



ESTUDIO PARA LA PROMOCION DE
UN ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL
DE NATURALEZA COMERCIAL EN EL
SECTOR PESQUERO

ALADI/SEC/Estudio 7
22 de junio de 1983

SUMARIO

CAPITULO	<u>Página</u>
I INTRODUCCION	3
II EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS	4
III COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS EN LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI	11
IV EL COMITE DE ACCION DE PRODUCTOS DEL MAR Y AGUA DULCE DEL SELA Y LOS PROBLEMAS COMERCIALES	36
V BASES DE UN ACUERDO PARCIAL DE ALCANCE COMERCIAL EN EL SECTOR PESQUERO	39
ANEXO ESTADISTICO	47

El presente estudio fue elaborado en el marco del programa de trabajos de la Asociación para 1982, por el consultor señor Augusto Bermúdez, bajo dirección y supervisión de la Secretaría General de la ALADI.

//

I - INTRODUCCION

En el presente trabajo se pretende avanzar en la determinación de la viabilidad de un proyecto de acuerdo de alcance parcial de carácter comercial en el sector pesquero y esbozar, lo que podrían ser sus bases fundamentales.

La viabilidad de un proyecto de esta naturaleza corresponde a evaluaciones técnicas y decisiones políticas. Son éstas -finalmente- las que definirán la puesta en marcha de una determinada iniciativa.

A nivel técnico se puede avanzar procurando definir si existe un margen -aun que sea teórico- mínimo que permita estructurar determinadas acciones. Del análisis que se ha realizado del comercio exterior de productos pesqueros, a nivel regional y de cada uno de los países miembros de la ALADI, surge como conclusión central que efectivamente existe un potencial amplio para tal fin. Pero que también existen limitaciones que requieren una óptica e instrumentos ad-hoc.

El potencial de cooperación regional en el ámbito de la comercialización de productos pesqueros se genera porque existe una masa de importaciones extrarregionales y una oferta latinoamericana, eficiente y competitiva a nivel mundial, que la puede satisfacer. Además, existen también posibilidades de mejorar los actuales flujos de comercio intrarregionales a través de la adopción de diversas medidas arancelarias y no arancelarias.

Finalmente, es necesario crear nuevas vinculaciones comerciales tanto al interior de la ALADI como con diversos países latinoamericanos no miembros, lo cual abre también un marco de expansión del comercio.

La coordinación y consulta regional orientada a maximizar los beneficios de las exportaciones surge también como otro factor de importancia para que los países cooperen entre sí en el marco de un acuerdo parcial. Esta vertiente de trabajo conjunto y de promoción de proyectos pilotos constituyen, también, un área de potencial cooperación que puede generar beneficios y asumir un papel cada vez más relevante.

Sin embargo, existen circunstancias propias del sector debido al carácter mixto de los recursos, situaciones especiales de la economía internacional y coyunturas particulares de las economías nacionales que no permiten en el corto plazo, la aplicación del instrumental clásico de la integración, por lo que es necesario poner énfasis en aquellos elementos aglutinantes como es, entre otros, el trabajar en el área de las exportaciones a terceros países y en las no tradicionales. En relación al incremento del comercio intrarregional se debe buscar la utilización de diversos tipos de concesiones que se han establecido en el Tratado de Montevideo 1980 y no crear presiones excesivas o demandas políticas muy intensas a los países que pueden limitar seriamente su participación y reducir la viabilidad del proyecto.

En relación al anteproyecto de acuerdo, por el momento, sólo ha sido posible elaborar lo que podría denominarse las bases del mismo que se centran en las dos grandes áreas mencionadas y en la incorporación de una tercera, relativa a la creación de una infraestructura de servicios de apoyo. Se pone especial acento en el papel de promoción que debe desempeñar la ALADI y el Comité de Acción del SELA para impulsar y administrar en el tiempo esta iniciativa.

//

II - EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS

1. Rasgos prevaecientes en el comercio mundial

Como evidente resultado del potencial tecnológico y de la capacidad de sus recursos, los países industrializados concentran alrededor del 57 por ciento de las exportaciones mundiales y cerca de un 68 por ciento de las importaciones. Estos altos niveles son, por cierto, determinantes del comportamiento del comercio mundial de estos productos y, en consecuencia, en la medida que la crisis internacional se ha ido explicitando, el ritmo de expansión del intercambio lógicamente ha perdido dinamismo.

En efecto, entre 1977 y 1979 el comercio creció en un 23 por ciento y 21.7 por ciento respectivamente para llegar a 1980 a sólo un 6 por ciento, lo que significa exportaciones cercanas a los US\$ 15 mil millones de dólares.

Si bien aún no se dispone de información para 1981, existe un cierto consenso que se habría registrado una nueva contracción en el ritmo de crecimiento, lo cual probablemente tampoco se lograría superar en 1982.

El cambio de tendencias se vincula necesariamente con la situación económica general y en particular con la evolución del mercado japonés y norteamericano; éste se habría contraído en más de un 7 por ciento en 1981.

Estas variaciones en el comercio, son el reflejo de cambios en los niveles de producción. Según FAO, ya en 1980 se verificó una contracción de 1.3 por ciento debido a una menor captura del orden del millón de toneladas.

Los ajustes en la producción y el comercio han determinado variaciones dentro de los principales países exportadores e importadores.

En relación a los primeros, la situación en 1980 fue la siguiente:

CUADRO No. 1
PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES
(Millones de dólares)

1. Canadá	1.028
2. U.S.A.	1.006
3. Noruega	974
4. Dinamarca	931
5. República de Corea	760
6. Japón	754
7. Islandia	696
8. Países Bajos	530
9. México	410
10. Chile	314
TOTAL	7.403

Fuente: Fishery Commodity situation and outlook 1980/1981
FAO.- II/C.737

Dentro de este ordenamiento, destaca el caso de México y Chile, quienes -por primera vez- figuran entre los mayores países exportadores. La situación de México es peculiar, ya que sustituye a la Unión Soviética, a pesar de haber registrado una caída del 9 por ciento en su producción, la cual se explica, fundamentalmente, por las menores ventas de langostinos al mercado norteamericano.

El caso de Chile, quien sustituye a Perú, se debe al incremento en las colocaciones de harinas de pescado, producto de la acumulación de stocks y aumentos de la producción de pescado y, por otro lado a la fuerte contracción de la captura que, en los últimos años, ha sufrido Perú en este mismo producto.

En relación a las importaciones, en 1980, la situación es la siguiente:

CUADRO No. 2

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES

(Millones de dólares)

1. Japón	3.218
2. U.S.A.	2.709
3. Francia	1.158
4. Reino Unido	1.036
5. Alemania Federal	1.012
6. Italia	756
7. España	545
8. Países Bajos	394
9. Hong Kong	350
10. Suecia	344
TOTAL	11.522

Fuente: Fishery Commodity situation and outlook 1980/1981
FAO.- II/C.737

Tal como se ha señalado, influye en el comercio mundial de productos pesqueros la situación económica internacional y, en especial, las altas tasas de interés y las impredecibles fluctuaciones de los tipos de cambio. Adicionalmente, la producción y el comercio se han encontrado, en estos años, en un claro proceso de ajuste a los requerimientos del Nuevo Derecho del Mar, lo que también ha incidido en la situación actual.

Como se aprecia en el Anexo Estadístico, en el cuadro no. 25 "Comercio Exterior de Productos Pesqueros", luego de los países industrializados y del área socialista, es la región asiática la que alcanza los mayores niveles de comercio al exportar cerca de 3.500 millones de dólares e importar algo menos de 4.000 millones en 1980.

El tercer lugar, dentro del comercio mundial, lo ocupa Latinoamérica. Su comercio se caracteriza por ser netamente exportador generando un permanente superávit comercial, lo que la distingue de otras áreas geográficas. En 1977, las exportaciones latinoamericanas alcanzaban sólo al 44 por ciento de las asiáticas. En 1980 este indicador sube a un 64.4 por ciento, lo que refleja las fuertes tendencias expansivas del sector. En la práctica se duplican en sólo cuatro años alcanzando en 1980, un nivel de 2.200 millones de dólares. De otro lado, si bien las importaciones también crecen, lo hacen a un ritmo sustancialmente inferior, lo que las sitúa en 354 millones de dólares.

La evolución de ambas variables va creando un significativo saldo favorable en el proceso de generación de divisas, el cual normalmente no se valora en su real significación. En los últimos tres años, el sector acumula un aporte cercano a los 4.600 millones y tan sólo en 1980 el superávit supera los 1.800 millones de dólares.

En síntesis, la situación del comercio mundial es previsible que continúe con dificultades de crecimiento si es que no se logran modificaciones del entorno económico general. Por cierto, que esta situación necesariamente debe afectar las perspectivas de crecimiento de las exportaciones regionales y se puede transformar en un elemento inductor para establecer nuevas fórmulas de cooperación.

2. Comercio Exterior de Productos Pesqueros en Latinoamérica

Para los fines del presente trabajo, se han considerado un total de 21 países, que incluye a los once países miembros de la ALADI y a otros diez que integran el Comité de Acción de Productos del Mar del SELA. En el cuadro no. 3, se incluye en el concepto Latinoamérica, tan sólo para fines estadísticos, a los Estados miembros del SELA y a algunos Estados insulares que recientemente se han independizado o se encuentran en la fase final del proceso de colonización, pero que tienen escasa incidencia en el conjunto.

Lo importante es que la presencia conjunta de ALADI y el Comité de Acción determinan una elevada proporción en las exportaciones -92 por ciento- y una participación algo inferior en las importaciones -84 por ciento-, debido fundamentalmente a los bajos niveles productivos de los Estados insulares, lo que se traduce en un nivel relativamente alto de abastecimiento externo. Como se puede apreciar éste es eminentemente un sector exportador.

//

CUADRO No. 3COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS

(Millones de dólares)

		1977	1978	1979	1980
LATINO- AMERICA	EXPORTACIONES	1.105.3	1.496.9	1.922.2	2.200.1
	IMPORTACIONES	232.5	291.2	355.6	354.0
	BAL.COMERCIAL	872.8	1.200.7	1.566.4	1.846.1
ALADI	EXPORTACIONES	828.7	1.206.2	1.564.6	1.784.7
	IMPORTACIONES	118.2	168.7	222.0	225.8
	BAL.COMERCIAL	750.5	1.037.5	1.324.6	1.558.9
OTROS PAISES MIEMBROS DEL COMITE DE ACCION	EXPORTACIONES	174.9	180.2	231.7	233.4
	IMPORTACIONES	63.4	61.7	70.8	72.1
	BAL.COMERCIAL	114.5	118.6	160.9	161.3
COMITE DE ACCION	EXPORTACIONES	806.7	1.088.1	1.352.7	1.656.0
	IMPORTACIONES	91.0	108.4	127.8	131.1
	BAL.COMERCIAL	715.7	979.7	1.224.9	1.524.9

Fuente: Cuadros nos. 25, 26 y 27Nota: Las cifras no necesariamente coinciden debido a las aproximaciones.

//

Por otro lado, en el cuadro no. 4 tenemos que, en 1980 los principales países exportadores eran los siguientes:

CUADRO No. 4PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES EN LATINOAMERICA

(Millones de dólares)

1. México	580.230
2. Chile	367.200
3. Perú	308.400
4. Ecuador	166.462
5. Argentina	140.252
6. Brasil	138.759
7. Cuba	95.499
TOTAL	1.796.802

Fuente: Cuadros nos. 25, 26 y 27

Es decir, siete países representan el 82 por ciento del total de las exportaciones de la región, lo que revela una fuerte concentración tanto en los niveles de producción como en la dotación de recursos. De ellos, sólo Argentina y Brasil no son miembros del Comité de Acción, lo que representa una reducción de alrededor de 280 millones de dólares que, a su vez, contrae la importancia relativa del Comité a un 69 por ciento.

A nivel de productos, existe también una acentuada concentración, ya que la incidencia de harinas de pescados, atún y langostinos -incluyendo langostas y camarones- presentados en diversas formas, es determinante del comportamiento de las exportaciones. Estas se dirigen, en lo fundamental a los mercados de los países industrializados, en muchas oportunidades a través de la acción directa de empresas transnacionales, lo cual hace aconsejable una profunda evaluación de los canales de comercialización que operan en la región.

En relación a las importaciones, los países que mayor abastecimiento externo requieren, son los siguientes:

//

CUADRO No. 5

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES EN LATINOAMERICA

(Millones de dólares)

1. Brasil	89.647
2. Colombia	48.199
3. Cuba	38.116
4. México	35.304
5. Argentina	23.823
6. Jamaica	17.735
7. Venezuela	16.487
<hr/>	
TOTAL	269.311

Fuente: Cuadros nos. 25, 26 y 27.

Siete países, por lo tanto, concentran también el 76 por ciento de las importaciones del total regional. En consecuencia, cualquier acción destinada a modificar la estructura del abastecimiento regional deberá considerar prioritariamente estos mercados, teniendo en cuenta que los cinco países miembros de la ALADI cubren el 60 por ciento del total de adquisiciones regionales. Adicionalmente, debe considerarse que el Comité de Acción ve reducida su importancia relativa, en el ámbito regional, a 107 millones de dólares, es decir, a un 30 por ciento debido a la no participación de Brasil, Colombia y Argentina.

Los países con déficit en la balanza comercial de productos pesqueros son Colombia, Venezuela, Bolivia, Guatemala, Haití y Jamaica, lo que confirma el carácter netamente exportador de la región, debido, por un lado, a bajos niveles de consumo y a que la industria se ha diseñado en la mayoría de los países, con la finalidad primordial de generar divisas.

Un elemento importante es tener presente que, una acción coordinada de los países miembros de ALADI y el Comité de Acción, dimensiona un sector de alta potencialidad, lo cual significa una mayor capacidad de negociación que puede aplicarse en diferentes ámbitos y que en el concierto internacional podría adquirir relevancia creciente.

En síntesis y de conformidad con los últimos estudios de la FAO:

"Los recursos pesqueros en las aguas marinas y continentales de la región sobrepasaron claramente los posibles futuros niveles de la demanda nacional de pescado, lo cual es cierto para la región considerada en conjunto y también para un número de países que, al fomentar sus pesquerías, tendrán excedentes para la creación de mercados de exportación. Por otra parte, otros países de la región continuarán importando pescado con objeto de satisfacer las necesidades de sus poblaciones ya que los recursos de sus aguas son insuficientes."

