



**CANEB**

CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES DE BOLIVIA



Instituto Boliviano de Comercio Exterior

# EDITORIAL



CÁMARA DE EXPORTADORES DEL NOROESTE



Cámara de Exportadores de Oruro



CÁMARA DE EXPORTADORES DE TARIJA



CÁMARA DE EXPORTADORES DE CHUQUISACA



*Aunque el año 2005 fue un año difícil para el sector exportador, debemos celebrar indicadores macroeconómicos que marcan un hito en la historia de nuestro país.*

*Después de un período difícil para el sector exportador, caracterizado por 13 años de un recurrente déficit en la balanza comercial de Bolivia, el 2005 marcó, por segundo año consecutivo, un Superávit en la balanza comercial boliviana.*

*Si bien la coyuntura favorable en los precios internacionales se mantiene, como la principal responsable del aumento significativo en las exportaciones, yo destaco el esfuerzo del sector exportador, el cual se muestra, cuando vemos que el volumen exportado aumentó más que el valor de las exportaciones.*

*Es evidente, sin embargo, que todos los esfuerzos todavía no son suficientes, que tenemos que concentrar nuestra energía en “Desarrollar la Oferta Exportable y negociar su acceso real a los mercados externos”. Debemos buscar no sólo la apertura de mercados y la compatibilización de políticas arancelarias; sino también la posibilidad de participar de manera efectiva en un proceso exportador acelerado, así como la consolidación de la actual oferta exportable y su diversificación, en base a las demandas potenciales de los mercados internacionales.*

*Desde el año 2002, la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, ha realizado muchas y diferentes actividades persiguiendo el objetivo de incentivar la inserción de la oferta exportable boliviana en los mercados internacionales. Hoy, estamos satisfechos de poder afirmar que los resultados obtenidos, han contribuido a la generación de exportaciones y empleo para el sector manufacturero de nuestro país.*

*Debemos destacar, el apoyo del Instituto Boliviano de Comercio Exterior- IBCE, pues es a través de la alianza estratégica que tenemos con una institución de tan amplia trayectoria, podemos decir orgullosos, que contamos con el apoyo técnico de primer nivel, es necesario para alcanzar objetivos tan importantes.*

*Fruto del trabajo en conjunto, entre ambas organizaciones es el haber consolidado tanto a la CANEB como al IBCE en puntos focales de enlace del Programa World Trade Net, la publicación de instrumentos tan importantes como el Directorio de Exportadores de Bolivia, o el Libro “Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas.”, solo para destacar algunas actividades conjuntas, entre muchas otras.*

*Nuevamente, este boletín que les presentamos reafirma una vez más la estrecha colaboración entre ambas instituciones, dando muestras de la calidad del servicio y el apoyo al sector exportador boliviano se logra mejor a través del trabajo en equipo.*

*Finalmente, el año 2006 nos espera con grandes oportunidades, con una democracia consolidada como nunca en la historia de nuestro país, con la visión de una refundación de la Patria, la cual debe girar alrededor de un respeto a la actividad productiva exportadora, como una actividad generadora de empleos y lo que es más importante, de mejores empleos, de mano de obra calificada y de innovación tecnológica, con responsabilidad social-empresarial.*

Ing. Clover Paz Quiroga  
PRESIDENTE

CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES DE BOLIVIA



# 1. TEMAS INSTITUCIONALES (CANEB – IBCE)

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), establecieron un Acuerdo Interinstitucional para trabajar de manera conjunta en pro del sector exportador boliviano, el cual se puso en vigencia a partir del 16 de febrero de 2004.

Esta alianza estratégica permitió al IBCE ampliar cobertura a nivel nacional ya que desde Santa Cruz y La Paz presta servicios a las empresas en temas de comercio exterior. Por su parte la CANEB se fortaleció con el apoyo técnico del IBCE aunando esfuerzos para atender como brazo técnico la Secretaría de Comercio Exterior de la Confederación de Empresarios Privados a cargo de la CANEB.

Asimismo establecer el reforzamiento de investigación y formulación de políticas y posiciones de negociación económica internacional y de Comercio Exterior del sector empresarial boliviano.

**Perfil CANEB “TRABAJANDO EN PRO DEL SECTOR EXPORTADOR CON LAS CAMARAS AFILIADAS”**



Objetivo General: La CANEB tiene como objetivo fundamental la promoción de las exportaciones, defender y representar al gremio exportador asociado y participar activamente en el proceso de desarrollo económico y social del país.

Objetivos Específicos:

- Fomentar la unión de los exportadores bolivianos mediante la asociación gremial.
- Orientar la política exportadora de bienes y servicios, promoviendo la facilitación y la competitividad de las exportaciones ante los organismos del Estado.
- Oficiar como árbitro y/o mediador entre los exportadores y/o terceras personas, así como entre las Cámaras Departamentales, siempre que le sea solicitado.
- Establecer normas de ética en el desarrollo de la actividad exportadora.
- Informar a las Cámaras de Exportadores afiliadas sobre asuntos de interés de la actividad exportadora en el campo técnico, económico, social, de legislación tributaria, laboral, Acuerdos de Integración, estadísticas, políticas generales de exportación, normativa emitida por el Gobierno Nacional y demás aspectos que fueren convenientes.
- Defender los intereses del sector exportador del país

- ante las instancias nacionales e internacionales y en caso de ser necesario, constituirse en parte civil.
- Fomentar, promover y difundir la cultura exportadora, organizando y participando en todo tipo de seminarios, congresos y/o cursos de capacitación nacional e internacional.
- Emitir a través de las Cámaras de Exportadores afiliadas los certificados de origen para las exportaciones nacionales de acuerdo a las normativas internacionales de origen en vigencia; en virtud a las funciones encomendadas mediante Decreto Supremo N° 28143 del 17 de mayo de 2005.
- Establecer relaciones con organismos similares de otros países, organismos internacionales así como con agencias especializadas en comercio exterior y promoción de exportaciones en beneficio del sector exportador boliviano.
- Sustentar y fomentar la solidaridad entre las Cámaras de Exportadores afiliadas en el ejercicio de las actividades que éstas llevan a cabo.

**Perfil IBCE: “20 AÑOS PROYECTANDO BOLIVIA AL MUNDO”**



Un 20 de marzo de 1986, la Cámara de Industria y Comercio de Santa Cruz (CAINCO), la Cámara Agropecuaria del Oriente (CAO) y la Cámara Nacional Forestal (CNF), decidieron crear el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), contando con la Federación de Empresarios Privados de Santa Cruz (FEPSC) como testigo de actuación. Pocos años después, se unirían como Miembros Institucionales, la Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX) y la Cámara Regional de Despachantes de Aduana de Santa Cruz (CRDA). Cabe destacar el apoyo financiero que brindó la Corporación Regional de Desarrollo de Santa Cruz (CORDECRUZ) al capital de arranque del IBCE, y su apoyo y participación en el Directorio por algunos años más.

Veinte años después, esta inédita experiencia en América Latina, ha demostrado que es posible unir esfuerzos interinstitucionales y crear una entidad técnica privada sin fines de lucro, destinada a integrar y proyectar Bolivia al mundo, a través de sus actividades en materia de negociaciones internacionales, promoción comercial e investigación.

