

Comercio



Instituto Boliviano de Comercio Exterior

www.ibce.org.bo SANTA CRUZ DE LA SIERRA - BOLIVIA • SEPTIEMBRE / 2007 AÑO 16 • Nº 156 • PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR

Exterior



Bolivia - EE.UU.:

“Hacia una Agenda Comercial de Entendimiento Mutuo”



El Sistema de Gestión de la Calidad del Instituto Boliviano de Comercio Exterior Oficina Central ha sido certificado según la norma ISO - ISO 9001:2000 y la norma IRAM - ISO 9001:2000



Alcance: Servicio de apoyo al comercio exterior y promoción a las exportaciones, mediante negociaciones internacionales, soporte técnico y promoción.

Pág. 4

Introducción: EE.UU. está dispuesto a ayudar a Bolivia, “para que los bolivianos ayuden a su vez, a los bolivianos”... el ATPDEA significó una gran oportunidad para crear empleos en el país...

Pág. 11

Desgrabaciones - rueda de preguntas y respuestas: “...la discusión acá es importantísima, no para convencer a EE.UU., sino para concienciarnos a nosotros de la importancia de tener un relacionamiento con EE.UU., que sea positivo y que permita que ellos extiendan los acuerdos de preferencias”.

Pág. 17

Conclusiones: El tener acuerdos con todos los países del mundo, en este caso con los Estados Unidos, es de vital importancia para que el sector productivo boliviano ingrese a espacios más amplios para vender lo que produce.

Ahora en www.aerosur.com puede comprar su pasaje más rápido, más cómodo y más simple.



“No escatimar esfuerzos para garantizar Acceso Preferencial al Mercado de EE.UU.”



Ing. Limberg Menacho Ardaya
Gerente Técnico Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE

Ante una inusitada participación de diferentes expresiones de la sociedad civil y representantes del Gobierno, se llevó a cabo el sexto “Foro Permanente de Diálogo con la Sociedad Civil sobre Producción, Comercio Exterior e Integración” institucionalizado este año en La Paz por el IBCE con el apoyo de la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), titulado “Bolivia-EE.UU.: Hacia una Agenda Comercial de Entendimiento Mutuo”, el cual fuera organizado conjuntamente entre el IBCE y la Cámara de Exportadores de Bolivia (CANEB).

El Consejo Editor de “Comercio Exterior” ha querido dejar testimonio fiel de las intervenciones en este Foro, transcribiendo las mismas y reproduciéndolas en la presente edición. Al evento asistieron cerca de 120 personas, representando a más de 60 instituciones, además de empresas, cooperación internacional e entidades académicas y el Gobierno, que emitieron como principales conceptos, conclusiones y recomendaciones los siguientes puntos:

1. No es suficiente producir, para generar stocks; las empresas necesitan exportar, y qué mejor que hacerlo hacia los EE.UU. que tiene el mercado más apetecido del mundo por su gran tamaño y poder de compra, su estabilidad, previsibilidad y desarrollo tecnológico.
2. Bolivia no debe retroceder en el tiempo, sino que debe mirar hacia adelante. Más de 80.000 empleos se generan en Bolivia por las ventas

globales a los EE.UU. y más de 40.000 empleos dependen del ATPDEA. Bolivia debería encarar una relación comercial más sólida con ese país.

3. Bolivia debe dar señales positivas hacia el exterior, especialmente para consolidar su acceso preferencial. Muchos países han cerrado ya Tratados de Libre Comercio (TLC) con los EE.UU., y serán una creciente y directa competencia para los exportadores bolivianos.
4. La interrelación entre el sector público y privado debe mejorar, hacia una conjunción de esfuerzos que evite el seguir “exportando gente”, para exportar, más bien, el fruto del trabajo y el intelecto de los bolivianos. Cada quien debe cumplir su rol, con responsabilidad.
5. La incertidumbre de las preferencias y la inestabilidad del país impiden aprovechar mejor los mercados y mecanismos de cooperación; asimismo, la falta de mayor oferta exportable, en lo que hay que trabajar.
6. Las empresas que exportan a EE.UU. remuneran a sus trabajadores con sueldos a tres veces mayores al salario mínimo nacional, además de concederles todos los beneficios sociales previstos por Ley.
7. Hay desazón en los empresarios y desesperación en los trabajadores, porque los pedidos de productos bolivianos desde los EE.UU. se detuvieron; las ventas hacia ese mercado están cayendo. Hay que dejar los términos peyorativos entre el sector público y privado, y trabajar para revertir esta indeseada situación.
8. De nada vale ofrecer productos de calidad elaborados con sacrificio, si el país no ofrece al exterior, certidumbre para la realización de negocios. Hay que trabajar para dejar de mandar señales negativas al exterior.
9. Siendo que intentar un Acuerdo con los EE.UU., parece menos viable hoy que antes, urge convencer al Congreso de los EE.UU.,

que Bolivia precisa un ATPDEA de manera indefinida o por muchos años; la democracia también depende de empleos estables.

10. “Bolivia está dispuesta a negociar un Acuerdo ahora mismo con los EE.UU., en el ámbito de bienes”, expresión del Ministro de Planificación Gabriel Loza, unánimemente respaldada por todo el Foro.

El IBCE propone mejorar la relación comercial con los EE.UU. basada en aspectos técnicos y no políticos, pues es preciso comprender la urgencia de avanzar hacia una relación mucho más profunda y estable con la primera potencia mundial, destacando que “las ventas bolivianas a ese mercado en el año 2006 representaron tan solo 2 de cada 10.000 dólares de las compras que hizo EE.UU. al mundo; es decir, Bolivia representó solo el 0,02% de los casi 1,9 billones de dólares de las importaciones estadounidenses, no habiendo prácticamente límite para las exportaciones nacionales, así como para crecer, generar empleo y evitar la migración no solo de los bolivianos, sino también de las propias empresas hacia otros países”.



Cotización Bs x 1 \$US Septiembre 2007

Día	Fecha	Oficial	Paralela
Sábado	01	781	771
Domingo	02	781	771
Lunes	03	781	771
Martes	04	781	771
Miércoles	05	781	771
Jueves	06	781	771
Viernes	07	781	771
Sábado	08	781	771
Domingo	09	781	771
Lunes	10	781	771
Martes	11	781	771
Miércoles	12	781	771
Jueves	13	781	771
Viernes	14	781	771
Sábado	15	781	771
Domingo	16	781	771
Lunes	17	781	771
Martes	18	781	771
Miércoles	19	781	771
Jueves	20	781	771
Viernes	21	781	771
Sábado	22	781	771
Domingo	23	781	771
Lunes	24	781	771
Martes	25	781	771
Miércoles	26	781	771
Jueves	27	781	771
Viernes	28	781	771
Sábado	29	781	771
Domingo	30	781	771



OFICINA CENTRAL
Av. Velarde Nº 131
Teléfono Piloto: (591-3) 3362230
Fax: (591-3) 3324241 • Casilla: 3440
www.ibce.org.bo • ibce@ibce.org.bo
Santa Cruz de la Sierra - Bolivia
Representación en La Paz:
Av. Arce esq. Gollia, Piso 2, Nº 2017
Teléfono: (591-2) 2443631 / 2444575
Fax: (591-2) 2152229 • Casilla: 4738
ibce-lpz@ibce.org.bo
La Paz - Bolivia

Diseño gráfico y diagramación:

espiritu y el tiempo
comunicación gráfica y servicios publicitarios
Impresión:
Industrias Gráficas SIRENA

AUSPICIADORES



INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR

Presidente
Ing. Ernesto Antelo López
Vicepresidente
Lic. Fernando Antelo Parra
Secretario
Lic. Antonio Rocha Gallardo
Tesorero
Lic. Javier Parejas Roman
Directores
Ing. Marcelo Traverso Viscarra
Lic. Mario Herrera Sánchez
Lic. Heberto Herrera Jiménez
Lic. Edilberto Osinaga Rosado
Lic. Freddy Terrazas Saclik
Lic. Oswaldo Barriga Karlbaur
Lic. Ricardo Reimers Ortiz
Ing. Edgar Coronado Bejarano
Sr. Jaime Palenque Blanco
Lic. Sofía Villegas Reynolds
Lic. Fernando Jaime Mustafá Iturralde

CONSEJO EDITOR

Ing. Ernesto Antelo López
Presidente
Lic. Gary Antonio Rodríguez Álvarez, MSc.
Gerente General
Lic. Miguel Ángel Hernández Quededo, MSc.
Gerente de Promoción
Ing. Limberg A. Menacho Ardaya
Gerente Técnico
Lic. Soraya Fernández Jáuregui
Representante Ejecutiva del IBCE en La Paz

MARKETING Y DISTRIBUCIÓN

Lic. Mónica Fuertes Ibañez
Consultora Externa
CONTROL DE CALIDAD
Sra. Mónica Jáuregui Antelo
“COMERCIO EXTERIOR”
Depósito Legal: Nº 8-3-77-06
Derechos Reservados - Prohibida su reproducción sin citar la fuente

Sexta Versión del Foro Permanente de Diálogo con la Sociedad Civil sobre Producción, Comercio Exterior e Integración:

"Bolivia - EE.UU.: Hacia una Agenda Comercial de Entendimiento Mutuo"

(La Paz 24 de agosto de 2007 - Salón "Roble", Hotel Plaza)



Foro CANEB-IBCE: "Bolivia-EE.UU.: Hacia una Agenda Comercial de Entendimiento Mutuo"

■ Introducción

Este encuentro organizado por la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB), y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) es el sexto del "Foro Permanente de Diálogo con la Sociedad Civil sobre Producción, Comercio Exterior e Integración" institucionalizado este año en La Paz por el IBCE con el apoyo de la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

En la oportunidad, **Eduardo Bracamonte Velasco** y **Ernesto Antelo López**, Presidentes de la **Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB)** y del **Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)**, evaluaron como altamente satisfactoria la gran respuesta que recibió el Foro "Bolivia-EE.UU.: Hacia una Agenda Comercial de Entendimiento Mutuo", llevado a efecto el pasado viernes 24 de agosto con la participación de cerca de 120 personas, representando más de 60 instituciones de la Sociedad Civil, la Cooperación Internacional y el Gobierno, además de empresa y la Academia. Dicho Foro, correspondió al sexto llevado adelante por el IBCE en el marco del Programa de Fortalecimiento Institucional del IBCE, apoyado por USAID y SECO.

En el encuentro destacó la presencia del Embajador de los EE.UU., Philip Goldberg, así como la asistencia del Ministro de Panificación del Desarrollo, Gabriel Loza; quienes no solamente dieron realce al encuentro sino que escucharon las expresiones de los productores, exportadores, trabajadores, académicos y otros representantes institucionales que se dieron cita durante toda la mañana del viernes 24 de agosto en el "Salón Roble" del Hotel Plaza, en La Paz, para dialogar de una manera abierta y transparente, sobre el tema. El Moderador del Foro fue el Emb. Marcelo Pérez Monasterios.

El Presidente de la CANEB, en palabras de circunstancia, destacó la iniciativa de discutir un tema de gran importancia para el país, considerando que de la buena resolución de la consolidación a futuro de las preferencias arancelarias para exportar a los EE.UU. dependen muchas inversiones realizadas en el país, así como esquemas asociativos con micro y pequeñas

empresas, significando todo ello decenas de miles de empleos para el país. Señaló que el Senador Baucus manifestó la posibilidad de extender las preferencias para Bolivia en el año 2008, pero para ello el país debe mandar buenas señales en el ámbito de respeto a las inversiones, respeto de los derechos laborales, propiedad intelectual y combate al narcotráfico.

El Presidente del IBCE presentó al Foro una ponencia sobre la relación comercial con los EE.UU. centrando la exposición en aspectos técnicos para comprender la urgencia de avanzar hacia una relación mucho más profunda y estable con la primera potencia mundial, destacando que "las ventas bolivianas a ese mercado en el año 2006 representaron tan solo 2 de cada 10.000 dólares de las compras que hizo EE.UU. al mundo; es decir, Bolivia representó solo el 0,02% de los casi 1,9 billones de dólares de las importaciones estadounidenses, no habiendo prácticamente límite para las exportaciones nacionales, así como para crecer, generar empleo y evitar la migración no solo de los bolivianos, sino también de las propias empresas hacia otros países".

Asimismo, destacó la presencia del sector público, y comprometió un trabajo conjunto en el campo eminentemente técnico. Una preocupación central que fue manifiesta en el Foro fue, el hecho que los pedidos de productos bolivianos desde los EE.UU. están escaseando, a consecuencia de la incertidumbre que supone la vigencia de las preferencias arancelarias y la propia situación política y social de Bolivia.

El Emb. Philip Goldberg, manifestó que su país está dispuesto a ayudar a Bolivia, "para que los bolivianos ayuden a su vez, a los bolivianos"; destacó que el ATPDEA significó una gran oportunidad para crear empleos en el país, señalando como ejemplo al Club de Madres "Nueva Esperanza", que se organizaron para trabajar en El Alto con empresas exportadoras. A tiempo de señalar que un Acuerdo comercial bilateral podría representar una mejor oportunidad para acceder a los EE.UU., señaló que era importante para las empresas el tener seguridad para sus inversiones y la apertura de mercado garantizada, concluyendo que "más exportaciones pueden significar también mayor estabilidad social y política".