"Así, pues, la ampliación del comercio de productos pesqueros puede per seguir el objetivo dual de garantizar un abastecimiento suficiente de pescado para los habitantes de la región y lograr los objetivos de desarrollo pesque ro. También es evidente que una estrecha consulta y cooperación en cuestiones de comercio de pescado es necesaria a fin de fomentar el comercio intraregio nal. Por ejemplo, dos tercios de los suministros de pescado en la zona del Ca ribe son importados, pero la mayoría de estas importaciones actualmente proce den de países situados fuera de la región, especialmente Europa y América del Norte."

Tanto el comercio exterior como el intrarregional de pescado y productos pesqueros se ha visto obstaculizado por una serie de inconvenientes que pueden resumirse brevemente como sigue:

- a) Falta de información sobre mercados y requisitos específicos de los produc tos;
- b) Falta de comunicaciones y contactos comerciales;
- c) Conexiones (envíos) de transporte costosas e irregulares;
- d) Deficiencias técnicas en la calidad del producto y en los procesos de pro ducción; y
- e) Aranceles y otras barreras comerciales.

Finalmente, debe llamarse la atención sobre la validez de las cifras de comercio exterior que se incluyen en los cuadros nos. 25, 26 y 27. Existen grandes diferencias entre los antecedentes proporcionados por FAO y ALADI. El problema mayor de estas últimas, es que incluyen datos atrasados sobre México y Chile, lo que crea una gran distorsión, ya que se trata de dos de los mayo res exportadores. Para corregir esta situación se han empalmado ambas series tomando siempre los antecedentes más recientes. Si bien esto resuelve el pro blema a nivel global no es factible solucionarlo cuando se examina la estruc tura del comercio propiamente tal.

En el cuadro no. 28 se presenta una comparación de dichas diferencias apreciándose discrepancias casi de un 100 por ciento en el nivel de las expor taciones.

En los cuadros nos. 29 al 52 se utilizan únicamente datos proporcionados por la ALADI.

III - COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS EN LOS PAISES MIEMBROS DE LA ALADI

En el cuadro no. 29 se refleja la estructura del comercio exterior de los once países de la ALADI; debido a la importancia relativa de estos países se man tiene una tendencia básicamente similar a la que se presenta para la región en su conjunto.

Para el año 1980, destaca con nitidez un elevado abastecimiento desde terce ros países -cerca de los 90 millones de dólares- en donde podría pensarse que existe un potencial de desvío del comercio actual en favor de una oferta regio- nal altamente competitiva. Estas importaciones se concentran en las adquisicio- nes que realizan Argentina, Brasil, México y Venezuela.

Por otro lado, parece claro que también es factible profundizar y mejorar las condiciones comerciales, en las cuales se realizan aproximadamente US\$ 110 millones de importaciones dentro de la ALADI.

En primer lugar, por cuanto ellas se realizan aproximadamente en un 85 por ciento bajo el concepto de "negociado" (*) y en estos casos los niveles de gravá menes se encuentran en tramos que, en general, no pueden calificarse como "fomen tadores" de comercio.

Un promedio simple de los gravámenes contenidos en las respectivas listas na cionales demuestra que dos países mantienen niveles tarifarios superiores al 100 por ciento, otros cuatro se encuentran en el tramo entre 50 y 85 por ciento y, en otros cuatro países, el nivel de gravamen fluctúa entre 10 y 35 por ciento.

Estas incidencias tarifarias recaen en concesiones otorgadas en los Capítu los 03, 16 y 23 de la NAB, que -en promedio- implican aproximadamente 53 franquí cías por países. En todo caso, es factible concluir -como una apreciación de or den global- que la estructura tarifaria vigente al interior de los países no es, en absoluto, proclive a la generación e intensificación de las corrientes de co mercio intrarregional.

Dentro de los tres capítulos básicos, con los cuales se está trabajando, se registran modificaciones en su importancia relativa, lo cual puede explicarse por el carácter migratorio del recurso pero, también puede incidir, en forma signi ficativa, una cierta inestabilidad en los canales de comercialización.

(*) Nota: Debe advertirse que es esta sólo una aproximación, ya que en el tránsi to ALALC - ALADI se han producido modificaciones importantes. En todo caso ellas incrementarían los productos "no negociados", lo que forta lecería la necesidad de nuevas medidas. Adicionalmente, existen, nueva mente, discrepancias estadísticas con otras cifras presentadas en este trabajo, lo que se explica por modificación en los períodos de algunos países como es el caso de Chile. Además, las cifras tienen carácter pro visional debido a que es necesario verificar, a través del computador, un procesamiento manual que, ciertamente, introduce la posibilidad de errores.

//

La situación es la siguiente:

CUADRO No. 6

INCIDENCIA DEL COMERCIO POR CAPITULOS NAB

(En porcentajes)

CAPITULOS	1978	1979	1980
CAPITULO 03	35.2	50.0	31.3
CAPITULO 16	42.3	32.8	43.7
CAPITULO 23	22.5	17.2	25.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cuadro no. 30.

Tal como se ha señalado y a manera de síntesis puede concluirse que, a nivel de la ALADI, existe un potencial de comercio intrarregional que puede beneficiar se claramente, mediante un acuerdo parcial que sea altamente flexible en materia arancelaria y que esté complementado con acciones directas en los canales de comercialización. Si, además, se diseña una política de masificación del consumo en el mediano y largo plazo, el comercio intrarregional debería adquirir aún mayor trascendencia.

Es necesario destacar el carácter flexible de cualquier acuerdo que se diseñe. El factor aleatorio del recurso, la necesidad de mantener utilizadas y en funcionamiento las flotas pesqueras, especialmente las de carácter artesanal serán factores que limiten la utilización del concepto de concesión tradicional y, si es que éste no se flexibiliza se podrán encontrar escollos insuperables para establecer y negociar un acuerdo. Por esta razón, el artículo 12 del Tratado de Montevideo 1980 que establece que los acuerdos "podrán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtos o en contratos entre organismos estatales o paraestatales" ofrece una alternativa instrumental que deberá tenerse presente en forma permanente.

Tal como se verá más adelante, acciones de coordinación en el ámbito de las exportaciones pueden constituirse también en un elemento de flexibilización importante.

Finalmente, es necesario tener presente las razones esenciales por las cuales un acuerdo parcial en el marco de la ALADI debe considerar una estrecha relación con el Comité de Acción. Las fundamentales son las siguientes:

gml

//

//

Primero: Existe la expresa autorización en el artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980, lo que constituye una clara manifestación de la voluntad política de los once países por vincularse con el resto de Latinoamérica. Incluso, en términos instrumentales, tal voluntad se concreta en el artículo 9, literal c) que establece como norma general para los acuerdos de alcance parcial el que "podrán contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos de conformidad con los mecanismos establecidos en el Tratado".

Segundo: El Comité de Acción y la suscripción de OLDEPESCA así lo confirma, constituye una realidad política y operacional que no debe desconocerse luego de cinco años de intenso trabajo y de estar constituidos adecuadamente los foros técnicos y políticos del caso, que posibilitan un tratamiento del tema en vinculación directa con los centros de decisión sectorial de los países.

Tercero: Además de las consideraciones anteriores, cabe tener presente que los países miembros del Comité y que no forman parte de la ALADI constituyen un mercado significativo en términos de las importaciones -el segundo después de Brasil- ya que supera los 70 millones y en relación a las exportaciones es también de significación, ya que se sitúa alrededor de los 230 millones de dólares.

En síntesis existen varias razones técnicas y políticas para impulsar una acción interinstitucional que puede resultar de interés de los países y de Latinoamérica en general.

En las páginas siguientes se presenta un examen de la situación del comercio exterior de los países miembros de la ALADI. No se incluye el caso de los restantes países del Comité de Acción por no disponerse de información desagregada de los mismos.

Al realizar este análisis no se ha perseguido buscar la formulación de un diagnóstico propiamente tal, sino detectar cuáles pueden ser las áreas de eventual interés para los países.

Es este un enfoque interpretativo ciertamente riesgoso. De manera alguna se ha tratado de presumir eventuales posiciones o actitudes de los países con respecto a un determinado proyecto. Por el contrario, se ha utilizado la única vía asequible para avanzar en la determinación de la viabilidad -aunque sea provisional- de un proyecto en formación.

En consecuencia, las referencias a intereses de los países tienen sólo una connotación también provisional, que emana de cifras estadísticas de comercio exterior y que revelan hechos objetivos aun cuando ellos pueden haber variado en el último tiempo y, por lo tanto, no coincidir necesariamente con las posiciones que, en definitiva, asuman los Gobiernos.

1. Situación en la Argentina

El comercio exterior de productos pesqueros revela una alta concentración en pocos productos tanto en lo relativo a las exportaciones como las importaciones. Los mercados de destino de las exportaciones, así como las fuentes de abastecimiento más importantes, determinan que sus principales vinculaciones comerciales sean con Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea dentro de los países industrializados, y con Brasil, Chile, Ecuador y Perú, en el ámbito latinoamericano.

No obstante lo anterior, al desagregar las cifras de comercio exterior, surgen algunas alternativas que revelan un potencial de nuevas relaciones comerciales que pueden ser de beneficio para la Argentina y los demás países que participen en un eventual acuerdo de comercio.

1.1 Marco global del comercio exterior

Las estadísticas del comercio exterior del sector pesquero argentino lo sitúan como uno de los países de importancia en el ámbito latinoamericano.

Sus exportaciones muestran -permanentemente- altos niveles a pesar de ciertos problemas coyunturales que se generan, sea por el carácter de los recursos, circunstancias de la economía internacional o por problemas propios del país.

Por otro lado, en relación a las importaciones, éstas -aparentemente- se han estabilizado en los dos últimos años, luego de registrar un fuerte crecimiento entre 1978 y 1979.

De conformidad a la tendencia imperante en la región, en el caso argentino también se logra un superávit en la balanza comercial de significación.

En el promedio de los últimos tres años el sector puede resumirse así:

CUADRO No. 7

COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Millones de dólares)

EXPORTACIONES	186.7
IMPORTACIONES	18.3
BAL. COMERCIAL	168.4

La información estadística básica se presenta en los cuadros nos. 31 y 32.

1.2 Exportaciones

Los principales mercados para los productos pesqueros se encuentran en los países industrializados que absorben el 86 por ciento del total exportado. Dentro de ellos los de mayor importancia son Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

No obstante esta alta concentración, se aprecia un claro esfuerzo por abrir nuevos mercados y diversificar las ventas externas. En efecto, se realizan exportaciones a más de 45 países, aun cuando muchas de ellas sólo lo tienen un carácter ocasional y exploratorio.

A nivel de productos, también existe una elevada concentración, ya que los productos frescos, refrigerados o congelados, en 1980, representaban el 78 por ciento del total y los incluidos en los Capítulos 16 y 23 sólo alcanzaban a un 10 por ciento y 12 por ciento respectivamente.

Las exportaciones a la ALADI -en promedio trienal- alcanzaron a 26.3 millones de dólares. Sólo cinco partidas cubren el 96.6 por ciento de dichas exportaciones y ellas se dirigen en una elevada proporción al mercado brasileño.

Las principales exportaciones a la ALADI en 1980 son las siguientes:

CUADRO No. 8

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

(Miles de dólares)

CEN	EXPORT. (ALADI)	PAISES (%)
03.01.03.01	9.601	BR: 97.4
03.01.03.03	2.147	BR: 100.0
03.01.03.09	8.254	BR: 100.0
16.04.00.03	1.056	PY: 100.0
23.01.00.02	649	BR: 69.6
TOTAL	21.707	

En las tres primeras partidas, las cifras de importación brasileña revelan adquisiciones por montos cercanos a los US\$ 20 millones y bajo el concepto de "productos negociados". Sin embargo, los niveles arancelarios del Brasil alcanzan -para estos productos- un nivel de 183 por ciento, incluyendo el gravamen adicional de 100 por ciento.

Evidentemente aquí se presenta una distorsión entre estadísticas de comercio exterior y aranceles, ya que un nivel de esa magnitud impide cualquier corriente de comercio. Si la información disponible no es errónea, la única posibilidad es que exista algún sistema tarifario de excepción, ya que el flujo de comercio se mantiene estable en todo el período considerado.

En el caso de las exportaciones de conservas -aparentemente de bonito- a Paraguay existe una concesión con un nivel de gravamen de 23,75 por ciento.

Una primera conclusión es que los principales mercados dentro de la ALADI para los productos argentinos, no muestran condiciones favorables, desde el punto de vista del perfil tarifario y de otras restricciones, para fomentar su incremento.

Debe tenerse presente que en Capítulo 03 Brasil importó en 1980 82.6 millones aproximadamente y sólo 29.5 tuvieron origen zonal y negociados.

Con los otros nueve países de la ALADI se puede afirmar que no existen exportaciones, ya que las efectuadas tienen carácter ocasional y por valores marginales.

Con respecto a las exportaciones al resto de América Latina cabe señalar que ellas también son prácticamente inexistentes. De las 30 partidas que moviliza Argentina en sus colocaciones externas, sólo en seis oportunidades ellas se han orientado a otros países de la región por valores bastante residuales.

El caso más importante se presenta en el mercado de Jamaica, en donde se ha exportado pescado fresco, refrigerado o congelado durante tres años consecutivos por valores de 432, 737 y 825 mil dólares respectivamente.

Las exportaciones a Costa Rica, El Salvador y República Dominicana seguramente corresponden a muestras para sondear mercados, ya que han sido esporádicas y de escaso valor.

De estos antecedentes, no surge con claridad algún eventual interés argentino por penetrar los mercados de Centroamérica y el Caribe. Sin embargo, teniendo en cuenta que estos países, en conjunto, representan un mercado atractivo por los altos niveles de importación, probablemente un acuerdo arancelario podría generar un efecto de cierta significación en el mediano plazo.

1.3 Importaciones

Las importaciones argentinas de estos productos llegan a un valor cercano a los 24 millones de dólares, cifra que se mantiene estable los dos últimos años con un abastecimiento desde la ALADI levemente superior al 50 por ciento.

