

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



Tesis de Grado

**“CAUSAS Y EFECTOS DE LA SUSTITUCIÓN DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
BOLIVIA Y MÉXICO POR EL ACUERDO DE
COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA N° 66”**

Postulante: Ximena Luz Montaña Sandoval

Tutor: Lic. Juan Pablo Ramos Morales

Relator: Jesús Enrique Limpías Calancha

La Paz-Bolivia

2013

*A mis padres Jaime Montaña y Elena Sandoval por su amor,
comprensión y apoyo incondicional en todos mis proyectos.*

Agradecimientos

Un profundo agradecimiento a mi Tutor Lic. Juan Pablo Ramos Morales quien con su asesoramiento y confianza hicieron posible concretar esta investigación. Al docente Relator Lic. Jesús Enrique Limpías Calancha por su comprensión y acertadas observaciones que enriquecieron este trabajo.

A mis padres Jaime y Elena, quienes me apoyaron y alentaron en todo este proceso.

A mis hermanas y hermano: Patricia, Lourdes y Enrique por su cariño y apoyo.

A Manuel por toda su ayuda y paciencia.

A Jorge, Ricardo, Pablo y Huascar por sus aportes y colaboración.

A Ximena, Jenny, Rosio, Esther y Martín, un agradecimiento especial por su apoyo permanente y por ser parte de mi vida.

Y a la vida, por trazar siempre nuevos rumbos.

Causas y efectos de la sustitución del Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66

El tema de la presente investigación gira en torno a establecer las causas de la sustitución del Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México, que estuvo vigente por más de 15 años, por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66 entre ambos países que entro vigor el 7 de junio de 2010. De manera complementaria, la investigación establece los efectos de dicha negociación.

Para el estudio, se dieron los pasos lógicos, teóricos y metodológicos necesarios. El problema, los objetivos y la hipótesis guardaron consistencia entre sí. De esa manera, la hipótesis se formuló con el siguiente texto: *“La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países genera una incipiente política comercial”*.

Los resultados de la investigación se constituyen en un aporte al conocimiento económico, al permitir evaluar la política comercial sustentada por el gobierno, en un proceso de renegociación que se orientó a partir de varias razones y varias consecuencias. La principal causa que lleva a la renegociación tiene relación directa con las dificultades que presenta un TLC en sí mismo, siendo el gobierno actual política e ideológicamente enemigo de este tipo de tratados, para el conjunto de acuerdos económicos y comerciales que Bolivia debe afrontar en el futuro. Estas razones, sumadas a la orientación que tiene la política exterior del Estado Plurinacional y la nueva Constitución Política del Estado condicionaron la renegociación. Como producto del cambio demandado se tiene un Acuerdo de Complementación Económica N° 66 con México, en la línea de los acuerdos tradicionales de “primera generación”, previos a la Ronda Uruguay del GATT, es decir un acuerdo simple, ya que se restringe al comercio de bienes y deja de lado los otros temas; como los acuerdos de nueva generación que amplía su competencia más allá del comercio de bienes, incluyendo el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, políticas de competencia y compras estatales.

Los datos de la investigación llevaron a concluir que la renegociación del ACE N° 66 no respondió a una política comercial nueva y bien definida. Es evidente, que un compromiso del tipo TLC es más profundo y más amplio, pero se espera, que un ACE

renegociado e inspirado en los avances del TCP-ALBA, lo dispuesto por la nueva Constitución Política del Estado y el mismo Plan Nacional de Desarrollo “para vivir bien”, debería tender a buscar acuerdos también amplios y profundos, no en el formato de los TLC, sino aprovechando la solidaridad entre países mediante el reconocimiento de asimetrías y desigualdades en su desarrollo relativo, para el logro de la integración, cooperación y complementariedad entre los pueblos, ya que esta es la nueva orientación filosófica del actual gobierno.

La principal conclusión del estudio, señala la existencia de una incipiente política comercial, por parte del Estado Plurinacional, expresada en el caso de la renegociación del TLC con México y que se aprecia con toda claridad en el contenido del ACE N° 66.

Índice

	Pág.
Introducción _____	1
Capítulo I	
Aspectos generales de la investigación	
1.1 Planteamiento del problema _____	4
1.1.1 Pregunta de investigación _____	8
1.2 Justificación _____	8
1.2.1 Justificación teórica _____	8
1.2.2 Justificación metodológica _____	9
1.2.3 Justificación práctica _____	10
1.3 Objetivos _____	10
1.3.1 Objetivo general _____	10
1.3.2 Objetivos específicos _____	11
1.4 Ámbitos del estudio _____	11
1.4.1 Geográfico _____	11
1.4.2 Temporal _____	11
1.4.3 Temática _____	12
1.5 Limitaciones de la investigación _____	12

Capítulo II

Marco Teórico	13
2.1 Comercio, comercio nacional e internacional; integración e integración económica y su importancia	15
2.2 La teoría clásica del comercio internacional	20
2.3 Teoría de la integración económica	23
2.4 Política comercial, política de integración, política aduanera e instrumentos	27
2.5 Relación entre Constitución y economía	32
2.6 Marco conceptual	36
2.6.1 Acuerdo Comercial y Tratados de Libre Comercio	36
2.6.2 Zonas de libre comercio	37
2.6.3 Arancel y barreras no arancelarias	38
2.6.4 Inversiones y solución de controversias	39
2.6.5 Comercio de mercancías y comercio de servicios	41
2.6.6 Propiedad intelectual	42
2.6.7 Compras del sector público	43
2.6.8 Principios del sistema multilateral de comercio y de todo acuerdo comercial: Nación más favorecida, trato nacional y transparencia	44
2.7 Marco Institucional	46
2.7.1 La Organización Mundial del Comercio y Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – GATT	46
2.7.2 La Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI	48
2.7.3 El Tratado de Comercio de los Pueblos TCP	49

Capítulo III

Estrategia metodológica

3.1	Diseño metodológico_____	51
3.2	Tipo de investigación_____	51
3.3	Hipótesis_____	51
3.3.1	Variables_____	52
3.3.2	Operacionalización de variables_____	52
3.4	Métodos_____	54
3.5	Técnicas_____	55
3.6	Instrumentos_____	57
3.7	Universo y muestra_____	57

Capítulo IV

Resultados de la investigación

4.1	Introducción_____	58
4.2	Aspectos comerciales de Bolivia y México _____	59
4.2.1	México y su comercio exterior_____	60
4.2.2	Bolivia y su comercio exterior_____	64
4.2.3	Comparación de los perfiles comerciales de Bolivia y México_____	70
4.3	El Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México o ACE N° 31_____	71
4.3.1	Aspectos generales y alcances del TLC_____	71
4.3.2	Desgravación arancelaria_____	73
4.4	El Acuerdo de Complementación Económica N° 66_____	75
4.4.1	Antecedentes al ACE N° 66_____	76
4.4.2	Aspectos generales y alcances del ACE N° 66_____	79

4.5	Razones e instrumentos utilizados en la negociación del ACE N° 66_____	80
4.5.1	Acuerdos, compromisos y dificultades del TLC_____	81
4.5.2	Concordancia con la legislación nacional nueva, tanto en materia constitucional, como en materia de planificación__	88
4.5.3	Razones políticas e ideológicas _____	98
4.5.4	Evitar la aplicación de la cláusula de Nación mas Favorecida en otras negociaciones comerciales_____	101
4.5.5	Deficitaria balanza comercial para Bolivia_____	104
4.5.6	Instrumentos de negociación empleados_____	113
4.5.7	Funcionamiento a plenitud del TLC_____	115
4.6	Beneficios y perjuicios de la renegociación_____	117
4.6.1	Renegociación fue positiva para el país_____	117
4.6.2	Renegociación fue negativa para el país_____	120
	4.6.2.1 Trato nacional y restricciones a las exportaciones__	121
	4.6.2.2 Bienes agropecuarios sujetos a restricciones_____	124
	4.6.2.3 Manufacturas: aranceles y condiciones de acceso__	126
4.6.3	Relaciones comerciales entre Bolivia y México_____	128
4.6.4	Incremento de exportaciones_____	129
4.6.5	La exclusión de servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual_____	131
	4.6.5.1 Disposiciones del ACE N° 31 en Servicios, Inversiones, Compras estatales y Propiedad intelectual_____	132
	4.6.5.2 Posición del gobierno boliviano en Servicios, Inversiones, Compras estatales y Propiedad intelectual_____	140
4.6.6	Beneficios reales_____	144
4.7	Política comercial que ha orientado el nuevo ACE 66 con México_	145
4.8	Docimasia de la hipótesis_____	151

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1	Conclusiones generales_____	154
5.2	Conclusiones respecto de los objetivos específicos_____	155
5.3	Comprobación de la hipótesis_____	157
5.4	Recomendaciones_____	158
	Bibliografía_____	159
	Anexos_____	165

Índice de Cuadros

Cuadro N° 1: Instrumentos de política comercial tendientes a frenar las importaciones_____	30
Cuadro N° 2: Esquema de medidas de política comercial que afectan directamente a las importaciones_____	30
Cuadro N° 3: Esquema de medidas de política comercial que afectan a las exportaciones, la producción y el consumo_____	31
Cuadro N° 4: Operacionalización de variable dependiente_____	52
Cuadro N° 5: Operacionalización de variable independiente_____	53
Cuadro N° 6: Matriz de consistencia_____	54
Cuadro N° 7: Encuesta a expertos_____	57
Cuadro N° 8: Comercio exterior de México_____	61
Cuadro N° 9: 15 Principales productos exportados por México Periodo 2009 – 2011_____	62
Cuadro N° 10: 15 principales productos importador por México Periodo 2009 – 2011_____	63
Cuadro N° 11: Exportaciones mexicanas al mundo según país de destino Periodo 2009 – 2011_____	64
Cuadro N° 12: Bolivia crecimiento PIB real por tipo de gasto	

Periodo 2009 – 2011_____	65
Cuadro N° 13: Balanza comercial entre Bolivia y el mundo Periodo 2006 – 2011_____	66
Cuadro N° 14: Exportaciones bolivianas al mundo según país de destino Periodo 2011_____	66
Cuadro N° 15: Bolivia, 15 principales productos exportados al mundo Periodo 2010 – 2011_____	68
Cuadro N° 16: Bolivia, 15 Principales productos importados del mundo Periodo 2009 – 2011_____	69
Cuadro N° 17: Comparaciones perfiles comerciales México – Bolivia_____	70
Cuadro N° 18: Partes y capítulos del ACE N° 31_____	73
Cuadro N° 19: Porcentaje del gravamen arancelario aplicado_____	74
Cuadro N° 20: Partes y capítulos del ACE N° 66_____	80
Cuadro N° 21: Razones para negociar el ACE N° 66_____	81
Cuadro N° 22: Productos con arancel cero por la ALADI, excluidos por México_____	86
Cuadro N° 23: Productos excluidos por México y con potencial de exportación_____	87
Cuadro N° 24: Políticas y estrategias del PND_____	91

Cuadro N° 25: Artículos relacionados a los tratados internacionales_____	95
Cuadro N° 26: Artículos relacionados a los temas de servicios, propiedad intelectual, compras estatales e inversiones_____	96
Cuadro N° 27: Diferencias entre el TLC y el TCP_____	100
Cuadro N° 28: Balanza Comercial con México. Periodo 1995 – 2010_____	105
Cuadro N° 29: Principales productos exportados a México. Periodo 1995 – 2009_____	108
Cuadro N° 30: Principales productos importados desde México Periodo 1995 - 2009_____	109
Cuadro N° 31: Balanza Comercial con México. Periodo 2010 - 2012_____	110
Cuadro N° 32: Principales productos exportados a México. Periodo 2010 – 2012_____	111
Cuadro N° 33: Principales productos importados desde México Periodo 2010 – 2012_____	112
Cuadro N° 34: Protocolos de negociación_____	113
Cuadro N° 35: Funcionamiento a plenitud del TLC_____	115
Cuadro N° 36: Renegociación positiva para el país_____	117

Cuadro N° 37: Renegociación negativa para el país_____	121
Cuadro N° 38: Partidas que podrán ser exceptuadas del Trato Nacional por México_____	123
Cuadro N° 39: Principales productos exportados por Bolivia del capítulo 27. Periodo 2010 - 2012_____	124
Cuadro N° 40: Productos agropecuarios excluidos por México con Potencial de exportación_____	125
Cuadro N° 41: Relaciones comerciales entre Bolivia y México_____	128
Cuadro N° 42: Incremento de las exportaciones_____	129
Cuadro N° 43: La exclusión de servicios, compras estatales, inversiones, propiedad intelectual_____	131
Cuadro N° 44: La exclusión representa una ventaja o desventaja para Bolivia_____	144
Cuadro N° 45: Beneficios reales_____	144
Cuadro N° 46: Política comercial_____	148
Cuadro N° 47: Otros criterios_____	150
Cuadro N° 48: Relación entre el ACE N° 66 y la política del vivir bien____	150
Cuadro N° 49: Docimasia de la hipótesis_____	151

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1: Determinantes constitucionales sobre aspectos de la economía nacional_____	93
Gráfico N° 2: Determinantes constitucionales sobre aspectos de la economía nacional_____	94
Gráfico N° 3: Balanza Comercial con México. Periodo 1995 – 2010_____	106
Gráfico N° 4: Balanza Comercial con México 2010 - 2012_____	110
Gráfico N° 5: Criterios a que responde el ACE N° 66_____	149

Introducción

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, entro en vigor el 1 de enero del año 1995, inscrito ante la Asociación Latinoamericana de Integración como el Acuerdo de Complementación Económica N° 31 (ACE N° 31). Este Acuerdo, contiene diez partes, divididas en veintiún capítulos que abarcan el comercio de bienes, comercio servicios, compras del sector público, inversiones, propiedad intelectual y la solución de controversias. Este acuerdo respondió al modelo económico neoliberal que en Bolivia tiene como momento de partida la dictación del Decreto Supremo N° 21060 de agosto de 1985 y a la segunda fase de reformas neoliberales aplicadas por el gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada y su “Plan de todos” de 1993 a 1997.

La situación económica, política y social en Bolivia cambió cuando asume la Presidencia Evo Morales Ayma y su gobierno implementa nuevas medidas económicas (nacionalizaciones) con una visión crítica al neoliberalismo; estas medidas o políticas son centralmente: un nuevo modelo de desarrollo basado en el “vivir bien” contenido el “Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010: Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para vivir bien” y la nueva Constitución Política del Estado promulgada el 7 de febrero de 2009. El cambio de modelo plantea también un giro en las políticas de relacionamiento económico internacional y el enfoque de liberalizarse para integrarse a la economía mundial es dejado de lado.

En el amplio marco de las relaciones económicas internacionales, se identifica un aspecto particular que afectaría a las negociaciones comerciales futuras que Bolivia decida emprender con otros países. Este aspecto está relacionado a los compromisos y reglas contenidos en sus acuerdos comerciales vigentes, los cuales se constituyen en la base o el piso mínimo para comenzar cualquier otra negociación comercial. El acuerdo más ambicioso en términos de alcance y profundidad que Bolivia había firmado hasta entonces era el Tratado de Libre Comercio con México, constituyéndose el mismo durante su vigencia, por la Cláusula de la Nación más Favorecida, en la base para cualquier otra negociación comercial que Bolivia deseara iniciar. Es decir, que en la práctica, cualquier país podía exigir las mismas preferencias que Bolivia había otorgado a México en todas las áreas abarcadas en el TLC como: reglas en materia de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales.