Por su parte, el Ministro Loza indicó que Bolivia adolece históricamente de una mayor falta de oferta exportable para aprovechar mejor las preferencias arancelarias que existen en diferentes Acuerdos; asimismo, que el Gobierno aboga por un "comercio justo" y que no descartaba negociar de inmediato, un Acuerdo Comercial con los EE.UU. en el ámbito de bienes (zona de libre comercio para productos, sin incluir otras materias); asimismo, anunció el relanzamiento del Consejo Nacional de Exportaciones (CONEX), como un foro para un diálogo público-privado, y que se fortalecería el programa de desarrollo productivo, por ejemplo, a través del Banco de Desarrollo Productivo.

Por la gran repercusión que este Foro ha suscitado, el Consejo Editor de "Comercio Exterior", ha decidido presentar en la presente edición, todas las desgrabaciones de este importante Foro Permanente, con la finalidad de dejar público testimonio de las expresiones allí vertidas.

DESGRABACIONES - BIENVENIDA, DISCURSOS Y DISERTACIONES

■ Gary Antonio Rodríguez A., Gerente General IBCE:



Buenos días, damos la más cordial bienvenida a los representantes de diferentes Ministerios,

Instituciones Nacionales y Departamentales. Representantes de países amigos, de la Cooperación Internacional, instituciones que tienen que ver con la Academia, Sector Productivo y Exportador.

Damos la bienvenida también a la prensa y a nuestros invitados especiales, a esta sexta versión del Foro Permanente de Diálogo con la Sociedad Civil que encara temas sobre Producción, Comercio Exterior e Integración, que encarará una temática que es muy importante, de actualidad y urgente...la agenda que como país debemos construir en el campo comercial, hacia un beneficio mutuo entre una

pequeña economía, pero un gran país como Bolivia y un gran país y una gran economía como es Estados Unidos.

A este efecto, nos hemos apoyado una vez más en la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB) para organizar este Foro que con el respaldo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO), llevamos adelante.

No se equivocaron ustedes cuando pidieron el año pasado, en más de una oportunidad, que se institucionalizara un Foro de esta naturaleza. Y el hecho que tengamos tan nutrida concurrencia confirma que era necesario institucionalizarlo para que los bolivianos digamos nuestras verdades y preocupaciones y arribemos a consensos, buscando soluciones a un problema que ya es endémico, como la falta de políticas de desarrollo productivo, la pobreza y consecuentemente el desempleo.

Dando inicio al Programa, voy a invitar al Lic. Eduardo Bracamonte, como Presidente de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, a dar las palabras de bienvenida e inaugurar este Foro. ■

■ Eduardo Bracamonte Velasco, Presidente Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB):



Muy buenos días damas y caballeros, en nombre de la Cámara Nacional de Exportadores

de Bolivia, que asocia a nueve cámaras departamentales de Bolivia, y el IBCE, les damos la más cordial bienvenida a este Foro: "Bolivia - Estados Unidos, Hacia una Agenda Comercial de Entendimiento Mutuo".

Les agradecemos su asistencia y damos por inaugurado este Foro ■

AGENCIA DESPACHANTE DE
ADUANAS ARG SRL

ARG
DESPACHANTES DE ADUANA



**SOMOS LA PIEZA FUNDAMENTAL
PARA LA COMPETITIVIDAD DE SUS
OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

Servicios de Gestión Aduanera & Logística

Brindamos servicios
profesionales de:

- ⇒ Gestión Aduanera de sus operaciones comerciales
- ⇒ Gestión logística comercial internacional
- ⇒ Asesoramiento tributario & aduanero

*“Nuestro compromiso es atender sus
requerimientos y gestionar eficientemente
sus operaciones de comercio exterior”*

!! CONTACTENOS !!

Av. Tte. Walter Vega No. 308
Teléfono: 332-1313 / Fax: 332-3131
E-mail: contacto@argagenciaaduanera.com.bo
Santa Cruz - BOLIVIA

Sólo un HONDA supera otro HONDA



Fit 2007

Prueba su poder y su economía.

19 km. por litro el menor consumo en su categoría • **0%** cuota inicial **7** años plazo

Acceptamos tu vehículo usado como parte de pago



Motor de Aluminio
Honda i-DSI-1.4



Amplio Espacio
Interior con A/C



Airbag



Guantero con
Doble Compartimiento



Vidrios Eléctricos
y Portavasos

CREYLAND
MOTORS LTDA.

Exposición y Ventas: Equipetrol, Av. San Martín, esq. c. 7 Este. Tel. Piloto: 342 3939 - Telefax: 342 4340. E-mail: creyland_honda@creyland.com.bo
Servicio Técnico y Repuestos: B. Petrolero Norte, c. Yomomó esq. Av. Perimetral, Los Tajibos. Teléfono: 343 7979 - Telefax: 343 0730. E-mail: servicios_honda@creyland.com.bo www.creyland.com.bo



Disfrute un buen servicio al mejor precio...

- Desayuno Buffet
- Piscina
- Llamadas locales gratis
- Internet Wi-Fi
- Traslado Aeropuerto - Hotel
- Tv. Cable (72 canales)
- Parqueo Privado
- Room Services



- Salas de Conferencia
- Restaurant
- Centro de Negocios
- Servicio de Eventos
- Lavandería
- Caja de Seguridad
- Doctor / Ambulancia
- Llamada despertador



Avenida El Trompillo N° 604
 Telfs. (591 3) 352-0366 / 352-9971
 Fax (591 3) 352-0533
 Email: info@laspalmashotel.net
www.laspalmashotel.net
 Santa Cruz - Bolivia

Radio y Televisión



ORIENTAL
 FM. 96.3
 De Lunes a Viernes
 18:00 a 19:00

Activa tv
 Domingo 20 Hrs.
 Jueves 22 Hrs.
 Canal 31

PROGRAMA POLÍTICO

Trabajamos para Vos

Seguinos



Conductor: Oscar Soruco

Tumpaosl@hotmail.com

► Calidad
 Seguridad
 Puntualidad
 Responsabilidad
 Tecnología
 Confianza

► Importaciones
 Exportaciones
 Tránsito
 Asesoramiento
 Corresponsales

www.aches-srl.com.bo

ACHES S.R.L.
 Av. Piral 280 • Tel. (591)3-353 1515 • Fax (591) 3- 353 3048 • aches-srl@cotas.com.bo



■ Ernesto Antelo López, Presidente Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE):

A tiempo de saludar a tan distinguido auditorio, hago llegar a Uds. el agradecimiento que el Directorio del INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR me ha encomendado transmitirles, por su respuesta a esta sexta convocatoria del "Foro Permanente de Diálogo con la Sociedad Civil sobre Producción, Comercio Exterior e Integración" que institucionalizamos este año en La Paz, para el tratamiento sereno, abierto y transparente de temas críticos para Bolivia, mucho más, si de por medio está la posibilidad de dar respuestas en relación al problema del desempleo en el país.

Para la organización de este Foro contamos en esta ocasión con el grato respaldo de nuestra socia estratégica -la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANE)- así como con el apoyo de la Secretaría de Estado de Economía de la Confederación Suiza (SECO) y la Agencia de los Estados Unidos de América para el Desarrollo Internacional (USAID), para quienes va nuestro más profundo reconocimiento.

Como en anteriores veces, hemos invitado a participar de este Foro a representantes del sector productivo, exportador, a los trabajadores, la Academia y otras expresiones de la sociedad civil, así como al Gobierno y la Cooperación Internacional, para dialogar sobre la importancia que reviste para Bolivia, encarar una relación comercial más sólida con los Estados Unidos de América, tomando en cuenta que este país ofrece el mercado más apetecido del mundo -no solo por su tamaño y poder de compra, sino por su estabilidad, previsibilidad y mayor desarrollo tecnológico- teniendo en cuenta, además, que el libre acceso que favorece hoy a nuestras ventas estará estrechamente ligado en el futuro a lo que los propios bolivianos podamos decidir en cuanto a "qué tipo de relaciones queremos construir con el mundo en general, y qué tipo de relaciones queremos desarrollar con la primera potencia económica mundial", en particular.

Tener comprometidos 80.000 empleos a nivel de las ventas globales a los EE.UU., y más de 40.000 empleos vía ATPDEA en sectores como el textil, joyería, maderero, marroquinería y otros, cuyo futuro depende de consolidar su presencia en el mercado estadounidense, no es poca cosa, especialmente cuando por lo menos un cuarto de millón de personas se beneficia directa o indirectamente de dicha actividad.

Bolivia necesita generar empleo para los más de 100.000 jóvenes que cada año se incorporan como población económicamente activa y la incapacidad de hacerlo, sumada al desempleo abierto y disfrazado, es lo que provoca el

lancerante éxodo de compatriotas al exterior en busca de trabajo. La visión del IBCE es que una buena política de promoción de inversiones y exportaciones sería inmejorable para resolver tal problema y ¡qué mejor, que hacerlo en función de "el" megamercado de los EE.UU.!

Nuestra preocupación por la pobreza y la crónica falta de empleo en Bolivia nos ha impulsado a llevar adelante este diálogo, considerando la pertinencia de abordar a fondo una temática que -de no resolverse bien- comprometerá seriamente nuestras ventas tanto desde el punto cuantitativo - considerando los más de 200 millones de dólares que cada año exportamos preferencialmente a los EE.UU.- así como cualitativamente, ya que los EE.UU. son el principal destino para nuestras manufacturas con alto valor agregado que resultan precisamente del trabajo y la creatividad de las manos bolivianas, reflejado ello en los más de 450 productos que le vendimos en el 2006, representando un 46% de la canasta exportadora realizada por Bolivia al mundo.

Por tanto, no es de extrañar que muchos países en nuestro Continente hayan cerrado ya negociaciones o implementado sendos Tratados de Libre Comercio (TLC) con los EE.UU., siendo su lógica, el crear las mejores condiciones para hacer negocios con ese país, generando más posibilidades de crecimiento y empleo, esmerándose de manera inteligente, en mantener las más cordiales y pragmáticas relaciones bilaterales.

Es necesario tomar conciencia, por tanto, sobre la necesidad de dar seguridad a nuestras exportaciones hacia los EE.UU., siendo que hoy pende sobre nuestras cabezas -como una verdadera "Espada de Damocles"- la continuidad de la vigencia de las preferencias arancelarias que favorecen a nuestras ventas y que se mantendrán en el caso del ATPDEA hasta febrero del 2008, y en el caso del SGP, hasta fines de dicho año. Durante ese tiempo, el Congreso de los EE.UU. podría ratificar los TLC's suscritos con Colombia, Perú y Panamá, los que -junto a los de otros países como México, Chile, Honduras, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, República Dominicana y Nicaragua- pasarán a ser una competencia adicional para los productos bolivianos de exportación.

Este incierto panorama nos debe comprometer como país a tomar decisiones serias, pero también optimistas; decisiones imaginativas, pero coherentes con la realidad; las decisiones más racionales, de cara a los intereses de la gente que clama por empleos estables y bien remunerados; y, finalmente, decisiones

comprometidas y valientes, para no perder las oportunidades de desarrollo que tenemos, y que podrían contribuir a dejar de seguir "exportando nuestra gente" para -como sería correcto- exportar mas bien el fruto del valioso trabajo de las manos y del intelecto de los bolivianos y las bolivianas.

Bolivia no debe retroceder en el tiempo, por el contrario, debe ir resueltamente hacia adelante. Por años el país vino acompañando el proceso de globalización, suscribiendo Acuerdos Comerciales para: perfeccionar la Comunidad Andina (CAN); implementar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con México; un Acuerdo de Libre Comercio con el MERCOSUR; y preferencias fijas con Chile y Cuba. Asimismo, históricamente abogó para recibir tratamientos comerciales deferentes por parte de los países desarrollados, destacando los EE.UU. y la Unión Europea. De todos ellos, los que mejores resultados logrados fueron con la CAN, en el caso de las agroexportaciones, y con los EE.UU., en el rubro de las manufacturas. Así las cosas, no hay por dónde perderse...

Es importante observar, sin embargo, que tan entusiasta apertura no fue suficiente para activar de la mejor manera el gran potencial productivo que tiene Bolivia por desarrollar. La permanente ausencia de una Estrategia Nacional de Desarrollo que privilegiara las políticas públicas para apuntalar la actividad productiva y la competitividad, y la inestabilidad política y social que viene azotando al país durante los últimos años, impidieron un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales y mecanismos de cooperación, a la luz de lo ofrecido por los incommensurables mercados concesionales.

En cuanto respecta al relacionamiento comercial preferencial con los EE.UU., éste tiene que ver con tres esquemas implementados en las últimas décadas para favorecer el libre acceso de nuestros productos a su mercado: primero, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) -el de menor alcance de los tres- que data de 1974; luego, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) entre 1991 y 2001, que hizo subir las ventas bolivianas; finalmente, el actual esquema de la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de la Droga (ATPDEA), una extensión del ATPA, cuyas inéditas preferencias en el campo de los textiles, confecciones y marroquinería, ayudaron a marcar la diferencia desde el año 2002, generando más inversión y empleos en el país.

La importancia del mercado estadounidense ha ido creciendo desde la implementación del ATPDEA no solo por las mayores ventas, sino

por la incorporación de nuevos productos gracias a las preferencias ampliadas, convirtiendo a los EE.UU. en un líder nato dentro del ranking de países destinatarios para las ventas bolivianas, además de distinguirse respecto de otros mercados, por la absorción de bienes resultantes de la mano de obra tecnicada y calificada por las propias compañías exportadoras.