La distribución a nivel ALADI por tipo de productos, es la siguiente en 1980:

CUADRO No. 9

IMPORTACION POR CAPITULOS

(Miles de dólares)

CAPITULO		PORCENTAJE
CAPITULO 03	6.644.0	63.6
CAPITULO 16	3.011.6	28.8
CAPITULO 23	784.6	7.6
TOTAL	10.440.4	100.0

De este comercio el 97.3 por ciento corresponde a productos negociados. En los productos del Capítulo 03 Argentina ha otorgado 27 concesiones con un nivel máximo de gravamen de 25 por ciento.

Como ya se señaló, Argentina es también exportador de productos de este Capítulo y sólo un examen más detallado -efectuado a nivel de terreno- podrá determinar el grado de competitividad o complementariedad existente. En todo caso es importante destacar, que se presenta una línea de negociación interesante que debe fundarse en medidas que incrementen el consumo y lo diversifiquen sin afectar la oferta local pretendiendo una competencia abierta y generalizada.

En relación al Capítulo 16, Argentina ha otorgado 28 concesiones con un nivel de 33 por ciento. Las importaciones negociadas de estos productos llegan al 91 por ciento del total, lo que deja un pequeño margen -270 mil dólares- en productos que no gozan de franquicias.

En el lado de las importaciones, la situación de este Capítulo constituye una segunda línea de negociación que puede generar incrementos del comercio y para la cual son válidas las mismas consideraciones antes expuestas.

Con respecto al Capítulo 23, Argentina ha otorgado una sola franquicia con un nivel de gravamen de 12 por ciento que genera un comercio relativamente bajo (790 mil dólares).

A nivel de productos sólo seis partidas explican el 91.9 por ciento de las adquisiciones argentinas, las que provienen fundamentalmente de Brasil, Chile, Ecuador y Perú.

La estructura es la siguiente:

CUADRO No. 10

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

(Miles de dólares 1980)

CEN	IMPORT. (ALADI)	PAISES (%)
03.01.02.00.00	5.360	PE: 30%, EC: 35%, CH: 20%, BR: 14%
03.03.00.02.03	914	BR: 98%
16.04.00.02.00	1.202	EC: 51%, PE: 48.8%
16.04.00.04.00	1.770	BR: 81.2%, CH: 16%
16.04.00.99.00	1.829	EC: 76.6%, CH: 17%
23.01.02.00.00	785	PE: 70%, CH: 22%
TOTAL	11.860	

Los datos anteriores revelan que el 92 por ciento, aproximadamente, de las importaciones que realizó Argentina, en 1980, desde la ALADI están altamente concentradas en pocos productos, y en determinados países oferentes.

En lo relativo al resto de las importaciones, existe un margen teórico distribuido en alrededor de 65 ítem, en los cuales los movimientos comerciales son relativamente reducidos, como norma general.

Finalmente, cabe señalar que tampoco existen importaciones desde el resto de Latinoamérica, lo que revela una situación de generalizada desconexión comercial que no es fácil resolver en el corto plazo.

1.4 Líneas de acción probable

Del análisis anterior surge como conclusión general que la estructuración de acciones comerciales en el sector debería coincidir con los intereses argentinos y que un esquema flexible y no compulsivo podría generar beneficios a la Argentina y a otros países.

En síntesis, las líneas de eventual negociación serían las siguientes:

- 1) Mejoramiento en el acceso al mercado brasileño a través de canales estables y de un sistema tarifario más abierto, especialmente en productos frescos, refrigerados y congelados.
- 2) Apertura y acceso al mercado del resto de Latinoamérica en productos del Capítulo 03 y 16, fundamentalmente en Centroamérica y el Caribe.
- 3) Mayor apertura del mercado argentino en líneas seleccionadas y de conformidad con los criterios antes señalados, especialmente en el Capítulo 16.

2. Situación en Bolivia

La situación de mediterraneidad de Bolivia configura un sector atípico en Latinoamérica. Su principal recurso natural se limita al Lago Titicaca, en donde el Comité de Acción se encuentra desarrollando dos proyectos de especial significación.

Las importaciones son cercanas a los 4 millones de dólares en 1979, provenientes desde terceros países en un 87 por ciento. Los reducidos niveles de las importaciones originarias en la ALADI se realizan al margen de concesiones arancelarias.

A nivel de productos, la estructura de las importaciones es la siguiente:

CUADRO No. 11IMPORTACION POR CAPITULOS

(Miles de dólares)

CAPITULO		PORCENTAJE
CAPITULO 03	80.873	3.5
CAPITULO 16	1.522.013	65.9
CAPITULO 23	706.303	30.6
TOTAL	2.309.189	100.0

La información estadística básica sobre el comercio exterior de Bolivia se presenta en los cuadros nos. 33 y 34.

Bolivia como miembro del Comité de Acción de Productos del Mar y Agua Dulce ha manifestado un permanente interés en los proyectos de explotación del Lago Titicaca. Uno de ellos, relativo a la investigación de los recursos del Lago se encuentra en su etapa inicial. El otro se refiere a la explotación en jaulas flotantes de la trucha. Ya superó -con pleno éxito- la fase de proyecto piloto que significó una interesante e innovadora experiencia tecnológica y la distribución en La Paz de estos productos. La etapa siguiente corresponde a la organización de un esquema empresarial que, incluso, podría ser binacional con Perú y la participación de la CAF, para iniciar la exportación de estos productos a diversos mercados.

Dado que existe la infraestructura necesaria, esta segunda etapa requiere fundamentalmente decisiones políticas, con lo cual el proceso de exportaciones puede instrumentarse con relativa rapidez.

En base a lo anterior, una amplia apertura arancelaria tanto de la ALADI como de los restantes países del Comité podría transformarse en un elemento impulsor de tal proceso.

3. Situación en el Brasil

Brasil es otro de los países importantes en el ámbito pesquero latinoamericano, ya que mantiene altos niveles de comercio exterior, constituye el principal mercado de la región y, por otro lado, ha establecido relaciones -aunque de escasa magnitud y esporádicas- con países del Caribe principalmente.

El examen de la estructura comercial vigente en el Brasil revela un difícil potencial de negociación y concertación, por lo que es complejo presumir un cierto interés en participar activamente en el establecimiento de un acuerdo comercial en el marco de la ALADI.

//

3.1 Marco global del comercio exterior

De conformidad con las tendencias generales del comercio exterior de estos productos en Latinoamérica, Brasil refleja permanentemente una balanza comercial favorable, excepto con los países miembros de la ALADI, con quienes mantiene un déficit comercial, también de manera continua.

En el promedio de los últimos tres años con información disponible, el sector puede sintetizarse de la siguiente manera:

CUADRO No. 12

COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Millones de dólares)

EXPORTACIONES	125.2
IMPORTACIONES	90.3
BAL.COMERCIAL	34.9

Tal como se señala más adelante, las exportaciones brasileñas muestran un grado de concentración más bajo que en otros países, explicitándose -con mucha claridad- una política comercial definida de diversificación.

En relación a las importaciones, revelan un fuerte crecimiento en 1979, para volver, en 1980, a un nivel aparentemente más normal.

Las cifras de comercio exterior de Brasil se presentan en los cuadros nos. 35 y 36.

3.2 Exportaciones

En los últimos años, Brasil ha exportado 36 ítem diferentes, 25 de los cuales han tenido un carácter ocasional o recientemente se ha iniciado su promoción.

A nivel de países, Estados Unidos constituye uno de sus mercados principales y luego le sigue Japón. Ambos representan, aproximadamente, el 50 por ciento del total exportado. La Comunidad Económica Europea aparece también como un mercado de cierta significación. Es evidente, en todo caso, la presencia de numerosos mercados que reflejan lo antes señalado, es decir, una permanente política de diversificación de exportaciones entre las cuales destacan además, España, Puerto Rico y algunos países africanos.

El 96.4 por ciento de las exportaciones se efectúan en productos frescos, refrigerados o congelados, el 3,5 por ciento restantes corresponde al Capítulo 16, mientras que las ventas de harina prácticamente son insignificantes.

Las exportaciones a la ALADI, en promedio, alcanzan los 4.5 millones de dólares, es decir, sólo representan el 3.6 por ciento del total exportado por este país, lo que refleja una importancia absolutamente secundaria. No obstante lo anterior, se constata un acelerado ritmo de crecimiento en estas exportaciones. En 1976 sólo alcanzaron 405 mil dólares para pasar a 2.7 millones en 1977 y llegar a 6.9 millones en 1980.

En este último año, el 51.7 por ciento del total exportado se realizó en productos conserveros y el 47.7 por ciento en productos frescos, refrigerados o congelados.

Las principales ventas a la ALADI en 1980, a nivel de productos son las siguientes:

CUADRO No. 13

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

(Miles de dólares)

CEN	EXPORT. (ALADI)	PAISES (%)
03.01.03.01	1.322	AR: 100
03.03.02.01	1.332	AR: 98.3; PY: 1.7
16.04.04.00	3.226	AR: 40.6; PY: 30.8; CH: 16.4; VE: 11.3
16.04.99.00	302	AR: 35.4; PY: 58.9
TOTAL	6.182	

Cinco partidas representan pues, el 89.7 por ciento del total de las exportaciones que Brasil realiza a la ALADI. En el mercado argentino estas exportaciones ingresan bajo el concepto negociado, y no aparece un margen de sustitución de cierta transcendencia, ya que las importaciones totales sólo llegan a 6.8 millones. Situación relativamente similar se presenta en relación a los productos en conservas.

Como una primera conclusión se puede señalar que si bien es clara la tendencia a priorizar el mercado ALADI, los niveles de comercio actual son bastante reducidos y no se aprecian, en este primer examen, posibilidades reales de lograr una cierta diversificación e incremento. No aparece pues, el mercado de la ALADI como una opción de importancia para Brasil.

En relación a los demás países miembros del SELA, Brasil ha efectuado exportaciones a Barbados, Honduras, Jamaica, Guyana, Panamá, República Dominicana, Surinam y Trinidad Tobago. Sin embargo, ellas en conjunto llegan sólo a 260 mil dólares en 1980, lo cual obviamente refleja, también en este caso, un proceso exploratorio de mercados más que exportaciones propiamente tal.

Probablemente, el punto de mayor importancia surge por el lado de la vecindad geográfica -Guyana y Surinam- que puede generar un interés político por profundizar acciones comerciales con estos países. Como mercado importador sería, en el largo plazo, el único elemento de interés que podría tener Brasil, desde un punto de vista económico.

3.3 Importaciones

A pesar de una fuerte contracción en 1980, las importaciones brasileñas se sitúan alrededor de los 90 millones de dólares; el año anterior habían superado los 109 millones.

La distribución por tipo de productos es la siguiente:

CUADRO No. 14

IMPORTACIONES POR CAPITULOS

(Millones de dólares)

CAPITULO	ALADI	TOTAL (%)
CAPITULO 03	29.5	82.8
CAPITULO 16	6.1	6.4
CAPITULO 23	0.6	0.6
TOTAL	36.2	89.8

Destaca con claridad la importancia de los frescos, refrigerados o congelados que representan el 81.5 por ciento y el 97.2 por ciento respectivamente del total importado por este país.

En la parte relativa a las exportaciones argentinas a este mercado, se formuló un comentario sobre los elevados niveles tarifarios. Es éste plenamente válido en términos generales para analizar la situación importadora del Brasil. Ningún sector puede fomentar su comercio al interior de la región con niveles arancelarios superiores al 100 por ciento. Además, en la práctica, dicho nivel se constituye en una prohibición, lo cual fortalece la posibilidad de un régimen de excepción debido a los elevados niveles de importación que registra este mercado.

Esta materia requiere una revisión y actualización para poder determinar exactamente, cuál es la situación tarifaria y de restricciones, de cualquier tipo, en Brasil.

Siete partidas concentran el 95.7 por ciento del total de las importaciones. En el marco de la ALADI los productos más importantes son los siguientes:

521

CUADRO No. 15

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

(Miles de dólares 1980)

CEN	IMPORT. (ALADI)	PAISES (%)
03.01.02.01	9.517	AR: 97.3
03.01.03.01	6.030	AR: 42.6; UR: 86.1
03.01.03.02	13.246	AR: 59.9; UR: 39.5
16.04.01.00	919	AC: 99.0
16.04.02.00	4.719	PE: 99.8
23.01.01.01	641	AR: 87.1
TOTAL	35.071	

Existe pues, una alta concentración, ya que ellas representan 96.8 por ciento de las importaciones que Brasil realiza desde la ALADI. Destaca Argentina como el principal proveedor y en menor cuantía Perú, Uruguay y Ecuador. Los restantes países miembros de la ALADI muestran niveles muy reducidos. Figuran importaciones marginales desde Guyana y República Dominicana, las cuales por su eventualidad no tienen ninguna significación económica.

En conclusión, un abastecimiento regional que representa en 1980, el 40 por ciento del total de las importaciones conjuntamente con una estructura arancelaria que no es proclive al fomento de las exportaciones regionales crean una situación apta para la expansión del comercio intrarregional en el marco de un acuerdo parcial.

3.4 Líneas de acción probable

La estructuración de un acuerdo comercial en el sector pesquero contando con la activa participación de Brasil no aparece -en este primer examen- como algo viable desde el punto de vista económico, sí interesante desde el ángulo político.

- 1) Las exportaciones a la ALADI son marginales y se concentran en el mercado argentino en donde alcanza un adecuado nivel de abastecimiento. No es fácil la penetración en los otros países de la ALADI que son, también, fuertes exportadores.
- 2) Puede ser interesante desde un punto de vista político la apertura e intensificación del mercado caribeño, pero es este un proceso de largo plazo.
- 3) Aparece el mercado brasileño como el más importante tanto en su magnitud como por disponer de una estructura arancelaria elevada que podría -al modificarse- canalizar importantes flujos de nuevo comercio.

4. Situación en Colombia

La estructura del sector pesquero colombiano revela un fuerte abastecimiento desde la ALADI y reducidos niveles de exportación, lo que crea una permanente y creciente situación deficitaria.

