



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>

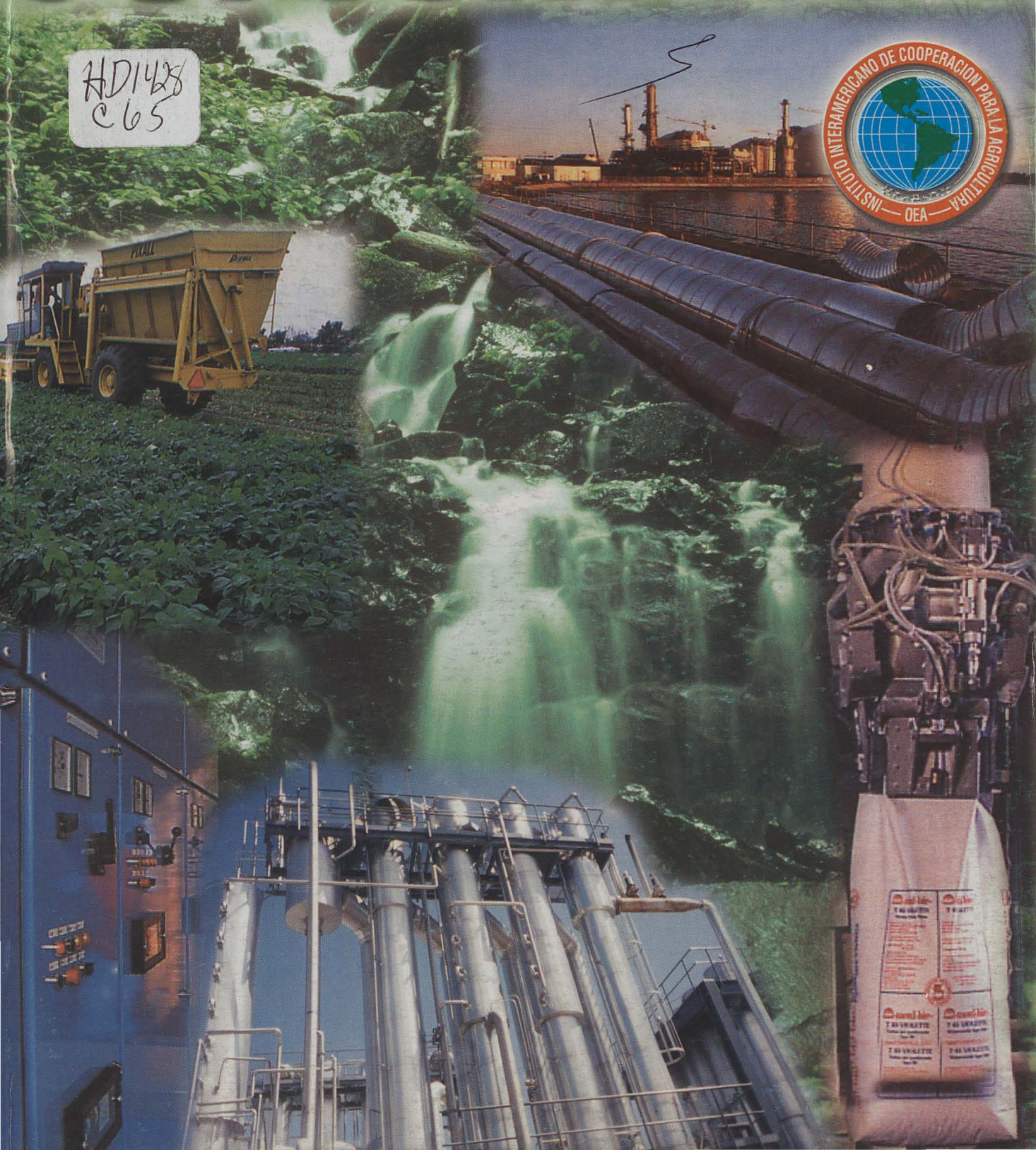
aesearch@umn.edu

*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.*

COMUNICA

Año/Year 6, No. 15, 2001

HDI428
C65



5 Fertilizante NPK 15-15-15 50 kg	5 Fertilizante NPK 15-15-15 50 kg
5 Fertilizante NPK 15-15-15 50 kg	5 Fertilizante NPK 15-15-15 50 kg

MODELOS INSTITUCIONALES PARA LAS NEGOCIACIONES AGRÍCOLAS EN ALCA Y OMC

Institutional Models for Agricultural Negotiations in the FTAA and the WTO

Antecedentes

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

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

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

Objetivo y metodología de la investigación

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

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

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

En la primera parte del estudio se buscó realizar una identificación de

Background

The countries of the inter-American system are preparing to undertake negotiations on agricultural trade as part of the process to build the free-trade area of the Americas (FTAA) and in the new round of World Trade Organization (WTO) negotiations.

The Negotiating Group on Agriculture was created within the FTAA to address agricultural disciplines and the application of sanitary and phytosanitary measures, but other groups have also been set up to deal with topics that also affect agricultural trade, such as competition, anti-dumping, safeguards, technical barriers to trade, and others. Article 20 of the WTO Agreement on Agriculture calls for the continuation of the reform process and the topics of negotiation.

It is worth recalling that although agriculture was a key subject of the Uruguay Round negotiations, only the ministries of agriculture (MoAs) of the largest countries of the Americas participated as members of GATT. On the other hand, for the negotiations on the North American Free Trade Agreement (NAFTA), an “agricultural table” was set up, with the ministries of agriculture represented on the negotiating teams; the parameters established at the Uruguay Round were followed. Later, in negotiating “new-generation” agreements in the region (i.e., Mexico with the Central American countries), the practice of establishing a negotiating table on agriculture has continued.