La diversificación de las ventas preferenciales con alto valor agregado hacia los EE.UU. implicó un mayor desarrollo industrial y manufacturero en Bolivia, dado que el número de empresas exportadoras hacia los EE.UU. casi se triplicó durante los últimos 10 años, bordeando las 300 compañías en la gestión 2006, generando empleo principalmente en el sector de las pequeñas y medianas unidades productivas ubicadas en las ciudades de El Alto y La Paz, generando además, virtuosos y amigables procesos de asociación productiva -como ese hermoso ejemplo del Club de Madres "Nueva Esperanza"- permitiendo su complementación con industrias productoras y exportadoras líderes.

Es de destacar que tales empresas, no solo por su propio interés sino por su Responsabilidad Social, han venido generando empleos de calidad, estables y formales, con garantía de beneficios sociales para los trabajadores y sus familias, brindando además una remuneración que -de acuerdo a datos oficiales- excede en más de dos a tres veces el salario mínimo nacional, superando el promedio nacional, a nivel de la empresa privada. La razón para que esto ocurra tiene que ver con el hecho que el personal es constantemente capacitado para mejorar su productividad, y afrontar con éxito el desafío de exportar a un competitivo mercado, como es el de los EE.UU.

Es indispensable puntualizar que no solo las grandes o medianas empresas, sino más bien la micro y pequeña empresa, los artesanos - y en definitiva, los trabajadores- son quienes dependen del acceso preferencial al mercado de los EE.UU. Por tanto, quien realmente precisa las preferencias del mercado de los EE.UU. no es precisamente el Gobierno, sino más bien el pueblo de Bolivia, debiendo el Gobierno Nacional actuar en consecuencia.

Al analizar las exportaciones bolivianas a los EE.UU. podemos asimismo afirmar, que la "dependencia" de la que hablamos no es ni humillante, ni indigna; es, sencillamente, la "virtuosa complementación" entre quienes producen algo y quienes compran ese algo: nuestras manufacturas, que valorizan el trabajo de los bolivianos y bolivianas.

El potencial del mercado estadounidense para las ventas bolivianas es increíblemente vasto; no por nada, incluso la China comunista tiene sus mayores intereses comerciales enfocados en él. El año 2006 los EE.UU. importaron desde el mundo productos por casi 1,9 billones de dólares americanos, a los cuales Bolivia aportó con 360 millones, significando "solo dos de

cada 10.000 dólares de las compras estadounidenses"... solo un 0,02%. Esto revela el enorme potencial por aprovechar, por ejemplo, en el rubro de las confecciones textiles, siendo que EE.UU. importó 83.000 millones de dólares en la gestión 2006; o en productos de cuero y sus manufacturas, cuyas compras superaron los 10.000 millones; o en joyería, que bordearon los 20.000 millones; o, en madera y sus manufacturas superando los 30.000 millones de dólares y todo ello en un solo año!

Con semejantes datos, nuestra pequeñez respecto al mercado estadounidense queda sobradamente demostrada pero al mismo tiempo, ese magro porcentaje de participación en sus importaciones nos muestra las enormes posibilidades de crecimiento que tenemos en función de los EE.UU., si forjamos una relación comercial estable, previsible y -como indica el Foro- de beneficio mutuo para ambos pueblos.

Se ha dicho que el mercado estadounidense es el más vasto, transparente y previsible, es cierto, pero también hay que estar conscientes que es el más competitivo y exigente. Ésta es la razón por la que garantizar el acceso libre asegurado para nuestros productos, es vital.

De no haber tenido Bolivia ningún acceso preferencial en el 2006, las ventas nacionales habrían tenido que pagar 18 millones de dólares en aranceles. No contar con ese acceso libre podría significar el tener que salir del mercado, y ya sabemos que cuando se deja de exportar, no solo las empresas sino fundamentalmente los trabajadores y las regiones pobres son quienes más sufren las consecuencias.

Seguramente habrá quien diga que si se pierde el ATPDEA quedará el SGP como mecanismo no ideal, pero alternativo, y que solo unas pocas empresas y productos quedarán fuera; se hablará nuevamente de una medida gubernamental para prestar dinero a los exportadores a fin de que éstos paguen los aranceles; sin embargo, no pasarán de ser "soluciones- parche" y coyunturales. La pobreza en Bolivia no aguanta más "medidas-mediáticas" y, mucho menos, improvisaciones. Debemos ser realistas e inteligentes en nuestra integración con el mundo globalizado; precisamos políticas públicas no solo para salvar una circunstancia sino para construir el verdadero país productivo, exportador, digno y soberano, que todos queremos, a fin de dejar de ser el país mendigo en el que lamentablemente nos hemos convertido.

Nuestra institución ha sido testigo de la desazón de los empresarios, y la desesperación de sus trabajadores, al ver que los pedidos desde los EE.UU. se detuvieron. ¿Por qué razón? Por la incertidumbre reinante respecto al futuro de las preferencias arancelarias, y por las negativas señales que envía Bolivia hacia afuera. Pero también hemos sido testigos de la indolencia de algunos que desdeñan el esfuerzo empresarial, y tienen en poco a los trabajadores que dependen de ese mercado y ¡¡¡eso no puede continuar!!!

Como entidad promotora de las exportaciones, apoyamos en su momento el avanzar hacia un TLC con los EE.UU., o a un Acuerdo bilateral con cualquier nombre, a fin de dar continuidad a las preferencias arancelarias; evitar la pérdida de empleos en Bolivia; y eliminar la negativa incertidumbre reinante a la hora de realizar

negocios con ese país. Desafortunadamente ese buen deseo no se logró y hoy en día "los importadores estadounidenses, en un mercado tan competitivo, no están dispuestos a arriesgarse a firmar contratos sujetos a los vaivenes de la política boliviana". De nada vale que Bolivia pueda ofrecer productos de calidad elaborados con sacrificio por las empresas y sus trabajadores, si como país no ofrecemos certidumbre para la realización de negocios.

Está previsto que los mecanismos que cobijan el libre acceso de nuestras ventas a los EE.UU. -el ATPDEA y el SGP- fenezcan el 2008, y su renovación en cuanto a tiempo y alcance es de pronóstico reservado, y por demás complicado. La idea de este Foro es, evaluar el camino recorrido; hablar de las lecciones aprendidas y analizar las reales posibilidades de éxito que podrían tener diferentes acciones gubernamentales para lograr una deseable y prolongada renovación de la vigencia del ATPDEA, o intentar un Acuerdo comercial bilateral, que a estas alturas no parece ser la alternativa más viable tomando en cuenta aspectos propios de la política estadounidense y boliviana.

El Gobierno ha manifestado su disposición de avanzar hacia un "Acuerdo comercial de Largo Alcance" en sustitución del TLC planteado por los EE.UU., para lo cual entregó el año pasado una propuesta hacia un "Acuerdo de Comercio Justo y Cooperación Productiva". La pregunta frente a esto es ¿Qué estaría dispuesta a hacer Bolivia para lograr un tratamiento especial, en relación a los Tratados que firmó EE.UU. incluso con países de similar o menor porte que Bolivia?. Estamos persuadidos que, con buena voluntad, capacidad y racionalidad de propósito

y acción, debemos poder establecer una Agenda Comercial de mutuo entendimiento que resulte de beneficio para el país.

En un mundo que vive un intenso proceso de globalización del cual los países en desarrollo están extrayendo enormes beneficios, integrándose a través de Acuerdos de Complementación, Acuerdos de Asociación y Tratados de Libre Comercio, armonizando capacidades e intereses entre pequeñas y grandes economías, debemos aprender que todo Acuerdo siempre conllevará la necesidad de administrar oportunidades y desafíos de corto, mediano o largo plazo, dependiendo cómo se negocie: ésa es la gran tarea.

Desde el Instituto Boliviano de Comercio Exterior hemos querido contribuir con estas reflexiones y las cifras reseñadas, para introducir el tema y coadyuvar al Foro a extraer recomendaciones que ojalá lleven al país a entender que el único enemigo común de todos los bolivianos contra el cual deberíamos ensañarnos es, "la pobreza". Estamos convencidos que ésta solo podrá ser superada con inversión, producción y exportación, para lo que se precisa: reglas claras y previsible de juego; no aislar al país de las corrientes financieras ni de los mercados externos; además, un Estado comprometido con el desarrollo productivo del país; y -lo que es más importante- la unión de todos los bolivianos, como requisito indispensable para lograr un mejor destino para la actual y las futuras generaciones que nos sucedan.

Muchas gracias. ■

equipos de transporte, esa es su estructura, aunque también tenemos una presencia de alimentos y otras pero en menor magnitud, pero básicamente la composición son bienes de capital y materiales intermedios necesarios para la industria y agricultura.

Las exportaciones según programa arancelario no es el hecho cuando discutimos, tenemos que partir de con los datos, con la información y no para justificar, sino para decir cómo se da esa estructura y cuando decimos que el ATPDEA su influencia es en torno al 50%, puntos mas puntos menos, ese es el impacto inicial del ATPDEA, pero lo que queremos aquí con este mensaje es decir que Bolivia, primero desde la UNCTAD en 1975, ha tenido preferencias arancelarias en Estados Unidos, en Japón y en Europa. Todas las evaluaciones del aprovechamiento de las preferencias arancelarias, siempre han sido negativas, y aquí tengo compañeros que han trabajado desde antes en comercio exterior, la misma Soraya que está aquí, bajo aprovechamiento de las preferencias arancelarias.

Tenemos preferencias arancelarias desde hace más de 40 años, preferencias arancelarias que no aprovechamos y comparamos con Ecuador y otros países



■ Gabriel Loza Tellería, Ministro de Planificación del Desarrollo:

Exposición - "Elementos para un Acuerdo Comercial Justo Bolivia - Estados Unidos de América. Diagnóstico y Propuesta"

"Buenos días. Quiero agradecer al IBCE por la invitación, pero no me habían invitado como expositor sino como parte de este debate, y yo le pedí a mi querido amigo Gary de que me incluya desde el punto de vista técnico, desde el punto de vista del diálogo yo creo que esto es un Foro, por lo tanto, cada uno tiene derecho de opinar y yo quiero participar porque yo soy un viejo funcionario del área del comercio exterior, no solamente funcionario público, he sido empresario privado y he exportado, por lo tanto, voy a estar siempre discutiendo estos eventos, que aten a mi calidad de Ministro, así que me van a tener siempre los del IBCE en la testera o en el llano.

Quiero saludar al Presidente del IBCE, al Presidente de la CANEB, a Marcelo Pérez, a Jorge Crespo, quien fue nuestro Representante en el BID; tengo varios amigos exportadores como Iberkleid que siempre hemos estado desde antes discutiendo estos temas y me he permitido, no desde el punto de vista oficial, sino desde el punto de vista técnico plantear algunos elementos. Desde este punto de vista quisiera que tomen en cuenta mi intervención.

En primer lugar los datos estilizados que siempre utilizamos para cualquier discusión, el papel de un mercado, cuando tenemos el principal mercado en Brasil, yo siempre les digo, quiten combustible, quiten el gas ¿por qué?, eso nos distorsiona ¿verdad?, pero aún así con todo Estados Unidos tiene su presencia importante como mercado, pero ¿dónde está la validez del mercado de Estados Unidos?, en su composición, pero es una composición diversificada por que incluye

petróleo, incluye metales, es decir, incluye productos básicos del sector minero e hidrocarburos. Lo relevante es que el sector de manufactura es el mayor componente y por lo tanto el perfil desde el punto de vista de manufactura es el más relevante.

En el tema de las importaciones para Estados Unidos somos un mercado pequeño, todo el mundo siempre lo repite, para el país es importante como mercado importador Estados Unidos.

En lo que va del año, de enero a julio, Estados Unidos nos ha comprado un valor de 168 millones de dólares.

El tema de tipo de importaciones, porque el comercio hay que verlo como mercancías de ida y vuelta, la composición de las importaciones de Estados Unidos están, mas en bienes de capital, maquinaria, equipos,

similares, vemos que hay un problema de fondo, ¿es un problema de fondo arancel cero? O es realmente un problema de la oferta exportable de la capacidad productora del país.

Yo he hecho varios trabajos publicados, más del 90% de nuestras exportaciones entran con arancel preferencial o cero. Y aquí tenemos que ser conscientes cuando hablamos de cero arancel y ¿qué significa la entrada al mercado, si mañana nos da cero arancel Estados Unidos? ¿vamos a inundar el mercado estadounidense? como el caso de Chile que les dan su TLC desde mucho antes tenían presencia en ese mercado y exportando sin preferencias arancelarias. Por lo tanto, tenemos que ser conscientes del papel que tiene la preferencia arancelaria en nuestra política de comercio exterior, obviamente nadie va a decir que nos den cero, que nadie nos cobre arancel, pero ese es un elemento, hay problemas mas de fondo, entonces tenemos que ser conscientes en cuanto lo que implica la preferencia arancelaria y hay otro componente que se llama la cláusula de Nación mas favorecida.