Se presenta un activo mercado importador abastecido casi exclusivamente desde el Ecuador en virtud de acuerdos expresos del Grupo Andino. Esta situación fomentada por el Acuerdo de Cartagena y la ALADI -en el espíritu y letra del Tratado de Montevideo 1980- no parece adecuado procurar modificarlo, bajo las actuales circunstancias. Por estas razones, no se visualiza como viable en el marco de este primer examen, la participación colombiana en un acuerdo de comercio.

4.1 Marco Global de Comercio Exterior

Colombia constituye la excepción más notoria a las tendencias globales del sector, a nivel latinoamericano. Alcanza un superávit comercial en sus relaciones con terceros países, el que no es suficiente para compensar las fuertes adquisiciones que se realizan en países miembros de la ALADI.

La situación, en promedio, puede sintetizarse de la siguiente manera:

CUADRO No. 16

COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Millones de dólares)

EXPORTACIONES	28.8
IMPORTACIONES	36.6
BAL.COMERCIAL	-7.8

Las cifras de comercio exterior de Colombia se presentan en los cuadros nos. 37 y 38.

4.2 Exportaciones

Prácticamente el 100 por ciento de los productos exportados por Colombia, corresponde a productos frescos, refrigerados o congelados. En los Capítulos 16 y 23 se registran sólo ventas esporádicas sin significación alguna y en años anteriores a 1980.

Colombia exporta aproximadamente 18 partidas, por un valor de 35.4 millones de dólares, de las cuales el 70 por ciento se dirige al mercado norteamericano. El mercado de los países de la ALADI, representa sólo el uno o dos por ciento del total. Se han registrado ventas ocasionales a Costa Rica, Honduras, Jamaica, Guatemala, Panamá, las que no tienen significado comercial propiamente tal.

//

Una sola partida (03.01.89.01) explica todo el movimiento con la ALADI y en ella el mercado mexicano absorbe más del 70 por ciento del total.

Una primera conclusión es la debilidad del sector exportador colombiano en estos productos, especialmente cuando éste se orienta a Latinoamérica, ya que muestra cifras de escasa magnitud. Sólo un examen a nivel de capacidad de oferta podría demostrar si esta situación puede revertirse en el mediano plazo; pero desde el ángulo que se trabaja, se puede verificar un escaso interés por el mercado regional.

4.3 Importaciones

Las importaciones colombianas pasan de 9.7 millones en 1976 a 48.2 en 1980, es decir, casi se quintuplican en cinco años. Esta tasa de crecimiento es, sin duda, la más alta de América Latina.

La mayor parte del crecimiento corresponde a adquisiciones realizadas en el marco de la ALADI que cubre el 97.5 por ciento del total de las importaciones.

En este contexto, Ecuador figura como el mayor exportador al vender US\$ 45.5 millones, es decir, el 96.7 por ciento del total. Con cifras marginales se detectan exportaciones de Perú, Chile, Argentina y Venezuela.

La explicación se encuentra en la preferencia -por país de menor desarrollo económico relativo- que dispone el Ecuador dentro del Grupo Andino. Mientras que los gravámenes en la lista nacional de Colombia para 50 concesiones, determinan un nivel arancelario del orden del 34.6 por ciento, en promedio aproximado, las exportaciones ecuatorianas entran libres de gravámenes y sin restricciones de ninguna especie.

Cualquier acuerdo de comercio que se diseñe tiene que considerar y tener en cuenta esta situación y como alternativa máxima buscar la extensión de esta preferencia a otros países de menor desarrollo del área centroamericana, materia que -en todo caso- no será fácil acordar.

En síntesis, el mercado colombiano aparece como "cautivo" de la oferta ecuatoriana y modificar esta situación en un acuerdo de comercio, no será fácil y su conveniencia puede ser, a lo menos, discutible, ya que se enfrentaría con una situación de hecho que favorece a un país de menor desarrollo.

5. Situación en Chile

Lamentablemente las cifras disponibles en la ALADI, en los momentos de realizar este trabajo, no permiten un análisis global de la situación de este país, ya que ellas sólo llegan hasta 1978.

A partir de ese año se presentan dos cambios importantes. Por un lado, en materia de exportaciones ellas se duplican pasando de 246 a 357 millones de dólares en 1981, según información del Servicio Nacional de Pesca, lo que permitió su incorporación al grupo de los diez mayores exportadores a nivel mundial.

//

De otra parte, a partir de 1979 y como efecto combinado de un arancel pa rejo de 10 por ciento y un tipo de cambio sobrevaluado, las importaciones, en general, crecen de manera sustancial, situación que no se refleja en las esta dísticas pesqueras disponibles.

Por estas circunstancias, en esta oportunidad, y sólo a modo provisional pueden mencionarse las siguientes apreciaciones:

- 1) Desde el punto de vista de las exportaciones debería ser de interés nacio nal una negociación que facilitara el acceso al mercado latinoamericano. Es to especialmente en productos frescos, refrigerados y congelados y en con servas.
- 2) En lo referente a las importaciones, mientras se mantengan los criterios bá sicos de políticas que hoy imperan, no se aprecia como factible una nego ciación que modifique el criterio de arancel único, ya que ello implicaría -en esa concepción- una alteración en el proceso de asignación de recursos.

Luego, puede concluirse que Chile tendría un interés relativo en ingre sar a un acuerdo de comercio en estos productos. El factor esencial será el grado de privilegio que se le quiera imprimir al proceso de exportaciones y el tiempo que se mantenga la actual política tarifaria.

Las cifras disponibles del comercio exterior de productos pesqueros de Chile se presenta en los cuadros nos. 39 y 40.

6. Situación en el Ecuador

La situación ecuatoriana es una de las más claras dentro del concierto regional. Se trata de un país exclusivamente exportador, ya que prácticamente se autoabastece en su consumo interno, realizando sólo importaciones residua les.

El interés del Ecuador por un acuerdo comercial se centrará en buscar me canismos que le permitan diversificar los mercados para sus exportaciones y, como país de menor desarrollo económico relativo no será proclive a conside rar la apertura de sus importaciones.

6.1 Marco Global del Comercio Exterior

La situación del comercio exterior de productos pesqueros ecuatoria nos puede resumirse de la siguiente manera:

CUADRO No. 17

COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Miles de dólares)

EXPORTACIONES	126.810
IMPORTACIONES	48
BAL.COMERCIAL	126.762

Las cifras del comercio exterior ecuatoriano se presentan en los cua dros nos. 41 y 42.

gml

//

6.2 Exportaciones

El principal mercado para las exportaciones ecuatorianas lo constituye el de los países de la ALADI que representa el 46.7 por ciento del total, a continuación figura el norteamericano con un 37 por ciento y el japonés con un 7.8 por ciento.

Las ventas ecuatorianas en 1976 sólo alcanzaban a 49.8 millones para llegar a 200 millones cinco años después.

Las principales exportaciones ecuatorianas, en 1980, son las siguientes:

CUADRO No. 18

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

(Miles de dólares)

CEN	TOTAL	ALADI	PAISES (%)
03.01.202	19.155	1.552	AR: 99.7
03.03.202	71.770	69	CH: 100
16.04.001	10.458	9.686	CO: 36.8; ME: 33.5; BR: 14.3 VE: 9.8
16.04.099	63.150	62.489	CO: 82.3; VE: 10.0; ME: 4.5
23.01.102	34.995	20.021	CO: 91.7; ME: 8.3
TOTAL	199.528	93.817	

Es decir, cinco partidas concentran más del 99 por ciento del total exportado, tanto en relación a terceros países como a la ALADI.

Aunque sin resultados destacables, del examen de la pauta de exportaciones del Ecuador se aprecia un esfuerzo por diversificar mercados, especialmente en relación a países latinoamericanos. Se han efectuado ventas ocasionales a Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Panamá, Trinidad y Tobago.

Los intereses ecuatorianos se concentran y, por tanto, se identifican, con cualquier iniciativa orientada a abrir mercados, sea en Latinoamérica como en acciones conjuntas y coordinadas en relación a terceros países que mejoren sus actuales condiciones de acceso.

7. Situación en México

El sector pesquero ha sido redimensionado totalmente en los últimos años. Se han efectuado grandes inversiones, lo que ha significado una modernización total de equipos y la incorporación de nuevas unidades con tecnología moderna.

En el lado del consumo, éste se ha incrementado considerablemente tanto mediante oferta interna como a través de importaciones.

Ambas sumarias consideraciones invalidan un análisis sobre cifras de 1978, ya que las modificaciones básicas ocurren los últimos tres años.

Las estadísticas disponibles sólo revelan el inicio de la nueva situación. Las exportaciones pasan de 192.6 a 490.2 millones de dólares y las importaciones de 9.3 a 24.1 millones.

El hecho de ser el noveno país exportador del mundo y de mantener estrechas relaciones con Centroamérica y el Caribe revelarían una primera inclinación por un acuerdo comercial, lo cual habrá que examinar con detalle en función de antecedentes más actualizados.

La información estadística disponible se presenta en los cuadros nos. 43 y 44.

8. Situación en el Paraguay

La estructura del sector revela su carácter secundario en el ámbito de la economía paraguaya.

Registra exportaciones por sobre el millón y medio de dólares, en harinas de pescado, lo que -con alta seguridad- corresponde a reexportaciones o a mercaderías en tránsito. De esta manera, las exportaciones que se efectúan corresponden exclusivamente a ciertos tipos de peces ornamentales.

En relación a las importaciones cabe señalar que son también reducidas, concentrándose en los productos conserveros y llegando a los 380 mil dólares aproximadamente.

Las características peculiares del Paraguay no demuestran condiciones para que este país tenga un alto interés en participar en un acuerdo en este sector.

La información estadística se presenta en los cuadros nos. 45 y 46.

9. Situación en el Perú

A pesar de diversos problemas internos que han significado profundas mutaciones en la política pesquera y del carácter migratorio de los recursos que ha limitado, coyunturalmente, sus capturas, Perú continúa siendo uno de los países con mayor capacidad en el concierto latinoamericano y también a nivel mundial.

Es obviamente un país netamente exportador y con una política de autoabastecimiento casi total.

Probablemente Perú estará dispuesto a buscar y participar activamente en esfuerzos de coordinación de exportaciones y en todas aquellas iniciativas que faciliten el acceso a los mercados y coadyuven a una mejor comercialización.

9.1 Marco Global del Comercio Exterior

El sector externo de productos pesqueros puede resumirse de la manera siguiente, en base al promedio del último trienio de información disponible:

CUADRO No. 19

COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Millones de dólares)

EXPORTACIONES	275.1
IMPORTACIONES	0.2
BAL.COMERCIAL	274.9

Como observación general, puede señalarse que Perú es uno de los países con una mayor diversificación de sus exportaciones y con reducidos niveles de importación; en crecimiento en los últimos años aparentemente debido al proceso de apertura externa que se estuvo impulsando.

La información estadística básica se incluye en los cuadros nos. 47 y 48.

9.2 Exportaciones

La estructura por tipo de productos, en 1980, es la siguiente:

CUADRO No. 20

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

(Millones de dólares)

CAPITULO	TOTAL	(%)	ALADI	(%)
CAPITULO 03	45.4	15.6	4.4	16.3
CAPITULO 16	72.0	24.8	21.5	79.6
CAPITULO 23	173.2	59.6	1.1	4.1
TOTAL	290.6	100.0	27.0	100.0

A nivel mundial el principal rubro de exportación, lo constituyen las harinas de pescado y, a nivel latinoamericano, las conservas de estos productos.

Es notorio que, en 1980, Perú deja de exportar numerosos productos, 26 en el Capítulo 03 y 53 en las conservas, lo que puede explicarse por el efecto combinado de modificaciones en los códigos estadísticos nacionales y en una fuerte contracción en las faenas de captura.

9.3 Importaciones

Las importaciones aumentan sustantivamente en 1980 con respecto al año anterior; pero en todo caso se mantiene el acento del autoabastecimiento como factor predominante.

Esta priorización difícilmente inducirá a que Perú acepte una negociación en la cual -en mayor o menor grado- deba abrir su economía a las importaciones, especialmente teniendo en cuenta el efecto expansivo que provocó la rebaja generalizada de gravámenes realizados en 1980 y 1981.

Por el contrario, parece claro que Perú será proclive a buscar fórmulas que le permitan un mejor y más claro acceso a los mercados internacionales, mejores condiciones de negociaciones y, en general, alternativas de comercialización a nivel latinoamericano y en relación a terceros países.

10. Situación en el Uruguay

El sector pesquero uruguayo ha ido adquiriendo creciente importancia, en particular por la expansión de sus exportaciones en los últimos años. Posee además, una corriente de importaciones que -aparentemente- también se encuentra en una clara fase de crecimiento.

Uruguay probablemente se encuentre interesado en fortalecer su proceso exportador y en negociar -en forma controlada- líneas de abastecimiento para complementar su oferta, por lo cual podría tener interés en un acuerdo comercial en este sector.

10.1 Marco Global del Comercio Exterior

Como resultado de las tendencias descritas, Uruguay obtiene crecientes saldos favorables en su balanza comercial, los cuales, acumulados en los últimos tres años superan los 100 millones de dólares.

La situación del sector puede sintetizarse de la manera siguiente:

CUADRO No. 21

COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Miles de dólares)

EXPORTACIONES	37.535
IMPORTACIONES	2.516
BAL.COMERCIAL	35.019

Las cifras básicas del comercio exterior del Uruguay constan en los cuadros nos. 49 y 50.

10.2 Exportaciones

Tal como se ha señalado las exportaciones muestran importantes crecimientos en los últimos años. En efecto, entre 1978 y 1979 las colocaciones externas subieron en 57.8 por ciento y al año siguiente aumentaron en un 40.9 por ciento. Este crecimiento se explica fundamentalmente por expansiones en las ventas a terceros países, ya que en el último año se registra una fuerte caída en las exportaciones a los países de la ALADI.

Estados Unidos constituye el principal mercado con, aproximadamente un 26 por ciento del total. A continuación se presentan exportaciones a varios países como Alemania Federal y países en desarrollo. Entre estos destaca Arabia Saudita con un 21.3 por ciento del mercado, Nigeria con un 12 por ciento y Kuwait con un 4 por ciento, es decir, en conjunto adquieren el 37.3 por ciento de las exportaciones uruguayas. En términos relativos es, sin duda, este país el que logra diversificar una oferta con mayor éxito, sobre todo por la fuerte incidencia que en ella asumen los países en desarrollo.