En este contexto, el gobierno boliviano planteo a México la renegociación del ACE N° 31 bajo los lineamientos del nuevo modelo de desarrollo y la nueva política comercial con el fin de colocar a Bolivia en una posición más ventajosa al momento de negociar nuevos acuerdos comerciales. Ambos países pactan un nuevo Acuerdo de Complementación Económica N° 66 que entra en vigencia 7 de junio de 2010 y a diferencia del TLC tiene seis partes divididas en catorce capítulos en los cuales comprende solamente el comercio de bienes.

La sustitución del TLC con México por un Acuerdo de Complementación Económica N° 66, es un hecho de importancia para el país. Las causas y efectos del mismo no han sido aún estudiados por lo que es un tema que merece ser investigado. Para cumplir con este propósito, la investigación se organizó en cinco capítulos más la bibliografía utilizada y los respectivos anexos.

En el capítulo primero, se expuso los aspectos generales de la investigación, es decir, el planteamiento del problema; la pregunta de investigación; las diversas justificaciones (teórica, metodológica y práctica); los objetivos (el general y los específicos); el ámbito del estudio (geográfico, temporal y temático) y las limitaciones de la investigación. La interrogación que orientó el trabajo fue formulada de la siguiente manera: ¿Por qué Bolivia sustituyó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con México por el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 66) y cuales los efectos en sus relaciones comerciales con México?

El capítulo segundo corresponde al Marco Teórico, Conceptual e Institucional. En el Marco teórico se exponen cinco temas que hacen a las teorías más relacionadas al tema de investigación; se parte por definir el comercio nacional e internacional; integración e integración económica y su importancia; la teoría clásica del comercio internacional; la Teoría de la integración económica; la definición de lo que es una política comercial, de integración y arancelaria; y, la relación entre Constitución y economía. En el Marco Conceptual se desarrolla categorías específicas como lo que es un Acuerdo Comercial y un Tratado de Libre Comercio; se define lo que es una Zona de Libre Comercio; el arancel y barreras no arancelarias; el comercio de bienes y servicios; la propiedad intelectual; inversiones y solución de controversias; las compras estatales y los principios del sistema multilateral de comercio y de todo acuerdo comercial: nación más favorecida, trato nacional y transparencia. Es en el Marco institucional

donde se desarrolla lo que es la Organización Mundial del Comercio y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); finalmente se expuso acerca del ALBA y TCP.

Como capítulo tercero se definió la estrategia metodológica utilizada en la investigación. Se partió por enunciar el diseño metodológico y el tipo de investigación, la hipótesis, las variables, la operacionalización de variables, el método, las técnicas, los instrumentos utilizados. Se finalizó este capítulo con la definición del universo y muestra. La hipótesis de investigación fue formulada de la siguiente manera: *“La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países genera una incipiente política comercial”*.

En el capítulo cuarto, se exponen los resultados de la investigación, para ello se parte por un análisis de contexto de los vínculos comerciales entre México y Bolivia; se indaga acerca de la política comercial que ha orientado el nuevo ACE N° 66 con México; considerando que la política internacional del Estado Plurinacional es radicalmente diferente de su antecesora; se investiga acerca de los beneficios y perjuicios de ambos convenios comerciales expresados en indicadores de la balanza comercial entre ambos países; finalmente, se extrae las mejores experiencias y lecciones de todo este proceso. Como punto de cierre, del Marco Práctico, se efectúa la docimasia de la hipótesis, es decir un balance cuantitativo y cualitativo para determinar si la misma fue validada o no por el estudio.

Corresponde al capítulo quinto la formulación de las conclusiones y recomendaciones. La principal conclusión de la investigación señala, que fueron razones de orden ideológico y comerciales, las causas que hicieron necesario al Estado Plurinacional negociar un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 66) en sustitución del Tratado de Libre Comercio con México, ya que este convenio -de mantenerse vigente- ratificaba el paradigma neoliberal en las relaciones internacionales del país y al mismo tiempo ponía una barra ambiciosa en cuanto a negociación comercial.

Capítulo I

Aspectos generales de la investigación

1.2 Planteamiento del problema

El problema de investigación se origina a partir de la sustitución ⁽¹⁾ de un Tratado de Libre Comercio (TLC) por un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre Bolivia y México.

La política comercial puede constituir una herramienta clave para la consecución de los Objetivos del Desarrollo del Milenio. *“El uso de la política comercial como instrumento para lograr la diversificación industrial y la creación de valor añadido es crucial. Además, la exportación de bienes y servicios puede proporcionar mayores ingresos para los pobres, incrementar la recaudación del gobierno, y dar oportunidades de empleo...Sin embargo, los beneficios de las actividades exportadoras se pueden concentrar en los sectores más ricos de la población, mientras que las industrias exportadoras pueden dañar el medio ambiente y perjudicar además los medios de subsistencia de la gente pobre. La importación de bienes y servicios puede echar del mercado a productores locales, debilitar los medios de subsistencia, acentuar las desigualdades y empujar a la gente hacia la pobreza incluyendo la de los sectores más pobres”* ⁽²⁾.

En este sentido, los cambios en la política comercial *“sí importan”* ⁽³⁾ y son uno de los objetos de estudio, por el gran impacto que pueden tener en las economías locales, en las economías nacionales y en las economías de regiones enteras. En el caso de las relaciones comerciales con México, el cambio de un TLC a un ACE es complejo e importante.

¹ La entrada en vigor del ACE Nº 66, fue el mismo día que la denuncia del ACE Nº 31 entró en efecto, el 7 de junio de 2010, es decir que no pasó un día en que Bolivia y México no tuvieran un Acuerdo, es por esta razón que la investigación se habla de una “sustitución”.

² Gibbs, Murray. Política Comercial. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. ONU DAES. 2007. Pág. 7.

³ Giovanni, Anania. Implicaciones de los Cambios en la Política Comercial para la Competitividad de las Exportaciones de Banano Ecuatoriano al Mercado de la UE. Universidad de Calabria, Italia. 2011. Pág. 7.

Los TLCs, también denominados acuerdos de segunda generación, tienen la particularidad que su alcance y profundidad son mucho mayor “*al incorporar esferas como el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y los regímenes reglamentarios*” (4). Los TLCs son conocidos también como Acuerdos “OMC plus” porque sus disciplinas son más exigentes que las establecidas a nivel multilateral en los Acuerdos de la OMC (5), centralmente en comercio de servicios y propiedad intelectual; y porque incluye temas controversiales como las inversiones, la contratación pública y las políticas de competencia conocidos como los “temas de Singapur” (6). Entonces un TLC es un acuerdo comercial, regional o bilateral, con un formato fijo, mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el intercambio de productos y servicios, las inversiones, compras estatales, propiedad intelectual, entre otros, reglamentaciones en temas medioambientales y laborales.

Los TLC son pactados para fomentar el intercambio comercial entre los países involucrados, pero no se incluyen negociaciones en materia de circulación de personas, ni políticas económicas o instituciones políticas comunes entre países, por lo que “*la firma de un tratado de este tipo no implica necesariamente embarcarse en un proceso de integración*” (7).

Por otro lado, un Acuerdo de Complementación Económica, estrictamente hablando, es también un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP). Un AAP es un mecanismo regularmente utilizado por los países latinoamericanos que está ajustado al marco jurídico de la ALADI y del Tratado de Montevideo de 1980 (TM 80). Un AAP, según el Artículo 7 del TM 80, no se celebra con la totalidad de los Miembros y tiene el fin de “*crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización*”. La disposición más relevantes es la referida a la desgravación, la cual podrá efectuarse para los mismos

4 Organización Mundial del Comercio. “La OMC y los Acuerdos Comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia”. 2011. Pág. 7.

5 Institución Desarrollo, Economía, Ecología, Equidad - América Latina (D3E). http://www.3dthree.org/pdf_3D/guiapracticaCAP2.pdf.

6 Se destaca que en la OMC, las inversiones y compras del sector público siempre fueron un tema controversial de negociación, junto con la política de competencia y facilitación del comercio son los llamados “temas de Singapur”. Pese a que fueron incluidos en el Programa de Trabajo de Doha, a falta de consenso, en el año 2004, los Miembros de la OMC decidieron excluir las inversiones, contratación pública y política de competencia de las negociaciones. Actualmente la Contratación Pública es parte de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, es decir que sólo los Miembros que así lo ratificaron asumieron compromisos en esta disciplina. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/bey3_s.htm.

7 Gudynas, Eduardo y Buonomo, Mariela. Integración y comercio. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. CLAES. Montevideo 2007.

productos o subpartidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los países no participantes y *“podrán contener, entre otras, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas”* ⁽⁸⁾. Por el Artículo 8 del TM 80, los AAP pueden ser: *“a) comerciales, b) de complementación económica, c) agropecuarios y d) de promoción del comercio o adoptar otras modalidades”*.

La modalidad que interesa indagar es la de “Complementación Económica”. Un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) es un convenio por el cual los países latinoamericanos contraen compromisos entre sí para abrir recíprocamente sus mercados y eliminar restricciones que distorsionan y afectan negativamente el intercambio comercial y las inversiones, entre ellos. Según el Artículo 11 del TM 80, sus objetivos son, entre otros: *“promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros”*.

Los ACE's están sujetos a las siguientes normas ⁽⁹⁾:

- a) Podrán estar basados tanto en la desgravación arancelaria como en la programación industrial;
- b) Podrán ser sectoriales o multisectoriales;
- c) Deberán contener un programa de desgravación arancelaria para el sector o los sectores que abarquen, y podrán contemplar la eliminación o reducción de restricciones no arancelarias;
- d) Tendrán una vigencia mínima de tres años y máxima a determinarse en cada acuerdo;
- e) Deberán incorporar medidas que procuren el aprovechamiento equilibrado y armónico de sus beneficios a los países participantes, en función de las tres categorías de países, y procedimientos de evaluación y corrección de desequilibrios; y
- f) Podrán incorporar, entre otras, disposiciones referentes a:

⁸ Inciso e) y g) del artículo 9 del Tratado de Montevideo de 1980.

⁹ Artículo Séptimo de la Resolución 2 del 12 de agosto de 1980 sobre los Acuerdos de Alcance Parcial.

- i. La armonización de los tratamientos aplicados a las importaciones procedentes de terceros países con respecto a los productos contenidos en el acuerdo, así como a las materias primas y partes complementarias empleadas en su fabricación;
- ii. La coordinación de programas y estímulos gubernamentales a fin de facilitar la complementación económica, y la armonización de los tratamientos aplicados a los capitales y servicios de origen extranjero vinculados a los productos objeto del acuerdo;
- iii. La reglamentación destinada a impedir prácticas desleales de comercio;
- iv. La regulación del intercambio compensado; y
- v. La definición de otras medidas de armonización de instrumentos y políticas, así como la concertación de acciones de carácter complementario en las áreas del desarrollo tecnológico, el financiamiento, la infraestructura física y otras que se estimen convenientes.

Son las disposiciones de éste Artículo que permiten que un ACE pueda ser amplio y de mayor alcance, es decir, con formato de TLC.

Los ACE's, “a diferencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) no incluyen necesariamente todas las disciplinas comerciales, ni el universo de la tarifa” ⁽¹⁰⁾, al mismo tiempo “los acuerdos de complementación responderían a un espectro más amplio que un TLC” ⁽¹¹⁾. Es decir, la misma normativa dispuesta por la ALADI para un ACE, da la opción de tener un acuerdo de complementación que comprenda solamente el comercio de productos con un programa de desgravación arancelaria o un acuerdo amplio y de mayor alcance que llegaría a ser un Tratado de Libre Comercio.

Entonces, el ACE N° 31, fue exactamente un *Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica- AAP CE* con formato de TLC. De igual forma el ACE N° 66 es un *AAP CE*, que solo comprende el capítulo de comercio de bienes.

¹⁰ Promexico: Inversión y Comercio. Organismo del Gobierno Federal de México. http://www.promexico.gob.mx/es_us/promexico/Acuerdos_de_complementacion_economica.

¹¹ Boletín Puentes Quincenal. Publicación del International Centre for Trade and Sustainable Development-ICTSD. Volumen 7 número 11. Junio 2010.

Una negociación que posibilite denunciar ⁽¹²⁾ un ACE con formato de TLC que contiene una amplitud de compromisos en varios temas y dar vida a un ACE reducido al comercio de bienes demanda razones, imprescindibles de conocer; al mismo tiempo busca establecer los efectos de estos nuevos objetivos comerciales para el país, de manera que esta situación se convirtió en el área problemática que abordó la investigación.

1.2.1 Pregunta de investigación

La pregunta que orientó la investigación se formuló de la siguiente manera:

¿Por qué Bolivia sustituyó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con México por el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 66) y cuales los efectos en sus relaciones comerciales con dicho país?

1.2 Justificación

La investigación se justificó desde tres perspectivas: la teórica, la metodológica y la práctica.

1.2.1 Justificación teórica

Son escasos los estudios aplicados a la denuncia de un Tratado de Libre Comercio bilateral para luego renegociarse un Acuerdo de Complementación Económica limitado al intercambio de bienes. Este es el caso particular entre México y Bolivia, condicionado por el cambio en las políticas comerciales de Bolivia a partir de una visión contraria al neoliberalismo (Gobierno de Evo Morales 2006 a la fecha). En el caso mexicano, la administración del presidente Calderón respondió a expresiones de interés de los sectores privados para llevar a cabo ciertas negociaciones con el objeto de mejorar sus preferencias en determinados mercados. En términos generales, el sector industrial quería explorar América Latina; mientras que el agrícola, el

¹² En el derecho internacional, el término “denuncia” es usado cuando una de las partes de un Acuerdo o Tratado, en este caso un Estado, decide retirar su consentimiento o participación del mismo, de esta forma rompe o suprime su obligatoriedad. Bolivia denunció el ACE N° 31 de acuerdo a los propios mecanismos establecidos en el Acuerdo: Artículo 21-07 párrafo 1 “Cualquier Parte podrá denunciar este Tratado. La denuncia surtirá efectos 180 días después de comunicarla a la otra Parte, sin perjuicio de que las Partes puedan pactar un plazo distinto.”

mercado de Europa y Asia. Entonces, con el fin de satisfacer los intereses de todos los sectores, México adoptó una estrategia de negociaciones amplia con todas las regiones, así las prioridades por región de las agendas estratégicas se orientaron a conseguir lo siguiente:

- *“América del Norte: impulsar competitividad.*
- *América Latina: promover la integración regional.*
- *Europa: optimizar y profundizar los TLC.*
- *Asia: acercamiento ad-hoc y selectivo”* ⁽¹³⁾.

La integración regional con América Latina fue el objetivo de la administración mexicana y dentro de esta política regional, el llevar adelante Tratados de Libre Comercio o Acuerdos de Complementación Económico no significaron grandes disyuntivas, y mucho menos con países como Bolivia, con los cuales el comercio comercial puede ser catalogado como “*de lejanía*” ⁽¹⁴⁾.

