

ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS DEL ACUERDO ACE 66 PARA LA EXPORTACIÓN DE CASTAÑA BOLIVIANA AL MERCADO MEXICANO: VIABILIDAD Y OPERACIONES COMERCIALES

ANALYSIS OF THE BENEFITS OF THE ECONOMIC COMPLEMENTATION AGREEMENT ACE 66 FOR THE EXPORTATION OF BOLIVIAN BRAZIL NUTS TO THE MEXICAN MARKET: VIABILITY AND TRADE OPERATIONS

Karen Isabel Achata Iquize¹

Como citar: Achata Iquize, K., (2024). Analisis de los beneficios del acuerdo ACE 66 para la exportacion de castaña boliviana al mercado mexicano: viabilidad y operaciones comerciales. Ágora Mercatoria, 1(1).

RESUMEN

La presente investigación analiza las oportunidades y desafíos, y sugiere estrategias para la exportación de castaña boliviana al mercado mexicano bajo el Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 (ACE 66), suscrito entre Bolivia y México. Este acuerdo representa una vía potencial para incrementar las exportaciones del producto, especialmente ante la creciente demanda de alimentos saludables en el país norteamericano. La metodología utilizada fue de carácter principalmente cuantitativo, con enfoque analítico-descriptivo, basada en la revisión documental de fuentes secundarias, estadísticas de comercio exterior, normas legales y estudios de mercado. Los resultados indican que, aunque el consumo de castaña en México es limitado, existen nichos de mercado con potencial, como los segmentos culinarios, el consumo de productos saludables y la industria alimentaria. Bolivia posee una oferta exportable significativa, condiciones agroecológicas favorables y un producto único en su género. Además, presenta un precio competitivo frente a productos similares como las nueces de nogal (*Juglans regia*), almendras (*Prunus dulcis*) y anacardos

(*Anacardium occidentale*), todos comercializados en el segmento de frutos secos premium. Asimismo, la castaña boliviana compite favorablemente con productores de países vecinos como Brasil y Perú, quienes también participan en el mercado internacional con productos similares. Esta combinación de factores refuerza su capacidad de ingresar y consolidarse en el mercado mexicano (IBCE, 2022; CANEB, 2024). Entre los beneficios del ACE 66 destacan la eliminación de aranceles, reglas de origen simplificadas y el acceso preferencial a un mercado de más de 126 millones de consumidores. No obstante, se identifican desafíos logísticos, sanitarios y comerciales que requieren atención. La investigación concluye que es posible consolidar la exportación de castaña boliviana a México si se aplican estrategias de marketing diferenciadas, se fortalecen las capacidades productivas y se diversifican los destinos comerciales. También se recomienda explorar mercados alternativos con mayor demanda, como los países de la Unión Europea.

PALABRAS CLAVE

Exportación de castaña, Acuerdo ACE 66, mercado mexicano, comercio internacional, estrategia comercial, productos amazónicos

¹ Estudiante de la carrera de Comercio Internacional  ORCID: 0009-0009-4266-6728

ABSTRACT

This research analyzes the opportunities, challenges, and strategies for exporting Bolivian Brazil nuts to the Mexican market under the Economic Complementation Agreement No. 66 (ACE 66), signed between Bolivia and Mexico. This agreement represents a potential pathway to boost exports, especially in response to the growing demand for healthy foods in the North American country. The methodology used was mainly quantitative, with an analytical-descriptive approach based on documentary review of secondary sources, foreign trade statistics, legal standards, and market studies. The results show that, although Brazil nut consumption in Mexico remains limited, there are potential market niches, such as culinary segments, health-focused consumers, and the food industry. Bolivia has a significant exportable supply, favorable agroecological conditions, and a product unique in its kind. Additionally, it offers competitive pricing compared to similar products such as walnuts (*Juglans regia*), almonds (*Prunus dulcis*), and cashews (*Anacardium occidentale*), all sold in the premium nuts segment. Bolivian Brazil nuts also compete favorably with producers from neighboring countries like Brazil and Peru, which are present in international markets. This combination of factors strengthens Bolivia's ability to enter and consolidate its position in the Mexican market (IBCE, 2022; CANEB, 2024). The ACE 66 provides key advantages such as tariff elimination, simplified rules of origin, and preferential access to a market of over 126 million consumers. However, logistical, sanitary, and commercial challenges must be addressed. The study concludes that Bolivia can consolidate its exports to Mexico by applying differentiated marketing strategies, strengthening productive capacity, and diversifying export destinations. It also recommends exploring alternative markets with greater demand, such as countries in the European Union.