El objetivo general del IBCE es contribuir al desarrollo productivo e impulsar el progreso socioeconómico de Bolivia, coadyuvando a: i) mejorar la inserción internacional del país; ii) fomentar la eficiencia, la competitividad, la productividad y la calidad empresarial; y, iii) promover la producción, la inversión y los negocios a través de la investigación.

A partir de su rediseño en 1996, el IBCE pasó a ser un “think tank” o “entidad asesora de instituciones”, trabajando en horizontal con diversos organismos estatales, así como del sector privado. De acuerdo a su Estatuto Orgánico, su labor en el ámbito del comercio exterior se orienta a la promoción de las exportaciones y la racionalización de las importaciones, conjugando la apertura de mercados para los productos bolivianos (acción ofensiva) con el resguardo del mercado interno (acción defensiva).

A lo largo de sus 20 años de vida institucional, el IBCE ha alcanzado una gran proyección a nivel nacional, especialmente a partir del 2004 con la ayuda de la Secretaría de Estado de Economía (SECO) de la Confederación Suiza, que apoya la expansión de sus capacidades técnicas a favor del sector privado boliviano, habiendo adquirido un mayor reconocimiento nacional gracias a la “visión de país” e “ideas fuerza” impresas en nuevas áreas de intervención.

El Instituto produce y sistematiza información de interés comercial. Su Servicio Electrónico Semanal de Información (IBCEM@IL) emitido cada día viernes, llega a más de 17.000 destinatarios, un 20% de ellos en el exterior. Edita, además, una gran cantidad de publicaciones que resultan útiles para quienes se involucran en el comercio internacional. El periódico “Comercio Exterior”, con casi 15 años de circulación ininterrumpida, es su publicación más emblemática.

Una de las actividades más relevantes del IBCE a lo largo de su historia, fue el “Viaje de Integración por la Hidrovía Paraguay-Paraná” organizado con CAINCO en 1989, donde una comitiva de cerca de 40 personas, de 5 países, recorrió esta vía fluvial, motivando a los Gobiernos a su plena habilitación, logrando que pocos años después, la Hidrovía se convirtiera en la principal y soberana salida al Océano Atlántico, para las agroexportaciones de Bolivia.

Otro rasgo distintivo del IBCE a lo largo de su historia, ha sido su permanente asesoramiento a los diferentes Gobiernos en las negociaciones comerciales internacionales, habiendo sido protagonista de excepción en los Acuerdos de Complementación concretados con el MERCOSUR y Chile, el Tratado de Libre Comercio con México y, su principal logro, la apertura primero, y la defensa, después, del Grupo Andino (hoy Comunidad Andina), haciendo del mercado andino el principal destinatario de las exportaciones no tradicionales de Bolivia.

El IBCE ha sido objeto de variados reconocimientos a lo largo de su vida institucional por parte de entidades empresariales, académicas y gubernamentales. A nivel internacional, destaca el haber sido designado junto con la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB),

Punto de Enlace Focal del World Trade Net, un Programa del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, entidad ante la cual el Instituto fungió como contraparte nacional para llevar adelante varios proyectos de apoyo al sector exportador. La calidad de los servicios que presta el IBCE está avalada por la Certificación a su Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001-2000, asegurando de esta forma que los productos cumplen con estrictas normas internacionales y, de igual manera, el asesoramiento que la institución brinda a los principales beneficiarios de sus servicios, a saber: instituciones del Gobierno; Embajadas, Consulados y Agregados Comerciales; exportadores, importadores, agentes despachantes de aduana; prestadores de servicios conexos al comercio exterior; entidades académicas y, un gran aliado del IBCE en la difícil pero reconfortante tarea de informar y comunicar: los medios de prensa.

### **La Alianza Estratégica CANEB-IBCE – desde el año 2004**

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) acordaron a principios de la gestión 2004 una Alianza Estratégica Interinstitucional, en el marco del Proyecto “Reforzamiento de la capacidad de investigación y formulación de políticas y posiciones de negociación económica internacional y de comercio exterior del sector empresarial boliviano, a partir del Instituto Boliviano de Comercio Exterior” (Proyecto 1B del PCC) de la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza.

Esta Alianza Estratégica apunta a la suma de capacidades entre el IBCE, en su calidad de entidad técnica de promoción del comercio exterior boliviano, y la CANEB, en su condición de máxima entidad gremial de los exportadores bolivianos.

A tal efecto, se procedió a la implementación de las Oficinas de la Representación del IBCE en el Edificio de la CANEB, permitiendo de esta manera la presencia permanente del Instituto en la ciudad de La Paz.

A partir de esta Alianza Estratégica, el IBCE ha pasado a convertirse en el brazo técnico de la máxima institución de los exportadores de Bolivia, prestando servicio técnico y asesoramiento a los asociados de la CANEB, especialmente en materias asociadas a las negociaciones comerciales internacionales, apoyando técnicamente a la Cámara en su calidad de Secretaría Técnica de la Comisión de Comercio Exterior de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB).

Dentro de las variadas actividades realizadas entre ambas instituciones durante los dos últimos años, destacan la organización de eventos de discusión y capacitación,

y la elaboración de publicaciones, entre las cuales sobresalen el “Directorio de Exportadores de Bolivia 2006” y “Encuesta de Empleo y Percepciones Socioeconómicas” llevadas a cabo a las empresas exportadoras bolivianas, cuyos resultados fueron publicados recientemente.

La presente publicación que usted tiene en sus manos, es un producto más, de esta Alianza Estratégica. Se pretende con este instrumento, contar con un medio institucional de difusión de información actualizada de interés y utilidad para las entidades gremiales y empresariales relacionadas al comercio exterior a nivel nacional, muy particularmente en lo concerniente al sector de las exportaciones.

Dentro de los objetivos específicos para llevar a cabo el presente Boletín, podemos mencionar:

- Ofrecer información actualizada de las normas y procedimientos de exportación.
- Orientar sobre el acceso a mercados externos.
- Informar estadísticamente sobre el desarrollo de las exportaciones.
- Brindar noticias de interés del ámbito internacional relacionadas a las exportaciones de Bolivia.
- Destacar los esfuerzos de las empresas exportadoras bolivianas.
- Promover la oferta exportable del país.

### **CANEB e IBCE asumen enlace del "world tr@de net" en Bolivia**

**Bolivia se integra a Red Mundial del Comercio:** El Presidente del INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE), Hans Hartmann Rivera, informó con beneplácito sobre el lanzamiento del Programa WORLD TR@DE NET en Bolivia, a partir de la visita al país del Coordinador Regional para América Latina y el Caribe, Gustavo Olivares, quien sostuvo una extensa reunión con representantes empresariales y del Gobierno.



Oportunidad, en la que se oficializó a la CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES DE BOLIVIA (CANEB) y al INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR (IBCE) como “Puntos Focales de Enlace” de la Red, en el país



Objetivos del World Tr@de Net:

- Contribuir a mejorar el entendimiento de los temas relacionadas con la OMC.
- Aumentar el conocimiento sobre la defensa de los intereses comerciales del sector privado.
- Proporcionar información de primera mano y trabajos analíticos en temas de interés.
- Promover un diálogo permanente entre el empresariado y el Gobierno.
- Brindar material informativo de apoyo (boletines de noticias, trabajos analíticos, etc.).
- Proporcionar herramientas de trabajo de la CCI (Acceso a Productos y a Mercados).
- Generar un espacio de trabajo participativo a través del “Network Forum”.