Research objective and methodology

With this in mind, this study was designed to determine how the countries of the region are organizing themselves to participate in the two agricultural negotiations, and to identify organizational models and ways that international technical cooperation can provide support.

The information was collected through a survey sent to IICA's 34 offices throughout the hemisphere. Complementary information was collected from official documentation available in the countries, the secretariats of integration processes, and papers written by national specialists. The results of the consultation were processed to provide an inter-American and a subregional perspective, corresponding to IICA's geographical grouping of countries (Northern, Central, Caribbean, Andean and Southern).¹

How do the ministries of agriculture participate in WTO and FTAA negotiations?

The objective of the first part of the study was to determine which institutional bodies participate in multilateral and FTAA agricultural negotiations, as well as the role played by different public sector organizations. More specifically, the aim was to determine which body was responsible for conducting the agricultural negotiations, what role does the ministry of agriculture (MoA) play in same as the sector's representative, and what other government bodies participate in the process.

Results show that, as opposed to the agricultural negotiations of the

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

Los resultados obtenidos indican que, al contrario de lo sucedido, durante las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay, se aprecia una elevada participación directa de los MAG en las negociaciones agrícolas de la nueva ronda de la OMC y en el Grupo de Negociación Agrícola en ALCA (86% y 95% de los países consultados, respectivamente). La más elevada participación en el segundo foro se explica en el hecho de que los MAGs de Costa Rica y Uruguay no participan en OMC, pero sí en el ALCA. Solamente en un país (Barbados) el MAG no participa directamente en ninguna de los dos ámbitos de negociación.

Sin embargo, los MAG sólo encabezan las negociaciones agrícolas ante la OMC en el 9% de las naciones consultadas y en el 23% en las del ALCA. Ante OMC las negociaciones son encabezadas por los MAG en Ecuador y República Dominicana; mientras que las negociaciones del ALCA son encabezadas por ese ministerio en las naciones mencionadas además de Argentina, Paraguay y Uruguay. En dos países suramericanos (Bolivia y Chile), aunque el ministerio responsable de las negociaciones es el Ministerio de Relaciones Exteriores, en la práctica, las negociaciones agrícolas son conducidas por el viceministro de Agricultura de Bolivia y por la Dirección de Relaciones Internacionales del Ministerio de Agricultura.

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

Instituciones responsables y de apoyo ante negociaciones

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

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

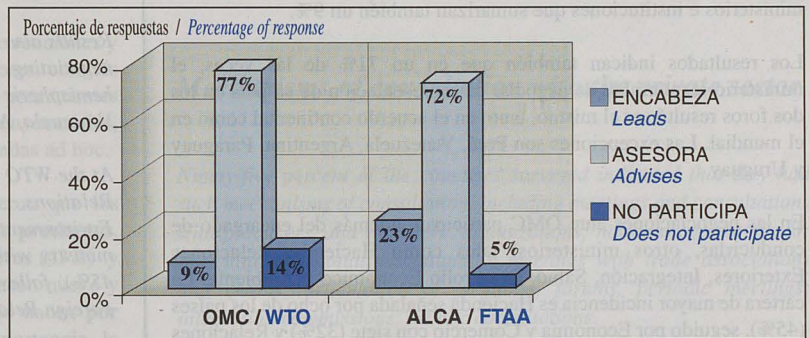
Uruguay Round, the MoAs are highly and directly involved in the agricultural negotiations of the new WTO round and the FTAA Negotiating Group on Agriculture (86% and 95% of the countries consulted, respectively). Greater participation in the second forum is explained by the fact that while the MoAs of Costa Rica and Uruguay do not participate in the WTO, they do participate in the FTAA. The MoA of only one country (Barbados) does not participate directly in either of the negotiations.

Nonetheless, only 9% of the MoAs of the countries consulted head the agricultural negotiations at the WTO while 23% do at the FTAA. Negotiations are headed by the MoAs of Ecuador and the Dominican Republic at the WTO, while at FTAA they are led by the MoAs of those countries plus of Argentina, Paraguay and Uruguay. For two south American countries (Bolivia and Chile), although the ministry responsible for the negotiations is the Ministry of Foreign Relations, in practice, agricultural negotiations are led by the vice minister of agriculture (Bolivia) and the International Relations Division of the Ministry of Agriculture (Chile).

The MoA participates primarily as an advisor in WTO and FTAA agricultural negotiations (77% and 72% of the countries, respectively). In the remaining cases, the MoA either leads the negotiations or does not participate in them at all, as indicated in the graph. Differences in the percentages are explained by the fact that Costa Rica participates in the FTAA and not in the WTO, while the opposite is the case for Argentina and Paraguay, which participate in the WTO and not the FTAA.