Contrariamente, en términos regionales, Uruguay no tiene relaciones con el resto de ALADI, exceptuando Brasil y en mucho menor escala Argentina, ni con Latinoamérica propiamente tal.

Los comentarios anteriores circunscriben el eventual interés uruguayo en una coordinación de exportaciones, ya que no posee una relación tan diáfana con los principales mercados como es el caso del resto de los países y, en consecuencia su beneficio podría ser más bien marginal en este campo.

Latinoamérica puede interesarse pero bajo normas muy claras porque es difícil el acceso a varios mercados, debido a la relativa homogeneidad en la producción y a la mayor eficiencia -también aparente- de otros países que disponen de mayores recursos y de una experiencia y tradición en la explotación de estos recursos.

10.3 Importaciones

Hay un crecimiento fuerte en el transcurso de los tres años que se analizan. En 1978 sólo se importó algo menos de 500 mil dólares para alcanzar, en 1980, a 4 millones. Este crecimiento se explica fundamentalmente por un mayor consumo y por los efectos de políticas internas tendientes a abrir la economía nacional a la competencia externa.

El 87.2 por ciento corresponde a productos negociados en el promedio trienal. Las principales partidas importadas son, en 1980, las siguientes:

CUADRO No. 22

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

(Miles de dólares)

CEN	TOTAL	PAISES (%)
03.03.03.00	377	AR: 73.7; BR: 17.8%
16.04.01.07	407	BR: 85.3; PE: 14.7
16.04.01.09	3.294	PE: 100%
16.04.01.99	174	PE: 73.5
TOTAL	4.252	

Cuatro partidas, por lo tanto, cubren el 98 por ciento del total importado por Uruguay, adquiriendo una especial significación las exportaciones peruanas.

En síntesis, en este primer examen no aparecen elementos objetivos que permitan derivar un interés especial del Uruguay en participar en un proyecto en el sector pesquero. Sus importaciones son reducidas y sus mercados externos no coinciden, en la mayoría de los casos con el de los restantes países latinoamericanos y, con éstos, no existen vinculaciones comerciales.

11. Situación en Venezuela

El sector pesquero, desde el punto de vista del comercio exterior es absolutamente secundario en Venezuela y, por otra parte, constituye uno de los pocos casos de sectores deficitarios a nivel regional.

Mientras las importaciones en general, asumen niveles interesantes, las exportaciones son residuales tanto en relación a terceros países como a la ALADI.

No es fácil deducir, en consecuencia, cuál puede ser el interés venezolano en relación a un proyecto de acuerdo comercial y la conclusión inicial se orienta, en forma preferente, a una cierta indiferencia o neutralidad.

11.1 Marco Global del Comercio Exterior

La balanza comercial venezolana, en estos productos, muestra un déficit creciente anualmente. En 1980 el incremento fue de 47.3 por ciento debido, especialmente a la expansión de las adquisiciones en los países de la ALADI.

El sector puede caracterizarse de la siguiente manera, utilizando el promedio de los últimos tres años de información disponible:

//

CUADRO No. 23COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS

(Miles de dólares)

EXPORTACIONES	4.747
IMPORTACIONES	27.285
BAL.COMERCIAL	-22.538

Las cifras básicas del comercio exterior de Venezuela constan en los cuadros nos. 51 y 52.

11.2 Exportaciones

Las exportaciones muestran una tendencia contractiva de importancia, ya que caen de seis millones en 1979 a 1.8 en el año siguiente.

Los principales mercados son Estados Unidos y Japón. Los países miembros de la ALADI representan menos del uno por ciento del total exportado. En años anteriores se hicieron exportaciones a Guatemala, República Dominicana y Trinidad y Tobago.

11.3 Importaciones

La estructura de las importaciones es la siguiente:

CUADRO No. 24

CAPITULO	TOTAL
CAPITULO 03	10.3
CAPITULO 16	18.8
CAPITULO 23	2.3
TOTAL	31.4

A nivel de terceros países, el abastecimiento prioritario proviene de Estados Unidos y ocupan lugares de importancia España, Portugal y Noruega.

El comercio originario de los países de ALADI representa el 30 por ciento de lo importado y corresponde, en su totalidad, a productos no negociados, lo que abre una primera línea de trabajo interesante. Sin embargo, ésta se ve limitada por los mecanismos andinos, ya que son estos

países los que exportan prácticamente el total de las compras venezolanas utilizando la desgravación del Acuerdo de Cartagena.

12. Conclusiones

En este primer examen sobre el perfil del comercio surge como factor clave la necesidad de descender a niveles de mayor especificidad y desagregación con el fin de detectar concretamente las zonas de complementariedad o de competencia. Este, al nivel que ofrece la actual disponibilidad estadística, es imposible de detectar, al margen de la calidad de la información y su procesamiento.

No obstante lo anterior, surgen varios elementos que -a nivel global- abren una interesante línea de concertación y revelan un amplio margen de co-operación sectorial.

Independientemente de la modalidad que asuma un acuerdo comercial, éste deberá tener tres elementos centrales:

- i) Acciones coordinadas o conjuntas en lo relativo a las exportaciones a los principales mercados de terceros países, especialmente los industrializados.
- ii) Fomento y expansión del comercio intrarregional.
- iii) Creación de una infraestructura de apoyo en todo el campo de la comercialización.

En relación al primer aspecto, la situación puede resumirse de la siguiente manera:

- i) Los siete principales países exportadores: México, Chile, Perú, Ecuador, Argentina, Brasil y Uruguay podrían calificarse como potenciales interesados en la medida que:
 - No se presuponga la existencia de un esquema obligatorio que reduzca la capacidad operativa de cada país.
 - Se reduzcan los elementos antagónicos debidos por ejemplo, a exceso de oferta ante un mercado reducido al cual acceden dos o más países. Se debe procurar la eliminación del carácter competitivo de ciertas exportaciones y sustituirlo por el concepto de oferta agregado que brinda un mayor poder de negociación. Es este un proceso gradual y lento.
 - Se ofrezca una evidente ampliación en los servicios de comercialización que permita sustanciales mejoras en los canales actualmente utilizados. En especial en lo relativo a la prospección de nuevos mercados.
- ii) No es presumible un cierto interés de los otros cuatro países quienes serían indiferentes frente al tema. La posición colombiana y venezolana, dependiendo de sus políticas productivas a futuro podría cambiar.
- iii) Todos los exportadores se inclinarán por establecer nexos comerciales con el Caribe y Centroamérica, particularmente aquellos países que están más próximos a esas áreas.

//

Con respecto a la expansión del comercio regional, la situación puede resumirse de la siguiente manera:

- i) Todos los países exportadores serán proclives al fomento y diversificación del comercio intrarregional, siempre y cuando ello no afecte los flujos de comercio ya establecidos.
- ii) Los países con altos volúmenes de importación Brasil, Colombia, Venezuela, Argentina se inclinarán a aperturas comerciales siempre y cuando exista una clara reciprocidad, la misma que no es fácil visualizar a nivel del sector. Por esta consideración y en vista de la crítica situación de balanza de pagos, cualquier sistema de desgravación o levantamiento de restricciones requeriría un diseño especialmente cuidadoso. No parece factible en la coyuntura actual y de los dos o tres próximos años aplicar criterios generales y amplios. Se podrá avanzar sólo puntualmente y quizás el sistema de mayor utilización será el de concesiones temporales, el establecimiento de cupos o medidas de análogo efecto.
- iii) Se requerirá establecer claras normas para no alterar la situación de países de menor desarrollo económico relativo y estructurar un entendimiento para definir acciones con el Grupo Andino.
- iv) A pesar de la alta incidencia de los productos negociados existe un amplio margen para mejorar las condiciones que hoy prevalecen en el comercio intrarregional.
- v) Un esfuerzo sistemático de fomento del consumo constituiría el factor vital para lograr la expansión del comercio entre los países.
- vi) Finalmente, en la medida que el diseño de las medidas para fomentar el intercambio sean flexibles y concordantes con la situación imperante, es factible presumir un relativo interés por participar en un acuerdo comercial.

En relación al tercer factor, dado su carácter, concitará un interés mayoritario y deberá constituirse en un elemento aglutinante que "arrastre" e impulse el desarrollo en los otros dos frentes de acción.

IV - EL COMITE DE ACCION DE PRODUCTOS DEL MAR Y AGUA DULCE
DEL SELA Y LOS PROBLEMAS COMERCIALES

La problemática comercial ha estado siempre presente en el marco del Comité de Acción. Sin embargo, a lo menos en los primeros años, no se le otorgó la jerarquización necesaria, por lo cual su evolución fue mucho más lenta que la de los otros proyectos impulsados por los países miembros.

Diversas circunstancias han ido creando nuevas condiciones políticas que relevan la importancia de promover mecanismos comerciales que efectivamente se orientan a resolver los graves problemas que hoy se enfrentan, los que pueden resumirse en un creciente desfase entre niveles de producción y acceso a los mercados de los países industrializados.

La base conceptual y jurídica constituida por expresos acuerdos de los países puede resumirse en función de las siguientes consideraciones.

El Acta Constitutiva del Comité de Acción establece, en materia de comercialización, objetivos generales y específicos.

En su artículo 1, literal a) se señala que es objetivo "incrementar el consumo del producto del mar y agua dulce en la región y diversificar e incrementar las exportaciones, así como abrir canales de comercialización para la expansión del intercambio regional de los productos del sector".

Más adelante se incluye la comercialización como una de las áreas fundamentales en las cuales debe concentrarse la cooperación regional en el sector y se precisa que, en este ámbito, es objetivo del Comité "establecer los mecanismos que conduzcan al mejoramiento de las condiciones de comercialización de los productos pesqueros de América Latina y, en consecuencia, hacerlos más accesibles para el consumidor regional y más competitivos en los mercados de exportación".

Como medios de acción el Comité deberá promover o realizar directamente, según sea el caso, las siguientes acciones:

- "1) Promover la creación de empresas multinacionales de comercialización, o coordinar acciones entre las empresas nacionales existentes para lograr un mayor poder negociador en la venta de los productos de exportación.
- 2) Identificar los principales obstáculos que impiden una adecuada comercialización de los productos pesqueros, tanto en los mercados internos como externos y plantear en forma concreta las acciones a seguir para lograr una solución integral en el más corto plazo.
- 3) Coordinar acciones con los organismos nacionales, subregionales, regionales e internacionales relacionados con la comercialización de productos pesqueros, para realizar estudios de mercados y establecer programas conjuntos y otras formas de promoción de ventas en el exterior.
- 4) Establecer programas conjuntos de control de calidad y sanitarios que conduzcan a uniformar y establecer normas con el fin de facilitar la comercialización de productos en la región y a terceros países.
- 5) Identificar fuentes de financiamiento para ejecutar los proyectos.
- 6) Coordinar y supervisar la preparación y formulación de los diferentes proyectos regionales."

//

Un avance importante fue la realización en Honduras -agosto 1979- de un foro especializado sobre "Canales de Comercialización Externa y Sistemas de Información de Mercado", que recomendó la creación de un organismo regional de coordinación y consulta que represente los intereses de los diferentes sectores exportadores.

Como resultado de dicho foro, el Comité en su programa de actividades para 1980 destacó la necesidad de "Establecer un mecanismo que a corto plazo permita conocer las necesidades reales de cooperación y coordinación de la comercialización pesquera a nivel latinoamericano" para cuyos efectos "se realizarán las coordinaciones necesarias para la creación del Organo de Coordinación y Consulta que represente los intereses de los diversos sectores de los países miembros que exportan productos pesqueros, debiendo asimismo, estructurarse los mecanismos que fueran necesarios para este efecto".

Más adelante se celebró en Panamá, setiembre de 1982, un Foro Latinoamericano sobre Organización Empresarial para el Desarrollo Pesquero. En esta oportunidad se destacó como problemática pesquera latinoamericana y desde el punto de vista de la comercialización:

- Ausencia de información sistematizada sobre las empresas que operan en la región.
- Escasa divulgación, a nivel empresarial, de la información disponible sobre recursos, mercados y financiamiento.
- Dificultad para penetrar nuevos mercados.
- Limitado conocimiento sobre regulaciones de calidad y sanidad en la comercialización externa.
- Deficiencias en los sistemas de comercialización interna y externa.
- Falta de coordinación de las exportaciones latinoamericanas, particularmente en lo referente a precios y transporte.
- Excesiva dependencia de los mercados externos, cuyos efectos se evidencian en períodos de depresión o crisis internacional.

Frente a estas circunstancias, el Foro reconoció "la necesidad de unirse creando una organización, asociación u otro mecanismo de coordinación y consulta que facilite la labor empresarial y atienda en particular la problemática común antes descrita, priorizando las áreas en las cuales resulte de mayor urgencia el trabajo conjunto, como es el caso de la comercialización del camarón".

Estas manifestaciones sumadas a la permanente presencia del tema dentro de los Programas Anuales de Actividades, así como su gradual jerarquización indican la sistemática toma de conciencia de los países acerca de la necesidad de desarrollar acciones conjuntas en el ámbito comercial.

Finalmente, cabe tener presente que en el Convenio Constitutivo de la Organización Latinoamericana de Desarrollo Pesquero -OLDEPESCA- suscrito el 29 de octubre en Ciudad de México por doce países, se señala a la comercialización como una de las áreas en las cuales debe concentrarse la cooperación regional y se establecen como objetivos de la Organización:

- "Incrementar (sustancialmente) el consumo".
- "Diversificación e incremento de las exportaciones".
- "Promover sistemas de comercialización para la expansión del intercambio regional de los productos del sector".

En síntesis, a nivel del Comité ha existido un proceso gradual de priorización de la variable comercialización que crea las condiciones para diseñar e instrumentar medidas concretas de cooperación. La transición del Comité en OLDEPESCA ratifica tal prioridad, lo que le imprime mayor fuerza política a expresos pronunciamientos de los países.

El trabajar en el área de la comercialización tiene importancia a lo menos desde dos ángulos diferentes. En el plano económico destacan las exportaciones que realiza el sector y las posibilidades de lograr incrementos significativos. Existen además, amplias posibilidades de alcanzar un nivel de comercio intrarregional que puede expandirse a un ritmo creciente sobre todo si se considera la natural evolución del consumo.