En la estructura arancelaria de Estados Unidos y otros países más desarrollados, los productos básicos minerales entran con arancel cero, pero no porque ellos dan una preferencia, sino por su perfil arancelario, eso pasa en la OMC, entonces por cláusula de la Nación más favorecida, un tercio de nuestras exportaciones entran con arancel por debajo o con arancel cero, por lo tanto debemos estar conscientes del papel que juega la preferencia arancelaria para nuestras exportaciones, para nuestra política y obviamente desde el punto activista focalizado; en la confección el impacto es mayor, pero como política nuestra veamos que el mundo no va a tender a la preferencia, el mundo va a tender a la reciprocidad y nos han avisado hace más de 20 años, cada vez vemos que las preferencias se van eliminando y por lo tanto el comercio va a ser un comercio recíproco, te doy y tu me das, eso va a ser, por lo tanto, yo quiero que nos quitemos de la cabeza, que el trato preferencial es una demanda de Bolivia, en todo organismo de integración, pedimos trato preferencial y diferenciado y eso lo vamos a pedir a Estados Unidos, pero tenemos que ver que estamos cada vez en un mundo más competitivo y más de reciprocidad.

Este elemento me lleva a plantear unos conceptos, desde el punto de vista técnico, el tratamiento preferencial diferenciado siempre va a ser una bandera, pero tenemos que tender a la reciprocidad, y a esa reciprocidad la llamamos relativa porque no puede ser 100 a 100 y podemos tener el concepto de que va a ver esa reciprocidad y aquí aunque no les guste eso está en el Plan Nacional, tiene que haber un concepto de cooperación y solidaridad en la inserción mundial; negocios son negocios, pero cuando hablamos de Tratados y hablamos de cooperación, tenemos que entender también el componente de cooperación y la presencia no solamente de mercancías, tampoco servicios por que hay

otros elementos que son más importantes, y tender y no por consigna a un comercio que sea más justo, por que las desigualdades a nivel mundial, se transmiten por los canales a través del comercio, ¿y debemos saber cuáles son estos elementos? y hacia donde podemos apuntar en los TLC.

¿Cómo ve uno los componentes de un Acuerdo?, aquí queremos diferenciar dos conceptos, en el pasado los Tratados del comercio eran de bienes ¿es así o no?, Acuerdos de mercancías desde ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) hasta donde nosotros podemos seguir avanzando, pero después ha venido el regionalismo abierto, los TLC en la teoría económica, eran para mercancías, desviación de comercio y creación de comercio, eran los elementos, pero ha venido un cambio, y el cambio de regionalismo abierto han sido las mercancías, servicios, servicios financieros, servicios comerciales, inversiones, propiedad intelectual, medio ambiente. Esa no era la agenda inicial con la que los países en desarrollo entrábamos a la OMC, aquí hay mucha gente con mas experiencia que mi persona en la OMC ¿es así o no?, viene el cambio en la OMC con el regionalismo abierto de incorporar nuevos temas. Y entra toda una pelea en los países en desarrollo y con los países desarrollados sobre los nuevos temas por lo tanto, no nos focalicemos solamente que esta es la incertidumbre de un país, de un Gobierno, estos temas se han debatido hace más de 10 años en la OMC.

Y esa era la pelea, ¿vamos a entrar con propiedad intelectual?, ¿vamos a entrar en temas de medio ambiente, inversión y comercio?, eso lo sabemos los que hemos estado adentro y siempre ha sido discusión, y que es lo que se hace en el tema del TLC y no lo digo por Estado Unidos, el TLC tiene su visión de una OMC plus, mayor más avanzada, pero que tiene unas raíces, yo quisiera que entiendan el tema del TLC se remonta al ALCA, y el ALCA se remonta a 1993, y desde 1993 Bolivia nunca tuvo una opinión, una posición, ni análisis de ventajas y desventajas.

Yo he sacado un libro en el que he citado claramente cómo no hemos ido definiendo, y yo he hecho propuestas para entrar al ALCA como tenemos que entender, y cuando viene el ALCA y el ATPDEA, tenemos que entender que son dos procesos que iban a confluir tarde o temprano, que las preferencias del ATPDEA tenían que terminar porque iba a salir el ALCA, ¿es así o no?.

Y en eso no hemos tenido desde el 95 una posición como país, como política de Estado y cuando viene el problema del ALCA, ALCA observador hemos planteado, sabemos que iban a los Alquitas bilaterales, y el TLC es un ALCA bilateral y así tenemos que entenderlo y cuando hablamos de componentes, ya no es solamente mercancías, yo me acuerdo los trabajos del IBCE que decían la apertura ingenua, y yo siempre he compartido que nuestra apertura y no por criticar al modelo

neoliberal, fue ingenua, porque nos abríamos así, sin una política de desarrollo productivo y entramos a ser uno de los países por distintos grados en uno de los más abiertos en la economía mundial, licencias previas, todas las restricciones arancelarias al mínimo, entonces hemos hecho una política de apertura ingenua, y cuando esto se transforma en comercio de mercancías, y cuando entramos a TLC's que son una agenda amplia de elementos verdad, ahí la apertura ingenua va a ser mayor por que no es cosa de entrar a áreas que primero ni las conocemos bien. No hemos trabajado bien en las Comisiones, yo he estado en la Comisión de Servicios Financieros para el tema de TLC con Estados Unidos y para el ALCA, y conozco la negociación y con todo respeto al otro país, tenemos que negociar no vamos a negociar, vamos a suscribir un contrato ya armado y donde los países tenemos la libertad, la autonomía para modificar los pies de página, que son tratamientos especiales en tiempo y en cobertura, y no estamos para negociar y ver en que acuerdo o tratado entramos, sino esta el formato, el modelo y ahí se va a ver la capacidad del país, que al conocer su fortaleza y debilidades pueda ceder, de ahí que son delegaciones de cincuenta, sesenta o más personas que trabajaban y en el caso de Bolivia han ido tres o cuatro personas para tratar estos temas, por que la magnitud de los compromisos es grande.

Un amigo chileno me dijo que "no te hagas líos con el TLC, firmalo y luego veremos si se cumple o no se cumple". Eso es una opción, pero no me parece una opción clara, ni verdadera.

Los mismos países que han suscrito los TLC, ahora tienen problemas de compromisos, implicaciones jurídicas, efectos que tienen y por lo tanto tenemos que ser serios.

Una cosa es el comercio de mercancías, servicios comerciales y otra cosa entrar a profundidad en otros temas que son de mayor impacto para el país. Y en este sentido son los componentes de un acuerdo que no es comercial, es un acuerdo global, que abarca normas que ni siquiera están relacionadas con el flujo, con el intercambio, sino normas de conducta, códigos, los que tienen que asumir los países, y grados de menor autonomía en el manejo de su normativa.

Bolivia suscribió con la OMC la parte de servicios financieros donde nosotros éramos los primeros en liberarnos en esa área, sin saber los impactos que podía tener en el sistema bancario y en las entidades financieras, hemos suscritos Acuerdos Bilaterales de inversión con más de 20 países y las implicaciones que significaba para el país: Entonces si vamos a entrar al tema, entremos seriamente, no solamente estamos hablando de comercio, que se trata de medidas no arancelarias, no hay problema en su manejo de prácticas, el régimen de origen, es el paquete tradicional de cualquier acuerdo del comercio de mercancías, el tema de inversiones, es central y ¿dónde radica el Tribunal para Controversias para Inversiones?,

América Latina tenía la doctrina Calvo y la Doctrina Calvo decía que las discusiones con las inversiones tenían que hacerse primero en América Latina y después ver en otros tribunales y esos temas están hoy presente aunque la Doctrina Calvo viene de 1900 de principios de que uno podría decir y está en discusión de los países que tengan derecho a discutir como van a ser las modalidades para esa solución de controversias, el tema de inversión y solución de controversias están juntos, están involucrados y tenemos como país señalar esos .

El tema de propiedad intelectual es un tema a discusión, en la OMC no ha entrado, ha sido discutido como nuevos temas y las implicaciones que tiene, el tema de productos farmacéuticos se ha discutido, aquí hay temas desde el punto de vista de determinados sectores las implicaciones que tiene la propiedad intelectual y tenemos que entrar no a una simple apertura y suscribir, sino las implicaciones que tiene para el país, después hay otros temas, evidentemente medio ambiente, ese es un tema que siempre se ha planteado como discusiones y obviamente hay otros temas, otros componentes que ya van más allá de lo político y de lo económico, entra el tema de narcotráfico, el tema de la droga, entra el tema de la coca, que son elementos que obviamente perturban un relacionamiento que no podría decirlo comercial desde el punto de vista de eso.

Entonces sepamos que hay una agenda, que hay unos elementos, que van mas allá de un simple acuerdo y que es más allá de un costo beneficio en textiles, -lo siento querido amigo Iberkleid- es más allá la evaluación que tiene que hacer el país cuando hablamos de un TLC y por lo tanto es ahí en ese contexto, donde tenemos que poner costos y beneficios, y las implicaciones que tiene para el país.

Este es el enfoque que les he pedido presentar desde el punto de vista técnico y estos componentes tenemos que verlos con Estados Unidos. Desde el punto de vista comercial de mercancías, Bolivia no tiene ningún problema en suscribir inmediatamente un Acuerdo en mercancías para nuestras exportaciones que entren con arancel cero, y por las importaciones de Estados Unidos de Bienes de Capital que entren con cero, no vemos ningún problema hemos hecho los cálculos en términos de ítems arancelarios, en términos de valor y volumen de comercio, en el área de mercancías inmediatamente suscribimos cualquier acuerdo que se quiera plantear, lo que planteamos es en otro ámbito, las otras implicaciones y justamente he querido venir aquí para escuchar esas reflexiones, tengo a mi gente también del PND de planificación que están presentes para poder seguir esta conversación, este Foro como dice su nombre.

Quiero agradecerles entonces por su invitación y participar de este tema que es importante para el país.

Muchas gracias. ■



■ Emb. Marcelo Pérez Monasterios, Moderador del Foro Presidente Comisión de Comercio Exterior de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB):

Un saludo especial a todos los distinguidos visitantes, al señor Ministro Gabriel Loza, a los miembros de la empresa privada, representantes de distintos sectores y a la prensa.

El tema ha sido planteado con toda amplitud y claridad por el Presidente del IBCE, don Ernesto Antelo López, hemos escuchado también la intervención del Ministro, Gabriel Loza, y queremos enfatizar en un aspecto central: que tenemos en nuestro país varios enemigos, entre ellos la pobreza.

Tenemos grandes desafíos, uno de ellos es la imperiosa necesidad de fortalecer el sector productivo y de incrementar las exportaciones.

Cuando hablo del sector productivo, me refiero también a las pequeñas y medianas empresas.

Este desafío debemos solucionarlo en un lapso muy corto, porque los empresarios, sin distinción de tamaño, tienen que cumplir obligaciones todos los días. El empresario que no tiene reglas del juego claras y precisas y no tiene mercados para vender sus productos, se encuentra contra

la pared y esto genera desaliento e incertidumbre. Queremos aportar a la construcción de nuestra Patria y queremos que todos progresen.

Debemos luchar contra la corrupción, combatir la pobreza, crear empleos y extender los servicios de salud, educación y vivienda para todos. Estas son palabras hermosas, ¿pero cómo conseguimos esto?. Fortaleciendo el sector productivo, fomentando las exportaciones y consiguiendo mercados de exportación. No hay otra forma.



■ Eduardo Bracamonte Velasco, Presidente Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB):

Me voy a permitir referirme al discurso que dio el Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado Norteamericano, Max Baucus, en julio 28 de este año, cuando se extendieron las preferencias arancelarias por ocho meses más.

En este discurso podemos ver claramente que Estados Unidos está muy conciente que las preferencias arancelarias generan empleo y crecimiento en el país beneficiarios, y esos beneficios también deben ser vistos con una reducción en el precio del producto final que adquiere el ciudadano americano.

Al otorgar esta extensión por ocho meses, el Gobierno norteamericano espera que los países beneficiarios concentren sus esfuerzos en cuatro temas importantes: el primero se refiere a la protección de Inversión Extranjera. El segundo tema tiene que ver con los empresarios para que respeten los derechos laborales de los trabajadores. El tercer punto tiene que ver con respetar los derechos de propiedad intelectual, marcas y patentes; y el cuarto es que se debe cumplir con los requisitos de la lucha contra el narcotráfico.

A los empresarios y exportadores nos preocupa, que tres de estos temas están en manos del Gobierno, nosotros tenemos tuición

de hacer respetar la Ley General del Trabajo en nuestras empresas, sean éstas grandes, pequeñas o medianas.

En esto estamos trabajando. Las empresas exportadoras, no sólo cumplen a cabalidad con la Ley General del Trabajo, sino que éste es un requisito exigido por los compradores. Ellos realizan inspecciones mucho más exigentes que el mismo Ministerio de Trabajo, por lo tanto el tema laboral, seguridad industrial y de salud está siendo cumplido a cabalidad por las empresas exportadoras, de lo contrario no tendríamos clientes.

En el tema de protección a la Inversión Extranjera, tuvimos a comienzos de año declaraciones por parte del Embajador Solón, en que mencionaba que los 22 Acuerdos de Protección a la Inversión Extranjera iban a ser revisados. Esto ha causado revuelo en el mes de mayo y junio. Congresistas del Gobierno norteamericano llamaron al Embajador Guzmán, también acudió a la cita el Viceministro Rabzuck, porque ellos querían escuchar la posición de Bolivia sobre esta revisión de los acuerdos de protección a las inversiones.