Países en que el MAG encabeza las negociaciones ante la OMC y ALCA Countries where the MoA leads negotiations at WTO and FTAA

En porcentajes / (%)

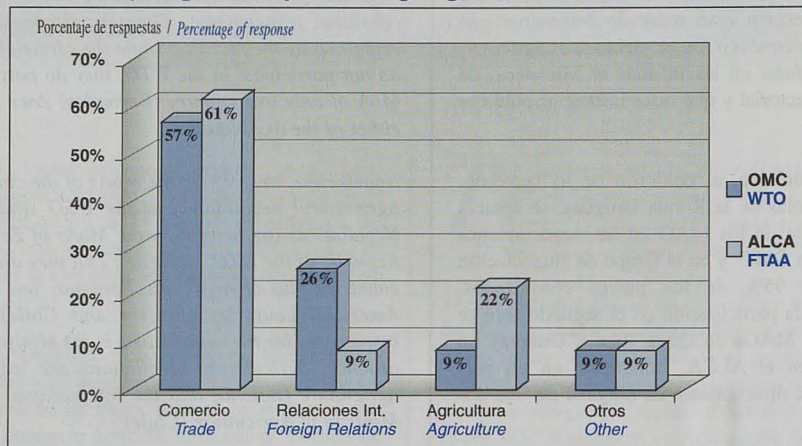


Instituciones responsables for or providing support to negotiations

As the MoAs are responsible in only a few countries for leading agricultural trade negotiations, it is worth finding out which institutions are directly responsible for conducting the negotiations.

In the case of the WTO, responses indicate that in most of the countries it is the ministry responsible for trade (57% of the cases) that leads agricultural negotiations (in Canada, it is a responsibility delegated by the Ministry of Foreign Affairs). In other countries, it is the ministry of foreign affairs (26%, especially in the South American countries) and agriculture (9%), while "others" (9%) was the response in countries where a particular situation applies. In Brazil, for example, responsibility falls to a body called the Foreign Trade Chamber

Ministerio responsable de conducir las negociaciones ante la OMC y ALCA Ministry responsible for leading negotiations at WTO and FTAA



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

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

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

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

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

Los Ministerios de Agricultura y las posiciones de negociación

La principal forma en que los MAG participan en la definición de posiciones negociadoras en las negociaciones de la OMC y en ALCA, es **participando en las comisiones** donde estas se definen. La segunda

(CAMEX), which is subordinate to the Council of Government, presided over by a minister of the House of Government and comprised of five other ministers, including agriculture. The other special situation is the case of the member countries of the Caribbean Common Market (CARICOM), which have a regional team of negotiators under the Council of Heads of State and not the Ministers of Trade. Also, in the case of Venezuela, the Production and Trade Ministry shares responsibility with Foreign Relations.

The participation of the Ministry of Trade is even greater in FTAA negotiations (61%), followed by agriculture (22%) and less by Foreign Affairs (9%); other ministries and institutions total 9%.

Results also indicate that 71% of the time, the ministry responsible for negotiating on behalf of its country was the same for both the hemispheric and the multilateral negotiations. The exceptions are Peru, Venezuela, Argentina, Paraguay and Uruguay.

At the WTO negotiations, other ministries including Treasury, Foreign Relations, Integration, Health, Economic Development and Environment also participate in addition to the leading ministry. The ministry with the strongest participation is Treasury (eight countries, 45%), followed by Economy and Trade (seven countries, 32%) and Foreign Relations (six countries, 27%).

In FTAA negotiations, the ministry having the strongest participation after the leading ministry is also Treasury (36%), although here followed by Foreign Relations (32%). In descending order of importance come agriculture and economy-trade. Agricultural health, customs and health have the least participation. Others represented, but with only one country mentioning them are: economic development, planning, tourism, integration, environment, department of state and defense.

The ministries of agriculture and the negotiating positions

The principal means by which the MoAs participate in defining negotiating positions in WTO and FTAA negotiations is through their **participation on commissions** where such positions are defined. Next in importance is through the **provision of information necessary for decision making**. Other, less frequently mentioned involvement

forma en orden de importancia es **aportando información para la toma de decisiones**. Otras formas de intervención menos citadas, tal y como se aprecia el cuadro siguiente, son: el **servir de canal para canalizar posiciones del sector privado**; el **definir cuál es la posición negociadora y comunicarla**; y, **reaccionar emitiendo su opinión**, cuando esta es solicitada.

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

Mecanismos de consulta con el sector privado

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

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

Las organizaciones que tienen la mayor cuota de participación son las **de cúpula y por rubro**, ya que están presentes en el 90% de las naciones consultadas, siguen en orden de importancia las **cadenas (67%)** y las **empresas influyentes (52%)**, **otras organizaciones** como las cooperativas y las asociaciones campesinas, grupos de consumidores y académicos están presentes en 10% de los miembros a los que se les realizó la encuesta.

¿Cómo se organizan los MAG para participar en negociaciones?

En la segunda parte del estudio se indagó en la encuesta sobre la forma cómo, dentro de la estructura organizativa de los MAG, se trata el tema

include: by serving to channel the positions of the private sector; by defining the negotiating position and communicating it; and by issuing an opinion when requested.

Action taken by the MoAs to support the development of negotiating positions both for the WTO and FTAA consists primarily of providing key information for decision making, followed in order of importance by reaching agreement on negotiating positions with the private sector, and conducting studies on competitiveness. The provision of negotiations-related training is more important in the case of the WTO than FTAA, while the opposite is true with regard to promoting the creation of producers' organizations for increasing their participation in the process.