En este contexto, la investigación se justificó por el aporte de nuevos conocimientos para las ciencias económicas, acerca de la negociación y renegociación de tratados comerciales bilaterales, orientados por cambios de políticas económicas o por adaptaciones a intereses comerciales que asumen los países y que responden a diferentes causas y que pueden tener – también- diferentes efectos en las economías y en el comercio.

1.2.2 Justificación metodológica

Para realizar un estudio acerca de las causas y efectos de la sustitución de un TLC a un ACE, existen metodologías precisas que hacen viable dicho estudio. Para establecer las causas se requieren metodologías descriptivas que permitan “*medir el problema de investigación*”⁽¹⁵⁾, mientras que para establecer los efectos, se hace necesario el uso del método hipotético

¹³ Leyceguie, Beatriz. Momento de decisiones: corte de caja, retos y construcción de la agenda comercial internacional. Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012. Serie Relaciones Internacionales. ITAM Excelencia Académica y Secretaría de Economía de México. México. 2012. Pág. 114.

¹⁴ Gorgona, Juan Pablo y Medina, Salvador. Política arancelaria y comercio exterior de México. Revista Comercio Exterior. Volumen 60, Nº 3. Marzo 2010. Pág. 87.

¹⁵ Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collao Carlos, Baptista Lucio Pilar, y otros. Metodología de la investigación. Ed. MacGraw-HILL México 1995. Pág. 60.

deductivo, es decir, la utilización de una hipótesis, que sirve de “*guía para la investigación*” (¹⁶), todo ello, dentro del marco de la investigación no experimental.

En ese sentido, la investigación se justificó metodológicamente por el uso preciso de métodos, técnicas e instrumentos acordes con el tema.

1.2.3 Justificación práctica

Los países buscan ampliar su acceso a los mercados extranjeros para incrementar sus exportaciones y de esta forma contribuir a su desarrollo económico, con este fin negocian acuerdos comerciales o de libre comercio a nivel multilateral, regional, bilateral o de preferencias unilaterales, los cuales, a través de un conjunto de normas y compromisos, garantizan un trato preferencial para su producción y en las mejores condiciones posibles (reducción de aranceles y barreras al comercio); todo esto es parte de una política comercial.

Las políticas comerciales son al mismo tiempo parte importante de las políticas económicas, de forma tal que el conocimiento de las causas de la denuncia del TLC y los efectos de la renegociación del ACE N° 66 son vitales para el análisis de dichas políticas. Su importancia práctica se sustenta en el conjunto de acuerdos que Bolivia sostiene de manera bilateral, regional o multilateral con diversos países y que en el futuro puede modificar o suscribir con el propósito de mejorar la economía de todo el país.

1.3 Objetivos

Los objetivos de la investigación fueron los siguientes:

1.3.1 Objetivo general

- Determinar las causas de la sustitución del TLC Bolivia-México por el ACE N° 66 y sus efectos en el comercio entre ambos países.

¹⁶ Méndez, Carlos. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. 2ª Edición. Mac Graw –Hill, Santa fe de Bogotá. 2001. Pág. 10.

1.3.2 Objetivos específicos

- Describir y analizar el contexto de los vínculos comerciales entre México y Bolivia.
- Describir el TLC, el ACE N° 66 y establecer las razones e instrumentos utilizados en la negociación del ACE N° 66.
- Comparar los beneficios y perjuicios del TLC y ACE N° 66.
- Determinar la política comercial que ha orientado el nuevo ACE N° 66 con México.

1.4 Ámbitos del estudio

La investigación se circunscribió a los siguientes ámbitos:

1.4.1 Geográfico

Geográficamente, la investigación tuvo como ámbito de estudio a Bolivia y México por ser un tema de integración económica y comercial, sin embargo el recojo de datos se efectuó en la ciudad de La Paz, por encontrarse en ella varios Ministerios y otras instituciones que se constituyen en fuentes documentales y oficiales. Fuentes primarias, en calidad de expertos sobre el tema, también se encuentran en esta ciudad.

Es importante aclarar, que la iniciativa de denunciar el TLC -entre ambos países- lo hizo Bolivia, al tiempo de plantear una renegociación que culminó con la suscripción del ACE N° 66, por lo tanto interesa conocer a profundidad las razones bolivianas, antes que las mexicanas.

1.4.2 Temporal

La investigación comprendió el periodo de 1995 al año 2012, a razón que la implementación del TLC fue desde enero del año 1995 y tuvo una vigencia hasta junio del 2010, fecha que coincide con la entrada en vigor del ACE N° 66, el cual no tiene estipulado un tiempo determinado de vigencia, pero para fines de investigación y por la disponibilidad de información estadística, se analizó hasta la gestión 2012.

1.4.3 Temática

El ámbito temático que abordó la presente investigación es la referido al comercio exterior e integración económica.

1.5 Limitaciones de la investigación

Una de las limitaciones del estudio, por razones de distancia geográfica, es no contar con la versión oficial de las autoridades mexicanas que negociaron, tanto el TLC como el ACE N° 66 con Bolivia.

Capítulo II

Marco Teórico

En el presente capítulo se desarrolló la teoría del Comercio Internacional, en especial la teoría clásica del comercio internacional. Seguidamente se incorporó la teoría de la integración económica, si bien la misma es considerada una parte diferenciada de la teoría del comercio internacional, no son excluyentes, al contrario se complementan y brindan un sustento más enriquecedor al tema investigado. Adicionalmente se incorporó al marco teórico lo que son las políticas comerciales, de integración y aduaneras, sus instrumentos y la vinculación entre Constitución y Economía, esto a razón que la sustitución del TLC entre Bolivia y México por el ACE N° 66 fue una decisión gubernamental de Bolivia, la cual respondió a una política comercial y disposiciones establecidas en su Constitución Política del Estado.

Se desarrolló también un marco conceptual y un marco institucional. Un marco conceptual porque permite definir las materias generalmente incluidas en los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, además de los principios aplicados a todos los convenios comerciales, los cuales, son imprescindibles para entender a cabalidad sus contenidos. Para terminar se tiene el marco institucional que sitúa los Acuerdos de Complementación Económica y los TLCs en los organismos e instituciones que le dan su sustento -ALADI y OMC- y la nueva visión de relacionamiento internacional del actual gobierno boliviano reflejada en el Tratado de Comercio de los Pueblos y ALBA.

Este conjunto permitió desarrollar y sustentar el marco práctico de la investigación brindando los elementos teóricos, conceptuales e institucionales necesarios para interpretar los datos recogidos y poder establecer las conclusiones de la investigación.

Para la sustentación y desarrollo del marco teórico se consideró que en la actual organización mundial del comercio internacional y sobre la cual se regula sus prácticas, están establecidas a través de un conjunto de normas multilaterales plasmadas en los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, los cuales son “*documentos que establecen las normas jurídicas*

fundamentales del comercio internacional” (17); y la base teórica de toda esta Organización se halla en la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa el cual es considerado en este ámbito como “*el concepto más pujante en economía...y una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas*” (18)

La teoría de David Ricardo, si bien forma parte de la teoría tradicional del comercio internacional, continúa en plena vigencia al ser ineludible que “*muchas opiniones sustentadas en el pasado echaron raíces tenaces; todavía viven e influyen en decisiones de hoy*” (19). Sobre la base de la teoría de la ventaja comparativa, se ha creado todo un sistema normativo e institucional, el cual perdura hasta el día de hoy: “*David Ricardo dejó sentados los fundamentos de nuestro actual orden económico mundial con su teoría de la ventaja comparativa*”. (20)

Un acuerdo comercial, como el TLC y ACE N° 66 entre Bolivia y México, se fundamenta en la teoría clásica del comercio internacional y al mismo tiempo por ser un proceso de integración limitado a la primera fase (zona de libre comercio) se entrelaza con toda esta organización y normativa jurídica internacional que tiene también su sustento en la teoría de la integración económica que plantea la creación y desviación de comercio: “*los efectos de una unión aduanera, al tener ésta un carácter marcadamente comercial, están íntimamente relacionados con las ventajas asociadas al libre comercio (es decir) el aprovechamiento de las ventajas comparativas*”. (21)

Aunque la teoría de la integración se convierte en una parte diferenciada de la teoría del comercio internacional, gracias a la obra de Jacob Viner sobre las uniones aduaneras, tradicionalmente “*la integración económica se ha considerado como una extensión de la teoría del libre comercio y un paso en la dirección correcta, por cuanto es el inicio del desmantelamiento de la protección*” (22). En este sentido, los argumentos a favor de la

¹⁷ Organización Mundial del Comercio. Entender la OMC. 3ª Ed. Septiembre 2003, revisado en diciembre de 2005. Ginebra Suiza. Pág. 9

¹⁸ Ídem. Pág. 14

¹⁹ Ellsworth, P.T. Comercio Internacional. Ed. FCE. México-Buenos Aires. 1962. Pág. 22.

²⁰ Reinert, Erick S. La Globalización de la Pobreza. Ed. Crítica-Barcelona. 2007. Pág. 305.

²¹ Maesso Corral, María. La integración económica. Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica. Enero-febrero 2011. N° 85. Pág. 9

²² Ídem. Pág. 4

integración comercial serían los mismos que los habitualmente se esgrime en defensa del libre comercio que coincide con la teoría clásica de la ventaja comparativa.

Un elemento importante que cruzará este capítulo es el carácter político e ideológico intrínseco en toda teoría y política comercial; al respecto Torres Gaytán señala “*no se debe pasar inadvertido cómo los intereses económicos determinan en buena parte las ideas en las teorías económicas, sociales y políticas hasta desembocar en una teoría del comercio internacional...*”⁽²³⁾ y Oscar Lange dice “*cada formación social construye su propia ideología, que corresponde en lo esencial, a las clases dominantes*”⁽²⁴⁾.

Antes de entrar a lo que son las teorías del comercio internacional, hay otros elementos que necesitaban ser expuestos, por lo que se iniciara este capítulo con definiciones de lo que es el *comercio, comercio nacional e internacional*, incluyendo lo que es *integración e integración económica*; indicando también su *importancia* y la *terminología* utilizada.

2.1 Comercio, comercio nacional e internacional; integración e integración económica su importancia y terminología

Es Torres Gaytán, quien refiriéndose al comercio dice: “*se halla presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio)*”.⁽²⁵⁾

Con respecto a la importancia del comercio para la economía, el autor afirma que el comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso éste un sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen la economía como la ciencia que se ocupa del estudio del comercio o que al menos hace de éste el centro de las actividades. Y define al comercio como “*la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero con fines de reventa o para satisfacer necesidades. El comercio pasa a ser una de las actividades de la división social del trabajo, o más bien, su producto*”.

²³ Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. Pág. 8.

²⁴ Citado en: Ramos Sánchez, Pablo. Principales paradigmas de la política económica. Bolivia. 1983

²⁵ Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. Pág. 10.

En cuanto a las diferencias o afinidades entre el comercio nacional y el comercio internacional, Torres Gaytán señala “*el comercio internacional solo puede concebirse como un caso especial del comercio en general. Las leyes y principios que rigen el intercambio interno poseen, en general, la misma validez en el campo del comercio internacional, no obstante sufrir este ciertas modificaciones y complicaciones a causa de los fenómenos que genera (tipo de cambio) o por los obstáculos artificiales a los que está sometido (aranceles) a los cuales suelen incorporarse ciertas dificultades naturales (costos de transporte)*”⁽²⁶⁾. Indica –además– que esencialmente no hay diferencia entre ambas clases de comercio, porque el comercio exterior constituye sólo una ampliación del comercio interior. Son más bien situaciones especiales o artificiales las que los distingue uno del otro. No obstante que el comercio internacional es parte del comercio general y de la economía política, suele tratarse por separado bien sea por razones históricas o por las características específicas que originan los fenómenos inherentes al mismo.

René Villarreal quien hace una diferenciación entre *economía internacional* y *comercio internacional*, según el enfoque usado y las teorías abarcadas, dice: “*la teoría económica ortodoxa utiliza exclusivamente el comercio internacional mientras que las teorías del imperialismo y de la dependencia analizan las relaciones económicas internacionales en su conjunto, esto es, las corrientes de bienes y servicios, así como la exportación de capitales entre países. De aquí el título de Economía internacional y no el de Comercio internacional...no signifique una mera sutileza terminológica, sino una diferencia de enfoque de la teoría económica ortodoxa*”.⁽²⁷⁾

Por otro lado Torres Gaytán ⁽²⁸⁾ señala “*suele emplearse indistintamente 3 conceptos: 1º Economía internacional que a juzgar por el título debería referirse al análisis de funcionamiento de la economía mundial vista de conjunto. 2º Relaciones económicas internacionales que sugiere la totalidad del intercambio de artículos (mercancías), la compraventa de servicios y los movimientos de capital (o sea la compraventa de títulos documentarios que expresan derechos y obligaciones en dinero) y además los movimientos de la población causados por factores económicos 3º En cambio Comercio internacional parece*

²⁶ Ídem. Pág. 11.

²⁷ Villarreal, René. Economía Internacional. Pág. 9.

²⁸ Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. Pág. 5.

limitarse al simple intercambio de mercancías, pero en propiedad es el título adecuado porque incluye la compra venta de bienes y servicios y los movimientos de capital y de población. Todos estos aspectos caen bajo la denominación de comercio internacional (de artículos, servicios y capitales y el desplazamiento de la fuerza de trabajo) y que invariablemente se incluyen en el concepto de balanza de pagos”.⁽²⁹⁾

Es la definición de comercio internacional de Torres Gaytán la que será utilizada en este trabajo porque incluye “*la compra venta de bienes y servicios y los movimientos de capital*” por ser la más adecuada a los conceptos de tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica.

En la actualidad, los intercambios de bienes y servicios a escala mundial han experimentado un notable dinamismo y crecimiento, acentuado con la apertura y la liberalización comercial. El comercio internacional ha cobrado una importancia significativa y es considerado como una herramienta que “*puede desempeñar una función de importancia en la promoción del desarrollo económico y el alivio de la pobreza*”⁽³⁰⁾. Si bien la relevancia dada al comercio internacional varía según el país, el mismo puede dar la oportunidad de, entre otros, ampliar mercados, incrementar y diversificar las exportaciones, facilitar la competencia, modernizar el aparato productivo, lo que contribuirá al crecimiento económico.

Introduciendo lo que es la *integración*, en un sentido literal, su concepto es planteado como los diferentes elementos que pasan a formar un todo o la unión de partes en un todo. Pero esta definición se hace incompleta e insuficiente al hablar de integración económica que es un proceso tan amplio, complejo y dinámico de la realidad social y que es abordado desde diferentes visiones y tendencias.

Para Haberler, la integración económica se define por “*relaciones económicas más estrechas entre las áreas a las que concierne la libre circulación de factores de la producción y la*

²⁹ Ídem. Pág. 7.

³⁰ Declaración Ministerial de Doha de la Organización Mundial del Comercio, 14 de noviembre de 2001. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm.

coordinación de las políticas económicas con el propósito de favorecer la igualación de los precios de los productos y servicios”. (31)

Según Hernando Villamizar la integración “...es un proceso a través del cual los países participantes convienen eliminar los derechos arancelarios y las restricciones de todo orden a las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios, pudiendo estas medidas acompañarse de políticas comunes en lo económico y social” (32). Villamizar, coincidentemente con otros autores, señala una división de la integración según la intensidad de compromiso que asuman los países participantes: Zonal o área de libre comercio, Unión Aduanera, Mercado común, Unión económica y finalmente integración económica total.