KEYWORDS

Brazil nut export, ACE 66 Agreement, Mexican market, international trade, trade strategy, Amazonian products

INTRODUCCIÓN

La castaña amazónica (*Bertholletia excelsa*), también conocida como nuez del Brasil, constituye uno de los principales productos no tradicionales de exportación de Bolivia, destacándose por su alto valor nutricional, contenido proteico y origen como recurso forestal no maderable. Más del 95 % de la producción nacional se destina al comercio internacional, lo que representa ingresos significativos para el país; sin embargo, este sector enfrenta desafíos estructurales como la escasa infraestructura logística, barreras arancelarias y no arancelarias, contrabando hacia Brasil y degradación del ecosistema amazónico (INE, 2023; Huanca Chambi, 2021).

En este contexto, el Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 (ACE 66), suscrito el 17 de mayo de 2010 entre Bolivia y México y vigente desde el 7 de junio de 2010, tiene como objetivos estimular la expansión y diversificación del comercio, eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, promover una competencia leal y establecer mecanismos de cooperación económica y solución de controversias entre las Partes. Este tratado promueve la eliminación de aranceles, la cooperación económica y la facilitación del comercio bilateral, abriendo así la posibilidad de ingresar al mercado mexicano, conformado por más de 126 millones de consumidores con creciente interés en productos saludables y sostenibles (ALADI, 2023; Banco Mundial, 2021).

Aunque actualmente México no es un destino consolidado para la castaña boliviana, el estudio identificó nichos de mercado con potencial, como el segmento gourmet, la industria orgánica,

los consumidores preocupados por la salud y el sector cosmético (CANEB, 2024; Bollati, 2023). Asimismo, se evidenció que Bolivia posee ventajas comparativas relevantes: una oferta exportable sólida, condiciones edafoclimáticas favorables, certificaciones orgánicas en curso, y un precio promedio por kilogramo competitivo frente a los principales proveedores de México (Estados Unidos e Italia) (IBCE, 2022; Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia, 2024).

Por tanto, este artículo tiene como objetivo analizar la viabilidad comercial, logística y normativa de exportar castaña boliviana al mercado mexicano bajo el ACE 66, así como proponer estrategias para su posicionamiento. Se concluye que, si se fortalecen las capacidades productivas, se cumple con los requisitos fitosanitarios y se implementan campañas de marketing diferenciado, la castaña boliviana puede consolidarse en dicho mercado. Además, se resalta la necesidad de diversificar mercados, considerando que el ACE 66 debe ser entendido como un mecanismo complementario, no exclusivo, para la expansión del sector castaño (Vidaure, 2023; Von Vacano, 2009).

METODOLOGÍA

La presente investigación adopta un enfoque principalmente cuantitativo al basarse en información secundaria, incorporación de datos cuantitativos, sin dejar de lado los cualitativos para alcanzar una comprensión integral del fenómeno de estudio. Por su finalidad, se clasifica como una investigación aplicada, al tener como objetivo resolver un problema práctico relacionado con la viabilidad de la exportación de castaña boliviana al mercado mexicano en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 (ACE 66).

Se llevó a cabo una revisión documental exhaustiva que incluyó tesis académicas, informes institucionales, estadísticas oficiales del comercio exterior, legislación comercial, estudios de mercado y publicaciones científicas

disponibles en bases de datos y sitios web especializados. En particular, se utilizaron datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), la Secretaría de Economía de México y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre otras fuentes.

Las técnicas empleadas para la recolección de datos incluyeron el análisis documental y la recopilación de estadísticas retrospectivas sobre la producción y exportación de castaña en Bolivia. Los instrumentos de análisis consistieron en matrices de sistematización de información, cuadros comparativos y la operacionalización de variables clave como el volumen de exportación, precios, aranceles aplicables, calidad del producto, logística de transporte, requisitos sanitarios y demanda potencial del mercado mexicano.

La lógica del razonamiento adoptada fue de tipo deductivo, partiendo de teorías generales sobre comercio internacional, acuerdos comerciales y segmentación de mercados, para analizar su aplicación en el contexto específico del comercio de castaña boliviana con México. Adicionalmente, se empleó una visión prospectiva para proyectar el potencial de crecimiento y penetración de este producto en el mercado meta.