Formas en cómo el MAG se relaciona para influir en posiciones de negociación en agricultura y acciones que ejecuta, según foro de negociación
How MoAs bring influence to bear on negotiating positions for agriculture and actions they take, by negotiating forum

Modalidad de relacionamiento de los MAGs <i>MoA form of involvement</i>	OMC / WTO		ALCA / FTAA		Acciones que Ejecuta el MAG <i>MoA action</i>	OMC / WTO		ALCA / FTAA	
	No. de países <i>No. of countries</i>	Prioridad <i>Priority</i>	No. de países <i>No. of countries</i>	Prioridad <i>Priority</i>		No. de países <i>No. of countries</i>	Prioridad <i>Priority</i>	No. de países <i>No. of countries</i>	Prioridad <i>Priority</i>
Participa en comisiones que definen posición negociadora <i>Participates on commissions to define negotiating position</i>	21	1º	21	1º	Suministra información clave <i>Provides key information</i>	20	1º	19	1º
Aporta información para toma de decisiones <i>Provides information for decision making</i>	21	2º	20	2º	Concerta posiciones con sector privado <i>Reaches agreement with private sector</i>	20	2º	21	2º
Sirve de medio para canalizar posiciones del sector privado <i>Serves as a means to channel position of private sector</i>	19	3º	18	3º	Realiza estudios de competitividad <i>Conducts studies on competitiveness</i>	17	3º	16	3º
Define posición negociadora y la comunica <i>Defines negotiating position and communicates it</i>	10	4º	10	4º	Brinda capacitación <i>Provides training</i>	13	4º	11	5º
Reacciona emitiendo opinión cuando ésta es solicitada <i>Issues its opinion when requested</i>	17	5º	11	5º	Promueve la formación de organizaciones de productores para que participen <i>Promotes the creation of producers' organizations to foster their involvement</i>	7	5º	7	4º

*Nota: Total de países en que contestaron las preguntas 22.
Note: 22 countries answered the questions.*

Mechanisms of consultation with the private sector

Ninety-five percent of the countries surveyed indicated that they had such mechanisms of consultation, including meetings and consultations with producers' and exporters' organizations; national committees for agricultural negotiations; standing meetings with trade associations and chains; articulation of positions; forums, periodic meetings; integration commissions; ad hoc consultations.

A total of 12 countries consulted (57%) responded that their consultation mechanisms are organized around groups of products; organization by sensitive item is also important (43%), and by special agenda item (38%), in 9 and 8 of the countries, respectively. Five members conduct consultations by trade discipline, and of least importance is consultation by chain (included in "others"). Two of the countries replying to the question indicated that they have no consultation mechanism (10%).

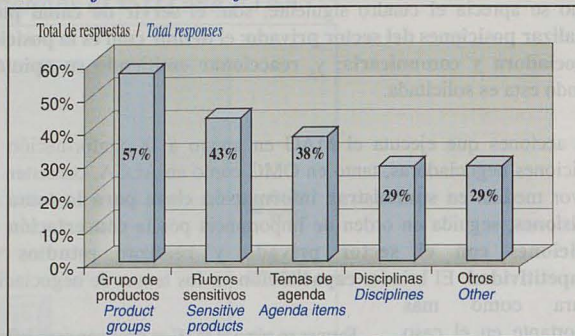
The organizations that play the most active role are the leading sectoral organizations and product-specific organizations, in 90% of the countries consulted. They are followed in order of importance by chains (67%), influential businesses (52%), and other organizations, such as cooperatives, campesino associations, consumer groups and the academic sector (10%).

de las negociaciones comerciales agrícolas, con qué recursos técnicos y materiales cuentan y se identificaron sus necesidades de capacitación.

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

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

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



How are the MoAs organized to participate in negotiations?

The second part of the survey looked at how agricultural trade negotiations are treated within the organizational structure of the MoAs, as well as what technical and material resources at their disposal; training needs were also identified.

Ninety-five percent of the countries (20 of the 21 countries consulted) responded that within the internal organization of the MoA, a unit is responsible for participating in negotiations; one of the countries responded that this unit had not yet been officially recognized (Peru). Two countries (Barbados and Honduras, or 10% of the sample) stated that they do not have a specific MoA unit in charge of trade negotiations, although the latter indicated that one was being organized.

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

The Americas: Unit responsible for trade negotiations and hierarchical level within the structure of the MoA

Nombre de Unidad <i>Name of unit</i>	Mención (Número de países) <i>Mentioned by (# of countries)</i>	Participación (Porcentaje del total) <i>Participation (% of total)</i>
Dirección Comercio Internacionales o Asuntos Internacionales <i>International Trade or International Affairs Division</i>	7	31.8%
Dirección de Planificación o Políticas Agropecuarias <i>Planning or Agricultural Policy Division</i>	5	22.7%
Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales <i>International Trade Negotiations Unit</i>	5	22.7%
Unidad Comercialización Agropecuaria o Mercados Agropecuarios <i>Agricultural Marketing or Agricultural Markets Unit</i>	3	13.7%
No dispone / <i>Non existent</i>	2	9.1%
Total / Total	22	100.0%
Dependencia Jerárquica de Unidades Responsable de las Negociaciones <i>Unit responsible for negotiations subordinate to:</i>	Mención (Número de países) <i>Mentioned by (# of countries)</i>	Participación (Porcentaje del total) <i>Participation (% of total)</i>
Despacho del Ministro / <i>Minister's Office</i>	7	31.8%
Despacho del Viceministro / <i>Vice Minister's Office</i>	7	31.8%
Unidad de menor Jerarquía / <i>Lower ranking unit</i>	6	27.3%
No dispone / <i>Non existent</i>	2	9.1%
Total / Total	22	100.0%

The units within the MoAs responsible for trade negotiations are different in nature. Some are directly subordinate to the ministers of agriculture, some are subordinate to offices of third hierarchical level (for example, part of a planning or agricultural markets division), some are single-person units serving in a special advisory capacity to the minister or vice minister. Results also showed that international trade and/or international affairs divisions are responsible for the matter in 7 of the 22 countries responding to the question (31.8% of the total), as can be seen in the table below. Also mentioned were sectoral planning divisions and/or policy divisions, as well as specific trade negotiations units, in 5 of the 22 countries (22.7% each). Three countries indicated that the matter is handled by their marketing or agricultural markets units (13.7% of the responses) and finally, two countries (Honduras and Barbados) indicated that no specific unit existed for the topic, although the former indicated it was considering creating one (9% of the responses).