Los conceptos anteriores se refieren a la integración como simplemente un proceso económico que incluye al intercambio comercial, pero a la integración hay que entenderla no sólo como un proceso de eliminación de barreras que obstaculizan el intercambio de mercancía y servicios entre países, ya que es un proceso que implica la transferencia de cierta parte de la soberanía de los Estados miembros a las instituciones comunes creadas. Al respecto se tiene lo planteado por el investigador Eduardo Gudynas (33) que señala “...la integración debe entenderse como un proceso dinámico ... que tiene una dimensión política que van más allá del plano comercial, y que además redefine las relaciones comerciales que tiene entre sus atributos, por ejemplo el establecimiento de una unidad comercial, coordinaciones productivas, políticas productivas comunes, libre tránsito de personas, un marco laboral regional, articulaciones en las áreas de educación, salud y seguridad social, etc.”. (34)

Entonces hay autores que ven a la integración como un proceso económico de intercambio comercial, que incluye la eliminación de barreras que obstaculizan el intercambio de mercancía y servicios entre países. Por otro lado, hay quienes entienden la integración como un proceso dinámico que no trata aspectos estrictamente económicos y comerciales sino también aspectos

³¹ Haberler, G. Integración y crecimiento de la economía Mundial. Repaso a la Economía americana, Wisconsin. 1965.

³² Villamizar Pinto, Hernando. Introducción a la integración Económica, Universidad de Bogotá, 2º Ed, Marzo 2000.

³³ Director de D3E (Desarrollo, Economía, Ecología, Equidad-América Latina) y de CLAES (Centro Latino Americano de Ecología Social), en Montevideo (Uruguay). Coordinador del programa en integración regional y desarrollo sustentable iniciado por CLAES en 1991.

³⁴ Gudynas, Eduardo y Buonomo, Mariela. Integración y comercio. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. CLAES. Montevideo 2007.

políticos, sociales y culturales. Esta última concepción al ser la más cercana a la realidad será la utilizada en la presente investigación.

La decisión de un país de incorporarse a un proceso integrador tiene diversas motivaciones, pero la razón clave es mejorar sus posibilidades de crecimiento económico, ya que la integración puede permitir “*reducir los costes de industrialización al acceder a economías de escala, superando así el problemas de los estrechos mercados nacionales*”⁽³⁵⁾, aquí radica la importancia actual de la integración económica.

Con respecto a la terminología habitualmente utilizada en materia de integración, se tiene: acuerdos comerciales regionales, acuerdos de integración económica o acuerdo comercial preferencial. Todos estos términos se utilizan como si fueran sinónimos, sin embargo existen algunas diferencias entre ellos. El dictionary of Trade Policy Terms, define el regionalismo como las “*medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional*”⁽³⁶⁾. En el contexto de la OMC, los acuerdos comerciales regionales tienen un significado más general y ha llegado a utilizarse más ampliamente; sin embargo utiliza también la expresión más genérica de Acuerdo Comercial Preferencial, dado que un gran número de acuerdos suscritos no se limitan a países dentro de una misma región, por tanto abarca acuerdos preferenciales recíprocos: regionales, bilaterales o plurilaterales.⁽³⁷⁾

³⁵ Citado en artículo de Maesso Corral María. La integración económica. Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica. Enero-febrero 2011. Nº 85. Pág. 1.

³⁶ Ídem. Pág. 1.

³⁷ Organización Mundial del Comercio. La OMC y los Acuerdos Comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. 2011.

2.2 La teoría clásica del comercio internacional

Fueron Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill los principales exponentes de esta escuela, quienes además elaboraron la “*teoría clásica del comercio internacional*”⁽³⁸⁾. Para objeto de la investigación se desarrolla más ampliamente la teoría de David Ricardo.

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus cimientos en los mercantilistas⁽³⁹⁾ quienes se concentraron, con la intervención activa del Estado, en obtener la mayor cantidad de metales preciosos como símbolo de riqueza y buscar una balanza comercial siempre positiva. Entre los aportes de los mercantilistas considerados como la base para lo que después desarrolló la escuela clásica están: el orden natural⁽⁴⁰⁾, el lucro como factor positivo y los recursos naturales como base del comercio internacional. Siendo este último su aporte más destacable, ya que consideraban la desigual distribución de los recursos naturales en el globo terrestre como la causa básica del intercambio entre países, así deducían que “*los recursos naturales son base del comercio internacional*”.⁽⁴¹⁾

En el campo de la teoría del comercio internacional, la aportación de Adam Smith⁽⁴²⁾ representa el punto de partida de la escuela clásica ya que la misma “*consistió en aplicar la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional...en materia de comercio internacional,*

³⁸ Se ubica a los clásicos entre los años 1776 a 1848; 1776 por ser el año en que Smith publicó su obra *La riqueza de las naciones*, el año 1848 aparece la obra de Mill: *Principios de economía política*. Entre ambos, 1817, se tiene la primera edición de *Principios de economía política y tributación* de David Ricardo.

³⁹ Los mercantilistas (entre los años 1500 a 1750), para Ramos un aspecto que no puede dejarse de lado es que el pensamiento mercantilista no fue uniforme y lineal, tampoco no se trataba de un cuerpo organizado y sistemático de ideas “*Se trata, en realidad, de un conjunto de teorías que aparecieron, en diferentes países, sobre las medidas económicas que deben adoptarse para acelerar la unificación política y acrecentar el poderío nacional*”. Ramos Sánchez, Pablo. Principales paradigmas de la política económica. Bolivia. 1983.

⁴⁰ El “orden natural” y el individualismo no son mérito de los clásicos sino que empezaron a echar raíces con los mercantilistas y fue con los fisiócratas que llegaron a su máxima formulación. Los fisiócratas al buscar el principio fundamental que rija todo el proceso productivo encontraron la sustancia que quedó condensada en la famosa frase: *Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-meme*. Para Ramos la idea del orden natural es de suma importancia para entender lo que debe y no debe hacer el Estado, que son básicamente dos tareas: 1) una vez conocidas las leyes del Estado, se debe dejar que ellas funcionen libremente, sin interferencias y que el desenvolvimiento de la sociedad se aproxime en todo lo posible al orden natural 2) el Estado debe suprimir toda interferencia antinatural que dificulte o entorpezca la acción de esas leyes. Ramos Sánchez, Pablo. Principales paradigmas de la política económica. Bolivia. 1983. Pág. 14.

⁴¹ Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. Pág. 50.

⁴² El propio Smith brinda el siguiente ejemplo “siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; este no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre...lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino”. Adam Smith. *La riqueza de las naciones*. Ed. FCE. México. 1958. Pág. 402 – 403.

demostrar la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio entre estos” ⁽⁴³⁾. Son dos aspectos importantes de su teoría, el trabajo como fuente de valor y la especialización del mismo para que exista intercambio comercial entre países.

Smith supone que el comercio internacional exige que un productor de artículos para la exportación tuviese una ventaja absoluta, es decir, que una industria de exportación debe poder producir, con una cantidad dada de capital y de trabajo, la mayor cantidad de producción que cualquier rival, dice: *“Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero”*. ⁽⁴⁴⁾

Sin embargo esta afirmación carece de solidez pues supone que el comercio internacional ocurre sólo cuando existe una ventaja absoluta, pero qué pasaría si un país que no tiene ninguna rama de producción en que posea esta superioridad, es evidente que no puede aislarse del comercio exterior, así el análisis de Smith se hace insuficiente.

Aquí entra la teoría de David Ricardo, que fue quien desarrolló el principio de la ventaja comparativa en su libro “Principios de Economía Política y Tributación”. De acuerdo con Ricardo aquel país menos eficiente debería especializarse en la exportación del bien en el cual es relativamente menos eficiente y el país más eficiente deberá especializarse en la exportación del bien en el cual es relativamente más eficiente. Esta explicación central fue presentada con el ejemplo de los costos en trabajo de vino y tela entre Portugal e Inglaterra *“Ricardo pretendía demostrar (con este ejemplo) que aun así el comercio podía ser mutuamente beneficioso para ambos países si cada uno se especializaba en lo que relativamente era más eficiente (o menos eficiente) comparado con el otro país”*. ⁽⁴⁵⁾

⁴³ Adam Smith. La riqueza de las naciones. Ed. FCE. México. 1958. Pág. 81.

⁴⁴ Ídem. Pág. 402 – 403.

⁴⁵ Reinert, Erick S. La Globalización de la Pobreza. Ed. Crítica-Barcelona. 2007. Pág. 305.

Para Villarreal la teoría ricardiana de la productividad relativa del trabajo se deriva, por consecuencia lógica, de un modelo de comercio internacional con los siguientes supuestos (⁴⁶):

- Condiciones de mercado: Dos países, dos bienes; Competencia perfecta; Inmovilidad internacional del trabajo y perfecta movilidad interna; Los costos eran constantes, cualquiera que fuese el volumen de producción; Ausencia de costos de transporte en el comercio internacional; y los países intercambiaban mercancías a base de trueque. Por tal razón no consideraron ingresos y pagos por concepto de servicios ni por movimiento de capitales.
- Condiciones de oferta: Un solo factor de producción (trabajo que implica la teoría del valor trabajo); Funciones de producción diferentes entre países con coeficientes fijos de producción y rendimientos constantes a escala; Dotación dada del factor trabajo; oferta de trabajo inelástica; Pleno empleo del factor trabajo.
- Condiciones de demanda: Demanda dada.

Ricardo al basar las diferencias en la productividad de la mano de obra entre las naciones, muestra como las diferencias entre países dan origen al comercio y a las ganancias del mismo. En su modelo el trabajo es el único factor de producción y los países difieren solo en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Lo que en su totalidad nos da la predicción básica que el intercambio comercial, es originado por la diferencia de productividad, los países tendrán que exportar los bienes en los que tienen productividad relativamente alta.

Estos supuestos han sido muy cuestionados por el carácter limitado y no poder explicar todos los patrones comerciales reales, sin embargo la ventaja comparativa de Ricardo se constituye en la base teórica de la teoría tradicional del comercio internacional *“el concepto más pujante en economía...y una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas”* (⁴⁷). Además proporciona los argumentos a favor del libre comercio sobre los cuales se sostiene el actual orden económico mundial en términos comerciales.

⁴⁶ Villarreal, René. Economía Internacional. Pág. 13 y Ellsworth, P.T. Comercio Internacional. Ed. FCE. México – Buenos Aires. 1962. Pág. 79.

⁴⁷ Organización Mundial del Comercio. Entender la OMC. 3ª Ed. Septiembre 2003, revisado en diciembre de 2005. Ginebra Suiza. Pág. 14

Fue la teoría que desarrollaron Heckscher y Ohlin, la que vino a complementar la ventaja comparativa de Ricardo; son quienes determinan la manera como se genera la ventaja comparativa y sus efectos en el comercio internacional. Más conocido como Modelo H-O o “teoría de la dotación de factores”, puede sintetizarse de la siguiente forma “*La remuneración de los factores diferentes en dos países de aptitudes diferentes; el comercio internacional tiende hacia una igualación que, sin embargo, no llega a ser completa*”⁽⁴⁸⁾. Esto significa que las diferencias en la dotación de los factores de producción como la principal base de la ventaja comparativa.

La ventaja comparativa se explica exclusivamente por las diferencias de condiciones de oferta nacional; los niveles de precio relativos difieren entre naciones porque tienen distintas dotaciones relativas de factores (capital, trabajo y tierra) y los diferentes bienes requieren para su producción que estos factores o insumos sean usados con distintas intensidades en el proceso de producción. Por tanto un país exportará aquel bien para el cual necesite usar los insumos que relativamente los tiene abundantes e importará el bien que requiera insumos que tiene relativamente escasos.⁽⁴⁹⁾

La ventaja comparativa basada en los factores de producción, es decir en las diferencias nacionales de los costos de los factores, ha desempeñado un papel importante en la determinación de las estructuras del comercio en muchos sectores. El comercio internacional, al desarrollarse de acuerdo al criterio de la ventaja comparativa y bajo una situación de no distorsiones, puede conducir a una mayor eficiencia y bienestar nacional y mundial. Con esta base se han planteado modelos del problema, recomendaciones de política para mejorar las relaciones comerciales internacionales que son utilizadas ampliamente en la práctica.

2.3 Teoría de la integración económica

Una de las características más destacadas de la economía mundial desde mediados del Siglo XX es el surgimiento de bloques económicos, formados a partir de acuerdos comerciales regionales o de acuerdos de integración económica; es puntualmente después de la Segunda Guerra

⁴⁸ Bye, Maurice. Pág. 186. Citado en Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. Pág. 136.

⁴⁹ Carbauhg, Robert J. Economía Internacional. Ed. Thomson. 2000.

Mundial cuando comienza a extenderse este fenómeno que involucra a varios países. Antes de este periodo, los patrones de producción nacionales se configuraban alrededor de un ambiente conservador y proteccionista ante la necesidad de fortalecer las industrias nacionales.

Para Maesso, en este proceso existen dos oleadas: la primera comienza en la década de los cincuenta y se extiende hasta los años setenta y en ella se registran experiencias como la Comunidad Económica Europea o el Mercado Común de Centroamérica. La segunda oleada comienza a mediados de la década de los ochenta y aún no ha terminado, en esta fase que se ha venido a denominar nuevo regionalismo, se asiste a una revitalización de la integración económica que viene marcada por:

- a) la profundización de la integración europea;
- b) la apuesta de EE UU por los acuerdos de libre comercio;
- c) la conversión de Asia hacia los acuerdos de integración regionales;
- d) el impulso de los acuerdos de integración entre países en desarrollo y, finalmente,
- e) el aumento de acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, especialmente por parte de Estados Unidos y la Unión Europea. (⁵⁰)

Para esta autora, *“los efectos de una unión aduanera, al tener ésta un carácter marcadamente comercial, están íntimamente relacionados con las ventajas asociadas al libre comercio (es decir) el aprovechamiento de las ventajas comparativas”*. De acuerdo con las teorías tradicionales del comercio internacional, estas ventajas se basan en las diferencias en la dotación relativa de factores o en los niveles tecnológicos y explican así la intensificación entre países miembros de un área integrada de un comercio de carácter interindustrial (intercambio de productos de industrias distintas), señalando que las ganancias serán mayores cuanto mayores sean las diferencias económicas entre los países que comercian. (⁵¹)

La teoría de la integración despegó gracias a la obra de Jacob Viner sobre las uniones aduaneras, la cual abre una nueva línea de pensamiento. La unión aduanera era considerada una de las formas básicas de integración económica y no se había contado con un buen análisis teórico de

⁵⁰ Maesso Corral, María “La integración económica”. Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica. Enero-febrero 2011. Nº 85. Págs. 3 y 4.

⁵¹ Ídem. Pág. 9.

la problemática hasta que aparecieron los trabajos de Viner junto con los de Maurice Byé y Herbert Giersch ⁽⁵²⁾. Pero fue la contribución de Viner la más enriquecedora, ya que investigó el impacto de una unión aduanera sobre las corrientes comerciales y aportando con los efectos de la creación y desviación del comercio dentro de una unión.