La respuesta fue distinta a la primera dada por el Ministro Solón. Bolivia ratificó que no

se van a revisar los Acuerdos, que se respetará el Acuerdo con Estados Unidos, por lo tanto se van a respetar las Inversiones Extranjeras.

En el tema de Propiedad Intelectual, no creemos que se generen mayores preocupaciones para Estados Unidos. Sabemos que esto inquieta mucho a este país cuando hay plagio de marcas y patentes en productos que están ingresando a todos los otros mercados, sin respetar la propiedad intelectual y el derecho de marcas y patentes.

Vemos con preocupación el tema del narcotráfico. Si bien el Gobierno ha expresado que está trabajando en la reducción del narcotráfico, hay opiniones de países europeos y de países vecinos como Brasil, Argentina y Estados Unidos que no piensan lo mismo. Este tema debe ser tratado con mucho cuidado porque en la conclusión del discurso de Baucus, él expresa claramente que esta extensión no es suficiente para ninguno de los países beneficiarios y que más bien les gustaría otorgar extensiones indefinidas o por un mayor largo plazo. También expresa que él personalmente va observar muy cuidadosamente la manera en que los países beneficiarios manejan estos cuatro temas.

No debemos perdernos en una serie de apreciaciones, que son respetables y pertinentes, pero que no le dan al empresario las respuestas que quiere con urgencia para pagar salarios, impuestos y para crear empleos.

Queremos acuerdos, como los llamemos, con todos los países del mundo, quisiéramos tener puertas abiertas, fomentar la Inversiones Nacionales y Extranjeras porque es la única vía para lograr ese desarrollo social para todos los bolivianos.

Este es el marco general de este Foro, hecho por el IBCE por sexta vez, y que la Confederación de Empresarios apoya plenamente. En este escenario vamos a permitirnos un intercambio de opiniones, y previo a ellos voy a ceder la palabra al Presidente de la Cámara de Exportadores, don Eduardo Bracamonte. ■

Este análisis es importante porque hoy por hoy, los exportadores nos hemos olvidado del TLC. El tren del Tratado de Libre Comercio ya se fue. También estamos a destiempo de hablar de un Acuerdo Comercial a largo plazo, porque las fuerzas políticas en el Congreso de los Estados Unidos han cambiado. A los demócratas no les interesa el Tratado de Libre Comercio y ven con buenos ojos las preferencias arancelarias.

Creemos que el entorno ha cambiado y puede cambiar favorablemente si es que nosotros manejamos con responsabilidad estos cuatro temas que no sólo son para Bolivia, sino también para los otros tres países de la región andina.

Puede ser que el Perú obtenga su Tratado de Libre Comercio, están en la lucha, pero también hay probabilidad que no. Con mayor razón nosotros tenemos que trabajar juntos, Estado y Sector Privado, en mantener este mercado que sin fijarnos en los números (no llegamos a los 400 millones de dólares como mencionaba el Ministro) es muy importante para el país, porque son miles de empleos que están involucrados en esta actividad. Se está exportando productos con alto valor agregado, son manufacturas, no estamos exportando materias primas y eso es lo que tenemos que buscar, el darle más valor agregado a nuestros productos porque sólo de esa forma nuestra competitividad y el crecimiento van a permanecer en el tiempo.

Quisiera que dejemos de hablar de TLC porque estamos a total destiempo. Gracias. ■

DESGRABACIONES - RUEDA DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

■ Marcos Iberkleid Ungerson, Presidente América Textil S.A. (AMETEX):



Ya que he sido aludido por el señor Ministro en su lamento, con todo respeto creo que hubiese preferido que no sea así. Tendré que primero extender ese lamento a las miles de personas que trabajan

en la empresa, pero creo que es justo también hacerla a las otras decenas de miles de personas que trabajan en las cientos de otras empresas que también exportan a los Estados Unidos.

Hubiese preferido que no se focalice en una persona, no soy el anfitrión, invitado, empleador, asociado de ninguna de las personas que está en esta sala.

Recuerdo y con la indulgencia de ustedes, permitanme dos pequeñas anécdotas hace muchísimos años. Yacimientos Petrolíferos nos mandó una nota conminándonos a que dentro de doce meses teníamos que cambiar nuestra red energética de fuel oil a gas licuado de petróleo. La empresa entonces atendía fundamentalmente el mercado nacional, haciendo un esfuerzo extraordinario, gastó los

pocos recursos que tenía. Importamos tanques, vaporizadores, toda clase de implementos y convertimos todas nuestras calderas a gas líquido de petróleo. Terminada la instalación, Yacimientos nos dijo, se equivocaron, debía ser gas natural, mil perdones porque la nota llegó mal.

Años más tarde en otro incidente, despertamos una mañana sin agua en la empresa, acudí al Alcalde -entonces don Raul Salmón que en paz descansa- quien junto su responsable del manejo de aguas de SAMAPA, me dijo que efectivamente nos habíamos quedado sin agua y no se habían tomado las previsiones durante el año de ir racionalizando el agua y que ahora no iba a haber y que por la información que teníamos, por lo menos por 6, 8 ó 10 semanas no iba a haber agua para las industrias, cuando pregunte por qué había sucedido esto, la respuesta que recibí fue "¿por qué construiste tu planta en ese lugar?", "momentito yo no construí la planta por que a mí me dio la gana, lo hice con los permisos municipales de entonces -obviamente SAMAPA no existía, cuando construí la planta inicialmente-" pues hiciste mal, no debías haberla construido ahí", a la respuesta que lamentablemente tuve que hacer, que en ese momento sentía que, no sé si debí haberla construido en total; y hoy día, después de una época donde un Presidente de la República, nos dice, Bolivia se nos muere, y es exportar o morir y algunos empresarios tomamos el desafío de decir no, no podemos permitir que nuestro país se muera y debemos exportar y debemos generar empleo y debemos generar oportunidad para este país. Hoy en día, aquéllos que hemos tomado el desafío parecemos los perversos de la historia, que en vez de felicitarlos y darnos el Cóndor de los Andes -no sé en qué grado- hoy día somos los pérfidos, los malos de la historia.

Yo no lo puedo entender y no lo puedo aceptar. Según mi educación solo mediante la producción es que podemos avanzar. Eso es lo que los Gobiernos anteriores -debo decir a mi amigo Gabriel Loza, donde el también participó desde distintas posiciones- lo hemos discutido y decidimos que era solo por la producción que el país podía crecer.

Efectivamente, como dice nuestro Presidente de la CANEB, el tren del TLC de la oportunidad se pasó y el tiempo dirá si era un buen tren o un mal tren, el tren de un Acuerdo Comercial, yo creo personalmente que nunca ha existido, pero sería fantástico maravilloso, si el Gobierno actual lo pueda implementar. Pero nuestra única y última oportunidad hacia un mercado grande estable como los Estados Unidos es un ATPDEA, y eso no es un acuerdo, eso es una preferencia unilateral de los Estados Unidos para Bolivia. ¿Pero qué nos da ese mercado?, como se ha explicado, nos da estabilidad, nos da la posibilidad de generar muchas más empresas y estabilidad en muchas otras de menor tamaño.

Permítanme leerle solamente o mencionar que a raíz de los problemas que tenemos, de la inestabilidad que tenemos con el mercado americano, hemos estado buscando mercados

adicionales. Uno de ellos, el mercado argentino. Bueno, la República Argentina acaba de sacar un Decreto donde exige que todas las importaciones de textiles de prendas de ellos requieren una Licencia Previa que hoy día no se da.

Esto es de hace 6 ó 7 semanas, en estas 6 ó 7 semanas, se han juntado en el Puerto de Buenos Aires, y en otros puertos, 1.200 contenedores de mercadería que no pueden entrar porque no hay permisos.

Esos son los mercados alternativos que tenemos, con esos mercados no podemos combatir, no podemos atender, tenemos toda una infraestructura aquí instalada, hemos tratado de entrar a la Argentina y la respuesta es; no señores, no vengan porque nosotros no queremos. Pocos mercados son los estables, y de esos, pocos son a los que Bolivia puede tener acceso, por su transporte, por sus posibilidades, por su logística, de esos ninguno es mejor que el americano.

Yo creo que la discusión acá es importantísima, no para convencer a los Estados Unidos, porque no va por ese lado, sino para concienciarlos a nosotros de la importancia de tener un relacionamiento con Estados Unidos, que sea positivo y que permita que ellos extiendan los acuerdos de preferencia.

Esto no es para Marcos Iberkleid, es para todos los bolivianos que queremos y creemos en un futuro mejor, en la posibilidad de vivir de nuestro trabajo, y creemos de que eso se hace a través de buscar mercados para generar empleos, para generar bienestar en el país.

Muchas gracias. ■

■ Suzanne Köhler, Directora Ejecutiva Asociación Boliviana de Economía Política de la Globalización (ABEPG):



Felicitar en primer lugar al IBCE y CANEB por esta nueva iniciativa de dar a todos los sectores una oportunidad de intercambio de opinión sobre este importante tema.

Hay varios aspectos que se debería tocar, sin embargo quiero decir que el más importante es tener relaciones comerciales a largo plazo, estables y previsibles.

Eso no se puede lograr si no tenemos un Acuerdo comercial. Efectivamente, la Agenda de las negociaciones comerciales, desde hace muchos años, ya no se limita sólo al comercio de bienes y el acceso a mercados

en temas de bienes. Eso no es porque nosotros como Bolivia lo queramos. Los esquemas de integración de los acuerdos comerciales han cambiado, hay nuevos esquemas de negociaciones porque para las empresas es importante no sólo que sus bienes puedan acceder a otros mercados, sino bajo qué condiciones.

Para eso es que necesitan seguridad en temas de inversión, laborales, medioambientales y de propiedad intelectual. No porque nosotros queramos que se excluyan esos temas, todos los demás países lo van a aceptar.

Por eso es importante que todos los sectores participen en cualquier acuerdo comercial, justamente para no firmar un acuerdo que ya está preestablecido. Sin embargo comparto también la opinión que han expresado respecto a que un Tratado de Comercio con Estados Unidos se ha alejado.

Eso pasa por decisiones políticas y las señales actualmente no son muy propicias. Les quiero hacer recuerdo que el tema de las preferencias, ya sea en el marco del ATPDEA o del SGP, son unilaterales.

Si nosotros queremos ser soberanos ¿por qué no negociar algo a largo plazo con la participación de todos los sectores? lo cual no significa perder la soberanía. ■

■ Juan Carlos Iturri Salmón, Coordinador Foro de Apoyo al Sector Productivo:



Me ha parecido muy interesante el planteamiento del Ministro Loza, en el sentido que hay que entender el tema de manera integral.

Es verdad, no podemos pensar que por el sólo hecho de tener un Acuerdo de cualquier índole, nuestras exportaciones van a saltar hacia adelante. Hemos hablado muchas veces acerca de las condiciones para que pueda desarrollarse la oferta productiva y también el trabajo de las propias empresas para alcanzar condiciones de exportación.

El sólo hecho de que la puerta esté abierta no significa que vamos a cruzar ni sabemos cómo lo haremos, pero si la puerta está cerrada no hay ninguna posibilidad de cruzar.

Hay que entender el tema en la magnitud que tiene, sabiendo que no es el único camino y que automáticamente no nos faculta para multiplicar nuestras exportaciones.

Una cosa sí es segura, si logramos renovar el ATPDEA, no significa que mágicamente

vamos a renovar nuestras exportaciones, pero si lo perdemos el golpe nos llega.

Puede ser que no ganemos más, pero si no lo tenemos, seguro que perdemos.

Los acuerdos evolucionan en el mundo, porque el mundo cambia. Hace 100 años casi la totalidad del comercio estaba en bienes, hoy día una parte significativa, está en los servicios; es más, ni siquiera servicios tradicionales, sino a través de la Internet.

En los Acuerdos internacionales lo que se discute son las reglas de juego para tranzar bienes, servicios o flujos de dinero. El problema de Bolivia, no sólo en este Gobierno, sino de otros anteriores, es que no queremos jugar en serio, pretendemos entrar al partido de fútbol, pero con nuestras condiciones y nuestras propias reglas.

Comparto el criterio respecto a que tenemos que salir de la mentalidad de pedir siempre preferencias, porque de lo contrario no podremos participar en el concierto mundial. Me imagino que será un proceso gradual.

Ser un país en serio, implica estar dispuestos a debatir cada tema. No podemos decir que excluyan de la agenda tal tema porque no tenemos posición, el problema de Bolivia es que no tiene posición en casi nada. ¿Cuál es nuestro problema en discutir las normas laborales, siendo que nuestra Ley es de las más exigentes? ¿Dónde está nuestra propuesta para discutir la protección a las inversiones extranjeras?

No tiene que ver sólo con la gestión de este Gobierno, sino con una política que tradicionalmente venimos realizando. Hemos llegado a los Foros internacionales con limitado apoyo para las negociaciones, con mucha vehemencia, pero no necesariamente un buen equipo técnico. Hemos logrado consolidar equipos técnicos, pero luego los desmantelamos en cada cambio de Gobierno y creemos que nueva gente va hacer nuevas cosas porque tiene buena voluntad. Con slogans no se logra buenos acuerdos internacionales.

Creo que es oportuno, en este Foro, hablar sobre las relaciones con Estados Unidos. Tenemos un acuerdo con la Unión Europea, tenemos un acuerdo con el MERCOSUR que no sirve para nada, tenemos un acuerdo con la CAN que no nos sirve porque no nos gustan los que están ahí y todavía no tenemos una posición clara sobre qué es lo que queremos.