RESULTADOS

El análisis de los resultados obtenidos a partir de la revisión documental y estadística permite identificar diversos elementos que sustentan la viabilidad de exportar castaña boliviana al mercado mexicano bajo el Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 (ACE 66). A continuación, se presenta una sistematización detallada de los principales hallazgos relacionados con el contexto productivo, comercial, logístico, regulatorio y de mercado, con el propósito de establecer un diagnóstico integral sobre las oportunidades y desafíos existentes.

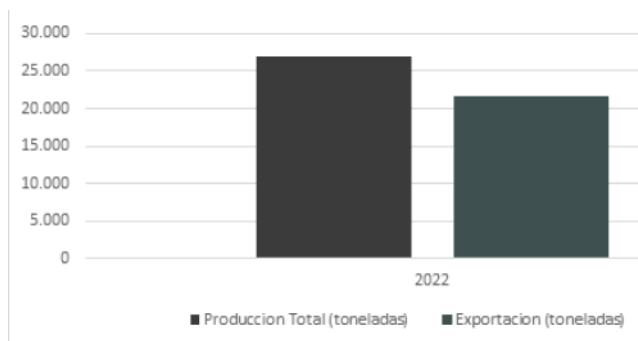
Contexto de la producción y oferta exportable de castaña en Bolivia

Bolivia es el principal exportador mundial de castaña amazónica, conocida internacionalmente como nuez del Brasil. La producción se concentra geográficamente en los departamentos de Beni, Pando y la provincia Iturralde del departamento de La Paz, abarcando una extensión aproximada de 100.000 km², lo cual representa cerca del 10 % del territorio nacional (IBCE, 2022).

En términos productivos, la producción anual oscila entre las 20.000 y 30.000 toneladas, alcanzando un récord de 27.000 toneladas en el año 2022. De esta cantidad, aproximadamente el 80 % se destina a la exportación, lo que reafirma su importancia estratégica dentro del comercio exterior boliviano (Perfil de Mercado CB01, 2022).

Figura 1

Producción y exportación de castaña en Bolivia (2022)



Fuente: Fuente: Elaboración propia con base en IBCE (2022) y Perfil CB01 (2022)

La cadena productiva de la castaña involucra principalmente a comunidades indígenas y campesinas del norte amazónico, cuya actividad extractiva constituye la base económica de la región. Esta condición aporta un valor social agregado al producto, en la medida en que su comercialización promueve el empleo, la inclusión económica y la conservación del

bosque tropical (Von Vacano, 2009; CIPCA, 2017).

Análisis del mercado mexicano: demanda potencial y perfil del consumidor

México constituye un mercado amplio y con un potencial significativo de expansión, al contar con más de 126 millones de consumidores y una economía orientada a la liberalización comercial (Banco Mundial, 2021). En el caso específico de los frutos secos, México es el segundo mayor importador de nueces y frutas secas en América Latina después de Brasil (Trade Map, 2022). Aunque la castaña boliviana no ocupa aún un lugar relevante en su matriz de importación, los datos muestran un crecimiento sostenido de la demanda en este rubro.

En el año 2022, México importó aproximadamente 2.000 toneladas de castaña, cifra que representa un incremento del 15 % respecto a la gestión anterior (Estudio de Mercado: Castañas Comestibles en México, 2023). El valor total de estas importaciones fue de aproximadamente 10 millones de dólares estadounidenses. Se proyecta que para el año 2025 el mercado mexicano de castaña alcance un valor de 15 millones de dólares, lo que denota una tendencia creciente impulsada por el interés del consumidor hacia alimentos saludables, nutritivos y naturales.

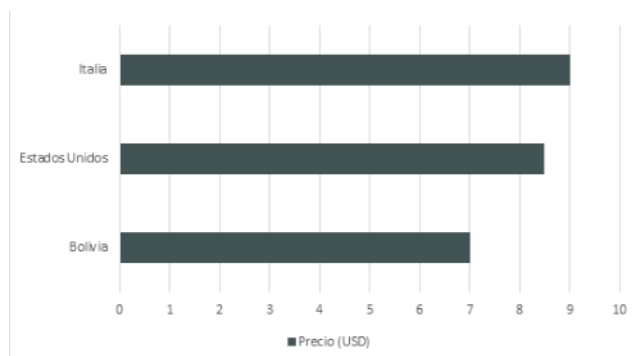
La demanda se concentra en segmentos específicos del mercado, como tiendas gourmet, supermercados especializados, restaurantes de alta cocina, y consumidores preocupados por su salud. Asimismo, la industria alimentaria presenta interés por utilizar la castaña como insumo para la elaboración de barras energéticas, leches vegetales, cereales, chocolates, entre otros productos funcionales (CANEB, 2024).