Se entenderá por Unión Aduanera, según el Artículo XXIV del GATT de 1947 “*la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios*”. ⁽⁵³⁾

Según Viner “*La teoría de las uniones aduaneras implica un cambio de enfoque al analizar los efectos que genera la discriminación arancelaria. En efecto, hasta entonces solo se consideraban las ventajas de la eliminación de barreras comerciales entre países miembros. Pero Viner pone de relieve que la integración comercial es una liberalización discriminatoria y parcial, de la que los países miembros esperan obtener ganancias en detrimento de los países no miembros*” ⁽⁵⁴⁾.

Se tiene dos tipos de análisis: el estático que es a corto plazo y el dinámico a largo plazo. El análisis estático de Viner sobre la formación de una unión aduanera identifica los ya tradicionales efectos de creación y desviación de comercio. El efecto de creación de comercio tiene lugar cuando un país deja de producir determinado producto y lo sustituye por otro importado desde un país miembro más eficiente. Se considera un efecto positivo ya que mejora el nivel de bienestar. El efecto de desviación de comercio se produce cuando un país deja de importar determinado producto de un país no miembro eficiente y pasa a importarlo de un país miembro que es menos eficiente. Se considera un efecto negativo ya que reduce el nivel de bienestar.

⁵² La obra de Byé “Unión aduanera y datos nacionales” publicada en 1950. Herbert Giersch con la obra “La unión económica entre las naciones y la localización de las industrias” en 1949-1950. Y Jacob Viner con “El problema de las Uniones Aduaneras”, 1950.

⁵³ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947). Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos Jurídicos.

⁵⁴ Maesso Corral, María. La integración económica. Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica. Enero-febrero 2011. Nº 85. Pág. 5.

Según Viner, al constituirse la unión aduanera, y a causa de las diferencias ocasionadas en los aranceles, el abastecimiento de uno o varios productos se desplaza desde las fuentes de su producción habitual, para ser suministrado desde otras fuentes en las que la producción de esos mismos productos resultase más o menos costosa que de aquellas fuentes anteriores. Si tal desplazamiento tenía lugar de menos a más, desde una fuente externa hacia un país miembro de la unión, la operación resultaría antieconómica y el grado de bienestar es menor. A esto se llama desviación de comercio que se origina desde fuentes internacionales de costos de producción menores y de mayores eficiencias, hacia uno de los países de la unión con producción más onerosa e ineficiente.

De la misma forma, para Viner, la unión que propiciase el desplazamiento de mayores a menores costos dentro de ella, la calificó de favorecedora del comercio internacional, porque uno de los países integrados podía exportar a otro u otros de los asociados a precios de producción más bajos que los de las fuentes nacionales de los miembros o socios importadores. Por tanto, la creación de comercio representa un movimiento *“hacia una situación de libre comercio, ya que implica un cambio de fuentes con altos costos de abastecimiento a otras de costos más reducidos, mientras que la desviación de comercio actúa en dirección opuesta: produce un cambio en las compras del productor de bajos costos a uno de costos más altos. Los efectos benéficos de la unión predominaran, de acuerdo con Viner, si la creación de comercio supera a la desviación de comercio”*.⁽⁵⁵⁾

Con relación a los efectos dinámicos, estos se generan a lo largo del tiempo y transforman la estructura productiva haciéndola más competitiva, por lo que afectan a la tasa de crecimiento de los países miembros. La evidencia empírica sugiere que estos efectos tienen una mayor relevancia que los efectos estáticos pero, a diferencia de estos últimos, los primeros resultan más difíciles de analizar de forma rigurosa en el plano teórico.

Como hemos visto la teoría de la integración se centra, en las razones económicas, pero también existen razones extraeconómicas como la creencia de que un estrechamiento de los lazos económicos supone una garantía para evitar futuros conflictos, o el mayor peso económico y

⁵⁵ Balassa, Bela J.D. Teoría de la integración económica. 1ra Ed. en español. México. 1964. Pág. 29.

político del área y su mayor poder negociador en los foros internacionales. Por tanto la decisión de un país de incorporarse a un proceso integrador tiene diversas motivaciones; por una parte, espera obtener una serie de ventajas que le proporcionen un mayor nivel de bienestar y crecimiento económico, estas constituyen las razones económicas de la integración, estrechamente ligadas a los efectos positivos generados por la misma. Por otra parte, también concurren razones extraeconómicas ya que los procesos integradores conllevan implicaciones, no solo económicas, sino también sociales, políticas o estratégicas.

2.4 Política comercial, política de integración, política aduanera e instrumentos

Hay una relación directa entre las políticas comerciales que adoptan los países, el comercio internacional y la integración económica; las políticas pueden tener efectos positivos o negativos para el comercio internacional de un país y sus procesos de integración. Algunas son objeto de promoción del comercio mientras que otras tienen una intención contraria al libre comercio y responden a otros objetivos de política económica.

La política comercial “es la línea de conducta que adopta un país con el fin de fomentar su intercambio comercial con los otros países en las condiciones más ventajosas, capaces de abrir nuevos mercados a su producción doméstica y mantener una situación predominante en los mercados exteriores” ⁽⁵⁶⁾. Busca desarrollar el intercambio comercial aprovechando las ventajas comparativas que tiene un país.

La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos *“para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. En la medida en que sus distintos instrumentos (como los aranceles, las cuotas o los subsidios) afectan a los precios y a las cantidades producidas, el ámbito de la política comercial es esencialmente microeconómico. No obstante, no siempre resulta fácil discernir la política comercial de algunas políticas sectoriales. A modo de ejemplo, cuando se aplica un arancel sobre un producto industrial, ¿estamos ante una política comercial o ante una política industrial? Numerosas políticas*

⁵⁶ Fuenmayor, Juan Bautista. Principios de Economía Política. Editorial Buchivacoa, 7ma Edición. Falcón, Venezuela. 1990, Págs. 209-212.

sectoriales recurren a instrumentos de la política comercial, por lo que es importante comprender sus consecuencias”⁽⁵⁷⁾.

En los hechos la política comercial centra sus objetivos en los convenios comerciales que sostiene con los diferentes países “*el área del comercio exterior se refiere todos los instrumentos que actúan sobre los flujos de bienes y servicios desde el país al resto del mundo y viceversa. Están, puesto, todos los que influyen sobre las importaciones, exportaciones, financiamiento externo (inversión extranjera y endeudamiento), cooperación económica internacional y los procesos de integración regional y subregional*” ⁽⁵⁸⁾. Entonces, en la práctica, la política comercial debe ser formulada e implementada dentro de los límites de los compromisos comerciales contenidos en los convenios y acuerdos internacionales adoptados por los países, porque los mismos además de contener restricciones, cubren un amplio abanico de áreas políticas, muchas de las cuales son cruciales para las estrategias de desarrollo.

Las obligaciones comerciales internacionales a nivel multilateral, regional y bilateral han pasado a ser cada vez más “*amplias e intrusivas*” ⁽⁵⁹⁾; por una parte están los Acuerdos Comerciales Multilaterales de la OMC que son “*tanto extensivos, es decir, que afectan a un amplio abanico de áreas políticas clave para las estrategias de desarrollo como intrusivos, es decir, que imponen un detallado marco legal para la aplicación de políticas económicas y sociales a nivel nacional*” ⁽⁶⁰⁾. Además, están los acuerdos de libre comercio regional y bilateral, a menudo de carácter extra-regional, los cuales van más allá de lo establecido por la propia OMC y de igual forma pueden limitar el diseño de políticas comerciales independientes.

El objetivo inicial de una negociación comercial era conseguir la reducción mutua de los aranceles y otras barreras al comercio de bienes entre los participantes. Sin embargo, desde mediados de los 80 se han venido ocupando también de medidas que afectan al comercio en servicios (comunicaciones, finanzas, transporte, energía, inmigración; incluso salud, educación y

⁵⁷ Cuadrado Roura, Juan. Política Económica (objetivos e instrumentos). Segunda Edición. McGraw Hill. 2000. Pág. 502.

⁵⁸ Ramos Sánchez, Pablo. Objetivos e instrumentos de la política económica. La Paz, Bolivia. 1993. Pág. 77.

⁵⁹ Gibbs, Murray. Política Comercial. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. ONU DAES. 2007. Pág. 13.

⁶⁰ Ídem. Pág. 10.

medidas sanitarias), el flujo de inversiones, la aplicación de los derechos de protección de la propiedad intelectual y reglamentación para las compras estatales. ⁽⁶¹⁾

La política comercial, al ser parte de las políticas del Estado para la promoción de las exportaciones y la regulación de las importaciones debe considerar los instrumentos que utiliza para el logro de sus objetivos, aspecto éste que se detalla a continuación.

Los *instrumentos de política comercial* son procedimientos establecidos por el Estado para impulsar las exportaciones y para regular las importaciones. Los instrumentos de la política comercial son numerosos, sin embargo, el instrumento más simple es el arancel, “*pero en el mundo moderno muchas intervenciones gubernamentales en el comercio internacional adoptan otras formas tales como subsidios a la exportación, cuotas de importación, restricciones voluntarias de exportación y exigencias de contenido nacional.*” ⁽⁶²⁾

El Cuadro N° 1 recoge los principales instrumentos empleados por los poderes públicos para regular los flujos internacionales de mercancías, específicamente las medidas destinadas a frenar las importaciones: se dividen en barreras arancelarias y no arancelarias, las primeras se manifiestan a través de impuestos que adoptan la forma de arancel, derechos compensatorios, antidumping y las segundas actúan directa e indirectamente sobre las cantidades como las cuotas y restricciones respectivas, pero además actúan indirectamente y directamente sobre los precios, como los depósitos previos y los obstáculos técnicos.

⁶¹ Ídem. Pág. 11-12.

⁶² Krugman. Economía Internacional. México. 1993. Pág. 247.

Cuadro N° 1
Instrumentos de política comercial tendientes a frenar las importaciones

Barreras arancelarias	Barreras no arancelarias
1) Aranceles e impuestos Especiales	1) Actúan sobre cantidades Directamente: 1 a) Licencias/restricciones cuantitativas
2) Precios de referencia	1 b) Comercio de Estado 1 c) Compras públicas
3) Derechos variables	1 d) Control de cambios Indirectamente: 1 e) Restricciones en la distribución o la comercialización
4) Derechos anti-dumping	2) Actúan sobre precios o costes Directamente: 2 a) Depósitos previos a la importación
5) Derechos compensatorios	2 b) Restricción de crédito a la importación 2 c) Subvención, desgravación y ventajas crediticias a la producción interna Indirectamente: 2 d) Obstáculos técnicos/normas 2 e) Trabas administrativas
	3) Sin efectos aparentes 3 a) Monopolios de producción/distribución 3 b) Monopolios de transporte 3 c) Medidas de ajuste 3 d) Programas estatales de I+D

Fuente: Cuadrado Roura, Juan. Política Económica (objetivos e instrumentos). Segunda Edición: McGraw Hill. 2000. Pág. 503.

En el Cuadro N° 2, se detalla las medidas que repercuten de manera directa en el flujo comercial de las importaciones:

Cuadro N° 2
Esquema de medidas de política comercial

Que afectan directamente a las importaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Aranceles. • Exacciones variables a la importación. • Restricciones cuantitativas. • Controles y prohibiciones de las importaciones. • Medidas comerciales de urgencia (salvaguardias). • Limitaciones «voluntarias» y acuerdos similares. • Licencias de importación. • Medidas anti-dumping y anti-subvenciones. • Normas de origen. • Normas aplicables a los productos, ensayos y certificación. • Medidas sanitarias y fitosanitarias. • Compras del sector público. • Comercio de compensación. • Comercio de Estado. • Impuestos al consumo.

Fuente: GATT: Estudios varios sobre políticas comerciales. En Avila Alvarez, Antonio María y otros. Política Comercial Exterior de la Unión Europea. 2005. Pág. 31.

En el Cuadro N° 3 se detallan las medidas de la política comercial que afectan a las exportaciones:

Cuadro N° 3
Esquema de medidas de política comercial

Que afectan directamente a las exportaciones:	Medidas que afectan a la producción y al consumo:
<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de las exportaciones • Subvenciones a la exportación. • Cárteles de exportación. • Acuerdos y entendimientos bilaterales. • Controles y restricciones aplicables a la exportación 	Políticas de competencia. Subvenciones. Política fiscal.

Fuente: GATT: Estudios varios sobre políticas comerciales. En Avila Alvarez, Antonio María y otros. Política Comercial Exterior de la Unión Europea. 2005. Pág. 31.

Refiriéndonos a la *política de integración*, ésta abarca desde el establecimiento de áreas o zonas de libre comercio, hasta la integración económica total, pasando sucesivamente por la unión aduanera, el mercado común y la unión económica. Los instrumentos, que se usan en forma progresiva son: supresión de las tarifas arancelarias y las restricciones cuantitativas entre países participantes; unificación de aranceles frente a terceros países; supresión de restricciones al movimiento de factores; armonización de políticas económicas nacionales; y finalmente la unificación total de las políticas económicas y es el establecimiento de una autoridad supranacional. ⁽⁶³⁾

La *política arancelaria*, es el instrumento de política económica mediante el cual un Estado define la estructura arancelaria que regirá el comercio exterior de mercancías. Sobre ella recae, entre otros aspectos, la fijación de las tarifas arancelarias, las mismas que tienen una especial incidencia en el comportamiento comercial de un país.

La política arancelaria “*es aquella rama de la política comercial que protege a la industria dentro de la política económica de un país, y que tiene como fin el fomento y desarrollo de la inversión directa, y por otro lado el fomento a las exportaciones de bienes tangibles y transportables. Abarca el conjunto de disposiciones tomadas por el Gobierno para el*

⁶³ Ramos Sánchez, Pablo. Objetivos e instrumentos de la política económica. La Paz, Bolivia. 1993. Pág. 79.

establecimiento del sistema arancelario y legislación complementaria con la finalidad de regular el intercambio de mercancías y servicios con el exterior” (64)

Se trata en muchas ocasiones de un mecanismo de protección a la industria nacional que, además, mejora la posición de la balanza comercial y genera ingresos gubernamentales. Esta política utiliza los aranceles, los cuales han servido a lo largo de la historia para proteger la industria de una nación; el mecanismo detrás de esto es que los aranceles desalientan las importaciones de un sector económico, al encarecerlas y se promueve la producción nacional del mismo sector al hacerla más barata para cubrir la demanda interna insatisfecha.

2.5 Relación entre Constitución y economía

El derecho constitucional económico, integra conceptos desarrollados por el derecho económico, que según Guzmán *“surgió en las épocas de entre guerras en las que las principales potencias económicas tuvieron que crear respuestas jurídicas nuevas para los problemas que les planteaba el desarrollo capitalista” (65)*.

Aunque para Vicente Troya, fue Proudhon, en su libro "De la capacidad política de la clase obrera" quien anticipa el concepto del Derecho Económico como una normativa requerida para encauzar la economía política. En español, uno de los primeros escritos en Derecho Económico pertenece al jurista español A. Polo "El nuevo derecho de la economía" publicada en 1933; es, al parecer, la primera obra que se habla del *Derecho Económico* y se determina su concepto en Argentina. Desde estos primeros trabajos, la denominación de Derecho Económico se ha ido aceptando e inscribiendo como una rama autónoma del derecho, aunque el contenido de su conceptualización sea aún en el presente objeto de polémica.