El comercio mundial se rige por normas que van más allá de las veleidades de la política, y eso requiere un estudio técnico, como decía el Ministro, pero con posiciones y propuestas claras del país. ■

■ Jorge Crespo Velasco, Asesor Directorio IBCE:



Felicitar al IBCE y CANEB por esta iniciativa, está es la segunda vez que asisto a un Foro de esta naturaleza. Y casualmente ambos Foros han

coincido con un tema importante como es la creación de empleos.

Sabemos que el desempleo es un lastre en el país, que lo llevamos hace muchos años y es una buena forma de encararlo a través de Foros de esta naturaleza.

Por otro lado, celebro la presencia del Ministro Loza, que como él mismo lo ha dicho, es un experto en comercio exterior, tiene mucha experiencia en sector privado y público.

Hay algo que me ha preocupado respecto a la exposición del Presidente del IBCE y el Presidente de la CANEB -que han sido brillantes- es que los noto un poco escépticos respecto a que se pueda llegar a un Acuerdo bilateral con Estados Unidos, porque hemos dejado pasar la oportunidad de un TLC.

Yo creo que el Ministro Loza ha sido muy claro en hacernos ver que un TLC con Estados Unidos, en la forma que está configurado, era muy difícil para Bolivia firmarlo en cualquier momento. Pero yo estoy convencido que se puede llegar algún tipo de Acuerdo, y creo que es el momento.

Todo tiene su tiempo, el ATPA que fue otorgado por Estados Unidos a los países andinos para la lucha contra el narcotráfico, tenía su contexto.



■ Emb. Philip S. Goldberg, Embajada de los Estados Unidos de América:

Señores y Señoras:

Gracias por la oportunidad de estar con ustedes hoy. Deseo agradecer al IBCE y a su Presidente, el señor Ernesto Antelo López por la invitación a participar en su Foro Permanente de Dialogo con la Sociedad Civil. Gracias al Ministro Gabriel Loza por su presencia.

Nuestra amistad con Bolivia se ha manifestado en el continuo apoyo para mejorar el desarrollo social, económico e institucional, mediante programas de democracia, salud, educación, oportunidades económicas, medio ambiente y desarrollo integral, así como en nuestros esfuerzos conjuntos contra el narcotráfico.

Yo participé en la reunión que dio nacimiento al ATPA. En esa reunión en la que participó el ex Presidente boliviano, Jaime Paz Zamora, planteó claramente que necesitábamos para combatir el narcotráfico, no sólo dinero en programas, sino mercados abiertos e inversión. Ese fue su contexto, de ahí evolucionó en otros campos, ahora se llama ATPDEA. Es una preferencia que nos da Estados Unidos, pero que es eventual y está condicionada.

Yo creo que debemos plantear un acuerdo bilateral en base a la reciprocidad, no lo llamemos TLC. Eso se puede hacer ahora, ya no con condicionamientos, sino liso y llano. Creo que es perfectamente factible.

Termino con una propuesta muy clara. Contamos con un Ministro excepcional en este tema, deberíamos pedirle que él lidere una Comisión Técnica en coordinación con el IBCE y la CANEB para que se estudie y negocie un Acuerdo Comercial con Estados Unidos.

Respecto a lo que decía Juan Carlos Iturri, nunca hemos sido serios en nuestras propuestas, porque nunca hemos ido juntos. Gobierno y empresa privada tienen que ir juntos, de lo contrario no se van a conseguir las cosas. ■

■ Julio Gastón Alvarado Aguilar, Presidente Asociación Boliviana de Economía de la Globalización (ABEPG):



Felicitar a los organizadores, porque nos están acostumbrando bien, a reunirnos una vez por mes

y debatir temas que hacen al desarrollo de este país.

Me alegro verlo a mi amigo el Ministro Loza, porque es la primera vez que contamos con la participación de una autoridad.

Se han tocado temas tan importantes en estos Foros y el Poder Ejecutivo ha brillado por su ausencia, parece que no les interesan algunos temas. Pensemos que se debe a sus agendas que no les ha permitido venir.

Me alegra que esté aquí escuchando estas reflexiones, no sólo del entorno del Gobierno, sino otras visiones que no necesariamente tienen que ser malas. Me ha alegrado que Usted en su análisis nos diga que quiere hacer un análisis técnico, eso es lo que ha estado faltando. Se ha priorizado lo político y se ha olvidado lo técnico.

Mientras otros países, en este proceso de globalización, protestan, hay otros que en lugar de protestar están trabajando para sacar beneficios. Como ejemplo tenemos el caso de Vietnam.

En 1975 finaliza la guerra cruenta con Estados Unidos y 1995 ya comienzan a reiniciar relaciones diplomáticas. El año 2000 el Presidente Clinton visita Vietnam y el año 2001, Vietnam y los Estados Unidos firman un Acuerdo comercial no sólo de bienes, también inversiones y propiedad intelectual. No olvidemos que Vietnam es un país comunista y no se han hecho ningún problema de firmar ese acuerdo con el enemigo de antes.

Segundo ejemplo que quiero darle al Ministro: Cuba igual tiene una política independiente en materia comercial. Cuba que fue uno de los países que firmó el Acuerdo General, el famoso GATT de 1947, cuando vino la

revolución cubana no se salió del GATT. Además de ser uno de los países fundadores, es activo en la Organización Mundial del Comercio, donde hay acuerdos sobre inversión y propiedad intelectual, entre otros. Otro dato, es el Convenio que ha firmado Cuba sobre protección de inversiones con España.

Me voy a referir al tema de solución de controversias. Hay tres niveles: uno son los tribunales locales, otro que puede ser el mecanismo de Naciones Unidas, y el tercero el Tribunal Internacional como es el de la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, donde Cuba ha aceptado ir.

Aquí vemos el ejemplo de dos países pequeños que quieren insertarse en este proceso de globalización y asumen compromisos comerciales que no sólo son comercio de bienes. ¿Por qué Bolivia no puede hacer lo mismo, desde punto de vista de dignidad y soberanía?

Por eso, yo sugiero al Ministro que si hay preocupación en el tema de inversiones, de propiedad intelectual, no lo debatamos con slogans a través de la prensa. ¿Por qué no constituimos un equipo técnico para analizar esta sensibilidad? Porque lamentablemente esas sensibilidades no corresponden a nuestro país, son para países más grandes y desarrollados.

Esas supuestas susceptibilidades no vienen de un interés nacional, vienen de intereses de las ONG transnacionales que tienen esos puntos de vista.

Finalmente, destacar que no se han hecho estudios del pasado, cuando yo dejé el Programa del Tratado de Libre comercio, he dejado 57 tomos que lamentablemente se están empolvando, donde justamente tocamos el tema de inversiones, propiedad intelectual, los riesgos y beneficios para el país. ■

este programa ha generado la creación de 2.890 empleos directos, muchos de aquellos en El Alto; en el Plan Tres Mil de Santa Cruz; en la Cancha y la Coronilla de Cochabamba.

El ATPDEA es el aporte que: ha generado nuevas inversiones en el país, especialmente en textiles, cueros, maderas y joyas; ha promovido alianzas entre grandes, pequeñas y microempresas; ha generado mayores exportaciones y más empleo; mayor diversificación en el mercado de productos; y ha logrado que nuestras economías se integren. Bolivia y Estados Unidos tienen la oportunidad de hablar de sus relaciones comerciales a largo plazo. En este empeño, nos interesa sobre todo apoyar a los bolivianos para que puedan ayudar a otros bolivianos, creando empleos estables, y desarrollo sostenible.

Hasta ahora nos da satisfacción ver que un grupo de madres se ha organizado para trabajar en la fábrica "Nueva Esperanza" en El Alto, que visité hace unas semanas,

y se sienten más seguras y esperanzadas de poder exportar sus prendas bordadas, en condiciones favorables debido al ATPDEA. La historia de Nueva Esperanza se repite con cientos de otros ejemplos de pequeños productores que se benefician del ATPDEA.

Un Acuerdo comercial más amplio es un reto y una gran oportunidad para todos los bolivianos y sin duda una oportunidad única para ambos países. Los objetivos de este acuerdo tienen efectos multiplicadores para el fortalecimiento de la democracia y la promoción del desarrollo nacional. El establecer un diálogo sincero y abierto sobre comercio aseguraría mercados permanentes y mayor bienestar con el fin de profundizar nuestras relaciones comerciales.

Los indicadores comerciales de Bolivia son positivos, por lo que hay posibilidades para el futuro. Sin embargo, no debemos olvidar que las inversiones exigen seguridad en cualquier país y que la seguridad es la responsabilidad del Gobierno de Bolivia.

Estados Unidos vio la continuidad del ATPDEA como parte de la responsabilidad compartida que tiene con Bolivia. Al abrir mercados se garantiza más y mejores empleos, se apoya la estabilidad social y política de un país, y se alienta el crecimiento económico y el bienestar social.

Queremos ver que el futuro de Bolivia sea de mayor comercio, que el país atraiga mayores inversiones y genere fuentes de trabajo para el pueblo boliviano.

Quiero terminar diciendo que tenemos interés en continuar con nuestra relación e historia de cooperación y amistad con Bolivia. Esto requiere el mismo interés de parte de Bolivia. Estoy consciente que en el camino habrán retos difíciles, pero juntos encontraremos oportunidades interesantes. Nuevamente, gracias por esta invitación. ■

■ Wilma Rocha Lazarte, Gerente General Nueva Esperanza S.R.L.:



Quiero felicitar al IBCE por esta invitación que nos hace. Para nosotros es importante por la información que recibimos.

Nosotros hemos estado trabajando con 10 empresas, una de las empresas era grande y las otras pequeñas, pero cuando ya no hemos tenido el ATPDEA, los que somos de El Alto, la gente que trabaja y se esfuerza, poniendo todo de su parte para salir de la

pobreza, se nos han cerrado las puertas. Si antes trabajábamos con 100 señoras, ahora trabajamos con 60, hemos seguido rebajando hasta llegar a 20 señoras. El resto se ha quedado sin trabajo, porque ya no nos piden nuestros productos por la inestabilidad. Yo estuve hablando con los clientes, pero mientras no estemos estables y no haya el tratado, no podremos trabajar.

Quisiera decirle al Ministro Loza que yo trabajo con mujeres humildes que nunca en su vida han trabajado y es gente que quiere superarse para llevar adelante a su familia.

Son mujeres desde los 15 años hasta los 50 años que en Nueva Esperanza tuvieron la oportunidad de trabajar y han demostrado que pueden ser competitivas, elaborando productos de calidad.

Por eso hemos tocado muchas puertas para que nos ayuden a seguir trabajando.

El Gobierno nos pide que seamos empresas formales, nos hemos esforzado por formalizar Nueva Esperanza, pero ¿cómo vamos a pagar los impuestos si no tenemos trabajo?, ¿cómo vamos a responder a todo lo que nos exigen?

Las empresas grandes saben cómo trabajar, pero las que estamos comenzando necesitamos su cooperación para salir adelante porque de ellas tenemos que aprender.

Hay instituciones que nos apoyan y estamos agradecidas. Agradezco al Embajador de Estados Unidos que respondió a la invitación que le hicimos para el aniversario de nuestra empresa. Lo invitamos también al Presidente, Evo Morales, pero no fue y para nosotras fue una defraudación porque lo apoyamos para que sea electo Presidente.

El Presidente apoya más a la gente del campo. Se olvida que en las ciudades también hay gente pobre y tal vez más que en el campo, porque tenemos que trabajar día a día para comer.

Voy seguir tocando puertas para que Nueva Esperanza siga dando empleos, por lo tanto, yo les pido a los empresarios grandes y pequeños que nos ayuden y que trabajemos juntos, y que el Gobierno nos escuche. ■

■ Porfirio Quispe Choque, Presidente CODEINA - Representante de la Micro y Pequeña Empresa:



Felicito al IBCE por estos Foros que muchas veces hemos asistido.

Desde el año pasado nos hemos organizado los pequeños empresarios y hemos dado lucha para conseguir el Decreto 28761 que prohíbe la importación, comercialización de la ropa usada.

Es preocupación del las empresas grandes la ampliación del ATPDEA que afecta a Bolivia, pero yo quiero hablar de lo que preocupa a las pequeñas empresas. De esos talleres en los que las mujeres artesanas elaboran productos dignos, pero que no se pueden exportar. Producimos para cubrir el mercado interno, producimos para que otros de países vecinos se lo lleven a precio de gallina muerta.

Preocupaciones como la de Nueva Esperanza y de otras asociaciones las hay, pero que lamentablemente el Gobierno y anteriores Gobiernos no lo saben, porque no lo han palpado.

Hablamos de hacer crecer nuestras pequeñas unidades productivas, pero hay preocupaciones de algunos sectores, como los que trabajan con cuero. En las próximas semanas, los confeccionistas en cuero nos vamos a pronunciar en La Paz, porque la materia prima está siendo exportada y no nos queda nada para que nosotros trabajemos. Es sorprendente cómo en los anteriores años ha comenzado a bajar el abastecimiento de esta materia prima para los pequeños empresarios. Ahora los pequeños empresarios tenemos que hacer cola para comprar en las curtiembres.

Cómo vamos a potenciar nuestros talleres si la materia prima se está saliendo sin darle valor agregado. A los grandes les interesa vender los cueros a más alto costo mediante la exportación o el contrabando.