### **La CANEB, Secretaría de la Comisión de Comercio exterior de la CEPB**

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior desempeñan funciones en forma conjunta aportan a la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

### **CERTIFICACIÓN DE ORIGEN PARA LA EXPORTACIÓN SERVICIO OFRECIDO POR LAS CAMARAS DE EXPORTADORES**

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia – CANEB asume, bajo la supervisión, control y fiscalización del Ministerio de la Producción y Microempresa, las funciones y atribuciones, de emitir los certificados de origen para las mercancías de exportación bolivianas, asumiendo de igual manera la responsabilidad de mejorar la prestación de un servicio en beneficio del sector exportador, misma que se ha llevado a cabo a través de las Cámaras Departamentales de Exportadores, quienes a su vez han realizado una labor seria para la optimización y eficiencia de las gestiones de comercio exterior. La Unidad de Certificación de Origen cuenta hoy en día con un sistema de control y seguimiento a nivel nacional, este sistema será controlado en línea y permitirá que los usuarios del mismo puedan verificar la información de su interés en el momento que la necesite; emitirá datos estadísticos

confiables, transparentes y permitirá que los interesados en recibir información y atención en línea puedan ser atendidos en foros sobre regímenes de origen y otros temas relacionados con el comercio exterior.

Además la CANEB, se encuentra en el proceso de la implementación del COD (Certificado de Origen Digital) dentro del marco de la ALADI. Es importante mencionar que fue inaugurada la Unidad de Certificación de Origen en la ciudad de El Alto y serán puestas en funcionamiento Unidades Operativas de Certificación de Origen adicionales a las once ya existentes en Valle Alto y el Chapare.



## 2. PANORAMA NACIONAL

### *Empleo y percepciones socio-económicas en las empresas exportadoras Bolivianas*

El estudio “Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas” fue encarado conjuntamente por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE), la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), para determinar el real impacto que tiene para la sociedad boliviana, la actividad exportadora en el país.

A la luz de la encuesta y el trabajo realizado durante siete meses, luego de la determinación del empleo indirecto se pudo establecer que la generación de empleo directo e indirecto para un conjunto de 700 empresas exportadoras bolivianas, supera las 370.000 personas, un dato significativo pero conservador aún, considerando que el universo de empresas que exportan es más amplio y, que los “beneficiarios” exceden al número de trabajadores en el sector.

A pesar de que cuantificar el número de personas que de una u otra manera se benefician de la actividad exportadora no resulta sencillo, el IBCE –sobre la base de ciertas premisas, como el gran aporte del sector exportador sobre el PIB, que llega al 25%; las mejores remuneraciones que

brinda el sector a los factores productivos, por la mayor productividad exigida a la mano de obra; el tamaño de la familia-tipo en el país y el estimado de que solo un 70% de los empleados en el sector exportador son jefes de hogar- ha llegado a determinar que el número de los beneficiarios de la actividad exportadora en Bolivia llegaría 1.300.000 personas, a partir de los ingresos derivados del empleo directo (con 200.000 beneficiarios) y del empleo indirecto (otros 1.100.000 beneficiarios) dato que solamente podrá ser corroborado en el futuro, a través de un censo nacional.

El estudio “Empleo y Percepciones Socio-Económicas en las Empresas Exportadoras Bolivianas” revela que el sector de “Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura” es el principal generador de empleo para el sector exportador, generando casi 220 mil empleos, representando el 59% del total de las fuentes de empleo, beneficiando a más de 750 mil personas; en segundo lugar está la “Industria Manufacturera”, que ocupó a más de 56 mil trabajadores, los que equivalen al 15% del total de los empleos, beneficiando a casi 180 mil personas.

El sector exportador boliviano, pese a su gran importancia y a sus efectos multiplicadores, no había sido suficientemente estudiado hasta hoy, por lo que esta inédita investigación entregada por el INE, UDAPE, IBCE y la CANEB, con toda seguridad aportará a conocer mejor a este estratégico y dinámico sector.

Este estudio se pudo realizar gracias al apoyo de la Secretaría de Estado de Economía (SECO) de la Confederación Suiza, en el marco del Proyecto 1B del Programa de Cooperación Comercial a Bolivia (PCC), que lleva adelante el IBCE desde el año 2004, dentro de la alianza estratégica suscrita con CANEB.

### *Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos Vs. La Propuesta del Tratado de Comercio de los Pueblos*

Los Tratados de Libre Comercio son instrumentos con los que cuentan las naciones para comercializar bienes y servicios, sin embargo, en estos últimos meses se ha venido formando una gran controversia respecto a una posible negociación con Estados Unidos, puesto que a fines de este año fenece el ATPDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas) y más de 70,000 fuentes de empleos quedarán en una maraña de incertidumbre. El Gobierno a principios del año afirmó que no rechazaba la entrada del TLC y que no sólo respetaría los actuales instrumentos de negociación, sino que también buscaría fortalecerlos y ampliar las exportaciones. Sin embargo, dos meses después el Gobierno afirma que no firmará un TLC con el país del Norte y que se abre la posibilidad de negociar un TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos).

Bolivia quedó al margen de ser negociador activo del TLC, primero por la negligencia de Gobiernos anteriores y después porque se le exigió que garantice las inversiones extranjeras y la seguridad jurídica en el país.

### **Se despide el TLC**

Hoy en día existen diversas maneras de insertarse en el mundo, entre éstos se encuentran: los acuerdos bilaterales, subregionales, multilaterales y desde luego los acuerdos más globales. En este sentido, es evidente que el mercado de Estados Unidos es fundamental para la región y para Bolivia es vital. ¿Si Bolivia no entra a un TLC, que pasará cuando se termine el ATPDEA a finales de 2006 y que pasará con esas empresas de textiles, de madera, etc. que son generadoras de empleo?.

Perú y Colombia ya firmaron un TLC y Bolivia quedó afuera, por tanto, corren riesgo muchos de los mercados que Bolivia tiene ahora, al haber un acuerdo entre Estados Unidos y esos países, pueden cerrarse como sucedió con el mercado de la soya con Colombia.

Como cuestión previa, corresponde anotar que la conclusión a fin de año de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA), en realidad empezará a sentirse dentro de poco, puesto que los pedidos internacionales se realizan por lo general con anticipación de unos seis meses. Ante la perspectiva del cierre del acuerdo y que Bolivia no negoció, en reemplazo, un TLC, lo más probable es que hasta mediados de este año se produzca un cese de los mismos.

Hablando sobre el intercambio comercial con Estados Unidos, en el año 2005, las ventas bolivianas a EE.UU. sumaron 382 millones de dólares, consolidándose como el mercado más importante para las manufacturas hechas por manos bolivianas, pese a la falta de adecuadas políticas públicas, Bolivia superó los registros de los últimos 10 años en las ventas al mercado de los EE.UU., con un crecimiento absoluto de 50 millones de dólares comparativamente al año 2004. Sin la firma de un tratado a partir del 2007 se reducirán en alrededor de 400 millones de dólares, o sea que será casi el doble de la pérdida que confrontará el país con la venta de soya a Colombia. Pero también existen evidentemente otros riesgos que tienen que ver con las exportaciones a Estados Unidos. Existe el justificado temor de los productores, en sentido de que si Bolivia no firma un TLC con el país del norte, se pierda el mercado para un amplio sector exportador.