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

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

Los equipos técnicos en las unidades responsables de las negociaciones

Los equipos de los ministerios de agricultura directamente involucrados en las negociaciones agrícolas internacionales varían en su composición y número de especialistas, que se pueden agrupar en rangos de oficinas, uno superior entre 10 y 20 especialistas (países más grandes), un segundo rango entre 4 y 9 especialistas (generalmente asociados a países de tamaño intermedio, aunque con sus excepciones) y oficinas mínimas en que las integran 3 o menos técnicos². Los valores extremos obtenidos en las respuestas de los países los presentan Argentina, con un equipo de 20 especialistas y el menor, correspondiente a las unidades de Barbados y Nicaragua, donde sólo cuentan con un técnico responsable en el respectivo ministerio de agricultura. La media de los equipos negociadores es aproximadamente 6,5 técnicos.

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

Relaciones con la Academia y Necesidades de Capacitación

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

Regarding hierarchical level within the MoAs, in most of the countries, the units responsible for monitoring agricultural trade negotiations answer directly to the minister or vice minister (each of these cases was mentioned by 7 of the 22 countries consulted). In the remaining countries that have a special unit for this matter, the unit was subordinate to a lower-ranking unit than the aforementioned, primarily to offices ranked as general divisions (27.3% of the responses).

Within the MoAs, or the rest of the agricultural sector, other units provide support to negotiation processes and in some cases form part of the negotiating teams. The technical unit with the greatest participation is agricultural health, in 17 of the 21 countries (81.8%) responding to the question. Other technical units that participate are: planning/economic studies, livestock, each in five of the 21 countries (23.8%); marketing/markets, in four countries (19.0%); and research and technology transfer, in three countries (14.3%). The MoA units responsible for agricultural production, fisheries, forestry, seeds, export credit and international cooperation were mentioned two or less times.

The technical teams of the units responsible for negotiations

The MoA teams that are directly involved in international agricultural negotiations vary in terms of their composition and number of specialists. They can be grouped by size of office: large (from 10 to 20 specialists) in the larger countries; intermediate (from 4 to 9 specialists) generally in the mid-sized countries, although with certain exceptions; and small (with three or less specialists)². The extreme values obtained in the responses were from Argentina (largest, with a group of 20 specialists) and Barbados and Nicaragua (smallest, with only one specialist responsible within the ministry of agriculture). The average size of the negotiating team is 6.5 specialists.

Regarding the area of specialization of members of the technical negotiating teams, it was found that the prevailing professionals are economists (68), followed by 26 agricultural science specialists, 11 specialists in negotiating techniques and international trade, seven attorneys, five foreign affairs specialists, four specialists each in business and agricultural economics. A smaller number of other specialists was also represented, including information technology specialists, engineers and political scientists.

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

The Americas: technical units of agriculture that collaborate with the leaders of the agricultural negotiations process

Unidad Técnica Technical Unit	Mención (Número de países) Mentioned by (# of countries)	Participación (Porcentaje del total) Participation (% of total)
Sanidad Agropecuaria / <i>Agricultural health</i>	17	81.0%
Planificación / <i>Planning</i>	5	23.8%
Estudios Económicos / <i>Economic studies</i>	5	23.8%
Ganadería / <i>Livestock</i>	5	23.8%
Comercialización/Mercados / <i>Marketing/Markets</i>	4	19.0%
Investigación y Transferencia de Tecnología <i>Research/Tech. Transfer</i>	3	14.3%

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

La mayoría de los 21 países que respondieron esta pregunta de la encuesta³, indicaron que tienen necesidad de capacitación de sus recursos humanos (81%). Sólo 4 países (EUA, México, Chile y Uruguay) manifestaron que no la requieren, lo que representa un 19% del total de países.

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

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

Evaluación de recursos materiales disponibles

Se pidió a los consultados realizaran una evaluación de los recursos materiales disponibles con que cuenta los ministerios de agricultura

Relations with the academic sector and training needs

A question was posed to identify whether ties had been established with universities for research and consultation purposes, as a means of strengthening the capabilities of the units in charge of negotiations.

In responding to this question, 16 of the 22 countries responding to the question (72.7% of the sample) indicated that they do not have formal and ongoing relations. Only six countries (27.3%) stated that they do.

Most of the 21 countries responding to this question³ indicated that they had training needs for their human resources (81%). Only four countries (USA, Mexico, Chile and Uruguay, or 19% of the total of countries) indicated that they did not.

The training needs most frequently specified were “specific topics of the agreements,” and greater knowledge of “negotiating techniques” (11 and 10 of the surveyed countries, or 52.4% and 47.6% of the total, respectively), as required for complying with agricultural and general WTO rules. With regard to the latter, reference was made to subsidies and countervailing duties, notification mechanisms, safeguard measures, harmonization of sanitary measures, dispute settlement, administration of domestic support, calculations for determining injury.