Ya en el análisis del constitucionalismo económico, destaca el trabajo de Acosta que realiza un interesante análisis de la legislación Peruana llegando a la conclusión de una *“progresiva*

⁶⁴ Trejo Vargas, Pedro. La aplicación de los aranceles en el comercio exterior. www.turevista.uat.edu.mx.

⁶⁵ Velásquez Villamar, Gastón. El Concepto del Derecho Económico. En Internet: www.dereco.com. 2004. Pág. 4.

admisión de las materias correspondientes a la economía, que alcanza su instante máximo con la Constitución de 1979" (66) y que también se presenta en el ámbito latinoamericano.

En Bolivia, no existen trabajos especializados sobre el Constitucionalismo económico, salvo referencias al régimen económico en las distintas constituciones (67), que si bien plantean elementos descriptivos, no han permitido poder establecer relaciones causales entre lo escrito en el texto y lo que sucede en el contexto económico, político y social.

La Constitución boliviana, en la línea de las constituciones construidas al influjo del constitucionalismo social emergente desde Querétaro (México, 1917), Rusia (1917), Alemania (1919-Weimar) y fundamentalmente a partir de la Segunda Guerra Mundial, contienen en su texto abundantes referencias de índole económico, ya que hace suya la concepción, común a las sociedades modernas de que la economía por su dimensión social tienen relevancia capital en la configuración de un orden social justo y permite crear las condiciones del sistema democrático.

El tratamiento de los temas constitucionales en Bolivia ha prescindido de la categoría "Constitución Económica"; los estudios se han circunscrito a los derechos y garantías constitucionales o al estatuto del poder político, instituciones políticas, relaciones de los órganos de poder, su funcionamiento, atribuciones, competencia, supremacía y reforma constitucional, es decir, los aspectos dogmáticos y orgánicos constitucionales; más no se articulan reflexiones y elaboraciones teórico-doctrinales de las relaciones Estado-economía, más propiamente constitución-economía, como si esta relación obvia fuera inexistente, o por el contrario estarían denotando que el constitucionalismo boliviano no ha trascendido el constitucionalismo clásico que, bajo la concepción liberal, entendía que, inmanente a la fórmula de la libertad y la protección a la propiedad privada, en fórmulas políticas, contenían al mismo tiempo las libertades económicas.

La incorporación del régimen económico-social a la Constitución data del año 1931 y sus postulados de orientación social fueron definiéndose en cuanto a contenidos y contornos a través

⁶⁶ Acosta Iparraguirre, Vicente. La Constitución Económica en el Perú y en el Derecho Comparado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Oficina General del Sistema de Bibliotecas y Biblioteca Central. Lima. 2004. Pág. 111.

⁶⁷ Jost, Stefan; Rivera S., José Antonio; Molina Rivero, Gonzalo y Cajias, Huáscar. La Constitución Política del Estado. Comentario Crítico. Konrad-Adenauer-Stiftung. La Paz. 1998. Págs. 282-311.

de procesos políticos y sociales que obligaron a reformar la Constitución en 1938, introduciendo el régimen social, familiar, cultural y campesino. El derecho de propiedad encuentra sus limitaciones al estar condicionado a la función social. En 1945 se introducen nuevas reformas de contenido social. La Constitución de 1961 introduce en su texto las conquistas emergentes de la revolución de 1952, siendo la Reforma Agraria y la Nacionalización de las Minas las de mayor significación económica, pues, la primera, por ejemplo, al margen de redistribuir la tierra, establece que una forma de adquirir la propiedad misma, es el trabajo.

La reforma constitucional del año 1994 eludió el tratamiento y reforma del régimen económico en consideración a la conflictividad del tema que no sólo hubiera generado un gran debate, acompañado con fuertes tensiones sociales, habría afectado los consensos iniciales alcanzados para reformar 35 artículos de carácter político institucional, postergando por tiempo indefinido su consideración hasta que la correlación de fuerzas sociales favorable lo permita.

Es la nueva Constitución Política del Estado (CPE) del año 2009 la que dedica toda una Parte a la *Estructura y Organización Económica del Estado* (Cuarta Parte de la nueva CPE, Artículos. 306 al 409), en tres Títulos: 1) la Organización Económica del Estado; 2) Medio Ambiente, Recursos Naturales, Tierra y Territorio; y 3) Desarrollo Rural Integral. Son “*temas relacionados entre sí y que tienen que ver con el mundo de la economía; los recursos naturales, forestales e hídricos; los hidrocarburos, la minería y la energía; además de la biodiversidad, las áreas protegidas, la amazonia, el cultivo de la coca, el recurso tierra y los territorios indígenas...*”⁽⁶⁸⁾.

La nueva estructura y organización de la economía propone una economía plural que significa que “*los espacios económicos diferenciales, entrelazados e integrados que se articulan y complementan, que se distinguen por sus efectuaciones, sus prácticas y sus estructuras diferentes. Empero, estos espacios se conectan en múltiples intersecciones comerciales, financieras, distributivas, de consumo y productivas. Sus circuitos se cruzan, manteniendo sus espacios diferenciales. Todas estas estrategias económicas, la comunitaria, la estatal, la privada y la cooperativa, serán conjugadas por el Plan de Desarrollo Nacional y monitoreadas por el Estado, institución macro que intervendrá en toda la cadena económica, fortaleciendo la*

⁶⁸ Zabalaga Estrada, Marcelo. Organización económica del Estado, análisis del Título I de la Cuarta Parte de la NCPE. En “Miradas al Nuevo Texto Constitucional”. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional). La Paz, Bolivia. 2010. Pág. 579.

economía comunitaria, ayudando en la economía cooperativa, promocionando la economía estatal y garantizando a la economía privada”. (69)

Definir el modelo económico boliviano como plural implica el reconocimiento de la existencia y convivencia de varios sistemas económicos y sociales que hasta ahora el Estado no había reconocido formalmente. Al respecto Montero (70) indica *“La organización económica de un Estado nunca es un modelo puro sino el resultado de la articulación entre diversos modos de producción, sin embargo, en Bolivia, la definición siempre ha estado marcada por su cercanía o lejanía respecto al modelo capitalista”.* (71)

El Título Primero sobre la Organización Económica del Estado, trata ordenadamente los temas referidos a la función del Estado en la economía (Artículo 316) con las Políticas Económicas, la Política Fiscal, la Política Monetaria, la Política Financiera y las Políticas Sectoriales, además del régimen de Bienes y Recursos del Estado y su Distribución (Artículos 318 al 338).

Un aspecto fundamental de la nueva CPE, el más importante según Zabalaga (72), es que la nueva Constitución *“ha sido redactada en un momento en que el Estado está recuperando su papel de regulador de la economía y árbitro de la actuación de los otros actores económicos”.* Además señala que la nueva CPE define un *tener que ser* del Estado, pues le entrega el *“papel de regulador de las actividades de la economía”* y le da capacidad de señalar a los actores privados la orientación de sus actividades, que es la de actuar en favor del desarrollo nacional y no de sus intereses. (73)

69 Prada Alcoreza, Raúl. Análisis de la nueva Constitución Política del Estado. En *“Bolivia, Nueva Constitución Política del Estado: Conceptos elementales para su desarrollo normativo”*. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia. La Paz, Bolivia. 2010. Pág. 188.

70 Montero Justiniano, Lourdes. Especialista en Economía Social. Fue Directora del Centro Gregoria Apaza (2006-2008). Doctora en Estudios Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana (México). Es docente en programas de postgrado del CIDES.

71 Montero Justiniano, Lourdes. Una Economía para la inclusión. Miradas al Nuevo Texto Constitucional. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional). La Paz, Bolivia. 2010. Pág. 588.

72 Zabalaga Estrada, Marcelo. Economista, con Maestrías en Desarrollo y en Ciencias Sociales. Superintendente de Bancos, de 2007 a 2009; consultor internacional en microfinanzas, de 2001 a 2006; Gerente General de AFP Futuro de Bolivia y Director de Argentaria, de 1997 a 2000. Profesor Universitario en La Paz y Cochabamba, desde 1982.

73 Zabalaga Estrada, Marcelo. Organización económica del Estado, análisis del Título I de la Cuarta Parte de la NCPE. En *“Miradas al Nuevo Texto Constitucional”*. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional). La Paz, Bolivia. 2010. Pág. 579.

2.6 Marco conceptual

En este punto se desarrollan conceptos específicos que aborda la investigación como lo que es un Acuerdo comercial y un Tratado de Libre Comercio, la definición de Zona de Libre Comercio, Arancel, Barreras arancelarias y las disciplinas específicas del ACE N° 31: comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. Adicionalmente en este punto se incluye los principios del sistema multilateral del comercio que son: la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF), el trato nacional y la transparencia, los cuales se convirtieron en los principios de todo acuerdo comercial.

2.6.1 Acuerdo Comercial y Tratados de Libre Comercio

Sobre *acuerdo comercial*, Gudynas y Buonomo (⁷⁴), señalan que es un convenio o tratado entre dos o más países con la finalidad de promover y facilitar el comercio. Se conocen acuerdos de varios tipos según diferentes criterios de clasificación. *Acuerdo de alcance parcial* (AAP), *Complementación Económica* (ACE) regularmente usado por los países latinoamericanos, y se ajustan en el marco de la ALADI. Esta también el Acuerdo *Preferencial* que es un conjunto de derechos de importación con carácter preferencial que un país aplica sobre aquellas mercancías provenientes de los demás países que integran el acuerdo. *Primera generación*: acuerdos tradicionales, previos a la Ronda Uruguay del GATT, donde enfatizaban aspectos comerciales convencionales, como la desgravación arancelaria a bienes comerciales. *Nueva generación*: acuerdos surgidos, al tiempo de la Ronda Uruguay del GATT, donde se amplía su competencia más allá del comercio de bienes, incluyendo el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, y compras estatales, a la vez que incorporan disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fitosanitarias y medias antidumping.

Según el vocabulario usado en las negociaciones comerciales y en sistema multilateral de comercio, un *Tratado de Libre Comercio-TLC*, es un acuerdo contractual entre dos o más países, bajo el cual estos países se dan entre ellos “acceso preferencial a sus mercados”, usualmente llamado de “libre comercio”. El concepto es dinámico y va cambiando con los años, sin

⁷⁴ Gudynas, Eduardo y Buonomo, Mariela. Integración y comercio. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. CLAES. Montevideo 2007.

embargo, en principio es un acuerdo comercial por el cual se establece la libre circulación por las fronteras de los bienes, servicios y capitales. En la práctica involucra las políticas nacionales y los objetivos de regulación al poner más o menos restricciones al movimiento de cada uno. ⁽⁷⁵⁾

Los compromisos en los TLCs son “más profundos” y “más amplios”, es decir no son solo reducciones arancelarias y los obstáculos no arancelarios; abarcan un mayor número de aspectos, como el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y la contratación pública, entre otros reglamentaciones en temas medio ambientales y laborales, lo que se explica por la integración cada vez mayor de la economía mundial y por la creciente “globalización” de políticas que antes se consideraban nacionales ⁽⁷⁶⁾

2.6.2 Zonas de libre comercio

Usualmente es concebida como la primera fase ⁽⁷⁷⁾ del proceso de integración para el modelo tradicional. Según Villamizar ⁽⁷⁸⁾ la zona de libre comercio consiste en que los países participantes acuerdan eliminar gradual o inmediatamente los derechos arancelarios y restricciones al comercio (licencia previa, cuota de importación, y otras medidas de carácter monetario, financiero o cambiario). Al mismo tiempo los países miembros pueden mantener su propio arancel nacional y su propia política comercial frente a terceros países. Es una vinculación esencialmente comercial, donde las mercancías circulan libremente entre los países firmantes del acuerdo.

2.6.3 Arancel y barreras no arancelarias

Un arancel “...es un impuesto exigido a un bien importado... Los aranceles son la forma más antigua de política comercial y han sido usados tradicionalmente como una fuente de ingresos

⁷⁵ Dictionary of Trade Policy Terms. Cambridge University. CIES-OMC. 2007.

⁷⁶ Organización Mundial del Comercio. “La OMC y los Acuerdos Comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia”. 2011. Pág. 5.

⁷⁷ Se ha llegado a aceptar una división –que se podría llamar clásica- de las formas de integración, basa principalmente en la intensidad de los compromisos que asuman los países participantes en el proceso, sin que ello signifique que se deban excluir otras modalidades o formas. La clasificación más generalizada es: 1) Zona de libre comercio 2) Unión aduanera 3) Mercado común 4) Unión económica 5) integración económica total. Villamizar Pinto, Hernando. Introducción a la integración económica. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. 2000. Pág. 20.

⁷⁸ Villamizar Pinto, Hernando. Introducción a la integración económica. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. 2000. Pág. 21.

del Estado” (79). El arancel se establece para proteger la industria nacional de la competencia externa y para lograr el superávit de la balanza comercial. Existen los aranceles ad valorem, específicos, así como la conjunción de ambos, es decir específicos y ad valorem, denominados mixtos.

Según el Artículo 2-01 del ACE N° 66, se entiende por *arancel aduanero*: un impuesto, arancel o tributo a la importación y cargo de cualquier tipo aplicado en relación con la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones, excepto:

- a) un cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el artículo III:2 del GATT respecto a bienes similares, competidores directos o sustitutos de la Parte, o respecto a bienes a partir de los cuales se haya manufacturado o producido total o parcialmente el bien importado;
- b) una cuota compensatoria que se aplique de acuerdo con la legislación de cada Parte;
- c) un derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados, y
- d) una prima ofrecida o recaudada sobre bienes importados, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación o de aranceles-cuota o cupos de preferencia arancelaria;

Las *barreras no arancelarias*, son regulaciones utilizadas por los gobiernos para restringir importaciones, generalmente para proteger la producción nacional; aunque no siempre se imponen con el objetivo de reducir el comercio, tienen, de hecho, este efecto: “*Entre este tipo de barreras se encuentran las regulaciones nacionales sobre higiene y seguridad, los códigos deontológicos y las políticas impositivas. La subvención pública a determinadas industrias también puede considerarse como una barrera arancelaria al libre comercio, porque estas subvenciones conceden ventajas a las industrias nacionales*” (80). Como se observa en las definiciones anteriores, los aranceles son distintos y cada uno presenta aspectos específicos como parte de la política de importaciones.

⁷⁹ Krugman. Economía Internacional. México. 1993. Págs. 235-236.

⁸⁰ Biblioteca de Consulta Microsoft Encarta © 1993-2004 Microsoft Corporation. 2005.

La OMC se refiere a los *obstáculos no arancelarios* ⁽⁸¹⁾, para el cual no hay una definición acordada, no obstante, considera que los obstáculos no arancelarios incluyen, en principio, todas las medidas distintas de los aranceles utilizadas para proteger una rama de producción nacional. Los obstáculos no arancelarios también pueden restringir el comercio o incluso impedir el acceso a los mercados para las mercancías. Entre ellos figuran: las restricciones cuantitativas (como los contingentes); y otras medidas no arancelarias (por ejemplo, la falta de transparencia de los reglamentos comerciales, la aplicación desleal y arbitraria de los reglamentos comerciales, las formalidades aduaneras, los obstáculos técnicos al comercio y las prácticas arbitrarias de valoración en aduana).

