indicadores, el cual luego se aplica en la definición de los indicadores de sostenibilidad asociados a las dimensiones ecológica, económica y social de los sectores agropecuario y de los recursos naturales de América Central.

El IICA y la GTZ consideran que este trabajo constituye una valiosa contribución a un tema de especial importancia para las Américas y que será una herramienta indispensable para los profesionales, técnicos y estudiantes interesados en el desarrollo sostenible de la agricultura de la región.

Esta publicación, la cuarta de la Serie IICA-BMZ/GTZ Investigación y Educación en Desarrollo Sostenible, consta de 157 páginas, se divide en cuatro capítulos y contiene tres anexos.

GUÍA PARA EL DESARROLLO DE EMPRESAS GRUPALES

Las oportunidades de empleo generalmente son muy limitadas en las zonas rurales. En consecuencia, el trabajo independiente y organizado en pequeñas empresas puede permitir a sus habitantes generar los ingresos requeridos para satisfacer sus necesidades y mejorar su nivel de vida.

Esta copublicación entre el IICA, la FAO y la Canadian Co-operative Association (CCA) muestra, mediante un lenguaje y pasos sencillos y abundantes ejemplos, ilustraciones y ejercicios, cómo un grupo pequeño puede desarrollar y administrar pequeñas empresas rurales con un enfoque participativo. Dirigido a promotores de grupo, extensionistas y otros funcionarios involucrados en el desarrollo rural, tiene el propósito de ayudar a grupos ya establecidos a crear y administrar empresas propias.

El libro comprende cuatro secciones. En la primera se explica el proceso para seleccionar una empresa grupal adecuada. En la segunda se presentan los principales elementos de planificación para una pequeña empresa, tales como los cálculos detallados de costos, el financiamiento, el suministro de insumos y la identificación del mercado. La tercera sección cubre los temas relacionados con la administración del negocio: el registro de ventas y compras, el flujo de caja y la distribución de dividendos entre miembros del grupo, y otros temas. En la última sección se considera cómo las asociaciones intergrupales pueden ayudar a grupos mediante el intercambio de ideas, el establecimiento de redes de comunicación con grupos similares y la prestación de servicios.

OTRAS NOVEDADES

Estrategia de Extensión para el Manejo Integrado de Cuencas Hidrográficas: Conceptos y Experiencias. B. Ramakrishna. San José, C.R., IICA/GTZ. 1997. 338 p. US$20.00

Estrategias de Enseñanza-Aprendizaje. J.D. Bordenave, A. Martins. 2a ed. San José, C.R., 1997. 347 p. US$10.00.

Experiencias Internacionales en Protección de Suelos. J. Carls, C. Reiche, M. Jauregui. San José, C.R., IICA/GTZ. 41 p. Español/inglés. US$9.00

Mensura Forestal. M. Prodan, R. Peters, F. Cox, P. Real. San José, C.R., IICA/GTZ. 1997. 586 p. US$30.00

Tecnología Agrícola Sostenible: Retos Institucionales y Metodológicos: Dos Estudios de Caso en Colombia. L.A. Agudelo, D. Kaimowitz. San José, C.R., IICA/GTZ. 1997. 42 p. US$7.00

Estas publicaciones pueden adquirirse en las Agencias de Cooperación Técnica del IICA en los países o en el:

SERVICIO EDITORIAL
INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Apartado Postal 55-2200, Coronado, Costa Rica
Fax: (506) 229-4741, 229-2659 / Teléfono: (506) 229-0222
Dirección electrónica (Internet): iicahq@iica.ac.cr

NEW PUBLICATIONS:

ANALYSIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN CENTRAL AMERICA: A SET OF INDICATORS FOR AGRICULTURE AND NATURAL RESOURCES

IICA and GTZ execute a cooperation project whose objective is to equip the countries of the region with the conceptual and operating instruments they need for formulating policies, programs and projects for sustainable agriculture. Within this context, it is of great importance to define indicators for the sustainable development of agriculture and natural resources. This publication, written by Anne-Juliane Hünnemeyer, Ronnie de Camino and Sabine Müller, is a first step in that direction.

The book, based on earlier works by the IICA/GTZ Project on Agriculture, Natural Resources and Sustainable Development, introduces a conceptual framework within which to define indicators, which is then used in defining sustainability indicators related to the ecological, economic and social dimensions of the agricultural and natural resources sectors of Central America.

IICA and GTZ feel that this work is a valuable contribution to a field that is of special importance to the countries of the Americas and an invaluable tool for professionals, technicians and students interested in the sustainable development of the region's agricultural sector.

This publication, the fourth of the IICA-BMZ/GTZ Research and Education Series on Sustainable Development, has 157 pages, is divided into four chapters and contains three appendices.

THE GROUP ENTERPRISE RESOURCE BOOK

Employment opportunities are usually very limited in rural areas. Self-employment in small enterprises can make it possible for its inhabitants to generate the income required to satisfy their needs and improve their standards of living.

This co-publication between IICA, FAO and the Canadian Co-operative Association (CCA) shows, by means of simple steps and language, and abundant examples, illustrations and exercises, how small enterprises can be developed and run by small groups in rural communities using a participatory approach. It is intended for use by group promoters, extension workers and other rural development staff to help existing groups to set up and run their enterprises.

The book is divided into four sections. The first one covers the process for selecting an appropriate group enterprise. The second section outlines the main aspects of planning for a new small group enterprise, such as the detailed estimation of costs, financing, input provision and market identification. The third section covers aspects related with business management: recording sales and purchases, cash flow, sharing profits among group members and other aspects. The final section considers how inter-group associations can help groups through exchange of ideas, networking with similar groups and provision of services.

OTHER NEW PUBLICATIONS

Estrategia de Extension para el Manejo Integrado de Cuencas Hidrograficas: Conceptos y Experiencias. B. Ramakrishna. San Jose, C.R., IICA/GTZ. 1997. 338 p. US$20.00.

Estrategias de Enseñanza-Aprendizaje. J.D. Bordenave, A. Martins. 2nd ed. San Jose, C.R., 1997. 347 p. US$10.00.

International Experiences in Soil Protection. J. Carls, C. Reiche, M. Jauregui. San Jose, C.R., IICA/GTZ. 41 p. Spanish/English. US$9.00.

Mensura Forestal. M. Prodan, R. Peters, F. Cox, P. Real. San Jose, C.R., IICA/GTZ. 1997. 586 p. US$30.00.

Tecnologia Agricola Sostenible: Retos Institucionales y Metodologicos: Dos Estudios de Caso en Colombia. L.A. Agudelo, D. Kaimowitz. San Jose, C.R., IICA/GTZ. 1997. 42 p. US$7.00.

This publications can be obtained from IICA's Technical Cooperation Agencies in the countries or through the following address:

EDITORIAL SERVICE
INTER-AMERICAN INSTITUTE FOR COOPERATION ON AGRICULTURE

Apartado Postal 55-2200, Coronado, Costa Rica
Fax: (506) 229-4741, 229-2659 / Telephone: (506) 229-0222
E-mail address (Internet): iicahq@iica.ac.cr

Diseño Gráfico: Departamento de Diseño IICA
Impreso en Costa Rica por Litografía Moravia

GROWTECH AMERICAS 98

The International Trade Exhibition and Conference on Horticulture

Exposición Internacional y Congreso Agroindustrial

GROWTECH AMERICAS FLOWERS 98

August 16-18, 1998

Miami Beach Convention Center
Miami Beach, FL U.S.A

Breaking the Barriers of International Trade

IICA

GROWTECH AMERICAS PRODUCE 98