Next in importance was the demand for training for the “analysis of markets and trade flows,” which was mentioned in 33.3% of the responses, followed by training in “trade policy.” Other less frequently mentioned topics were: studies on competitiveness, legal aspects of international rules and negotiations, quantitative methods, technical English, information science and overall skills development.

Evaluation of material resources available

Respondents were asked to assess the material resources available to the ministries of agriculture for participating in trade negotiation

Américas: Identificación de necesidades de capacitación en países en temas de comercio *The Americas: identification of trade-related training needs in the countries*

Necesidades de capacitación / <i>Training needs</i>	Número de países que lo citan # countries mentioning it	Porcentaje sobre No. Respuestas % of the number of responses
Temas específicos de acuerdo agrícola y otros acuerdos <i>Specific aspects of agricultural and other agreements</i>	11	52.4%
Técnicas de negociación / <i>Negotiating techniques</i>	10	47.6%
Análisis de mercados y flujos de comercio agrícola <i>Market analysis and agricultural trade flow</i>	7	33.3%
Política comercial, teoría y práctica del comercio internacionales <i>Trade policy, theory and practice in international trade</i>	4	19.0%
Estudios de competitividad / <i>Studies on competitiveness</i>	3	14.3%
Aspectos jurídicos de acuerdos y negociaciones <i>Legal aspects of agreements and negotiations</i>	3	14.3%
Métodos cuantitativos / <i>Quantitative methods</i>	2	9.5%
Inglés técnico / <i>Technical English</i>	1	4.8%
Informática / <i>Information science</i>	1	4.8%
Formación de recursos humanos / <i>Human resource development</i>	1	4.8%

para participar en los procesos de negociación comercial. Se estableció una calificación en función de tres alternativas de evaluación “adecuados”, “deficiencia leve” y “deficiencia seria”. Se obtuvieron respuesta para esta pregunta en 21 de los países consultados.

De los resultados obtenidos, se concluye que sólo 2 países (un 9.5% del total que respondió), manifestaron que disponían de recursos materiales adecuados, para todos los ítems que se indagaron y otros 2 respondieron “adecuados”, para la mayoría de los ítems consultados. El resto de los países que respondieron, presentan un cuadro variado de condiciones. Para realizar una evaluación global de las condiciones de los recursos materiales, se asignó un puntaje de 3, 2 y 1 respectivamente en su orden a cada uno de los criterios señalados en el párrafo anterior y se establecieron rangos para su clasificación.

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

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

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

Sin embargo, dentro de este subgrupo con deficiencia leve, se destacan algunas diferencias importantes. La primera de ella es que, sobre un recursos que se ha tornado vital en las comunicaciones y en el acceso a la información actualizada, en la mitad de los países que respondieron, se considera a la conexión a Internet y otras redes como adecuada, en tanto en un 28.6% de los casos, se le califica su estado como de deficiencia seria. El segundo caso a destacar es el de la información estadística sobre flujos de comercio exterior agropecuario, recurso que resulta indispensable para establecer los análisis de impacto sobre los productos en negociación, que es considerada adecuada sólo por 6 países (el 28.6% de las respuestas), pero como un problema (deficiencia seria), por sólo 2 países (el 9.5% de las respuestas). El tercer caso a destacar es el de recursos para movilización a reuniones en el exterior, que es fundamental para tener una presencia activa en las negociaciones y que es considerado una limitante importante (deficiencia seria) en la mitad de los países encuestados y sólo es considerado como adecuado en el 23.8% de los países que respondieron la pregunta.

processes. The following alternatives were offered: acceptable, slight shortcomings, serious shortcomings. Twenty-one of the countries surveyed replied to this question.

Only 2 countries (9.5% of total respondents) indicated that they had acceptable material resources for all items listed; two others replied that conditions were “acceptable” for most of the items. The remaining respondents showed a variety of situations.

To obtain an overall assessment of the status of material resources, 3, 2 and 1 points were assigned for each of the aforementioned alternatives and ranges were established for purposes of classification.

In analyzing the situation by country and by type of material resource (see table below) in accordance with the established criteria and after calculating a weighted index, it can be observed that the only material resources available and considered acceptable throughout the hemisphere are “information on domestic aspects of production for the principal products traded” (output, costs, yields, etc.) and “information on the status of negotiations.” However, the information in the table shows that the first of the resources is considered acceptable in 16 of the 20 countries (76.2%), while in the second, it was only considered acceptable in 10 of the countries (47.6% of total responses). Slight shortcomings were noted in 10 countries and only 2 countries noted severe shortcomings in the availability of these two resources.

Resources with slight shortcomings, in descending order of classification with the weighted index, are:

- ✓ Connection to internet and other networks
- ✓ Monitoring mechanisms for notifications under the WTO
- ✓ Statistical information on foreign agricultural trade flows
- ✓ Internationally recognized national certification systems for technical standards
- ✓ Computer equipment capable of storing and processing statistical information
- ✓ Resources for traveling to meetings abroad

Nonetheless, within the subgroup of slight shortcomings, several important differences can be noted. The first concerns a resource that has become vital in communications and for accessing up-to-date information, where half the responding countries indicated that their connection to Internet and other networks was acceptable, while 28.6% responded that it was seriously deficient. The second refers to statistical information on foreign agricultural trade flows, a resource that is indispensable for conducting analyses of impact on products under negotiation, and which is considered acceptable in only six countries (28.6% of responses) and a problem (serious shortcoming) in only two countries (9.5% of the responses). The third are the resources needed for traveling abroad to attend meetings, which is essential for an active presence in negotiations. It is considered a serious limitation (serious shortcoming) in half of the countries surveyed, and acceptable in only 23.8% of countries responding to the question.