2.6.4 Inversiones y solución de controversias

En el contexto de la presente investigación, se utilizó el concepto de *Inversión Extranjera Directa (IED)*. Se considera que existe una relación complementaria entre el *comercio y las inversiones*, especialmente entre las exportaciones y la inversión extranjera directa. Por lo general, se considera que la Inversión Extranjera Directa (entrante) contribuye al comercio y al desarrollo económico de la manera siguiente ⁽⁸²⁾:

- formación de capital: la IED contribuye de manera significativa a la formación bruta de capital fijo en los países en desarrollo y, en ciertos países, esa contribución es incluso fundamental;
- conocimientos tecnológicos y de gestión: la IED trae consigo activos intangibles especializados -tecnología y conocimientos- lo que a su vez reporta importantes beneficios a la economía receptora;
- acceso a los mercados de exportación: la IED permite a los países en desarrollo participar en la división internacional del trabajo sin necesidad de dominar la tecnología utilizada en la producción del producto completo. También contribuye a la diversificación de las exportaciones en los países en desarrollo que se centran en los productos primarios;

⁸¹ Normas sobre el Acceso a mercados: obstáculos arancelarios y no arancelarios. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

⁸² Organización Mundial del Comercio. Inversiones y comercio. Otras cuestiones. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

- espíritu empresarial nacional y efectos de concatenación: la IED contribuye a esto de dos formas: i) mediante las compras a los proveedores locales, y ii) mediante la reducción del precio y el aumento de la calidad y la fiabilidad de los insumos utilizados por las empresas nacionales;
- competencia: la entrada de nuevos competidores por medio de la IED puede mejorar la competencia y la eficiencia en el mercado interno de los países receptores;
- empleo: la IED tiene un efecto directo en el empleo y especialmente un efecto indirecto (porque las filiales extranjeras compran bienes y servicios a las empresas locales y la IED contribuye al crecimiento económico de los países receptores).

El Artículo 15-01 del capítulo de Inversiones del ACE N° 31, define inversión de la siguiente forma: a) la aplicación o transferencia de recursos al territorio de una Parte por inversionistas de la otra Parte con propósito de lucro; b) la participación de inversionistas de una Parte, en cualquier proporción en el capital social, de las empresas de la otra Parte o en las actividades contempladas por la legislación en materia de inversión de esa otra Parte; o c) aquella realizada de conformidad con los literales a) y b) por una empresa de una Parte con mayoría de capital perteneciente a inversionistas de la otra Parte o que se encuentra bajo el control de los mismos;

La *Solución de controversias*, se da cuando una de las Partes adopta una medida de política comercial que una o varias de las otras Partes la consideran incompatible con las obligaciones establecidas en su Acuerdo, entonces se plantea una diferencia. Toda Parte que se considere perjudicada tiene derecho a recurrir al sistema de solución de controversias establecido según el Acuerdo para impugnar esa medida. ⁽⁸³⁾

Generalmente los acuerdos de inversión y los capítulos de inversiones de los TLCs, establecen un mecanismo para la solución de controversias entre inversionista y Estado en virtud del cual el inversionista de una Parte puede intentar obtener reparaciones de otra Parte, es decir una empresa extranjera puede demandar a un Estado. Por lo general, en los acuerdos de libre

⁸³ Vigilancia en la OMC: Sistema de solución de diferencias y Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

comercio está establecido que el inversionista, en caso de controversias, puede recurrir a tribunales de arbitraje internacional y no así a tribunales nacionales. ⁽⁸⁴⁾

2.6.5 Comercio de mercancías y comercio de servicios

Las mercancías son bienes tangibles, el *comercio de mercancías* requiere el acceso a los mercados, y esto se refiere a todas las condiciones impuestas por los gobiernos con arreglo a las cuales un producto puede entrar en un país sin ser objeto de discriminación. Existe una amplia variedad de medidas que influyen en el acceso de las mercancías a los mercados. Las dos principales categorías de obstáculos al acceso a los mercados para las mercancías son: 1) los aranceles; y 2) los obstáculos no arancelarios, los cuales ya fueron examinados. ⁽⁸⁵⁾

Las mercancías pueden ser almacenadas, y su producción y su consumo se efectúan normalmente en momentos diferentes. En cambio, los servicios normalmente no pueden almacenarse y su producción y su consumo tienen lugar a menudo simultáneamente.

El *comercio de servicios* en los acuerdos de libre comercio, se define según el suministro de un servicio mediante cualquiera de los cuatro modos de suministro siguientes ⁽⁸⁶⁾.

Modo 1: Suministro Transfronterizo (tipo de transacción análogo al comercio de mercancías): del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro. El servicio se presta sin que haya desplazamiento del proveedor ni del receptor.

Modo 2: Consumo en el Extranjero: en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro (el consumidor se desplaza al territorio de otro país y adquiere allí los

⁸⁴ En materia de arbitraje internacional se tiene las Reglas de: 1) la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976; 2) el Convenio Internacional sobre el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), que es un convenio multilateral internacional creado en 1966 y dependiente del Banco Mundial; y 3) el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, creado por el Acuerdo de la OMC, su normativa está establecida en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que rige la solución de diferencias.

⁸⁵ Comercio de Mercancías: Normas sobre acceso a los mercados y Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios – AGCS. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

⁸⁶ Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios – AGCS. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

servicios). El servicio se presta mediante el desplazamiento del receptor al país en que está situado el proveedor del servicio.

Modo 3: Presencia Comercial: por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro. El servicio se presta mediante el establecimiento por el proveedor de una presencia comercial en el país que recibe el servicio.

Modo 4: Presencia de Personas Físicas: por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro. El servicio se presta mediante el desplazamiento del proveedor de servicios al país en que está situado el receptor del servicio.

2.6.6 Propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual son los que corresponden por ley al autor de una creación desde el momento en que toma una forma en cualquier tipo de soporte tangible o intangible⁽⁸⁷⁾. Son derechos otorgados a los individuos por la creación de su mente; son derechos exclusivos sobre la utilización, producción, distribución y comercialización de su creación por un plazo determinado. Abarca diversas categorías de derechos y cuenta con instrumentos legales que protegen las creaciones del intelecto o las actividades creativas cuando se considera que cumple ciertos requisitos pre-establecidos, cubriendo un número cada vez mayor de disciplinas y actividades económicas, artísticas y de entretenimiento.

La más conocida es la *Patente* que es un derecho exclusivo que se le otorga a una invención que representa una nueva forma de hacer algo o una solución a un problema existente. Este derecho implica que la invención no puede ser fabricada, utilizada, distribuida o vendida sin consentimiento del titular de la patente, teniendo este último el derecho de conceder a otra persona el derecho de confeccionar, utilizar, distribuir o comerciar el invento. Al mismo tiempo el poseedor de la patente tiene el deber de hacer pública toda la información sobre su invención o descubrimiento contribuyendo al conocimiento mundial. Debe quedar claro que solo

⁸⁷ Discusión participativa: Integración, acuerdos comerciales y desarrollo. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia y la Corporación Andina de Fomento (CAF). 2007

corresponde la concesión de una patente si la invención incorpora una idea o principio nuevo o implica un descubrimiento. ⁽⁸⁸⁾

2.6.7 Compras del sector público

Según Gudynas y Buonomo ⁽⁸⁹⁾, las compras del sector público o compras estatales, es un procedimiento formal por medio del cual las dependencias gubernamentales compran bienes y servicios, entre los que se incluyen los servicios de obras públicas. También llamadas compras gubernamentales, comprende todas las acciones necesarias para llevar a cabo la adquisición de bienes y servicios, como la selección y solicitud de oferentes, evaluación de ofertas, preparación y adjudicación de contratos y todas las fases de administración del contrato.

En el marco del OMC, se define como un proceso por el cual cualquier dependencia oficial adquiere bienes o servicios, o adquiere su uso, con fines estrictamente gubernamentales sin intención de reventa o suministro de bienes o servicios para venta comercial o reventa. En muchas naciones, los gobiernos establecen condiciones en esas compras, tales como privilegiar a las empresas nacionales. En los nuevos acuerdos de libre comercio se apunta a liberalizar esas compras, anulando las ventajas para las empresas nacionales y permitiendo la participación bajo las mismas condiciones de compañías extranjeras. ⁽⁹⁰⁾

2.6.8 Principios del sistema multilateral de comercio y de todo acuerdo comercial: Nación más favorecida, trato nacional y transparencia

La no discriminación es un principio fundamental del sistema multilateral de comercio que actualmente está incorporado a todo convenio comercial, y está plasmado en el Trato de la Nación más Favorecida (NMF) y el trato nacional. Si bien estos principios ya estaban en el GATT de 1947 para regular el comercio de mercancías; cuando se establece la OMC en 1995, el principio básico de no discriminación formulado en el GATT de 1947 se mantuvo en lo fundamental y sin cambios en el denominado "GATT de 1994". Aparte del GATT de 1994,

⁸⁸ Gudynas, Eduardo y Buonomo, Mariela. Integración y comercio. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. CLAES. Montevideo 2007.

⁸⁹ Ídem.

⁹⁰ Organización Mundial del Comercio. Cuestiones transversales. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

ambos principios se aplican también al comercio de servicios (artículos II y XVII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) y a los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (artículos 3 y 4 del Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio).

El trato de *Nación más Favorecida*, es la piedra angular del GATT de 1994 y uno de los pilares no sólo del sistema de comercio de la OMC, sino también de todo acuerdo comercial, tratados de libre comercio y de inversión. En la OMC la cláusula NMF está contenida en el Artículo I del GATT de 1947, dice: “*con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a la importaciones y exportaciones...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados*”.⁽⁹¹⁾

Esto significa que “*los países no pueden discriminar entre sus interlocutores comerciales. Si un miembro concede una ventaja a un país (como la reducción de los aranceles para uno de sus productos), debe concedérsela inmediata e incondicionalmente a todos los demás Miembros de la OMC*”. El objeto y fin del principio NMF “*es prohibir la discriminación entre productos similares originarios de distintos países o a ellos destinados*”.⁽⁹²⁾

El principio de *trato nacional*, constituye el segundo componente del pilar de la no discriminación de la OMC y de todo acuerdo comercial o tratado de libre comercio; se aplica también, con algunas diferencias, al comercio de servicios y a la protección de la propiedad intelectual. Por el trato nacional se prohíbe a un Miembro privilegiar sus productos nacionales respecto de los importados de otros Miembros de la OMC, tiene los objetivos siguientes: Evitar

⁹¹ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947). Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos Jurídicos.

⁹² Comercio de mercancías: Principio de no discriminación. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

la utilización de medidas proteccionistas, Mantener la igualdad de las condiciones de competencia y proteger las consolidaciones arancelarias. ⁽⁹³⁾

Para el caso de las mercancías este principio es establecido en el Artículo III del GATT de 1947: *“las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interno y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que proteja a la producción nacional”*. ⁽⁹⁴⁾

Esto significa que los productos del territorio de todo Miembro importados de cualquier otro Miembro no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares.

Complementario es estos principios está el de la *transparencia*. Es de importancia fundamental que las reglamentaciones y las políticas sean transparentes; por la cual se requiere que los miembros de un acuerdo comercial publiquen o hagan disponible sus leyes nacionales, reglamentaciones o decretos o cualquier otro tipo de medida administrativa que pueda afectar el comercio y a los proveedores extranjeros respecto de las disciplinas del acuerdo. Las obligaciones de transparencia en acuerdos comerciales pueden incluir publicación, notificación, derecho a comentario previo; explicación, según solicitud, de la adopción de leyes o reglamentaciones y la provisión de información a las partes interesadas que lo soliciten. ⁽⁹⁵⁾

2.7 Marco Institucional

Finaliza este capítulo con el marco institucional, que es básicamente una descripción de las organizaciones e instituciones vinculadas a la investigación tales como: la Organización Mundial del Comercio, el GATT y sus Acuerdos que contienen los fundamentos y bases del comercio

⁹³ Ídem.

⁹⁴ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947). Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos Jurídicos.

⁹⁵ OEA, BID, CEPAL. Diccionario de términos de comercio. 2003.

internacional a nivel multilateral. Seguidamente se desarrolló la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) institución que viabiliza y da el marco jurídico-normativo para la firma de Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Complementación Económica entre sus Miembros (éstos últimos se analizaron en el capítulo anterior). Y el ALBA-TCP propuesta del gobierno de Evo Morales Ayma que es el modelo de integración a seguir.

2.7.1 La Organización Mundial del Comercio y Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio-GATT

OMC es la sigla de la Organización Mundial del Comercio. La OMC fue establecida en 1995 tras la culminación de prolongadas e intensas negociaciones que tuvieron lugar bajo los auspicios del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en la llamada Ronda Uruguay. Actualmente la OMC tiene 158 países Miembros ⁽⁹⁶⁾

La OMC es una organización que trabaja en pro de la liberalización del comercio. La liberalización del comercio es el principal enfoque adoptado para ayudar a los países Miembros a lograr el crecimiento económico y elevar los niveles de vida. Sin embargo, la OMC reconoce el derecho de los Miembros a mantener obstáculos al comercio, con sujeción a las condiciones establecidas en sus Acuerdos. Se considera que esos obstáculos al comercio permiten el logro de objetivos legítimos, tales como la protección de la vida o la salud de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, o la protección de los consumidores. ⁽⁹⁷⁾

La OMC es también un foro multilateral en el que los gobiernos de los Miembros negocian las normas del comercio internacional con efectos vinculantes para sus países, actualmente el foro de nuevas negociaciones está en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), iniciado en 2001, más conocido como la Ronda Doha. Por consiguiente, los Acuerdos de la OMC establecen las normas jurídicas fundamentales para el comercio internacional entre sus Miembros, y abarcan el comercio de mercancías, el comercio de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). La OMC es además un lugar en el que se pueden resolver diferencias comerciales entre los países Miembros a través de su sistema de solución de diferencias.

⁹⁶ Página web de la OMC: www.wto.org.

⁹⁷ Principios de la Organización Mundial del Comercio. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio – GATT, es un acuerdo internacional, firmado en 1947, que contiene las normas y obligaciones que regularon, durante casi 50 años, el comercio de mercancías entre sus "PARTES CONTRATANTES". Desde 1948 hasta 1994, período previo a la creación de la OMC, el GATT constituyó el marco jurídico para la mayor parte del comercio mundial ⁽⁹⁸⁾. Actualmente el GATT es parte de los Acuerdos de la OMC.

En el marco del GATT se elaboraron, a través de una serie de negociaciones comerciales o rondas, las normas necesarias para establecer un sistema multilateral de comercio. Entre 1947 y 1994, organizaron ocho rondas de negociaciones. En las primeras rondas se negociaron principalmente reducciones arancelarias para las mercancías, pero en rondas posteriores se incluyeron otros temas, como las medidas antidumping y los obstáculos no arancelarios. La última ronda, conocida como "Ronda Uruguay", duró de 1986 a 1994 y dio lugar a la creación de la OMC en 1994, que significó la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde el establecimiento del GATT. ⁽⁹⁹⁾

Sobre las categorías de países en la OMC, el Programa de Trabajo de Doha, adoptado por el Consejo General de la OMC el 31 de julio de 2004, conocido como el Paquete de Julio, hace referencia explícita a cuatro categorías: a) los países desarrollados b) los países en desarrollo c) los países menos adelantados y, en cuanto agricultura d) los países en desarrollo importadores netos de alimentos. También reconoce a una nueva categoría de países, supuestamente de carácter temporal y cambiante, denominada "miembros de reciente adhesión".