Competencia para la castaña boliviana

La castaña boliviana posee una serie de atributos que fortalecen su competitividad frente a otros países exportadores. En primer lugar, destaca su calidad de contenido nutricional, ampliamente valorados en el mercado internacional. En segundo lugar, el precio promedio de exportación es competitivo: mientras que el kilogramo de castaña boliviana se comercializa en México a un precio promedio de 7 dólares, productos similares provenientes de otros países (como Estados Unidos o Italia) tienen precios de entre 8 y 10 dólares por kilogramo (CANEB, 2024). Esto permite ofrecer al consumidor mexicano un producto de calidad superior a un precio accesible.

Figura 2

Comparación de precios de castaña por país (USD/KG)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CANEB (2024)

Además, la certificación orgánica de la castaña boliviana constituye una ventaja competitiva adicional. Organismos como el Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA), CERES Bolivia y Bio Latina, han desarrollado procesos de certificación que facilitan el acceso a mercados exigentes en términos de inocuidad y sostenibilidad ambiental.

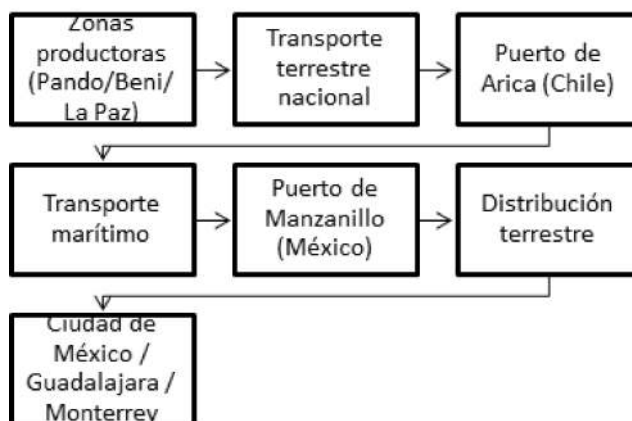
Viabilidad logística y rutas de exportación

Desde el punto de vista logístico, se identificó una ruta eficiente para la exportación de castaña desde Bolivia hacia México.

Esta ruta consiste en el transporte terrestre desde las zonas productoras (Pando, Beni y La Paz) hasta el puerto de Arica (Chile), seguido por el traslado marítimo hasta el puerto de Manzanillo (México) y, posteriormente, la distribución terrestre a los principales centros de consumo como Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Esta configuración logística permite minimizar costos de transporte, aprovechar la infraestructura portuaria existente y facilitar la distribución interna en México (Criterio propio, 2024).

Figura 3

Distribución terrestre



Fuente: Elaboración propia

Marco normativo y facilitación comercial bajo el ACE 66

El Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 entre Bolivia y México ofrece una serie de ventajas que pueden ser capitalizadas por los exportadores bolivianos. En primer lugar, se establece la eliminación total de aranceles para la castaña amazónica, lo que reduce los costos de ingreso al mercado mexicano. En segundo lugar, el acuerdo contempla reglas de origen simplificadas, que facilitan los trámites de exportación. En tercer lugar, se reconoce la cooperación técnica y comercial entre ambos países, lo cual abre oportunidades para la promoción conjunta del producto (ALADI, 2023).

Asimismo, se identificaron los requisitos fitosanitarios exigidos por la normativa mexicana, como el cumplimiento de la NOM-082-FITO-1995 y la obtención del Certificado Fitosanitario emitido por el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG). Estos requisitos, si bien representan un desafío operativo, son técnicamente viables para los exportadores que cuenten con los sistemas de control y trazabilidad adecuados.

Limitaciones y riesgos identificados

A pesar de los beneficios identificados, la investigación reconoce también ciertas limitaciones que podrían afectar la consolidación de la castaña boliviana en el mercado mexicano. Entre ellas destacan la baja visibilidad del producto en dicho mercado, la competencia de otros países con mayor posicionamiento comercial, la limitada infraestructura logística en las regiones productoras y la escasa promoción institucional en ferias y eventos internacionales. Asimismo, se señala el riesgo de depender exclusivamente de un acuerdo comercial, por lo que se enfatiza la importancia de diversificar los destinos de exportación.

DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos a lo largo del estudio permiten establecer una reflexión crítica respecto a la factibilidad real de exportar castaña boliviana al mercado mexicano bajo el amparo del Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 (ACE 66). Si bien este instrumento comercial otorga ventajas arancelarias y normativas claras, su aprovechamiento efectivo requiere superar diversos retos estructurales y estratégicos que actualmente limitan la competitividad de la castaña en nuevos mercados como México.

En primer lugar, si bien México no se perfila como uno de los principales importadores de castaña a nivel mundial —a diferencia de países europeos como Países Bajos, Alemania o Reino Unido—, el mercado mexicano presenta nichos

de consumo emergentes en sectores gourmet, orgánico y saludable. Este hallazgo coincide con lo planteado por Bollati (2023), quien enfatiza que la diversificación de mercados debe contemplar tanto factores cuantitativos como cualitativos, y no solo el volumen de importaciones per se.

En esta línea, la tendencia creciente en México hacia el consumo de alimentos naturales, funcionales y sostenibles representa una oportunidad que Bolivia podría aprovechar, posicionando la castaña amazónica como un producto de alto valor agregado. No obstante, para que dicha estrategia tenga éxito, es imprescindible una adecuada segmentación del mercado, acompañada de campañas de promoción, certificaciones internacionales y alianzas con distribuidores locales. De no realizarse este trabajo estratégico, la apertura comercial ofrecida por el ACE 66 podría quedar subutilizada.

Por otro lado, la competitividad de la castaña boliviana frente a otros países exportadores —como Estados Unidos o Italia— es un aspecto clave. El análisis revela que Bolivia cuenta con ventajas comparativas sostenidas, tales como su precio competitivo, la alta calidad del producto y una sólida oferta exportable respaldada por condiciones edafoclimáticas favorables (IBCE, 2022). Sin embargo, la transformación de estas ventajas comparativas en ventajas competitivas sostenibles, depende del fortalecimiento de la cadena de valor, desde la producción primaria hasta la comercialización internacional.

El marco logístico identificado en el estudio, a través de la ruta Bolivia-Arica-Manzanillo-centros de consumo en México, se muestra viable desde el punto de vista técnico y operativo. No obstante, es necesario que el Estado boliviano y los actores privados articulen políticas de mejora de infraestructura, reducción de tiempos de tránsito y optimización de costos logísticos.

Esto resulta especialmente relevante considerando que uno de los principales obstáculos identificados por Lizzet (2012) para la expansión de las exportaciones de castaña es el elevado costo del transporte y la falta de integración de rutas comerciales eficientes.

Adicionalmente, los requisitos sanitarios y normativos exigidos por México NOM-082-FITO-1995, aunque no son prohibitivos, requieren de un nivel técnico y administrativo que no todos los productores bolivianos están en condiciones de cumplir. La obtención de certificaciones sanitarias, orgánicas y de origen implica costos adicionales y capacidades institucionales que deben fortalecerse mediante programas de asistencia técnica y cooperación internacional. En este sentido, la coordinación entre organismos como el SENASAG, el IBNORCA y los exportadores es fundamental para garantizar el cumplimiento de las normativas de ingreso al mercado mexicano.

En términos estratégicos, se evidencia la necesidad de adoptar un enfoque de comercio exterior orientado a la diversificación de mercados y productos. Si bien el ACE 66 representa una ventana de oportunidad, depender exclusivamente de este acuerdo para la expansión de la castaña podría ser una estrategia limitada. Tal como se concluye en los estudios de Vidaure (2023) y Barneveld (1993), es indispensable desarrollar nuevos productos derivados de la castaña, innovar en procesos de transformación industrial, y ampliar los destinos comerciales a regiones con mayor consumo consolidado.

En suma, la discusión revela que la exportación de castaña boliviana al mercado mexicano bajo el ACE 66 es viable, pero no automática. Su éxito depende de muchos factores: el conocimiento del mercado, la adaptación a sus exigencias, la capacidad productiva y logística nacional, y la articulación público-privada para fortalecer la competitividad del producto.