Overall, only one resource was considered throughout the hemisphere to have serious shortcomings: internal organization to support use of dispute settlement mechanisms. This resources is of key importance for

En la clasificación general, sólo un recurso fue considerado a nivel interamericano como con serias deficiencias y que resulta fundamental para proteger los intereses nacionales en la etapa de aplicación de los acuerdos objeto de negociación: Organización interna para apoyar utilización de mecanismos de solución de controversias. Este recurso es considerado con problemas serios en el 62% de los países que respondieron la encuesta, donde sólo una cuarta parte de los mismos lo considero en condiciones adecuadas o con deficiencias leves, cada una, respectivamente, con el 19% de las respuestas obtenidas.

Conclusiones

Los Ministerios de Agricultura, a diferencia de lo sucedido durante las negociaciones en la Ronda Uruguay, tienen actualmente una mayor participación, tanto en el foro multilateral (OMC), como en el hemisférico (ALCA). Sin embargo en pocos países las negociaciones agrícolas están a cargo de los responsables sectoriales y por el contrario, ese tema sigue siendo fundamentalmente del dominio de los ministerios encargados de comercio y/o de relaciones exteriores como es el caso de países del sur del continente y en el foro de la OMC.

Destacan en cuanto a la forma institucional adoptada para las negociaciones la situación del Brasil y de los países del Mercado Común del Caribe (CARICOM), donde en el primero se constituyó la Cámara de Comercio Exterior (CAMEX), integrada por 6 ministros (incluyendo el de agricultura), que es un órgano dependiente del Consejo de Gobierno. En el segundo caso, los países del CARICOM constituyeron desde abril de 1997 un equipo regional de negociación (Regional Negotiating Machinery), que responde directamente a los Jefes de Estado y no a los ministros de comercio y que es sostenida con el aporte de los gobiernos, el sector privado, el Banco Regional de Integración y un grupo de donantes internacionales.

En la mayoría de los países (un 71% de las respuestas), se mantiene a nivel nacional la misma estructura para negociar en ambos foros, pero en el 29% restante de los países, el ministerio encargado de negociar en OMC es diferente del responsable por conducir las negociaciones en el marco del ALCA. También se señaló por lo menos en un caso, que pese a disponer de la misma estructura institucional, el país contaba con dos equipos distintos de negociación para cada uno de los foros.

La contribución de los Ministerios de Agricultura es básicamente de asesoría en los procesos, pero es mayor en las negociaciones del ALCA que en el foro de la OMC, no sólo en cuanto a su presencia, sino también en cuanto a la injerencia en cuanto a definición de posiciones negociadoras y en la negociación propiamente dicha.

Las principales formas en cómo los ministerios de agricultura influyen en las posiciones de negociaciones en ambos foros, son en su orden, participando en comisiones nacionales que las definen, aportando información clave para la toma de decisiones y sirviendo de medio para canalizar opiniones del sector privado. Para lo anterior, los MAGs establecen una serie de acciones, siendo las más relevantes el suministro de información, estableciendo concertaciones con el sector privado y en menor grado, realizando estudios de competitividad de los productos objeto de la negociación.

Resulta interesante observar que en el 95% de los países consultados existen mecanismos de consulta y/o concertación con el sector privado, que van desde reuniones periódicas hasta comisiones permanentes, pasando por realización de foros informativos. En su mayoría, estos se han organizado por "grupos de productos", por "rubros sensitivos y por "temas especiales de la agenda". Sólo en dos países de los consultados

protecting national interests when the time comes to enforce the agreements being negotiated. This resource is considered to have serious shortcomings in 62% of responding countries; only one quarter of the countries considered that it was acceptable or had slight shortcomings, each with 19% of the responses.

Conclusions

As opposed to the case of the Uruguay Round, the ministries of agriculture are now more deeply involved both in the multilateral (WTO) and hemispheric (FTAA) negotiations. However, agricultural negotiations are the responsibility of the ministries of agriculture in only a few countries and the matter continues to be primarily the domain of the ministries responsible for trade and/or foreign relations, as is the case in the southern cone countries and in the WTO forum.

Most noteworthy among the institutional structures established for negotiations are: the Chamber of Foreign Trade (CAMEX) in Brazil, comprising six ministers (including agriculture), and which comes under the Government Council; and the Regional Negotiating Machinery, created in April 1997 by the member countries of the Caribbean Common Market (CARICOM), which responds directly to the Heads of State and not the ministers of trade, and which is supported by contributions from the governments, the private sector, the Regional Integration Bank, and a group of international donors.

Most of the countries (71% of responses) make use of the same structure for negotiating on both forums; in the remaining 29% of the countries, the ministry responsible for negotiations at the WTO is different from the one conducting negotiations at the FTAA. Also, at least one country has a single institutional structure but different negotiating groups for each of the forums.

The contribution of the ministries of agriculture is primarily advisory in nature. Their participation is greater in FTAA than in WTO negotiations, not only in terms of their actual presence, but also in terms of their influence in defining negotiating positions and in the negotiations per se.

The principal means by which the MoAs bring their influence to bear on the negotiating positions for the two forums are, in order of importance: by participating on the national commissions that define said positions, providing key information for decision making, and serving as channel for the views of the private sector. To this end, the MoAs undertake a series of actions, the most important of which are to provide information, reach consensus with the private sector and, to a lesser degree, conduct studies on the competitiveness of products subject to negotiation.