Otro de los impactos negativos de que no se firme el TLC será en el empleo. El próximo año quedarán sin empleo alrededor de 80.000 trabajadores. Por otro lado, en diversas oportunidades el empresariado informó al Gobierno que son 823 empresas y, la mayoría micro,

pequeñas y medianas empresas que elaboran productos con valor agregado y registran un valor de \$us 358,44 millones por exportaciones a EE.UU., con una diversificación de 1.001 productos; y no sólo cinco las empresas que perderán el mercado de Estados Unidos sin un Tratado de Libre Comercio (TLC).

En reiteradas ocasiones el empresariado volvió a demandar al Ejecutivo que agilice la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos que garantice este mercado a la producción nacional. Sin embargo, pasa el tiempo y el Gobierno aún no le ofrece al país una alternativa a la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pareciera que este asunto del TLC no tiene ninguna urgencia para el comercio exterior.

La búsqueda de una nueva opción para Bolivia será difícil de consolidar, tomando en cuenta que Estados Unidos es el principal socio comercial de los países miembros de la Comunidad Andina. Casi la mitad de las exportaciones de la CAN se dirigen hacia el norte, mientras que el 32 por ciento de las importaciones regionales se originan en ese mercado. Tal vez ese sea el motivo que ha llevado a nuestros vecinos a consolidar los acuerdos.

### **Un Tratado Comercial de los Pueblos (TCP) solidario y equitativo? ... versión Gobierno**

El Gobierno afirma que el TLC es un acuerdo neoliberal, más político que económico, que extiende la lógica capitalista hasta el plano constitucional. El TLC supedita el desarrollo de los países andinos a los intereses de las multinacionales y de pequeñísimos grupos de exportadores que lucran a costa del conjunto del desarrollo social y productivo. En este marco, el TCP buscará asegurar mercados para pequeños productores, microempresarios, cooperativas, asociaciones y empresas comunitarias, entre otros.

El Gobierno asegura que el TCP no nace en contraposición al TLC, sino, como un elemento que enriquece el debate de qué es lo que les conviene a los pueblos de América Latina en términos de globalización y de apertura comercial. Bolivia quiere tratados de comercio que expresen un comercio justo, equilibrado, solidario y que, fundamentalmente, reflejen las fuertes asimetrías entre los países y las condiciones que tienen los productores en cada una de las naciones.

El TCP, según el mencionado documento, introduce en el debate sobre la integración comercial la cooperación, la solidaridad, la reciprocidad, la prosperidad y el respeto a la soberanía de los pueblos.

Fija una posición sobre los servicios básicos y dice que éstos deben estar en manos de empresas públicas. También establece que las empresas nacionales deben ser las

# EMPRENDIMIENTOS DIGNOS DE DESTACAR

## ENTREVISTA CLUB DE MADRES "NUEVA ESPERANZA" SERVICIO DE EMBELLECIMIENTO DE PRENDAS DE VESTIR PARA LA EXPORTACION

### ¿Cómo se inició este emprendimiento empresarial?

Hace cuatro años se iniciaron las actividades del Club de Madres "Nueva Esperanza", la Sra. Wilma Rocha fue la promotora de este emprendimiento y actualmente es la Presidenta de la empresa, apoyada por cuatro madres de familia, Mercedes Rocha Lazarte, Capacitadora; Lorena Herrera, Control de Calidad y Claudia Nina que es la encargada de almacenes. Estas cinco señoras soñaban con establecer unidades productivas en diferentes barrios de la Ciudad de El Alto, para ello realizaron varias acciones y actividades en diferentes barrios de esta joven ciudad, capacitando a grupos de madres para adiestrarse con labores manuales que les sirva de ocupación para generar ingresos económicos para sus familias, en la actualidad cuentan con el apoyo de la Ing. Mirian Urtado



Sra Wilma Rocha  
Presidenta del club de Madres Nueva Esperanza



Grupo Administrativo del club de Madres Nueva Esperanza

Estas cinco Madres de Familia desarrollaron cursos de capacitación en diferentes barrios de la Ciudad de El Alto, inicialmente capacitaron en labores de bordado a 50 señoras de Río Seco, después a 20 señoras de Ciudad Satélite y el mayor grupo beneficiado fueron 300 señoras en Villa Adela.

Después de una ardua y destacable labor, estas cinco madres de familia a la cabeza de la Sra. Wilma Rocha hacen realidad su sueño y en fecha 2 de agosto 2004, inauguran una pequeña fabrica que lleva su nombre inicial "Club de Madres Nueva Esperanza".

Fachada de la empresa club de Madres Nueva Esperanza, ubicado en la Zona 12 de octubre, Avenida Franco Valle Nro 408, entre las calles 7 y 8, de la Ciudad de El Alto. Teléfono 2814195, Celulares de Contacto: 775117 - 70654893 La Paz - Bolivia



El 4 de abril del 2005, el Alcalde de la ciudad de El Alto Dr. Jose Luis Paredes y el Reverendo Padre Sebastián Obermayer, contribuyeron con recursos para financiar el pago de alquileres de sus espacios de trabajo y adicionalmente posibilitar la elaboración de un proyecto de apoyo que posteriormente sería financiado por USAID en el marco del Programa "Iniciativas Democráticas" logrando así recibir principalmente maquinas y a través del Proyecto BCCN recibieron el apoyo permanente de un Consultor en Comercio, Lic. Andrés Saldias.



Hoy en día, son un ejemplo de empresa con potencial laboral que existe en la Ciudad de El Alto, esta es una muestra de habilidad innata de madres bolivianas para desarrollar trabajos artesanales, en este caso "embellecimiento de prendas" para la exportación con diferentes aplicaciones y bordados, de hecho esta empresa tienen la intención de instalar fabricas en los barrios de El Alto para que las madres puedan estar cerca a su familia y no se dificulta el traslado de un lugar a otro.

Este emprendimiento digno de mencionar y ejemplo para otras personas ó microempresas, que puedan desarrollar este tipo de actividades.

El entusiasmo y perseverancia de la administración de club de madres ha permitido, en "temporadas altas" brindar 80 fuentes de empleo a madres de familia de El Alto, su principal actividad es el embellecimiento de las prendas textiles. Ellas realizan un trabajo artístico, prolijo de "embellecimiento" de las prendas de vestir que les llevan sus clientes, esto en función de los diseños solicitados y la moda actual, esta labor es a detalle efectuada con hilos especiales, lentejuelas, mostacillas, perlas y otros materiales solicitados por sus clientes.

Estas ejemplares mujeres señalan que "Desde el inicio, la empresa AMETEX S.A. del Sr. Marcos Iberkleid, a parte de ser nuestro principal cliente, nos ha cooperado también con la instalación de las máquinas, las sillas; el espacio de trabajo fue adecuado a sugerencia del Sr. Iberkleid, para hacer que las trabajadoras puedan mantener una buena posición física durante su trabajo, en coordinación con las señoras madres de familia y para cuidar la vista de las trabajadoras se realizó la instalación de focos especiales adecuadas a las maquinas y los sitios de trabajo para que no afecten su salud".