Por lo que pedimos normatividad en este caso, que primero se atienda el mercado interno para darle valor agregado.

Otro aspecto que preocupa es que Bolivia quiere volverse un puente comercial. Tenemos problemas con los teleros que importan y distribuyen a las pequeñas empresas todo tipo de telas. Ellos traen de Iquique y lo llevan por Santa Cruz para hacer un puente de comercio con otros países. Están trabajando para presentar un proyecto de una fábrica de telas, porque ellos tienen lugares de venta en mercados importantes y pueden promocionar las telas bolivianas.

El sector de curtiembres también está preparando un proyecto, bajo mi persona.

Es importante que el Gobierno identifique estas unidades productivas y trabaje junto con ellos. Hay iniciativa de la micro empresa, pero lamentablemente se están cerrando talleres por falta de materia prima, por falta de incentivo al sector productivo. ■

■ Larry Serrate Bozo, Gerente de Ventas ALPACA SYTILE:



Pertenezco a una pequeña empresa que tiene la suerte de exportar a los Estados Unidos, el 70% de las empresas que exportan pertenecen a la pequeña empresa.

Me preocupa un tema que hacía referencia el Ministro, la oferta exportable y el hecho que Bolivia no ha aprovechado las preferencias arancelarias.

La respuesta es muy fácil. El Estado nunca ha hecho nada para que las empresas puedan aprovechar de mejor manera estos acuerdos.

Para dar un ejemplo, Chile en su organismo de promoción invierte como 20 millones de dólares, el Perú como 5 a 10 millones, y Bolivia invierte menos de medio millón de dólares al año. Esto ha sucedido desde anteriores Gobiernos, espero que éste no sea igual.

El tema de promoción, señor Ministro, es el más difícil y el más caro para nosotros. En Bolivia hay un gran potencial de productos exportables, pero si no sabemos promocionarlos y mostrarlos al mundo, no nos sirve de mucho tenerlos.

Si yo tengo un mercado, por supuesto que comienzo a producir. Por ejemplo el año pasado, gracias a las preferencias, hemos duplicado nuestras exportaciones, y hemos hecho hasta lo imposible para cumplir con nuestros pedidos. Lo hemos logrado porque ya teníamos el mercado y el producto, pero si uno tiene la puerta cerrada, como decía Juan Carlos Iturrí, las iniciativas se quedan estancadas.

El aliado estratégico en muchos países es el Estado que apoya a sus empresas, no sucede lo mismo en el nuestro. El tema de la devolución de impuestos, que es muy importante para nosotros, nos quita competitividad; la infraestructura, la burocracia, la búsqueda de mercados, son aspectos con los que tropezamos constantemente.

Cuando se habla de la apertura de mercados y acuerdos comerciales, la parte política e ideológica se mezclan mucho con los intereses de negocio.

Creo que hay que quitar los miedos. Tenemos un TLC con México, que imagino que hubiera sido similar si hubiéramos tenido con Estados Unidos, no veo que nos hayan invadido los productos mexicanos, no hay empresas mexicanas compitiendo con el "Compro Boliviano", no hay problemas de propiedad intelectual. Hay que analizar qué es lo que beneficia al país.

Otro problema que ahora está hundiendo al Sector Exportador es la depreciación del dólar. Creo que falta mayor diálogo entre Gobierno y los empresarios, con la gente que está produciendo y esforzándose por exportar. Debe haber un acercamiento sin prejuicios entre Gobierno y Sector Privado. ■

■ Augusto Millares Ardaya, Presidente ORBOL S.A.:



Exportamos a Estados Unidos hace 17 años con preferencias arancelarias bajo distintas

denominaciones, SGP, ATPA, ahora ATPDEA. Nuestro sector exporta productos altamente sensibles a las preferencias arancelarias. No estamos en condiciones de competir de otra manera en el mercado estadounidense.

Por eso rogamos encarecidamente a las autoridades de Gobierno, se trabaje un Acuerdo comercial, sea cual fuese su naturaleza.

Nuestro trabajo es producir y exportar y el trabajo del Gobierno es hacer políticas y dar condiciones para que los productores puedan vender.

En la exposición que realizó el Ministro - no sé si soy demasiado susceptible - he notado cierta relativización respecto a las preferencias arancelarias con Estados Unidos u otros mercados, porque en las evaluaciones, ya sea en ALADI, CAN y otros, Bolivia siempre ha ocupado los últimos puestos de aprovechamiento de esas preferencias. Pero no por ello se debe relativizar a quienes hemos logrado aprovechar esos acuerdos comerciales y mantenernos en el mercado.

Como anécdota quiero comentarles que cuando se hablaba de buscar mercados alternativos, el Ministro Villegas nos dijo que tenía reuniones con diplomáticos de la India, la Unión Europea, Venezuela que estaban interesados en los productos ofertables de Bolivia. Yo le comenté al Ministro que cuando comencé con la tarea de la exportación, lo que menos quería era depender de un solo mercado, y por ello busqué mercados alternativos.

Créanme, he ido a cuanta feria especializada en mi ramo en el mundo, y mi conclusión dramática y tácita es que no hay otro mercado, para mi producto, más generoso y ávido que el estadounidense.

He tenido la suerte de recibir, en la fábrica de El Alto, al Presidente Morales y al

Vicepresidente Linera. Hemos compartido toda una jornada y ha conocido a todos los trabajadores, sólo nos faltó jugar un partido de fútbol.

En esa ocasión le reiteré al Presidente que la vigencia de las preferencias arancelarias, no era para mantener mi nivel de ingresos, sino asegurar los ingresos de los cientos de trabajadores que en conjunto trabajamos para exportar a los Estados Unidos.

Finalmente quiero recoger las palabras de un dirigente vecinal de El Alto que en un anterior Foro decía: "Las exportaciones de manufacturas han permitido pacificar a la ciudad de El Alto".

En este momento, señor Ministro quisiera decirle que nosotros no permitamos que esa ciudad vuelva a explotar si es que no podemos exportar manufacturas. ■

■ Santiago Daroca Oller, Investigador Asociado del Instituto de Las Naciones Unidas para el Desarrollo Social:



Más que hacer un comentario quisiera hacer una pregunta, dirigida al señor Ministro y al Presidente de la

CANEB, basada en el comentario del señor Crespo, respecto a que Empresarios y Gobierno deber ir juntos para plantear políticas serias.

¿Cuáles son a su juicio las principales convergencias y divergencias que existen entre el sector público y privado para concertar una política de Estado sería en este tema?

Respuesta: Esa pregunta será contestada cuando lleguemos al ciclo de preguntas. ■

■ Gerardo Velasco Téllez, Gerente General Cámara Nacional de Industrias (CNI):



El país tiene que reflexionar en que empresa no es el que recibe los dividendos, empresa es un conjunto de

elementos que están basados en el capital, en el recurso humano, en el cliente, los

proveedores y el conjunto que hace que esa empresa se mueva.

La empresa puede tener accionistas privados, como también puede ser el Gobierno. Puede tener forma de asociatividad, cooperativa, sociedad anónima, responsabilidad limitada, puede ser una empresa unipersonal.

Hoy en día permanentemente queremos tipificar a la empresa como a la accionista, y la atacamos. Ese es el primer error. Un país sin empresa no tiene producción ni empleos ni genera riquezas ni inversión para que el país viva.

Un segundo elemento es ver cuánto estamos retrocediendo, la preocupación hoy en día, no está centrada en el avanzar.

Digo retrocediendo porque la inversión privada y pública es de los niveles más bajos en los últimos tiempos. La producción cada día está perdiendo mercados. Como país, no hemos hecho los esfuerzos necesarios de mantener nuestros mercados.

Esfuerzo no es ir a decirle al Gobierno de Estados Unidos que prolongue las preferencias, sino sentarse a negociar sobre la base de nuestras necesidades y las necesidades de ellos.

Esfuerzo no es revisar nuestro Tratado con México, sino estudiar qué países son competidores y cuáles son complementarios y reconocer los países de los cuales debemos recibir productos.

Digo que estamos retrocediendo, porque hace dos años, nuestra preocupación como Cámara de Exportadores, era cómo llegar a mejores niveles de competitividad para ingresar al mercado mundial. Hoy hemos regresado a las cosas más básicas. Estamos en una emergencia energética, nos preocupa la falta de energía para producir.

Necesitamos mercados, porque la única manera para producir grande y de buena calidad es consiguiendo un mercado que tenga el poder adquisitivo para comprar.

No importa de quién es la empresa, sino que esa empresa nos debería obligar a bajarnos de nuestra torre de marfil, dejar de ideologizar, levantarnos las mangas y construir un país donde haya una concurrencia democrática, respeto a las culturas e ideologías. Debemos ser más prácticos, pongámonos a producir, porque la producción hará que suba el nivel de vida de los habitantes del país.

Le pedimos al señor Embajador de Estados Unidos que transmita a su pueblo que queremos hacer una buena negociación. Nosotros le pediremos a nuestro Gobierno una buena negociación para que nuestros

pueblos se beneficien de lo que unos y otros hacen. Este es un mundo interdependiente. ■

DEGRABACIONES - PREGUNTAS Y RESPUESTAS

■ Gabriel Loza Tellería, Ministro de Planificación del Desarrollo:



Primero quiero pedir disculpa a mi amigo Marcos Iberkleid. No fue correcto individualizar. Pero también quiero decir que esto parece un juego de frontón, me llueven reclamos y son justos, pero debería ser más un juego de tenis que un frontón.

El tema central debe ser el diálogo, establecer mecanismos de discusión. Yo me adelanto a la Ministra de Producción que va a restituir el Consejo Nacional de Exportación para buscar la participación de empresarios y Gobierno, porque se debe definir bien el papel del Gobierno, de la empresa y también de la cooperación internacional.

Cuando comparan el presupuesto de la Fundación Pro-Chile con CEPROBOL de nuestro País, evidentemente hay esa diferencia. Pero Chile no recibe cooperación con programas de apoyo para los exportadores. Yo conozco esos programas de cooperación con 20 y 30 millones de dólares.

Se han hecho programas de desarrollo alternativo en el Chapare con fuerte presencia de recursos.

Aquí hay un papel del Gobierno, de la empresa que cada quien tiene que asumir. En una época decíamos que el Gobierno tiene que buscar mercados, asistencia técnica, financiamiento y todo lo que implicaba el concepto de competitividad.

El tipo de cambio puede influir en la competitividad, pero también tiene que ver con la tecnología y la productividad.

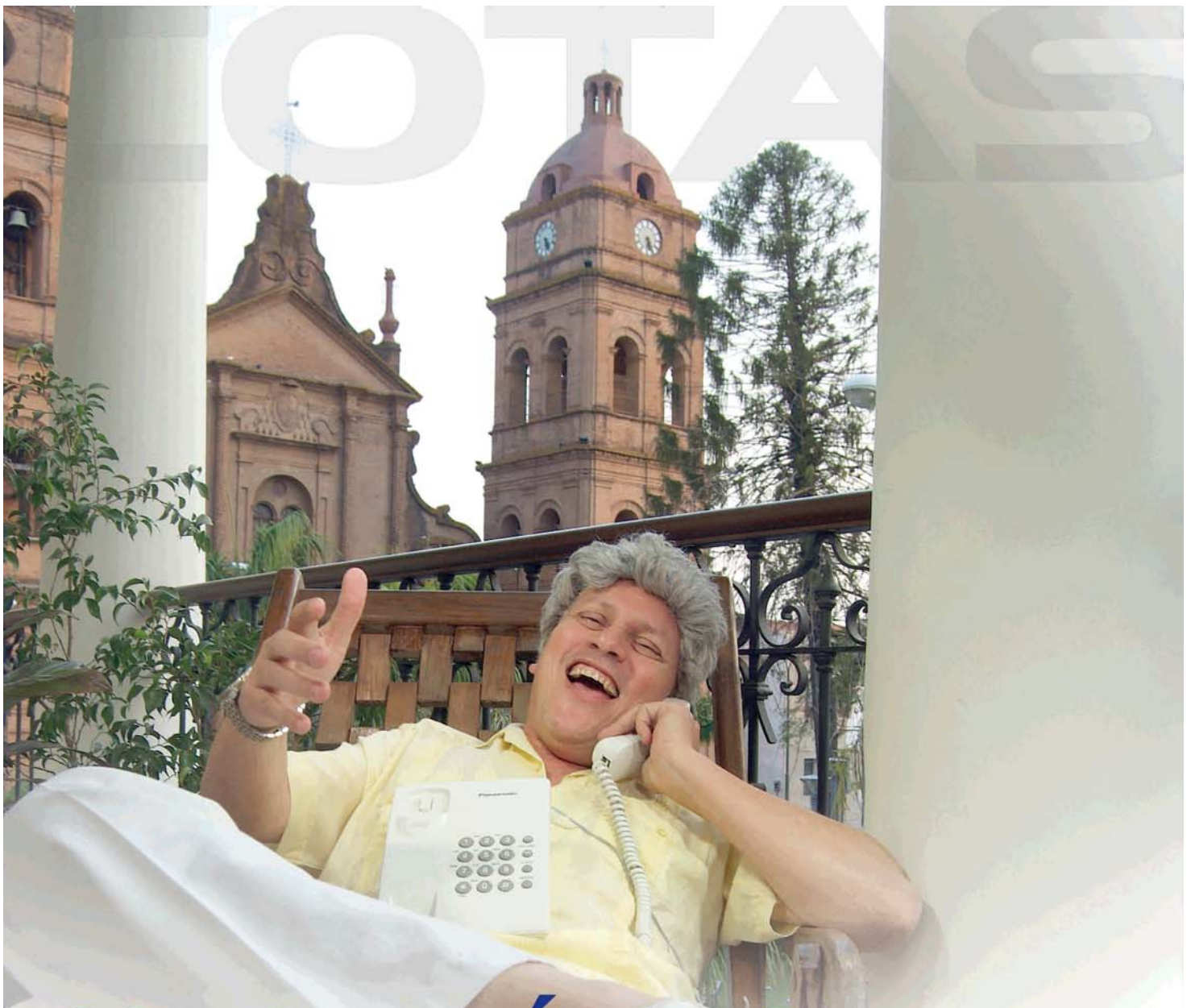
El financiamiento que da el Banco de Desarrollo es del 6% al productor individual. Hasta el momento se ha dado créditos a 40 productores individuales, del sector textil principalmente. Se cuenta también con 5 millones de dólares para créditos asociativos, para las asociaciones de productores. Con esto quiero responder a la compañera de Nueva Esperanza que ahora tiene sus canales para participar en el financiamiento.