It is interesting to note that 95% of the countries surveyed have mechanisms for consultation and/or for reaching consensus with the private sector, ranging from periodic meetings to standing commissions to holding informational forums. In most cases, actions are organized by "group of products," by "sensitive items," and by "special agenda items." Only two countries indicated that they did not have formal mechanisms for consulting with the private sector.

se manifestó no contaban con mecanismos formales de consulta al sector privado.

El sector privado, por su parte, participa en los mecanismos de consulta fundamentalmente a través de las organizaciones de cúpula del sector, por organizaciones establecidas por rubros productivos y en menor grado organizados en torno a cadenas agroalimentarias. También se cita en más de la mitad de los países la participación de empresas influyentes a nivel individual

Pese a que la mayoría de los países de las Américas participan en algún esquema de integración, sólo en el 62% de las naciones se indicó que están previstos mecanismos para establecer posiciones subregionales en grupos de integración, resultando ello más evidente en el caso de ALCA y menos probable en el caso de la OMC.

Los ministerios de agricultura de las Américas en un 85% de los casos manifiestan contar en su organización interna, con unidades especiales para participar en las negociaciones. Sin embargo esas unidades presentan diferente composición, ubicación y nivel jerárquico. En la mayoría de los casos se disponen de unidades específicas a nivel de Direcciones encargadas del tema de comercio internacional o de asuntos internacionales y dependientes en línea de los Ministros del ramo o de los Viceministros. En otros casos, se le han encomendado dicha función a direcciones existentes (por ejemplo de Planificación, Políticas o Mercadeo Agropecuario)

Aparte de dichas unidades en los MAGs, otras unidades técnicas o servicios especializados del sector participan en los procesos de negociación, donde se destacan las unidades encargadas del tema de la sanidad agropecuaria (17 de 22 países).

En general, en los países más grandes y de mayor desarrollo relativo se dispone de equipos técnicos y recursos materiales adecuados. Sin embargo, en los países de menor tamaño y desarrollo medio y bajo, existen limitaciones importantes de capacidades técnicas y materiales, lo que se evidencia, por ejemplo, en las manifestaciones de necesidades de capacitación, señalada por el 81% de los países que respondieron la pregunta.

No obstante la necesidad señalada de capacitación de sus recursos humanos y de estudios e información sobre una serie de aspectos productivos, comerciales e institucionales, tanto para las negociaciones propiamente dichas, como para el cumplimiento de acuerdos suscritos y vigentes, sólo en menos de una tercera parte de los 22 países consultados se manifestó que disponían de relaciones con el mundo académico para efectos de reforzar capacidades internas con el mundo universitario.

La información sobre aspectos productivos internos (producción, costos, rendimientos, etc.) para principales productos comercializados constituye el único recurso material disponible considerado como adecuado por la mayoría de los consultados. Mientras que recursos para movilización a reuniones en el exterior y organización interna para apoyar utilización de mecanismos de solución de controversias, fueron considerados por la mayoría de los países como recursos con niveles serios de deficiencia.

- 1 Este artículo presenta sólo la parte de la visión hemisférica, aunque con referencias específicas a situación de países y será parte de una publicación más extensa de pronta aparición.
- 2 No se dispuso información sobre las dimensiones del equipo técnico negociador en agricultura de los Estados Unidos, ni de Canadá.
- 3 Canadá no respondió esta pregunta

For its part, the private sector participates in the consultation mechanisms primarily by way of the sector's leading organizations, product-specific organizations, and to a lesser degree, agri-food chains. In addition, more than half of the countries mention the participation of influential businesses at the individual level.

Although most of the countries of the hemisphere participate in some type of integration arrangement, only 62% of the countries indicated that they had mechanisms for establishing subregional positions within the integration groups; this is more evident in the case of the FTAA and less likely in the case of the WTO.

While 85% of the ministries of agriculture indicated that their internal structures include special units for participating in negotiations, these units vary in terms of structure, institutional placement and hierarchical level. In most cases, specific units exist within the divisions in charge of international trade or international affairs, under the corresponding ministers or vice ministers. In other cases, this function has been entrusted to existing divisions (e.g., planning, policies, or agricultural marketing).

Apart from these MoA units, other sectoral technical units or specialized services participate in the negotiation process, most notably those responsible for agricultural health (17 of 22 countries).

In general, the larger, more relatively developed countries have acceptable technical teams and material resources. On the other hand, smaller countries with middle to low levels of development have significant constraints in terms of technical capabilities and materials, demonstrated, for example, in the manifestation of training needs by 81% of the countries responding to the question.

Notwithstanding the need expressed for training, and for studies and information on a variety of production, commercial and institutional matters, both for the negotiations themselves and for complying with signed agreements in force, less than a third of the 22 countries consulted indicated that they had established relations with the academic sector for strengthening internal capabilities.

Information on aspects of domestic production (output, costs, yields, etc.) for the principal products traded is the only material resource considered to be available to an acceptable degree by most of the respondents. Resources for traveling to meetings abroad and internal organization to support the use of dispute settlement mechanisms were considered by most of the countries as the resources with the most serious shortcomings.

- 1 This article present only the hemispheric viewpoint, although specific references are made to the situation in countries, which will form part of a more extensive document to be published soon.
- 2 No information was available on the size of the agricultural technical negotiating teams in the United States or Canada.
- 3 Canada did not reply to this question.