De otro lado, cualquiera que sean las acciones que se diseñen en materia comercial ellas requieren establecer sólidos vínculos con el sector empresarial, sea privado, mixto o estatal. Este tipo de nexos operativos otorgará al Comité u OLDEPESCA una proyección que, hasta la fecha, no ha tenido, ya que ha carecido de los instrumentos y mecanismos adecuados, especialmente de índole tarifaria para responder a legítimos problemas de los empresarios.

La promoción del comercio intrarregional requiere capacidad operativa en relación a los principales obstáculos que lo limitan, principalmente tarifas aduaneras y otro tipo de restricciones. Por múltiples razones en el marco de la ALALC no era concebible una acción que incluyera la participación de países latinoamericanos en general.

En relación a los aspectos de información de mercado y de oportunidades comerciales, los trabajos estaban bajo la responsabilidad del Proyecto PNUD/FAO "INFOPESCA", lo que no hacía conveniente incursionar en esa área.

Sin embargo, las condiciones se han modificado sustantivamente. La ALADI es hoy una realidad y el Tratado de Montevideo 1980 que la instituye, contempla mecanismos novedosos y pragmáticos, así como una apertura latinoamericana que es útil explorar con detención.

Por otra parte el Proyecto INFOPESCA se encuentra en una situación especial que requiere una profunda evaluación y el pronunciamiento de los países sobre su futuro.

//

V - BASES DE UN ACUERDO PARCIAL DE ALCANCE
COMERCIAL EN EL SECTOR PESQUERO

1. Apreciación global

La trayectoria de cinco años de intensos trabajos en el marco del Comité de Acción de Productos del Mar y Agua Dulce ha demostrado, con claridad meridiana, la viabilidad de la cooperación regional en el sector pesquero.

En más de una oportunidad se ha destacado el acentuado carácter multilateral de esta actividad, lo que se constituye en un factor esencial que explica los avances logrados.

Consecuentemente, la aplicación de estas características al ámbito de la comercialización, sólo corresponde a una derivación impulsada por la práctica y por las crecientes necesidades de los países que así lo han acordado en varias resoluciones y acuerdos.

Un segundo factor que debe considerarse es el relativo a la recesión y estado crítico de la economía internacional. En un contexto de profundas mutaciones y turbulencias impredecibles, es difícil apreciar hasta dónde ésta afectará los flujos del comercio internacional. En todo caso, ya son conocidos los efectos proteccionistas, los de dumping y en general, las alteraciones forzadas que se están produciendo en las corrientes de comercio. Es incierto determinar cómo estas alteraciones están afectando -y en qué profundidad- al sector pesquero, especialmente en lo relativo a su potencial exportador.

Se ha divulgado con prolifera intensidad que, a los numerosos efectos adversos de la crisis se debe contraponer la necesidad de impulsar y vigorizar la cooperación regional. Planteamiento válido, tanto desde el punto de vista político como técnico. Sin embargo, al parecer, en el sector pesquero se presentan a lo menos, efectos disímiles.

Por un lado, la relativa homogeneidad productiva y exportadora, la concurrente prioridad al mercado norteamericano y al de la Comunidad Económica Europea crea condiciones propicias para incrementar la competitividad mediante diversas vías, entre las cuales el expediente de los precios termina siendo el de mayor utilización. Se está desencadenando una carrera por mantener niveles de exportación en mercados que se contraen abruptamente, lo cual, fácilmente, puede transformarse en un proceso de divergencia más que en un elemento aglutinante, excepto que el tema sea tratado con la debida oportunidad y profundidad por el conjunto de países.

De otra parte, en lo relativo a las importaciones es bastante evidente el predominio de políticas restrictivas y, en muchos casos, de claras tendencias hacia el autoabastecimiento. Si bien existe un potencial de comercio amplio, las circunstancias externas, el nivel de endeudamiento y el casi obligatorio cierre -aunque sea tenue en algunos países- al exterior, no generan el entorno más favorable para iniciar, negociar y poner en marcha acciones orientadas al incremento del comercio intrarregional.

vf

//

Estas dos reflexiones sólo para puntualizar que, a lo menos en el sector, la crisis internacional no crea condiciones aptas para la cooperación regional. Y, en consecuencia, cualquier esfuerzo que se realice debe valorar esta influencia y administrarla con gran pragmatismo. No se trata de un planteamiento pesimista, sino -por el contrario- de ubicar el problema en sus justos términos para poder enfrentarlos con realismo.

El sector pesquero es en esencia aleatorio e inestable. Esta característica es intrínseca a la actividad y al carácter migratorio del recurso. De una plena utilización de los factores productivos rápidamente se puede transitar a una elevada desocupación de los mismos. Todos los países -en mayor o menor grado- han experimentado y sufrido las consecuencias de esta realidad.

En términos objetivos, es este otro factor que impide la utilización del instrumental clásico de la integración. Más aún, en la coyuntura actual, buscar la creación de un espacio ampliado puro y simple sería una alternativa no viable. Es necesario pues, buscar nuevos instrumentos que a lo mejor se alejan un tanto de la ortodoxia; pero que corresponden a una de las características fundamentales del sector.

Uno de estos instrumentos debe orientarse a actuar en la base misma del problema alimentario. Los productos del mar inciden marginalmente en la actual dieta alimenticia. Observando el problema en la perspectiva de lograr mejoras sustanciales de los niveles alimentarios, el rol del sector pesquero debería priorizarse en forma muy clara. Y si esto se lograra es probable que las condiciones del abastecimiento regional se modifiquen profundamente. Se trata pues, que a la masificación del consumo debe necesariamente corresponder una mayor captura, a nivel local, y flujos de comercio menos restrictivos que los que hoy imperan.

2. Principios básicos

Del análisis de la situación del comercio exterior, de la apreciación global antes enunciada, así como del entorno de las economías nacionales que registran, en 1982, una contracción sin precedentes en el producto nacional bruto, surgen algunos principios básicos que deben regir cualquier acuerdo de comercio que se procure establecer.

Primero: Flexibilidad. Ya se ha señalado, no se presentan las condiciones mínimas para someter el sector a esquemas rígidos de tipo globalizante, y esperar una respuesta favorable de los países, especialmente en lo relativo a los sistemas de desgravación o al establecimiento de concesiones arancelarias incluyendo el levantamiento de restricciones de todo tipo.

Por el contrario, se requiere un sistema altamente flexible que permita grados razonables de libertad a los países y posibiliten una adaptación gradual a un nuevo esquema de coordinación y cooperación.

Segundo: Gradualidad. Parece imposible, en las actuales coyunturas, crear un esquema viable que genere resultados en el corto plazo.

//

Se impone otra óptica, que -en lo esencial- en una primera fase constituya un marco mínimo de concertación, un foro sistemático de análisis y reflexión acerca de los problemas básicos de la comercialización internacional y del intercambio recíproco. A partir de allí, mediante un proceso gradual de autorealimentación se podrán ir estableciendo reglas del juego -cada vez más definidas- y que responda, de manera integral, a la problemática del sector, visto en función de su rol en el problema alimentario.

Tercero: Rentabilidad. De los dos elementos anteriores surge un tercero que se refiere a la rentabilidad del proyecto. En la primera fase, que probablemente dure dos o tres años, a lo menos, nada espectacular podrá esperarse. Se tratará de armar un esquema que sólo estará en funcionamiento en el mediano plazo. Esto requiere "invertir", en una especie de capital-semilla que deberá ir acumulando resultados para transformarse en "rentable" y crear beneficios en el tiempo. Por lo tanto, las estructuras que se diseñen deben ser lo más reducidas posibles y las demandas a los países compatibles con la coyuntura imperante.

Cuarto: Participación. La naturaleza del sector, la multiplicidad de productos que se involucran -más de 200- exige una participación directa de los agentes operativos, es decir, de las empresas, mayoritariamente privadas. En la medida que se involucre al sector empresarial de manera intensa el tiempo en lograr resultados se reducirá significativamente.

3. Objetivos

El objetivo fundamental es promover la organización gradual del comercio exterior de productos pesqueros, de manera tal que sea posible la maximización de los beneficios, a nivel empresarial y nacional, derivados de la actividad pesquera. Esto implica promover acciones encaminadas a:

- Impulsar la expansión y diversificación, tanto en productos como en mercados, de las exportaciones a terceros países, mejorando las condiciones de acceso y fomentando acciones coordinadas entre países;
- Incrementar y diversificar el comercio intrarregional, incluyendo medidas destinadas a lograr la masificación del consumo; y
- Crear una infraestructura de servicios que facilite la acción empresarial sea a través de mecanismos de información de mercados y de oportunidades comerciales, perfeccionamiento de canales y sistemas de comercialización, capacitación, normas sanitarias, controles de calidad, etc. .

4. Medios de acción

4.1 Expansión de las exportaciones a terceros países

Se requiere:

- 1) Evaluar las condiciones de acceso a los principales mercados, especialmente Estados Unidos y la Comunidad Económica.

//

- ii) Examinar las posibilidades de diversificar los mercados tradicionales en países industrializados, socialistas o en desarrollo;
- iii) Analizar los canales de comercialización utilizados con la finalidad de:
 - Seleccionar el más rentable,
 - Negociar nuevas condiciones en los casos que el mismo canal sea utilizado por varios oferentes, y
 - Asesorar a los países y a las empresas sobre la estructura de comercialización vigente en los principales mercados; y
- iv) Realización de estudios de mercados para productos no tradicionales.

Los elementos enunciados, constituyen parte importante del proceso de creación de una infraestructura de servicios, tal como se verá más adelante. Su realización es lenta porque requiere movilizar técnicas, acumular conocimientos y elaborar estudios pormenorizados.

Con respecto a estos temas, el llegar a coordinar acciones y a eventuales negociaciones conjuntas constituyen objetivos esenciales para optimizar la oferta regional.

Es indudable que este tipo de acciones no pueden quedar sujetas a la realización de estudios y para que el sistema adquiera un mínimo de dinamismo se hace indispensable impulsar otro tipo de proyectos específicos.

La estructuración de proyectos pilotos surge como un medio idóneo para avanzar en la consecución de este tipo de objetivos. Estos deben responder a expresos pronunciamientos de los países y agentes operativos a fin de atender situaciones de coyuntura que requieren soluciones en el corto plazo.

En varias ocasiones -en el último tiempo- los exportadores de camarón han manifestado su inquietud por la contracción del mercado norteamericano y por las dificultades de acceso y comercialización que se han detectado. Parece pertinente, ante este tipo de circunstancias, comenzar un proceso de coordinación y consulta que pueda colaborar con el sector exportador en la solución conjunta de sus problemas.

Estos proyectos piloto pueden generar algunas fórmulas de cooperación regional de carácter permanente. Tal sería el caso, por ejemplo si se decidiera una comercialización conjunta a través de un canal propio o mixto con algún importador norteamericano. Por otro lado, pueden sólo coordinar acciones puntuales y concluir así su cometido.

Los países y también a nivel técnico deberían hacer un esfuerzo para detectar algunos de estos proyectos -el caso del camarón es sólo un ejemplo- e impulsar su rápida ejecución, lo cual evidentemente facilitaría la realización de otras tareas, a lo mejor, mucho más complejas.

//

4.2 Incremento y diversificación del comercio intrarregional, incluyendo medidas orientadas a masificar el consumo:

- i) Establecimiento de metas anuales, voluntarias y no compulsivas para fomentar y diversificar el comercio;
- ii) Negociaciones tarifarias: establecimiento de concesiones normales, temporales o por cupos;
- iii) Eliminación de restricciones de todo orden, complementado con el establecimiento de un mecanismo especial de salvaguardia, de acuerdo a las características del sector;
- iv) Promoción de acuerdos bilaterales para fomentar el comercio utilizando los instrumentos señalados;
- v) Examen anual para multilateralizar los eventuales compromisos bilaterales;
- vi) Establecimiento de programa de desgravación o apertura en favor de los países de menor desarrollo económico relativo;
- vii) Armonización aduanera y estadística con el fin de obtener clasificaciones aduaneras con el máximo de desagregación posible y estadísticas a nivel de productos;
- viii) Celebración de ruedas de negocios agrupando familias de productos con el fin de intercambiar experiencias y concertar operaciones específicas; y
- ix) Elaboración de un programa regional de masificación del consumo, incluyendo educación al consumidor y medidas de divulgación.

Los medios de acción que se han enumerado requieren una instrumentación a nivel técnico y condiciones especiales para su puesta en marcha. Ya se ha señalado que no se presentan las condiciones más idóneas para impulsar, en profundidad un programa de esta naturaleza.

En consecuencia, en una primera etapa, se debería poner el acento en la estructuración de un foro de concertación para estos fines. Inicialmente tendría carácter deliberativo, de intercambio de experiencia, de elaboración de un diagnóstico pormenorizado que permitiera conocer a fondo el porqué de la actual estructura del comercio pesquero y que permitiera poner en marcha algunas medidas relativamente simples.

Este foro ad-hoc examinaría el conjunto de variables involucradas en el Acuerdo y no sólo la relativa al comercio intrarregional. Debería tener la capacidad para instrumentar, desde su inicio, medidas relativas a la puesta en marcha de proyectos piloto (en los términos del punto 4.1) y, en general, de creación de una infraestructura de servicios de apoyo.

La interrelación entre este foro de concertación comercial con las ruedas de negocios y con las reuniones anuales de Ministros de Pesca crearía tres niveles claramente diferenciados. El político propiamente tal, el de carácter técnico y el operativo, los que en conjunto deberían permitir alcanzar los objetivos básicos del Acuerdo.

//

vf

4.3 Creación de una infraestructura de servicios de apoyo

En el fondo se busca otorgarle al mercado el máximo de transparencia posible. Adicionalmente a los elementos señalados en 4.1 y 4.2, que por su naturaleza son partes de este esfuerzo, se incluiría:

- i) Mecanismos de información de mercado;
- ii) Mecanismos de información de oportunidades comerciales;
- iii) Perfil de principales usuarios a nivel latinoamericano;
- iv) Sistemas de contrataciones comerciales;
- v) Sistema de intercambio de experiencias y comunicaciones entre los sectores productivos; y
- vi) Cooperación técnica en normas de calidad, sanitarios, etc. .