Además de dar empleo a aproximadamente 80 madres de familia en temporadas altas, estas empresarias brindan capacitación a otras madres que deseen incorporarse al

trabajo de acuerdo a pedidos que ellas tengan, actualmente están trabajando 60 madres de familia en el embellecimiento de una variedad de prendas de algodón y también de otros materiales.

**¿Qué empresas son las que contratan los servicios de embellecimiento?**

“Trabajamos para nuestro principal cliente AMETEX S.A., que es la empresa mas grande del país exportadora de confecciones hacia los Estados Unidos de América y para marcas muy reconocidas a nivel internacional en líneas femeninas”.



“También tuvimos la oportunidad de trabajar con la empresa Millma, una de las principales empresas exportadoras de chompas y otras empresas”.

Es importante destacar que el “Club de Madres Nueva Esperanza”, puede realizar trabajos de embellecimiento de prendas a pedido para otros clientes ya que no tienen contratos de exclusividad con ninguna empresa exportadora, El Club tiene la capacidad suficiente para atender más pedidos.

**En el caso de recibir pedidos de otras empresas (clientes), ¿están en condiciones reales de poder hacerlo?**

“Por supuesto que si, la capacidad de la fábrica es para 120 personas que trabajan en un solo turno y si es necesario se puede trabajar en dos turnos con un total de 240 personas que trabajarían para atender pedidos. Actualmente nos encontramos con 60 personas en un solo turno, tenemos el entusiasmo de crecer mucho mas y brindar empleo a otras madres de familia, nuestra producción esta al servicio de cualquier empresa del país que necesite el embellecimiento de productos acorde con la moda”.

**¿Los accesorios, lentejuelas e hilos para embellecer los productos son importados ó de donde compran?**

“Depende del cliente y de las especificaciones del embellecimiento que nos pidan, hay algunos accesorios que son importados, hay otros que se encuentran en Bolivia, pero la mayoría son importados”.

Posteriormente se entrevisto a una de las madres de familia que estaba trabajando en la planta para conocer su versión en su fuente de trabajo:

**¿Usted cree que este tipo de trabajo es difícil y moroso; cumple o no sus expectativas y cuan importante es para usted?**

“No, de ninguna manera se puede decir que es un trabajo difícil y sacrificado, al contrario, a diferencia de otros lugares nosotras podemos trabajar en horarios que nos permita hacer, al mismo tiempo, las labores de casa y apoyar económicamente a nuestras familias y trabajo entre las 8:30 de la mañana a 5:30 de la tarde”.

**¿Cómo miden la producción, cuantas prendas por hora y por día?**

“De acuerdo a un cronograma y medimos de acuerdo al minutajes, como había mencionado, se calcula de acuerdo a las circunstancias, en base a las fechas de despacho, se planificada cada día cuantas prendas por cada persona de deben embellecer es así que varía el minutaje utilizado en cada prenda, a veces tienen que hacer 12, 14, 10 prendas”.

**¿Un solo turno, pero si existe más demanda, hacen otro turno o contratan otras personas?**

“Generalmente las señoras trabajan por avance, entonces normalmente, ellas se quedan hasta más tarde, la que avanza más gana más, pero si tenemos más pedidos de otras empresas podríamos responder”.

**¿Cómo les pagan por este trabajo, es de acuerdo al avance?**

“Si, digamos que tenían que hacer 12 prendas y hay otras personas que hacen 15, 16, 18 o 20, depende de cada persona”. Como indicaban, el pago es de acuerdo a minutaje y por resultados.

**¿En un día, una persona cuantas prendas puede hacer?**

“Depende hay prendas que duran y se calcula en base a esto, cuantas prendas deben hacer, seguramente salen unas 18 prendas, depende también de la habilidad, de la eficiencia con que se logre hacer”

Proyectos que tienen estas Madres de familia para el futuro.

“Seguir creciendo en la empresa, instalar talleres similares en diferentes barrios de El Alto para continuar generando empleo, hay mucha gente que quiere trabajar acá y deseamos tener mas pedidos de otras empresas que deseen embellecimiento de sus prendas”.



**¡SIN DUDA UN EJEMPLO A SEGUIR!**

proveedoras exclusivas de los entes públicos y que se debe proteger las áreas del mercado interno que se consideren necesarias. En materia de competencia, postula la complementariedad frente a la competencia; la defensa de la propiedad social frente a la privatización extrema; la convivencia con la naturaleza en contraposición con la explotación irracional de recursos.

El Gobierno pretende alcanzar una negociación casi equitativa en el marco de una negociación del Tratado de Libre Comercio. Pero, no se debe olvidar de que tres países andinos, Ecuador, Perú y Colombia, no pudieron cambiar la opinión del país del Norte en las negociaciones que emprendieron para un TLC.

### ***El Nuevo Tratado Comercial de los Pueblos firmado por Bolivia- Cuba y Venezuela un tratado con tinte social***

Bolivia firmó el pasado 29 de abril en La Habana un Acuerdo Comercial con términos de espacios de integración, como la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), que contempla variados aspectos como la educación y la cultura, entre otros.

En este marco, es necesario notar que Bolivia firmó un acuerdo comercial con Cuba en 1997, sin embargo estas preferencias no son aprovechadas por el bajo poder adquisitivo de la isla. A Cuba se pueden exportar 100 productos con arancel cero: oleaginosas, quinua, chancaca, prendas de vestir de algodón y pelos finos, muebles de madera, joyería de plata, entre otros.

En el caso de Venezuela, no sería necesario firmar un TCP para seguir exportando a ese país, ya que, pese a haber abandonado la CAN, Venezuela está obligada a conceder arancel cero por cinco años más a todos los productos de las naciones andinas.

Respecto al intercambio comercial que se mantiene con Venezuela el 2005, este país compró a Bolivia 46 partidas de productos por un valor de cerca de \$us 160 millones. El mercado venezolano, es el segundo mayor comprador de derivados de oleaginosas en términos de valores y el primero en volúmenes. Mientras que Bolivia el 2005 exportó a Cuba sólo \$us 5,291 en 10 partidas de productos.

### ***A continuación se presentan los aspectos más importantes en materia económica del Acuerdo***

Los Gobiernos de las Repúblicas Bolivariana de Venezuela, de Bolivia y Cuba han decidido dar pasos concretos hacia el proceso de integración, basados en los principios contenidos en la Declaración Conjunta suscrita el 14 de diciembre de 2004 entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba, a los cuales se acoge y hace suyos el Gobierno de Bolivia.

### ***Y deciden realizar las siguientes acciones***

**Acciones a desarrollar por Cuba en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP:** Las exportaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba podrán ser pagadas con productos bolivianos, en la moneda nacional de Bolivia o en otras monedas mutuamente convenidas.

**Acciones a desarrollar por Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP:** Venezuela promoverá una amplia colaboración en el sector energético y minero que incluirá: el fortalecimiento institucional del Ministerio de Hidrocarburos y Energía y del Ministerio de Minería y Metalurgia de Bolivia, a través de la asistencia técnico-jurídica; ampliación del suministro de crudos, productos refinados, GLP y asfalto, contemplados en el Acuerdo de Cooperación Energética de Caracas, hasta los volúmenes requeridos para satisfacer la demanda interna de Bolivia, estableciendo mecanismos de compensación con productos bolivianos para la total cancelación de la factura por estos conceptos; asistencia técnica a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y COMIBOL; desarrollo de proyectos de adecuación y ampliación de infraestructuras y petroquímicos, siderúrgicos, químico – industriales, así como otras formas de cooperación que las partes acuerden.