De Bolivia al mundo

Industrias de Aceite S.A. contribuye al desarrollo agroindustrial boliviano, generando productos de calidad con presencia en los principales mercados sudamericanos, a través de sus líneas de aceites, mantecas vegetales y margarinas.

FINO



COTAS AMPLÍA SU PROMOCIONSANGA!!

del 17 de agosto al 30 de septiembre.

Bs.
0.99
el minuto

Con el 12 por delante llámá de fijo a celular local y pagá sólo 0,99 ctvs. el minuto

Línea de Atención Gratuita
800-12-1212

12 COTAS
Larga Distancia X segundo!

- Promoción NO válida para llamadas originadas en teléfonos de Cabinas 12, Mini Cabinas 12, Planetas Cotas y Teléfonos Móviles de ningún operador.
- Se aplica en las ciudades de Santa Cruz, La Paz, Cochabamba, Oruro, Trinidad, Tarija, Sucre y Potosí y provincias de Santa Cruz.
- Promoción válida desde el viernes 17 de agosto al domingo 30 de septiembre del 2007. Las 24Hrs.
- Este servicio es válido desde cualquier teléfono fijo a cualquier celular local.
- Redondeo por segundo.

Se ha hecho fideicomiso de 10 millones de dólares a favor del sector exportador con el Banco de Desarrollo Productivo, previendo la eliminación del ATPDEA.

Se ha hecho también una reconversión productiva para los comercializadores de ropa usada que cuenta con una inversión de 10 millones de dólares.

Reconozco que son señales pequeñas, pero que nos muestran que la parte productiva es central, y que hay que mejorar la capacidad productiva para tener una mejor oferta exportable.

Cada uno a su rol, negociaciones hacia fuera es del Gobierno, tiene que hacerlo

bien y en relación al sector privado.

Yo quisiera que en estos eventos partamos de propuestas pequeñas, con documentos técnicos. También hemos visto que en la intervención del Embajador de Estados Unidos tiene contenido político. Eso es lo que no queremos, en todo caso hay que desideologizar, como decía la propuesta del compañero de la Cámara de Industrias.

Espero que este Foro termine con propuestas técnicas y por qué no, con la organización de un equipo técnico. Ustedes son libres de realizar sugerencias a los diferentes Ministerios y yo estoy abierto al diálogo. ■

Eduardo Bracamonte Velasco, Presidente Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB):



Para contestar la pregunta. Yo creo que el momento en que el Gobierno deje de priorizar el hacer política, seguramente

habrá un mayor acercamiento con el sector exportador. En este momento pareciera que tenemos diferentes chips, manejamos diferentes

tiempos, distintas expectativas, y eso hace que el andamiaje del sector sea lento.

Existe un sesgo ideológico muy fuerte que se ha apoderado de la agenda del sector exportador. Hemos pasado momentos fuertes de incertidumbre con Estados Unidos por el ATPDEA, con la Unión Europea - no nos olvidemos que al inicio de las negociaciones casi se cae por posturas ideológicas - hemos tenido la presidencia de la CAN, y a nuestro juicio se ha hecho muy poco. Ese año se ha desperdiciado el liderazgo de la Comunidad Andina que cada vez está más debilitada.

Creemos que en el momento que se atiende la agenda económica, que es muy importante, vamos a tener un mejor acercamiento. ■

PRINCIPALES CONCEPTOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

■ Se ha mencionado la necesidad de tratar empresarios y Gobierno aspectos técnicos. Tenemos que aceptar que un Acuerdo comercial, fundamentalmente, debe ser negociado y sustentado sobre la base de los beneficios y efectos para crecimiento económico para el sector productivo, trabajadores y para el país en su conjunto. Tenemos que dejar cualquier otra concepción, que no sea la técnica, para tratar el relacionamiento comercial de Bolivia con el mundo.

■ También se ha dicho que es necesario no dejar los temas tabúes sin respuestas, sin análisis y sin adoptar una posición de Estado. No es positivo para el país tratar de hacer acuerdos condicionando ciertos temas. Todos los temas deben tratarse y no tenemos que cerrar puertas para con ninguno de esos temas.

■ Retrotraernos a la realidad y a los elementos están vigentes en el mundo entero.

■ Se habla de malos y de buenos. Se considera en muchos niveles a los empresarios como malos. ¿Serán malos porque han invertido su dinero, han corrido riesgos, crean fuentes de empleo, pagan impuestos, exportan, contribuyen al Producto Interno Bruto, al crecimiento económico?

Esos términos peyorativos deben salir del lenguaje del Gobierno y de los empresarios. Los empresarios deben dejar de hablar de grandes, chicos y medianos. Todos somos empresarios y todos quisiéramos ser grandes, para ser grandes hay una solución: trabajar más.

■ Se ha dicho que no es suficiente producir para hacer un almacenamiento de mercadería, sino para vender. Lamentablemente nuestro mercado es pequeño y no nos brinda la amplitud necesaria para vender lo que producimos.

■ El tener acuerdos con todos los países del mundo, en este caso con los Estados Unidos, es de vital importancia para que el sector productivo boliviano ingrese a espacios más amplios para vender lo que produce.

■ Se ha hablado también que no se puede considerar a las preferencias arancelarias como algo positivo o negativo. Las preferencias tienen su lugar y tienen su importancia. Nosotros hemos venido trabajando en ese escenario y debemos continuar haciéndolo.

■ Se ha dicho que estamos retrocediendo, hay un escenario de incertidumbre, desconfianza por lo que los compradores del exterior están limitando sus pedidos, al hacerlo están cambiando de fuentes de aprovisionamiento. Eso es retroceder y no es bueno.

■ No sólo es malo para los exportadores, lo es también para el país, porque todo el país crece o decrece en torno a las señales que damos. Estamos acostumbrados a que se diga lo que se diga, ocurra lo que ocurra, no importa.

Pero esas son señales negativas que salen al exterior y son como una bomba atómica, con un efecto contrario que nos hace un daño enorme.

Por ejemplo, se anunció hace algunas semanas, que se iban a revisar todos los convenios de inversión, y luego se desmiente esa situación. ¿Por qué damos señales equivocadas? Con el respeto que se merece el Gobierno y el Ministro, sería bueno que se instruya

a la gente para que no emitan criterios sobre temas que no les competen.

■ Se ha dicho que es de vital importancia que haya una interrelación permanente en el tiempo y en el espacio entre el Gobierno y el sector privado. La unión del Gobierno y la empresa privada en el escenario de desarrollo económico y social es algo que no se lo puede poner en duda ni se lo puede retacear.

■ El Gobierno debe ser el primero en abrir las puertas para reunirse con los empresarios, los mismos que estamos dispuestos a reunirnos donde sea y cuando sea para tratar temas técnicos y para apuntalar el Desarrollo Económico y Social de los bolivianos. Esto es indispensable.

■ Los empresarios como protagonistas de los acuerdos comerciales no podemos ser excluidos, porque mientras el Gobierno puede negociar algo, en la práctica, somos los empresarios los que damos luz verde a esos convenios.

Por tanto, toda negociación debe ser el producto de una conjunción de esfuerzos. Esto no significa que el Gobierno se va a someter a la empresa privada, cada uno cumple su función. El Gobierno tiene que dictar las pautas y normas y los empresarios poner en práctica todo ese esquema.

Le pido al Ministro que reciba estas palabras -no por primera vez- para que esto sea una política de Gobierno.

Evidentemente cada uno tiene que cumplir sus responsabilidades, lo ha dicho con propiedad el señor Ministro. Para que ambos podamos obtener el mayor beneficio posible juntaremos nuestras mentes y cumpliremos nuestras responsabilidades a través de una acción conjunta y coordinada. Remaremos en un solo sentido. Hay

que eliminar la pobreza, hay que crear empleos, eliminar la corrupción. Los empresarios queremos que los 9 millones de bolivianos vivamos bien y estamos dispuestos a realizar nuestros máximos esfuerzos para que eso sea una realidad.

Este es un compromiso de la empresa privada, es también un planteamiento del Gobierno, entonces nos uniremos.

■ El Ministro ha dicho que está dispuesto a firmar un Acuerdo comercial con Estados Unidos mañana mismo. Tomamos ese compromiso del Ministro, nos sumamos al mismo, y la conclusión más importante de este Foro es que vamos a firmar "mañana mismo" un Acuerdo comercial con los Estados Unidos de Norteamérica.

Despedida, Ernesto Antelo López, Presidente IBCE:

Como últimas palabras, quiero agradecer la presencia del Ministro, que en todos los Foros que hemos tenido, es la primera vez que una autoridad de tan alta investidura nos acompaña.






Nosotros nos conocemos. Ha tenido una relación muy fluida y muy de cerca con el IBCE, sabemos de su idoneidad y lo queremos comprometer a hacer buenas relaciones con los países vecinos y buenos acuerdos comerciales para que nuestros empresarios puedan seguir exportando y generando empleos.

Lógicamente, la única forma será que los que saben producir acompañen al Gobierno para negociar en estos convenios.

Agradecemos el esfuerzo del Embajador de Estados Unidos que ha venido desde Cochabamba para estar presente en este Foro.

Razones para ahorrar tiempo y dinero con Ready Mix.



-  Menos materiales de construcción.
-  Mayor rapidez en el vaciado de estructuras.
-  Mayor eficiencia, con menor cantidad de recursos.
-  Verdadero control de calidad.
-  Menor uso de equipos, energía y ahorro en mantenimiento.

Por eso, cuando piense en construir, ahorrando tiempo y dinero, elija hormigón premezclado Ready Mix.



Llámanos
a la Línea Gratuita
800-103-606
Contacto Soboce

El mejor servicio, el mejor hormigón.

ReadyMix es una marca de SOBOCE S.A.



Adiós a los largos tiempos de espera para impresión de Formulario Continuo



Acaba de inaugurar su nueva planta de impresión de formulario continuo



ESPECIAL PARA GRANDES Y PEQUEÑOS TIRAJES

Papel en blanco e impreso en todas las medidas, bond, químico, autocopiativo, self y carbonicado.

Consulte precios al Tel.:3366030



DESARROLLOS AGRICOLAS S.A.

PRODUCTORES, COMERCIALIZADORES, EXPORTADORES, ACOPIADORES, DISTRIBUIDORES AGROPECUARIOS AGROINDUSTRIAL, AGROFORESTAL Y SERVICIOS DE SILOS Y PROCESAMIENTO DE SEMILLAS.

Dirección: Parque Industrial PI-34 Box:4430
Teléfono: (591-3)3647114
Fax: (591-3)3647115
E-mail: gcomercial@desa.com.bo
Santa Cruz - Bolivia





el reconocimiento a la calidad
sabe rico!!!



Sano y Natural



Parque Industrial P.I. 19 / Telf.: (591 3) 346-1035 / Fax: (591 3) 346-8088
Casilla 646 / aceite.rico@iol-sa.com / Santa Cruz - Bolivia



Instituto Boliviano de Comercio Exterior

DataTr@de

INFORMACIÓN DIARIA EMPRESARIAL Y GERENCIAL

CONTENIDO

- * NOTICIAS NACIONALES
- NOTICIAS INTERNACIONALES
- COMMODITIES
- TIPOS DE CAMBIO
- ESTADÍSTICAS SECTORIALES
- DATOS MACROECONÓMICOS
- DOCUMENTOS DE INTERÉS
- ALERTA DE NEGOCIOS
- AGENDA DE EVENTOS
- PRONÓSTICO DEL CLIMA

Haga del **IBCE Data Tr@de** su herramienta preferida, para tener la visión más clara del acontecer nacional e internacional

www.ibce.org.bo

El boletín electrónico diario con la información más completa y actualizada
para los ejecutivos de hoy

POR TAN SOLO
\$US 49⁹⁰
TODO EL AÑO

Descuento del 50%
para beneficiarios de Universidades
que tengan Convenio con el IBCE



Solicite su promotor:

Tel.: **3362230** en Santa Cruz

Tel.: **2444575 - 2152229** en La Paz

E-mail: ibcedatatr@ibce.org.bo



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Federal Department of Economic Affairs EDEA
State Secretariat for Economic Affairs SECO