En su oportunidad los países deberán decidir la mejor forma de estructurar dicho sistema.

5. Administración del Acuerdo

El Acuerdo, desde un punto de vista conceptual, se debe organizar con el espíritu y concepción de un tratado marco. Esto significó que se aprueban base o principios de orden general que posibilitan crear un ordenamiento a su interior, utilizando los instrumentos o mecanismos que sean del caso.

Estando claramente definidas las metas globales, el sistema de toma de decisiones, el esquema institucional y la administración del proyecto, paulatina mente se irán adoptando y creando los instrumentos que el proceso de cooperación regional requiera para coadyuvar a la ejecución de una determinada tarea específica.

Con los ajustes, rectificaciones y complementos del caso las metas globales serían las señaladas en el punto 4; el sistema de toma de decisiones debería ser eminentemente flexible para posibilitar los entendimientos bilaterales y sólo para casos muy especiales contemplar votación propiamente tal y la regla de la mitad más uno de los participantes.

Por otro lado, el esquema institucional sería dual. Dependencia -por una parte- de la institucionalidad ALADI y, de otro, de la de OLDEPESCA.

Esta dualidad puede dar lugar a confusiones; pero existen límites claramente precisados. En primer lugar, se busca la acción interinstitucional que posibilite sumar esfuerzos. En segundo término, deberá ser responsabilidad de la ALADI, preocuparse de la marcha de un acuerdo parcial en función de los mandatos que le son inherentes. En tercer lugar, será responsabilidad de OLDEPESCA o en los actuales momentos, del Comité de Acción, preocuparse de los asuntos pesqueros propiamente tal. Finalmente, será responsabilidad compartida el impulsar medidas orientadas a incrementar y fortalecer el proceso de cooperación regional en el ámbito de la comercialización.

//

//

En términos de la administración compartida es de toda evidencia que un acuerdo marco requiere de un aparato técnico que formula proposiciones, facilite el accionar de los países y se vincule directamente con el sector exportador, sea este privado, mixto o estatal.

//

vf

ANEXO ESTADISTICO

Nota: Los cuadros resumen que se presentan en este Anexo, particularmente los que van del número 30 al 52, inclusive, han sido procesados manualmente, lo que introduce un amplio margen de error que obliga a una revisión.

Por lo tanto, el carácter provisional de las cifras se mantendrá hasta que los datos básicos no sean procesados por sistemas mecánicos.

A lo anterior debe agregarse la necesaria utilización de fuentes de información diferentes que en algunos casos revelan discrepancias de consideración.

CUADRO No. 25

COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS A NIVEL MUNDIAL Y
POR AREAS GEOGRAFICAS (1977 - 1980) 1/

(Millones de dólares)

		1977	1978	1979	1980
TOTAL	EXPORTACIONES	9.343.3	11.532.0	14.030.0	14.890.7
MUNDIAL 2/	IMPORTACIONES	10.095.9	12.146.1	15.052.1	15.293.5
AMERICA	EXPORTACIONES	1.105.3	1.491.9	1.922.2	2.200.1
LATINA 3/	IMPORTACIONES	232.5	291.2	355.6	354.0
	BAL.COMERCIAL	872.8	1.200.7	1.566.4	1.846.1
	EXPORTACIONES	354.8	337.4	490.4	521.3
AFRICA	IMPORTACIONES	339.1	416.9	417.1	464.8
	BAL.COMERCIAL	15.7	- 39.5	73.5	56.5
	EXPORTACIONES	2.473.6	2.841.8	3.401.1	3.416.3
ASIA	IMPORTACIONES	2.828.6	3.670.1	4.786.0	3.985.4
	BAL.COMERCIAL	- 355.0	- 828.3	- 1.384.9	- 569.1
OTROS PAISES	EXPORTACIONES	5.409.6	6.820.9	8.216.3	8.753.0
PRINCIPALMEN- TE INDUSTRIA- LIZADOS Y AREA SOCIALISTA 4/	IMPORTACIONES	6.695.7	7.767.9	9.493.4	10.489.3
	BAL.COMERCIAL	- 1.288.1	- 947.0	- 1.277.1	243.7

FUENTE : FAO : Anuario Estadístico de Pesca 1980.- Cuadro AI-5

NOTAS : 1/ Incluye siete grupos de productos pesqueros

2/ Las diferencias se deben a valorización (CIF-FOB) y a estimaciones

3/ Incluye Estados Miembros del SELA y además, países recientemente independizados y otros que están en proceso

4/ Cifras estimadas por diferencia (Incluye Oceanía)

CUADRO No. 26

COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS DE LOS
PAISES DE LA ALADI (1977 - 1980)

(Miles de dólares)

		1977	1978	1979	1980
ARGENTINA	EXPORTACIONES	84.218	152.286	213.540	140.252
	IMPORTACIONES	6.872	10.045	21.324	23.823
	BAL.COMERCIAL	77.346	142.241	192.216	116.429
BOLIVIA	EXPORTACIONES	-	2	-	-
	IMPORTACIONES	2.733	3.904	4.188	4.188
	BAL.COMERCIAL	- 2.733	- 3.902	- 4.188	- 4.188
BRASIL	EXPORTACIONES	74.301	96.834	145.454	132.759
	IMPORTACIONES	54.167	71.465	106.450	89.647
	BAL.COMERCIAL	20.134	25.369	39.004	43.112
COLOMBIA	EXPORTACIONES	20.479	23.249	28.218	35.438
	IMPORTACIONES	27.897	39.675	34.539	48.199
	BAL.COMERCIAL	- 7.418	-16.426	- 6.321	-12.761
CHILE	EXPORTACIONES	124.285	171.339	222.454	367.200
	IMPORTACIONES	1.511	2.369	2.369	2.369
	BAL.COMERCIAL	122.774	168.970	220.085	364.831
ECUADOR	EXPORTACIONES	71.944	90.402	124.667	166.462
	IMPORTACIONES	10	38	47	59
	BAL.COMERCIAL	71.934	90.364	124.620	166.403

//

(Continuación Cuadro no. 26)

		1977	1978	1979	1980
MEXICO	EXPORTACIONES	197.055	392.692	452.672	580.230
	IMPORTACIONES	11.975	20.453	29.676	35.304
	BAL.COMERCIAL	185.080	372.149	422.996	544.926
PARAGUAY	EXPORTACIONES	-	1.770	1.624	1.781
	IMPORTACIONES	-	201	264	385
	BAL.COMERCIAL	-	1.569	1.360	1.396
PERU	EXPORTACIONES	226.044	252.385	314.457	308.400
	IMPORTACIONES	380	86	49	554
	BAL.COMERCIAL	225.664	252.299	314.408	307.846
URUGUAY	EXPORTACIONES	17.881	24.060	36.752	51.794
	IMPORTACIONES	1.652	425	2.385	4.738
	BAL.COMERCIAL	16.229	23.635	34.367	47.056
VENEZUELA	EXPORTACIONES	12.529	1.109	6.747	392
	IMPORTACIONES	11.037	19.939	20.661	16.487
	BAL.COMERCIAL	1.492	-18.830	-13.914	-16.095
I.- TOTAL ALADI	EXPORTACIONES	828.736	1.206.173	1.546.585	1.784.708
	IMPORTACIONES	118.234	168.690	221.952	225.753
	BAL.COMERCIAL	710.502	1.037.438	1.324.633	1.558.955
II.- TOTAL PAI- SES MIEMBROS DE ALADI Y DEL COMITE DE AC- CION	EXPORTACIONES	631.857	907.929	1.120.997	1.422.684
	IMPORTACIONES	27.646	46.789	56.990	58.961
	BAL.COMERCIAL	604.211	861.140	1.064.007	1.363.723
RELACION II/I	EXPORTACIONES	76.2	75.3	72.5	79.7
	IMPORTACIONES	23.4	27.7	25.7	26.1

//

(Continuación Cuadro no. 26)

FUENTES :- Anuario Estadístico de la FAO.- 1980

- Secretaría ALADI

NOTAS : Las cifras por países se basan en el Anuario Estadístico de la FAO de 1980.- En los casos que en dicho Anuario se presentan estimaciones, éstas han sido corregidas con las cifras de ALADI.- La magnitud de la discrepancia estadística se presenta en el Cuadro no. 28.

CUADRO No. 27

COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS DE LOS PAISES MIEMBROS DEL
COMITE DE ACCION Y QUE NO PERTENECEN A LA ALADI (1977 - 1980)

(Millones de dólares)

		1977	1978	1979	1980
COSTA RICA	EXPORTACIONES	5.776	7.260	11.352	11.352
	IMPORTACIONES	1.546	1.462	2.660	2.660
	BAL.COMERCIAL	4.230	5.798	8.692	8.692
CUBA	EXPORTACIONES	65.203	83.938	95.449	95.449
	IMPORTACIONES	38.977	31.332	38.116	38.116
	BAL.COMERCIAL	26.226	52.606	57.333	57.333
GUATEMALA	EXPORTACIONES	506	506	506	506
	IMPORTACIONES	1.158	1.158	1.158	1.158
	BAL.COMERCIAL	- 652	- 652	- 652	- 652
EL SALVADOR	EXPORTACIONES	10.690	10.951	13.484	13.484
	IMPORTACIONES	2.400	2.331	2.331	2.331
	BAL.COMERCIAL	8.290	8.620	11.153	11.153
GUYANA	EXPORTACIONES	4.835	4.996	4.996	4.996
	IMPORTACIONES	10	10	10	10
	BAL.COMERCIAL	4.825	4.986	4.986	4.986
HAITI	EXPORTACIONES	650	650	650	650
	IMPORTACIONES	1.727	1.727	1.727	1.727
	BAL.COMERCIAL	-1.077	-1.077	-1.077	-1.077

(Continuación Cuadro No. 27)

		1977	1978	1979	1980
HONDURAS	EXPORTACIONES	15.230	15.887	24.985	18.700
	IMPORTACIONES	1.533	1.129	1.436	2.042
	BAL. COMERCIAL	13.697	14.758	23.549	16.658
JAMAICA	EXPORTACIONES	116	70	139	34
	IMPORTACIONES	11.855	18.041	17.754	17.735
	BAL. COMERCIAL	-11.739	-17.971	-17.615	-17.701
NICARAGUA	EXPORTACIONES	23.915	17.189	23.234	31.335
	IMPORTACIONES	1.615	876	713	1.428
	BAL. COMERCIAL	22.300	16.313	22.521	29.907
PANAMA	EXPORTACIONES	47.944	38.785	56.903	56.905
	IMPORTACIONES	2.551	3.599	4.944	4.944
	BAL. COMERCIAL	45.393	35.186	51.959	51.959
I.- TOTAL COMITE DE AC- CION EXCLUIDO LOS PAISES ALADI	EXPORTACIONES	174.865	180.232	231.698	233.399
	IMPORTACIONES	63.372	61.665	70.849	72.151
	BAL. COMERCIAL	111.493	118.567	160.849	161.248
II.- TOTAL COMITE DE ACCION	EXPORTACIONES	806.722	1.088.161	1.352.695	1.656.083
	IMPORTACIONES	91.018	108.454	127.839	131.112
	BAL. COMERCIAL	715.704	979.707	1.224.856	1.524.971

FUENTE: Cuadro no. 26

CUADRO No. 28

DIFERENCIAS ESTADISTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE
PRODUCTOS PESQUEROS EN LOS PAISES DE LA ALADI

DATOS		1978	1979	1980
DATOS ANUARIOS FAO	EXPORTACIONES	1.202.790	1.539.836	1.769.225
	IMPORTACIONES	169.243	211.929	196.579
	B. COMERCIAL	1.033.547	1.327.907	1.572.646
DATOS SECRETARIA ALADI	EXPORTACIONES	1.291.430	832.060	874.476
	IMPORTACIONES	163.359	198.873	199.031
	B. COMERCIAL	1.128.071	633.187	675.445
DATOS AJUSTADOS	EXPORTACIONES	1.206.173	1.546.585	1.784.708
	IMPORTACIONES	168.690	221.952	225.753
	B. COMERCIAL	1.037.438	1.324.633	1.558.955

CUADRO No. 29

ALADI: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
 PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	83.796	134.993	158.335
	RESTO MUNDO	1.207.634	697.067	716.141
	MUNDO	1.291.430	832.060	874.476
IMPORTACIONES	ALADI	83.333	114.838	110.217
	RESTO MUNDO	80.026	84.035	88.814
	MUNDO	163.359	198.873	199.031
BALANZA COMERCIAL	ALADI	463	20.155	48.118
	RESTO MUNDO	1.127.608	613.032	627.327
	MUNDO	1.128.071	633.187	175.445

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 30

ALADI: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	29.028.560	58.000.097	38.035.481
	NEG.	28.809,908	56.886.733	36.498,973
	NO NEG.	218.652	1.113.364	1.536.508
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	34.921.167	38.076.132	53.253,095
	NEG.	25.570.437	28.908.688	39.002,484
	NO NEG.	9.350.730	9,167.444	14.250.611
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	18.583.447	20.026.782	30.448.619
	NEG.	15.474.154	19.553.080	28.577.352
	NO NEG.	3.109.293	473.702	1.871.267
TOTAL GENERAL	TOTAL	82.533.174	116.103,011	121.737.195
	NEG.	69.854.499	105.348.501	104.078.909
	NO NEG.	12.678.675	10.754.510	17.658.386

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
 - CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 31

ARGENTINA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	21.393	34.955	22.471
	RESTO MUNDO	151.130	190.768	139.513
	MUNDO	172.523	225.723	161.984
IMPORTACIONES	ALADI	5.671	10.002	12.909
	RESTO MUNDO	4.272	11.322	10.914
	MUNDO	9.943	21.324	23.823
BALANZA COMERCIAL	ALADI	15.722	24.953	9.562
	RESTO MUNDO	146.858	179.446	128.599
	MUNDO	162.580	204.399	138.161

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 32

ARGENTINA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS
NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	5.508.988	7.260.533	6.644.082
	NEG.	5.507.122	7.249.707	6.627.381
	NO NEG.	1.816	10.826	16.701
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	152.099	2.542.398	3.011.639
	NEG.	146.994	1.814.556	2.742.520
	NO NEG.	5.105	727.842	269.119
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	---	154.525	784.624
	NEG.	---	154.525	784.624
	NO NEG.	---	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	5.655.087	9.957.456	10.440.345
	NEG.	5.648.166	9.218.788	10.154.525
	NO NEG.	6.921	738.668	285.820