Venezuela creará un fondo especial de hasta 100 millones de dólares para el financiamiento de proyectos productivos y de infraestructuras asociados a éstos, a favor de Bolivia.

Venezuela donará treinta millones de dólares para atender necesidades de carácter social y productivo del pueblo boliviano según determine su Gobierno.

Venezuela incrementará notablemente las importaciones de productos bolivianos, especialmente aquellos que contribuyan a elevar sus reservas estratégicas de alimentos.

### ***Acciones a desarrollar por Bolivia en sus relaciones con Cuba y Venezuela en el marco del ALBA y el TCP***

Bolivia contribuirá con la exportación de sus productos mineros, agrícolas, agroindustriales, pecuarios e industriales que sean requeridos por Cuba o Venezuela.

Bolivia contribuirá a la seguridad energética de nuestros países con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria. Bolivia eximirá de impuesto sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas que se formen entre Bolivia y los Estados de Venezuela y Cuba.

Bolivia participará junto a los Gobiernos de Venezuela y Cuba en el intercambio de experiencias para el estudio y recuperación de los conocimientos ancestrales de la medicina natural.

El Gobierno de Bolivia participará activamente en el intercambio de experiencias para la investigación científica sobre los recursos naturales y de patrones genéticos agrícolas y ganaderos.

### **Acciones conjuntas a desarrollar por Cuba y Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP**

Los Gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba eliminan de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones del universo arancelario hechas por Cuba y Venezuela, que sean procedentes de la República de Bolivia.

Los Gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba garantizan a Bolivia la compra de las cantidades de productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la aplicación de un Tratado o Tratados de Libre Comercio promovidos por el Gobierno de Estados Unidos o Gobiernos europeos.

Los Gobiernos de Cuba y Venezuela promoverán, en coordinación con Bolivia, las acciones que resulten necesarias para apoyar la justa demanda boliviana por la condonación, sin condicionamiento alguno, de su deuda externa, la cual constituye un serio obstáculo a la lucha de Bolivia contra la pobreza y la desigualdad.

Bolivia, Venezuela y Cuba lucharán por la unión e integración de los pueblos de América Latina y el Caribe.

Bolivia, Venezuela y Cuba lucharán por la paz y la cooperación internacional.

## **3. AMBITO INTERNACIONAL**

### **Colombia cierra negociaciones de TLC con Estados Unidos de América**

Washington, D.C., Luego de intensas negociaciones el Gobierno colombiano, a través de los Ministros de Comercio, Jorge Humberto Botero; de Agricultura, Andrés Felipe Arias; y el jefe del Equipo Negociador Colombiano, Hernando José Gómez, anunciaron el cierre de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los Estados Unidos, según la Oficina de Comunicación de Comercio de Colombia, el jefe negociador Hernando José Gómez destacó que:

“Hemos sellado un acuerdo determinante que abre claras oportunidades de desarrollo y crecimiento para el futuro del país. Hemos logrado un TLC que impulsa y salvaguarda los intereses de Colombia. Este tratado es pieza fundamental para nuestro desarrollo económico, resaltó Jorge Humberto Botero, Ministro de Comercio Industria y Comercio.

Con el TLC el país logró un acuerdo muy favorable salvaguardando íntegramente la salud pública de los colombianos, una reserva cultural que refleja la importancia de este sector para el país, un acuerdo agrícola muy favorable que, unido con el acuerdo en materia sanitaria y fitosanitaria, se constituye en una gran oportunidad para el campo colombiano. Para nuestras PYMEs el acuerdo incluye condiciones que reducen sus costos, mejoran el acceso a insumos, maquinaria y equipo y en general, mejoran las condiciones de competitividad.

El Tratado de Libre Comercio es una gran puerta de oportunidad para el desarrollo económico del país, a través de éste se ha abierto un camino de posibilidades para el país. Una vez entrado en vigencia este Tratado se estima que el nivel de exportaciones hacia los Estados Unidos de América crecerá en al menos 14.4% en los tres primeros años de implementación del acuerdo y que se genere un punto adicional de crecimiento anual de la economía. Esto nos acerca a la meta de reducir en un plazo razonable la tasa de desempleo a niveles de un dígito, lo que deberá reflejarse en menores niveles de pobreza de los colombianos y por consiguiente una mejora de nuestra calidad de vida”

### **Perú y Estados Unidos firman Tratado de Libre Comercio**

Los Gobiernos del Perú y de los Estados Unidos de América suscribieron un tratado de libre comercio entre ambas naciones, en Washington. El documento fue suscrito por el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero y el representante de la Oficina de Negocios de Estados Unidos, Rob Portman, en presencia del presidente de la República, Alejandro Toledo.

Tras la suscripción de este Tratado, según la prensa El Comercio de Lima-Perú, el presidente Alejandro Toledo calificó el hecho como "histórico" y resaltó que la firma es por todos los pobres del Perú.

"Es un día de celebración, quiero que Dios ilumine al próximo presidente y que continúe por que sin este mercado no podrá cumplir sus promesas", sostuvo.

Toledo Manrique ofreció su concepto de lo que es ser nacionalista: "Ser nacionalista es generar trabajo, abrir mercados, preocuparse por los más pobres, ser competitivo en un mundo global y pensar en el futuro del Perú mas allá de las promesas electorales”.

El jefe de estado reconoció que no se han difundido bien los beneficios, pero aclaró que esto se debió a que coincidió con el proceso electoral. "Yo quiero que este congreso apruebe el TLC voy a trabajar por eso, voy a dejar no solo la banda presidencial, ese es un tema de Estado, y lo digo con fuerza y con autoridad moral. Yo no soy candidato y ya me voy", precisó.

Aprovechó para hacer un llamado a los empresarios a no desconfiar y a que inviertan más; y a los medios a comunicar mejor, concluyó.

## 4. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR (SUPERANDO BARRERAS)

### *Bananas (Plátano) del chapare en los mercados europeos*

Superando limitaciones logísticas, el Encargado de Negocios de la Embajada boliviana en París, José de Achá, informó que el banano se suma a las exportaciones de quinua, café, y chocolate, dentro del concepto del « comercio justo y estimuladas en recientes ferias internacionales.

El Primer embarque de mil cajas de banano, de la empresa Bolibanana, desde el Chapare llegó a Rotterdam (Holanda) el 16 de marzo y pasó a Rungis (Francia) y ahora se comercializa en varios mercados, luego de cumplir los controles de calidad y requisitos aduaneros, para lo cual también llegaron representantes de esa empresa.



## 5. ACCESO A MERCADOS

### *Como exportar a Canadá*



**Nombre oficial:** Canadá

**Capital:** Ottawa

**Superficie:** 9.970.610 Km<sup>2</sup>

**Moneda:** Dólar canadiense

**Idioma:** Francés e inglés

**División política:** 10 provincias

**DEMOGRAFIA:**

**Población:** 33.098.932 habitantes

**Densidad:** 3 habitantes por Km<sup>2</sup>

### **ECONOMIA:**

**PIB:** 1.023 mil millones de Dólares

**PIB per capita:** 32.900 de Dólares

**Tasa de crecimiento anual:** 2.9 %

**Principales producciones:** trigo, cebada, ganado vacuno, porcino, ovino, petróleo, minerales.

**Exportaciones:** 364.8 millones de Dólares

**Importaciones:** 317.7 millones de Dólares

Las principales importaciones de Canadá son: maquinaria, motores de vehículos, reactores nucleares, artefactos mecánicos, maquinas y aparatos eléctricos, productos farmacéuticos, hierro, acero, artículos de hierro, bebidas líquidos alcohólicos, vinagre y frutas cítricas.