El aprovechamiento integral de esta oportunidad requerirá una planificación estratégica de mediano y largo plazo, sustentada en evidencia técnica, promoción comercial y sostenibilidad ambiental.

CONCLUSIÓN

El presente estudio permitió establecer un análisis integral sobre la viabilidad y las condiciones necesarias para que Bolivia exporte castaña amazónica al mercado mexicano en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N.º 66 (ACE 66). Los hallazgos obtenidos a partir de la revisión documental y estadística indican que, si bien el acuerdo brinda condiciones favorables para el comercio, su aprovechamiento requiere acciones estratégicas concretas por parte del sector exportador y del Estado boliviano.

- Se concluye que la castaña boliviana posee una oferta exportable sólida, tanto en volumen como en calidad, lo que constituye una base favorable para su inserción en mercados internacionales exigentes. La producción concentrada en los departamentos del norte amazónico del país, junto con condiciones edafoclimáticas propicias y conocimientos tradicionales de las comunidades productoras, refuerzan su potencial como producto competitivo y sostenible (IBCE, 2022; Von Vacano, 2009).
- Si bien México no se destaca como uno de los mayores consumidores mundiales de castaña, su mercado interno presenta nichos de oportunidad que pueden ser aprovechados mediante estrategias de posicionamiento diferenciadas. El segmento gourmet, los consumidores interesados en productos saludables y la industria alimentaria emergen como espacios viables para la comercialización del producto boliviano, en concordancia con las tendencias de consumo actual (Trade Map, 2022).

- El ACE 66 ofrece beneficios concretos como la eliminación de aranceles, reglas de origen simplificadas y acceso preferencial a un mercado amplio. No obstante, para que estos beneficios se traduzcan en resultados tangibles, es indispensable que los exportadores bolivianos cumplan con los requisitos técnicos, sanitarios y logísticos exigidos por las autoridades mexicanas. Esto implica fortalecer las capacidades institucionales, mejorar la infraestructura de transporte y facilitar los procesos de certificación sanitaria y orgánica.
- El estudio revela que la exportación de castaña a México no debe considerarse una solución aislada ni definitiva. La diversificación de mercados sigue siendo una necesidad estratégica, especialmente considerando la demanda consolidada que existe en países de la Unión Europea, donde la castaña boliviana ya tiene posicionamiento y mejores perspectivas de crecimiento (Bollati, 2023). En este sentido, México debe entenderse como un mercado complementario, con potencial de expansión, pero que requiere esfuerzos sostenidos para su consolidación.
- Finalmente, se concluye que la inserción exitosa de la castaña boliviana en el mercado mexicano dependerá del grado de articulación entre los actores públicos y privados, así como de la implementación de políticas orientadas a la competitividad exportadora. Un enfoque integral que combine promoción comercial, asistencia técnica, innovación de productos y fortalecimiento de la cadena de valor permitirá no solo aprovechar el ACE 66, sino también consolidar al sector castaño como motor de desarrollo económico, social y ambiental para el país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALADI. (2023). Acuerdo de Complementación Económica N.º 66. Asociación Latinoamericana de Integración. <https://www.aladi.org/ace66>

Banco Mundial. (2021). Población de México. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL?locations=MX>

Bollati, M. (2023). Análisis de nuevos mercados potenciales para la comercialización de castaña amazónica. Bolivia.

Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (CANEB). (2024). Boletín estadístico anual del sector castaño.

CIPCA. (2017). Castaña: Condiciones laborales y ambientales. Centro de Investigación y Promoción del Campesinado. https://cipca.org.bo/docs/publications/es/3_casta%C3%B1a-condiciones-laborales-y-medio-ambiente-1.pdf

IBCE. (s.f.). Perfil del mercado de castaña. Instituto Boliviano de Comercio Exterior.

INE. (2023). Estadísticas de comercio exterior. Instituto Nacional de Estadística de Bolivia. <https://www.ine.gob.bo/index.php/estadisticas-economicas/comercio-exterior/estadisticas-basicas/>

Trade Map. (2022). Importaciones de nueces y frutas secas de México. https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx

Vidaure, M. A. (2023). Estudio de la oferta y demanda de la castaña. Instituto Boliviano de Investigación Forestal.

Von Vacano, N. O. (2009). La dinámica del sector de castaña y su impacto sobre el mercado laboral y la pobreza en el norte amazónico de Bolivia. UAGRM.