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
 - CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 33

**BOLIVIA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
 PESQUEROS (1977 - 1979)**

(Miles de dólares de cada año)

		1977	1978	1979
EXPORTACIONES	ALADI	--	2	--
	RESTO MUNDO	--	--	--
	MUNDO	--	2	--
IMPORTACIONES	ALADI	--	3.040	555
	RESTO MUNDO	--	849	3.633
	MUNDO	--	3.899	4.188
BALANZA COMERCIAL	ALADI	--	- 3.038	- 555
	RESTO MUNDO	--	- 849	- 3.633
	MUNDO	--	- 3.887	- 4.188

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

-- : SIN INFORMACION

CUADRO No. 34

BOLIVIA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1974 - 1976)

(En dólares)

NABALALC		1974	1975	1976
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	42.574	135.354	80.633
	NEG.	221	745	234
	NO NEG.	42.353	134.609	80.399
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	798.646	1.314.396	1.522.013
	NEG.	79.300	242.564	235.452
	NO NEG.	719.346	1.071.832	1.286.561
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	114.387	473.650	706.303
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	114.387	473.650	706.303
TOTAL GENERAL	TOTAL	955.607	1.923.400	2.308.949
	NEG.	79.521	243.309	235.686
	NO NEG.	876.086	1.680.091	2.073.263

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

559

CUADRO No. 35

BRASIL: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	2.304	4.444	6.895
	RESTO MUNDO	95.098	141.018	125.882
	MUNDO	97.402	145.462	132.777
IMPORTACIONES	ALADI	30.233	59.115	36.215
	RESTO MUNDO	41.509	50.125	53.632
	MUNDO	71.742	109.240	89.847
BALANZA COMERCIAL	ALADI	- 27.929	- 54.671	- 29.320
	RESTO MUNDO	53.589	90.893	72.250
	MUNDO	25.660	36.222	42.930

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

//

//

560

CUADRO No. 36

BRASIL: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
 Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	22.815.417	48.461,057	29.533.368
	NEG.	22.814.672	48.460.368	29.531.221
	NO NEG.	745	689	2.147
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	6.876.548	7.234.362	6.043.360
	NEG.	6.874.693	7.227.533	6.014.885
	NO NEG.	1.855	6.829	28.475
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	30.873	98.899	---
	NEG.	30.873	98.847	---
	NO NEG.	---	52	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	29.722.838	55.794.318	35.576.728
	NEG.	29.720.238	55.786.748	35.546.106
	NO NEG.	2.600	7.570	30.622

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
 - CIFRAS PROVISIONALES

//

//

CUADRO No. 37

COLOMBIA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	418	665	428
	RESTO MUNDO	22.832	27.553	35.010
	MUNDO	23.250	28.218	35.438
IMPORTACIONES	ALADI	26.127	33.713	46.997
	RESTO MUNDO	851	826	1.202
	MUNDO	26.978	34.539	48.199
BALANZA COMERCIAL	ALADI	- 25.709	- 33.048	- 46.569
	RESTO MUNDO	21.981	26.727	33.808
	MUNDO	- 3.728	- 6.321	- 12.761

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

//

CUADRO No. 38

COLOMBIA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	485.897	854.874	870.302
	NEG.	485.897	854.874	100.078
	NO NEG.	---	---	770.224
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	18.948.816	18.771.577	27.662.619
	NEG.	18.093.872	17.859.715	26.366.158
	NO NEG.	854.944	911.862	1.296.461
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	6.788.353	14.096.185	18.526.839
	NEG.	6.788.353	14.096.185	18.526.839
	NO NEG.	---	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	26.223.066	33.722.636	47.059.760
	NEG.	25.368.122	32.810.774	44.993.175
	NO NEG.	854.944	911.862	2.066.685

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 39

CHILE: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1976 - 1978)

(Miles de dólares de cada año)

		1976	1977	1978
EXPORTA- CIONES	ALADI	4.402	3.114	7.459
	RESTO MUNDO	85.885	110.478	141.508
	MUNDO	90.287	113.592	148.967
IMPORTA- CIONES	ALADI	1.940	637	1.118
	RESTO MUNDO	59	867	1.233
	MUNDO	1.999	1.504	2.351
BALANZA COMERCIAL	ALADI	2.462	2.477	6.341
	RESTO MUNDO	85.826	109.611	140.275
	MUNDO	88.288	112.088	146.616

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 40

CHILE: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1977 - 1978)

(En dólares)

NABALALC		1977	1978	1979
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	10.974	12.263	9.947
	NEG.	---	3.533	7.385
	NO NEG.	10.974	8.730	2.562
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	1.929.486	620.754	1.105.833
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	1.929.486	620.754	1.105.833
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	---	---	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	---	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	1.940.460	633.017	1.115.780
	NEG.	---	3.533	7.385
	NO NEG.	1.940.460	629.484	1.108.395

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 41

ECUADOR: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTA- CIONES	ALADI	29.249	43.402	93.849
	RESTO MUNDO	48.183	59.630	106.119
	MUNDO	77.432	103.032	199.968
IMPORTA- CIONES	ALADI	31	38	45
	RESTO MUNDO	7	9	14
	MUNDO	38	47	59
BALANZA COMERCIAL	ALADI	29.218	43.364	93.804
	RESTO MUNDO	48.176	59.621	106.105
	MUNDO	77.394	102.985	199.909

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 42

**ECUADOR: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1977 - 1979)**

(En dólares)

NABALALC		1977	1978	1979
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	23.894	31.138	38.311
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	23.894	31.138	38.311
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	---	---	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	---	---	---
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (MARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	---	---	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	---	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	23.894	31.138	38.311
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	23.894	31.138	38.311

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 43

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1976 - 1978)

(Miles de dólares de cada año)

		1976	1977	1978
EXPORTACIONES	ALADI	-	-	4
	RESTO MUNDO	192.291	192.594	490.196
	MUNDO	192.291	192.594	490.200
IMPORTACIONES	ALADI	9.069	5.689	11.304
	RESTO MUNDO	2.012	3.642	12.809
	MUNDO	11.081	9.331	24.113
BALANZA COMERCIAL	ALADI	- 9.069	- 5.689	- 11.300
	RESTO MUNDO	190.271	186.252	477.387
	MUNDO	181.210	183.263	466.087

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 44

MEXICO: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
 Y NO NEGOCIADOS (1976 - 1978)

(En dólares)

NABALALC		1976	1977	1978
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	75.500	321.281	233.982
	NEG.	---	317.506	232.674
	NO NEG.	75.500	3.775	1.308
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	338.351	163.479	644.822
	NEG.	44.333	128.262	173.282
	NO NEG.	294.018	35.217	471.540
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	8.654.928	5.203.523	10.427.149
	NEG.	8.654.928	5.203.523	9.265.889
	NO NEG.	---	---	1.161.260
TOTAL GENERAL	TOTAL	9.068.779	5.688.283	11.305.953
	NEG.	8.699.261	5.649.291	9.671.845
	NO NEG.	369.518	38.992	1.634.108

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
 - CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 45

PARAGUAY: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
 PESQUEROS (1977 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1977	1978	1979
EXPORTACIONES ^{1/} (*)	ALADI	1.536	1.495	1.763
	RESTO MUNDO	234	129	18
	MUNDO	1.770	1.624	1.781
IMPORTACIONES	ALADI	36	100	136
	RESTO MUNDO	165	164	249
	MUNDO	201	264	385
BALANZA COMERCIAL	ALADI	1.500	- 1.595	- 1.627
	RESTO MUNDO	69	- 35	- 231
	MUNDO	1.569	1.360	1.396

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

^{1/} : Las exportaciones se refieren al período 1977-1979

(*) : Corresponde a reexportación o mercadería en tránsito.

CUADRO No. 46

PARAGUAY: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
 Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	---	1.218	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	---	1.218	---
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	28.928	121.191	133.307
	NEG.	27.595	69.165	70.124
	NO NEG.	1.333	52.026	63.183
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	8.344	---	3.704
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	8.344	---	3.704
TOTAL GENERAL	TOTAL	37.272	122.409	137.011
	NEG.	27.595	69.165	70.124
	NO NEG.	9.677	53.244	66.887

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
 - CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 47

PERU: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	16.386	38.695	27.133
	RESTO MUNDO	233.898	245.661	263.562
	MUNDO	250.284	284.356	290.695
IMPORTACIONES	ALADI	10	-	99
	RESTO MUNDO	76	49	455
	MUNDO	86	49	554
BALANZA COMERCIAL	ALADI	16.376	38.695	27.034
	RESTO MUNDO	233.822	245.612	263.107
	MUNDO	250.198	284.307	290.141

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 48

PERU: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	8.215	---	154
	NEG.	1.946	---	---
	NO NEG.	6.269	---	154
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	147.536	76.762	159.372
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	147.536	76.762	159.372
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	---	---	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	---	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	155.751	76.762	159.526
	NEG.	1.946	---	---
	NO NEG.	153.805	76.762	159.526

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 49

URUGUAY: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	5.604	12.143	7.548
	RESTO MUNDO	18.456	24.609	44.246
	MUNDO	24.060	36.752	51.794
IMPORTACIONES	ALADI	324	1.993	4.342
	RESTO MUNDO	101	392	396
	MUNDO	425	2.385	4.738
BALANZA COMERCIAL	ALADI	5.280	10.150	3.206
	RESTO MUNDO	18.355	24.217	43.850
	MUNDO	23.635	34.367	47.056

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 50

URUGUAY: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	2.746	12.557	166.041
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	2.746	12.557	166.041
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	320.565	1.897.493	3.892.251
	NEG.	309.650	1.566.893	3.400.063
	NO NEG.	10.915	330.600	492.188
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	---	---	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	---	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	323.311	1.910.050	4.058.292
	NEG.	309.650	1.566.893	3.400.063
	NO NEG.	13.661	343.157	658.229

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

CUADRO No. 51

VENEZUELA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS
PESQUEROS (1978 - 1980)

(Miles de dólares de cada año)

		1978	1979	1980
EXPORTACIONES	ALADI	977	689	11
	RESTO MUNDO	4.709	6.047	1.808
	MUNDO	5.686	6.736	1.819
IMPORTACIONES	ALADI	5.439	6.244	9.537
	RESTO MUNDO	18.154	20.593	21.889
	MUNDO	23.593	26.837	31.426
BALANZA COMERCIAL	ALADI	- 4.462	- 5.555	- 9.526
	RESTO MUNDO	- 13.445	- 14.546	- 20.081
	MUNDO	- 17.907	- 20.101	- 29.607

FUENTE: OFICINA DE ESTADISTICA DE ALADI

NOTA : LAS CIFRAS NO COINCIDEN EXACTAMENTE DEBIDO A LAS APROXIMACIONES

CUADRO No. 52

VENEZUELA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS
Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)

(En dólares)

NABALALC		1978	1979	1980
CAP. 03: PESCADOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS	TOTAL	54.355	909.822	458.661
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	54.355	909.822	458.661
CAP. 16: PREPARA- DOS DE CARNE, PESCADOS Y MOLUSCOS	TOTAL	5.386.192	5.333.720	9.077.879
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	5.386.192	5.333.720	9.077.879
CAP. 23: RESIDUOS INDUSTRIA ALIMEN- TICIA (HARINAS DE PESCADOS)	TOTAL	2.962.668	---	---
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	2.962.668	---	---
TOTAL GENERAL	TOTAL	8.403.215	6.243.542	9.536.540
	NEG.	---	---	---
	NO NEG.	8.403.215	6.243.542	9.536.540

FUENTE : - OFICINA ESTADISTICA ALADI
- CIFRAS PROVISIONALES

//

INDICE DE CUADROS

CUADRO No.		Página
1	PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES	4
2	PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES	5
3	COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS	7
4	PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES EN LATINOAMERICA	8
5	PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES EN LATINOAMERICA	9
6	INCIDENCIA DEL COMERCIO POR CAPITULOS NAB	12
7	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	14
8	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	15
9	IMPORTACIÓN POR CAPITULOS	16
10	PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS	17
11	IMPORTACION POR CAPITULOS	19
12	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	20
13	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	21
14	IMPORTACIONES POR CAPITULOS	22
15	PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS	23
16	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	24
17	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	26
18	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	27
19	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	29
20	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	29
21	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	30
22	PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS	32
23	COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTOS PESQUEROS	33
24	33
25	COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS A NIVEL MUNDIAL Y POR AREAS GEOGRAFICAS (1977 - 1980)	48

-1

//

Indice de cuadros (Cont.)

Cuadro no.		<u>Página</u>
26	COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS DE LOS PAISES DE LA ALADI (1977 - 1980)	49
27	COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS DE LOS PAISES MIEMBROS DEL COMITE DE ACCION Y QUE NO PERTENECEN A LA ALADI (1977 - 1980)	52
28	DIFERENCIAS ESTADISTICAS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS EN LOS PAISES DE LA ALADI	54
29	ALADI: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980).	55
30	ALADI: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	56
31	ARGENTINA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980)	57
32	ARGENTINA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	58
33	BOLIVIA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1977 - 1979)	59
34	BOLIVIA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1974 - 1976)	60
35	BRASIL: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980)	61
36	BRASIL: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	62
37	COLOMBIA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980)	63
38	COLOMBIA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	64
39	CHILE: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1976 - 1978) .	65
40	CHILE: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1977 - 1979)	66
41	ECUADOR: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980)	67
42	ECUADOR: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1977 - 1979)	68
43	MEXICO: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1976 - 1978)	69
44	MEXICO: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1976 - 1978)	70

Indice de cuadros (Cont.)

Cuadro no.		<u>Página</u>
45	PARAGUAY: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1977 - 1979)	71
46	PARAGUAY: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	72
47	PERU: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980) .	73
48	PERU: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	74
49	URUGUAY: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980)	75
50	URUGUAY: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	76
51	VENEZUELA: COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS PESQUEROS (1978 - 1980)	77
52	VENEZUELA: IMPORTACIONES REGIONALES: PRODUCTOS NEGOCIADOS Y NO NEGOCIADOS (1978 - 1980)	78