### **Relación comercial Bolivia – Canadá**

Bolivia actualmente cuenta con un Sistema de Preferencias Generalizado SPG's como un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vías de desarrollo o menos desarrollados tiene acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías mas desarrolladas.

## 6. FERIAS COMERCIALES

### Andean Amazon Accents Show

La Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, CANEB, en su objetivo de coadyuvar el desarrollo de la oferta exportable de Bolivia impulso desde el 2002 diferentes Estrategias de inserción a mercados internacionales con gran éxito. Los resultados obtenidos han contribuido de gran manera a la generación de exportaciones y empleo para el sector manufacturero de nuestro país.

Dentro de este marco, la CANEB apoyó la organización del evento internacional, "Andean Amazon Accents Show" que reunió por primera vez en un solo lugar productos de altísima calidad de la región andina y amazónica de Bolivia, ofreciendo a los compradores internacionales una diversidad de productos.

El evento, además de potenciar la venta de productos, propició el contacto directo de los productores con los compradores, facilitando de esta forma la comprobación de niveles de competitividad, afianzando el valor estético y cultural de las diferentes piezas y generando un espacio de reflexión, discusión y estudio del sector, productos y precios.

### Conclusiones

El evento Andean Amazon AFCENT se convirtió en un instrumento muy importante para insertar la oferta exportable a mercados internacionales y definitivamente el trabajo de seguimiento contribuyó de gran manera para evaluar y verificar las órdenes de exportación.

Es muy importante resaltar que los compradores norteamericanos fueron los que mayores órdenes hicieron en el área de manufacturas, seguido de Europa, Finlandia, Japón y Chile.

También se pudo verificar y constatar la excelente selección de los productos y las 120 unidades productivas, que muchas de ellas, expusieron productos de sus asociaciones como por ejemplo Sur Arte Sur, presentó productos de más de 380 unidades de Santa Cruz, ARAO mostró líneas de producción textiles de 6 Centros, es decir de 157 organizaciones, la Mancomunidad de Municipios Chiquitanos expresó su creatividad en el evento de más de 70 comunidades, también los Ayoreos entregaron trabajos de 40 unidades artesanales, por ellos se informa con gran satisfacción que en la feria, estuvieron expuestos productos de más de 900 unidades productivas y organizaciones de todo Bolivia.

Para el 2006, Bolivia contará con la participación de compradores de países como Estados Unidos, Europa,



Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

La balanza comercial entre Bolivia y Canadá, en los últimos cinco años fue deficitaria, alcanzado su mayor déficit el año 2001 con 11.307.615 \$us. El año 2003 fue el año que se exportó e importó menos, obteniendo el menor déficit comercial. El año 2004 las exportaciones crecieron un 60% respecto al 2003 y en la gestión 2005 las exportaciones crecieron un 48% respecto al año anterior y presentándose el déficit comercial más bajo en los años de estudio.

Los 5 principales productos de Bolivia exportados hacia Canadá en clasificación NANDINA, expresados en kilogramos brutos y dólares americanos para las gestiones 2004 - 2005 son:

PRODUCTO	2004		2005	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR
MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	669.813	4.689.891	986.159	7.954.166
MINERAL DE CINC Y SUS CONCENTRADOS	6.739.828	2.887.866	9.483.851	5.111.507
NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA, FRESCOS O SECOS	201.440	663.843	201.120	897.967
PLATA (INCLUIDA LA PLATA DORADA Y LA PLATINADA) EN BRUTO SIN ALEAR	1.314	298.048	12.768	2.772.076
ACEITES ESENCIALES DE AGRIOS (CITRICOS): DE LIMON	41.976	154.870	39.177	278.904
<b>TOTAL EXPORTACIONES A CANADA</b>	<b>8.727.367</b>	<b>9.656.497</b>	<b>13.416.869</b>	<b>18.651.360</b>
<b>TOTAL EXPORTACIONES</b>	<b>14.391.075.999</b>	<b>2.159.406.537</b>	<b>17.178.378.773</b>	<b>2.751.933.193</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Existiendo mercados potenciales para el sector de alimentos, textiles y artesanías. Para que el exportador identifique al comprador, puede presentarse en ferias comerciales apropiadas según el tipo de producto, realizar y aprovechar las misiones comerciales, tener una buena publicidad y promoción. Es importante destacar que el importador canadiense busca un proveedor "profesional y fiable" destacando que el precio no siempre es un factor determinante

Chile entre otros y la participación de Unidades Productivas de toda Bolivia.

## 7. DATOS ESTADISTICOS

### Exportaciones bolivianas con resultados satisfactorios en la gestión 2005

Las exportaciones bolivianas contribuyen con el comercio exterior de Bolivia, la oferta de exportaciones se ha caracterizado tradicionalmente por una alta concentración en la exportación de recursos naturales no renovables y en productos básicos. Para el año 2005, las exportaciones de la producción extractiva aporta el 69%, productos agrícolas el 22% y el sector de las manufacturas el 9% del valor total exportado.

Si analizamos los 10 principales productos de exportación, se observa que las exportaciones del 2005, de la industria extractiva crecieron respecto al 2004. Las exportaciones de gas presentan una variación relativa de 58,77%, así como los aceites crudos de petróleo con 81,86% y las exportaciones de oro en bruto con 130,80%.

Respecto a los productos naturales estos presentan un saldo positivo en las exportaciones de nueces del brasil con un 47,88%, sin embargo las industria de oleaginosas presenta saldos negativos con un -20,29% de torta de soya y un -6,31% de aceite de soya.

### Bolivia: Principales 10 Productos Exportados Gestiones 2004- 2005 (En dólares americanos)

PRODUCTOS	2004	PART.	2005	PART.	VARIACION	
	VALOR	%	VALOR	%	ABSOLUTA	RELATIVA
GAS NATURAL EN ESTADO GASEOSO	619.720.233	28,24	983.948.483	35,75	(364.228.250)	58,77
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	172.498.306	7,86	313.702.730	11,40	(141.204.424)	81,86
TORTA DE SOYA (SOJA)	261.966.770	11,94	208.803.243	7,59	53.163.528	(20,29)
MINERAL DE CINC Y SUS CONCENTRADOS	151.715.092	6,91	200.147.547	7,27	(48.432.455)	31,92
ESTAÑO EN BRUTO SIN ALEAR (EN LINGOTES)	114.610.035	5,22	101.042.918	3,67	13.567.117	(11,84)
ACEITE DE SOYA EN BRUTO Y SUS FRACCIONES, INCLUIDO DESGOMADO	102.610.393	4,68	96.136.313	3,49	6.474.080	(6,31)
MINERALES DE PLATA Y SUS CONCENTRADOS	89.122.872	4,06	88.298.410	3,21	824.462	(0,93)
LAS DEMAS FORMAS EN BRUTO DE ORO	33.645.950	1,53	77.655.537	2,82	(44.009.586)	130,80
NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA, FRESCOS O SECOS	50.304.491	2,29	74.391.146	2,70	(24.086.655)	47,88
ARTICULOS DE JOYERIA DE LOS DEMAS METALES PRECIOSOS, INCLUIDO REVESTIDOS O CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE)	61.803.536	2,82	63.865.710	2,32	(2.062.174)	3,34
OTROS PRODUCTOS	536.572.658	24,45	543.941.157	19,77	(7.368.499)	1,37
<b>TOTAL EXPORTADO</b>	<b>2.194.570.337</b>	<b>100,00</b>	<b>2.751.933.193</b>	<b>100,00</b>	<b>(557.362.856)</b>	<b>25,40</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

### Principales socios comerciales de Bolivia 2004-2005

Los mercados de destino de las exportaciones bolivianas son muy poco diversificados, siendo sus principales destinos en el 2005: Brasil (con el 36,75% del valor de las exportaciones), Estados Unidos de América (con el 13,97% del valor de las exportaciones), Argentina (con

el 9,45% del valor de las exportaciones), Colombia (con el 6,55% del valor total de las exportaciones) y Venezuela con el 5,78%, tomando en cuenta que el año 2004 tenía una participación del 11% ocupando un tercer lugar.

El mercado que mayor demanda tiene para los productos manufacturados en Bolivia, es el de los Estados Unidos de América (principalmente en productos de joyería y prendas de vestir).



Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

### Cooperación de la Unión Europea en Bolivia

La Unión Europea es el bloque económico más grande del mundo, integrado actualmente por veinticinco países que han cedido parte de su soberanía a una estructura supranacional que garantice la paz y la prosperidad de sus habitantes.

La Comisión Europea, una de las instituciones jerárquicas de la Unión Europea, tiene entre sus competencias velar por la aplicación de las políticas comunes y los tratados de la Unión.

La Delegación de la Comisión Europea en Bolivia es una representación diplomática permanente que junto con las autoridades oficiales y las instituciones de la sociedad civil trabaja a favor del constante crecimiento y fortalecimiento de las relaciones de amistad y cooperación entre Bolivia y la Unión Europea.

### Los objetivos de la Unión Europea

Sobre la base del concepto de unidad en la diversidad, la Unión Europea conserva las características orgánicas nacionales, regionales y culturales de los estados miembros, y actúa sólo en los campos y materias donde su competencia esté claramente diferenciada de la de un Estado Miembro o de una región.

La Unión Europea se ha convertido en una familia de países europeos democráticos que se han comprometido a trabajar juntos en aras de la paz y la prosperidad para sus habitantes.

## La Comisión de la Unión Europea en Bolivia

En el 2006 se cumplen 30 años de una cooperación exitosa de la Unión Europea a Bolivia. Durante este tiempo, la cooperación ha crecido, basándose siempre en principios de solidaridad y amistad y con el objetivo central de apoyar a los esfuerzos nacionales de reducción de la pobreza y promoción del desarrollo sostenible. Los Estados Miembros de la Unión Europea brindan más de la mitad de la ayuda no reembolsable a Bolivia.

## Acuerdo Marco entre la Unión Europea y Bolivia

El propósito del Acuerdo Marco es fijar los mecanismos y procedimientos para la implementación de la ayuda de la Unión Europea a Bolivia gestionada por la Comisión Europea.

## El Programa de Desarrollo del Comercio y Promoción de las Inversiones (PROCOIN)

Programa se inició en octubre 2004 y tendrá vigencia hasta octubre del año 2008, esta Cooperación Técnica esta inscrita como BOL AIDCO/2002/0003 y tiene el apoyo económico para el desarrollo de sus actividades en Bolivia de EUROS 7.0 Millones, el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto esta a cargo de la Tutela de este proyecto.

## 8. EVENTOS

### Actividades próximas para el Sector Exportador

1. Visita del Dr. Manfred Boese (Presidente del Salón Berlín-Alemania) en fecha 23 al 31 de mayo, quien estará acompañado por una delegación de Empresarios Alemanes; con el objeto de consolidar negociaciones comerciales con Empresas Exportadoras.  
*Referencias Lic. María J. Moreno CANEB: Telf.: 2119669*
2. Exposición de productos artesanales en la Embajada Americana a partir del 20 de mayo hasta el 28 (Organizado por CANEB).  
*Referencias Lic. María J. Moreno CANEB: Telf.: 2119669*
3. Seminario "El SPG + como instrumento para ingresar a la Unión Europea (Organizado por CEPB).  
*Referencias Lic. Max Gastelú CEPB: Telf.: 2116166*  
*Referencias Lic. Rosario Quisbert IBCE: Telf.: 2152229 - 2444575*

## 9. DIRECCIONES UTILES

### Nacionales

Confederación de Empresarios Privados (CEPB)	www.cepb.org.bo
Cámara Nacional de Comercio (CNC)	www.boliviacomercio.org.bo
Cámara Nacional de Industrias (CNI)	www.bolivia-industry.com
Cámara Forestal de Bolivia (CFB)	www.cfb.org.bo
Cámara Nacional de Despachantes de Aduana (CNDA)	www.cnda.net.bo
Instituto Nacional de Estadísticas (INE)	www.ine.gov.bo
Centro de promoción de Bolivia (CEPROBOL)	www.ceprobol.gov.bo
Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB)	www.caneb.org.bo
Intiuto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)	www.ibce.org.bo

### Internacionales

Comunidad Andina (CAN)	www.comunidadandina.org.
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	www.aladi.org
Centro de Comercio Internacional (CCI)	www.intracen.org/menus/itc-s.htm

**CAMARA NACIONAL DE EXPORTADORES DE BOLIVIA**

Ing. Clover Paz Quiroga  
**PRESIDENTE**

Lic. Ana Carola Balcázar  
**DIRECTORA EJECUTIVA**



**Oficina Central:** Av Arca 2017 esq. Goitia (1er. Piso)  
• Telf.: (591-2) 2440943 • Fax: (591-2) 2441491  
Casilla 12145 • E-mail: caneb@caneb.org.bo  
La Paz - Bolivia

**INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR**

Sr. Hans Hartmann Rivera  
**PRESIDENTE**

Lic. Gary Rodríguez Álvarez  
**GERENTE GENERAL**

Lic. Soraya Fernández Jáuregui  
**REPRESENTANTE EJECUTIVA EN LA PAZ**



**Oficina Central Santa Cruz de la Sierra:** Av. Velarde 131 • Telf.: (591-3) 3362230  
Fax: (591-3) 3324241 Casilla 3440  
E-mail: ibce@ibce.org.bo

**Representación en La Paz:** Av Arca 2017 esq. Goitia (2do. Piso) Telf.: (591-2) 2444575  
Fax: (591-2) 2152229 Casilla 4738  
E-mail: ibce-lpz@ibce.org.bo  
Bolivia

**CONSEJO EDITOR**

**STAFF**  
Lic. Irina Chambi  
Lic. Rosario Quisbert  
Lic. Milton Málaga  
Lic. María José Moreno

**DISEÑO E IMPRESIÓN**  
Artes Gráficas **SAGITARIO**  
Telf.: 2110077  
[www.imprentasagitario.com](http://www.imprentasagitario.com)