2.7.2 La Asociación Latinoamericana de Integración-ALADI

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) integrada por trece países, comprende a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 510 millones de habitantes.

⁹⁸ Ibíd.

⁹⁹ Ibíd.

El Tratado de Montevideo 1980 (TM 80), es el marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980, estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales. ⁽¹⁰⁰⁾

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos: Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países; Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros) y Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área. ⁽¹⁰¹⁾

¹⁰⁰ Página web de la ALADI. www.aladi.org.

¹⁰¹ Ídem.

2.7.3 El Tratado de Comercio de los Pueblos TCP

El Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) es una propuesta alternativa para asuntos de relacionamiento económico y político que fue planteada por el presidente Evo Morales, en marzo de 2006, como alternativa frente a la propuesta del TLC que Estados Unidos le proponía a Bolivia como única alternativa para relacionarse en el ámbito económico con otros países y como la única esperanza de las empresas y trabajadores que estaban produciendo para la exportación el marco del ATPDEA ⁽¹⁰²⁾. El TCP es una nueva forma relacionamiento entre países para complementarse tanto en el comercio como en otras áreas económicas y de cooperación. El TCP ha encontrado muchos objetivos comunes con la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) que fue impulsada por la República Bolivariana de Venezuela y su ex presidente Hugo Chávez.

A fines de abril de 2006 comienza el TCP entre Bolivia, Venezuela y Cuba, *“A diferencia de los TLCs promovidos por las potencias del Norte, los TCPs en marcha con Venezuela y Cuba aseguran mercado para todos los productos bolivianos que pudieran ser perjudicados por los TLC y fortalecen el papel del Estado como actor protagónico del comercio promoviendo la complementación productiva de las naciones participantes en esta nueva experiencia que trasciende el plano comercial para convertirse en un germen para un nuevo tipo de integración latinoamericana”* ⁽¹⁰³⁾.

Actualmente son nueve países integrantes del ALBA-TCP: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Mancomunidad de Dominica, Honduras, Antigua y Barbuda, Ecuador y San Vicente y las Granadinas. En conjunto generaría un PIB de 470.617 millones de dólares y abarcaría una población de más de 77 millones de habitantes.

Los objetivos generales del TCP son: a) Buscar incorporar objetivos como el bienestar de la mayoría de la población, la reducción de la pobreza, la complementariedad en las relaciones comerciales, el auto sustento de las comunidades. b) Para el TCP, el comercio y la inversión no son fines en sí mismos sino factores que contribuyen a alcanzar, con la participación consciente de los ciudadanos en la toma de decisiones colectivas. Los objetivos específicos del TCP son: a)

¹⁰² Discusión participativa: Integración, acuerdos comerciales y desarrollo. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia y la CAF. 2007. Pág. 32.

¹⁰³ Bolpress. Las cuatro diferencias entre el TCP y el TLC. 2006. Pág. 1.

Integración, cooperación y complementariedad entre pueblos; b) Reconocimiento de asimetrías; c) protección selectiva de ciertos sectores productivos; d) facilitación, ampliación y diversificación del intercambio comercial de bienes y servicios fortaleciendo la pequeña y microempresa y las organizaciones económicas campesinas y; e) facilitar las inversiones de cada país signatario en el territorio de otro. (¹⁰⁴)

Entre los principios fundamentales del TCP están: Comercio y cooperación para Vivir Bien; respeto a la soberanía de los Estados; complementariedad y beneficios mutuos; fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas; reconocimiento de las asimetrías a favor de los países menos desarrollados; promoción del rol del Estado en la economía; protección de los servicios básicos como derechos fundamentales; respeto y cooperación a través de las compras estatales; inversiones como socios y no patrones; No patentamiento de las formas de vida; acceso a los medicamentos y la ciencia y tecnología; políticas arancelarias en función de los requerimientos de los países en desarrollo; negociaciones comerciales transparentes; soberanía y seguridad alimentaria; respeto a los derechos laborales de los trabajadores y de los pueblos indígenas. (¹⁰⁵)

¹⁰⁴ Discusión participativa: Integración, acuerdos comerciales y desarrollo. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia y la CAF. 2007. Pág. 32

¹⁰⁵ ALBA-TCP. El amanecer de los pueblos. Diplomacia por la vida. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. Diciembre de 2009. Pág. 24 y 25

Capítulo III

Estrategia metodológica

3.1 Diseño metodológico

La investigación correspondió al diseño observacional o no experimental, por cuanto no se modificó ninguna de las variables, en un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador (¹⁰⁶), es decir, se analizó los efectos del TLC y su sustitución en la economía boliviana. Fue un estudio transversal ya que se efectuó las mediciones en una sola ocasión (¹⁰⁷).

3.2 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue descriptivo: *"Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido al análisis... Describir es medir. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga"* (¹⁰⁸).

3.3 Hipótesis

La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países genera una incipiente política comercial.

¹⁰⁶ Hernández Sampieri, Roberto y otros. Metodología de la investigación. McGraw-Hill. Bogotá. 1995. Pág. 189.

¹⁰⁷ Arze Ocampo, Rosse Mary; López Llanos, Rosario y Jordán de Guzmán, Magdalena. Como Elaborar Protocolos de Investigación. Tomo XX. UMSA. La Paz. 1998.

¹⁰⁸ Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collao Carlos, Baptista Lucio Pilar, y otros. Metodología de la investigación. Ed. MacGraw-HILL México 1995. Pág. 60.

3.3.1 Variables

Variable independiente: La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países

Variable dependiente: Incipiente política comercial.

Nexo lógico: Genera.

3.3.2 Operacionalización de variables

Cuadro N° 4

Operacionalización de variable dependiente

Variable dependiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Técnica
Incipiente política comercial	Cuando un país no tiene desarrollada una política comercial que abarque todas las áreas o cuando cuenta con instrumentos comerciales idóneos y no los aprovecha para beneficio propio	Política comercial que ha orientado el nuevo ACE 66 con México	Política comercial impulsada por el gobierno de Evo Morales	Encuesta y análisis documental
			Relación entre el ACE N° 66 y el paradigma del “vivir bien”	Encuesta y análisis documental
			El Plan Nacional de Desarrollo, el TCP-ALBA, la nueva Constitución Política del Estado y su relación con el ACE N° 66	Encuesta y análisis documental

Cuadro N° 5

Operacionalización de variable independiente

Variable independiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Técnica
La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países	El cambio en la política comercial de un país, traducido en la suscripción, denuncia y negociación de un Acuerdo de Complementación Económica en vez de un Tratado de Libre Comercio responde a decisiones contenidas en nuevas políticas económicas y comerciales que continene nuevas visiones de relacionamiento externo	Aspectos comerciales de Bolivia y México	México y su comercio exterior	Análisis estadístico
			Bolivia y su comercio exterior	Análisis estadístico
			Comparación de los perfiles comerciales de Bolivia y México	Análisis estadístico
		El TLC y el Acuerdo de Complementación Económica N° 66	Aspectos generales y alcances	Análisis documental
		Razones e instrumentos utilizados en la negociación del ACE	Acuerdos, compromisos y dificultades del TLC	Encuesta y Análisis documental
			Legislación nacional, constitucional y de planificación	Encuesta y Análisis documental
			Razones políticas e ideológicas	Encuesta y Análisis documental
			Cláusula de la Nación más favorecida	Encuesta y Análisis documental
			Deficitaria balanza comercial para Bolivia	Encuesta y Análisis estadístico
			Instrumentos de negociación empleados	Encuesta
			Funcionamiento a plenitud del TLC	Encuesta
			Beneficios y perjuicios de la renegociación	Renegociación fue positiva para el país
		Renegociación fue negativa para el país		Encuesta Análisis documental-estadístico
		Relaciones comerciales entre Bolivia y México		Encuesta
		Incremento de exportaciones		Encuesta
		La exclusión de servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual		Encuesta y Análisis documental
		Beneficios reales		Encuesta

Para tener una visión global de los objetivos y la hipótesis se presenta la matriz de consistencia de la investigación:

Cuadro N° 6
Matriz de consistencia

Titulo	Problema	Objetivos	Hipótesis
Causas y efectos de la sustitución del Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66	¿Por qué Bolivia sustituyó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con México por el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 66) y cuales los efectos en sus relaciones comerciales con México?	Objetivo general	La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países genera una incipiente política comercial.
		<ul style="list-style-type: none"> • Determinar las causas de la sustitución del TLC Bolivia-México por el ACE N° 66 y sus efectos en el comercio entre ambos países 	
		Objetivos específicos <ul style="list-style-type: none"> • Describir y analizar el contexto de los vínculos comerciales entre México y Bolivia • Describir el TLC, ACE N° 66 y establecer las razones e instrumentos utilizados en la renegociación • Comparar los beneficios y perjuicios del TLC y ACE N° 66 • Determinar la política comercial que ha orientado el nuevo ACE N° 66 con México 	

3.4 Métodos

Los métodos de la investigación fueron el analítico, sintético e hipotético-deductivo.

La investigación descriptiva priorizó el método analítico, ya que: *“Se distingue los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado”* ⁽¹⁰⁹⁾. Sin embargo, es bueno recordar que el método analítico se relaciona y complementa con el método sintético y dialéctico.

¹⁰⁹ Münch Galindo, Lourdes. Métodos y técnicas de investigación para administración e ingeniería. 2da, edición. Trillas. México. 1990. Pág. 16.

El método sintético, en contraposición al método analítico, es la integración material o mental de los elementos esenciales del objeto de investigación, para fijar las cualidades y rasgos principales. *“Es una exposición breve y metódica del objeto de investigación”* (¹¹⁰).

EL método dialéctico plantea la consideración de contradicciones, aspectos que fueron considerados al momento de analizar la información.

El método de carácter deductivo, comprendió las siguientes etapas:

"Planteamiento del problema

Construcción de un marco teórico

Deducción de las consecuencias particulares

La prueba de hipótesis

Conclusiones finales" (¹¹¹).

El método hipotético-deductivo se basó en la utilización de una hipótesis, que sirve de guía para la investigación y al mismo tiempo delimita el problema que se va a investigar. Paralelamente se debe resaltar que, *“el conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas esto es que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general”* (¹¹²).

3.5 Técnicas

Las técnicas empleadas pueden agruparse en dos: encuestas y análisis documental (exégesis).

¹¹⁰ López Cano J. L. Método e hipótesis científicas. México: Editorial Trillas, 1980. Pág. 25.

¹¹¹ Tapia, Abel. Metodología de la investigación. Edit. Paidós. Buenos Aires, Argentina. 1992.

¹¹² Méndez, Carlos. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. 2ª Edición. Mac Graw –Hill, Santa fe de Bogotá. 2001. Pág. 11.

Encuesta

La encuesta es una consulta tipificada de personas escogidas según principios estadísticos (cuantitativos). Por esta definición, la encuesta puede adoptar básicamente la forma del cuestionario por intermedio de un conjunto de preguntas escritas y que la persona a quien se dirige contesta también por escrito (cualitativo). Se utilizó un cuestionario a expertos en comercio exterior y personas involucradas en la negociación del ACE N° 66 (negociadores) para obtener en información cualitativa.

Exégesis

Es una técnica de análisis documental cuyo objeto es la lectura pormenorizada de la ley o norma, para interpretar que buscaba alcanzar el legislador al momento de escribir la norma; el énfasis de la Escuela Exegética en el concepto "*todo el derecho está en la ley*" (¹¹³) permite utilizar esta técnica interpretativa.

Análisis estadístico

La Estadística se ocupa de los métodos y procedimientos para recoger, clasificar, resumir, hallar regularidades y analizar los datos, siempre y cuando la variabilidad e incertidumbre sea una causa intrínseca de los mismos; así como de realizar inferencias a partir de ellos, con la finalidad de ayudar a la toma de decisiones y en su caso formular predicciones.

Estadística descriptiva: Describe, analiza y representa un grupo de datos utilizando métodos numéricos y gráficos que resumen y presentan la información contenida en ellos.

¹¹³ Costas, Napoleón. Evolución de la Teoría Jurídica Contemporánea: Escuela Exegética. Seminario de Teoría e Interpretación Constitucional. Buenos Aires. 2000. Pág. 5.

3.6 Instrumentos

Para realizar la técnica de la encuesta, se elaboró un cuestionario (Guía de Preguntas, ver Anexo N° 1) acorde con la operacionalización de variables, y con los objetivos específicos de la investigación.

El cuestionario contiene preguntas estructuradas, para que las personas consultadas puedan responder por escrito.

3.7 Universo y muestra

La cantidad de personas expertas en materia de políticas económicas y comerciales, tratados comerciales, negociaciones y otras de esta área no están cuantificadas, de manera que no se conoce el universo con certeza. Por este motivo, se utilizó un procedimiento no probabilístico para determinar la muestra de trabajo.

La muestra no probabilística fue elegida a través de la muestra cualitativa “*por criterio*”⁽¹¹⁴⁾.

En el Cuadro N° 7 se observa la composición profesional de la muestra no probabilística, conformada por expertos en el tema de comercio internacional e integración económica, entre los figuran un ex negociador en temas comerciales, un máster en política y economía internacional, un empresario y expertos en comercio exterior y aduanas:

Cuadro N° 7

Ocupación principal de los expertos seleccionados para responder el cuestionario	Abogado y economista, maestrante en comercio exterior
	Despachante de Aduanas
	Director Ejecutivo de ONG internacional y ex negociador en temas comerciales
	Economista
	Economista, maestrante en comercio exterior
	Empresario
	Experto en Comercio Exterior
	Master en Economía y Política Internacional

¹¹⁴ Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Pilar. Metodología de la investigación. McGraw-Hill. Bogotá. 1991. Pág. 330.

Capítulo IV

Resultados de la investigación

4.1 Introducción

El incremento de los acuerdos comerciales a nivel mundial se hace más evidente a partir de las décadas de los 80 y 90 del siglo anterior, en particular con el incremento de los Tratados de Libre Comercio, esto no significa que sean recientes ya que existen desde hace mucho antes de la creación del GATT, así los países cada vez en un número más creciente apostaron por la apertura recíproca del comercio como el camino hacia el “*desarrollo de sus economías*”⁽¹¹⁵⁾.

América Latina y el Caribe han avanzado firmemente en este camino desde por lo menos la década de 1980 y más en los últimos años con negociaciones para concretar acuerdos de libre comercio, los cuales han proliferado sobre todo inspirados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sin embargo la propuesta más abarcadora y ambiciosa fue la de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proyecto que se negoció desde 1994 entre 34 países de toda América excepto Cuba y pretendía ser el área de libre comercio más grande del mundo. El ALCA fue impulsado por los Estados Unidos y tuvo casi 10 años de negociación con muchos tropiezos; entre una resistencia continental de la sociedad civil y cuestionamientos de los propios gobiernos de algunos países; hasta que sus negociaciones se estancaron definitivamente desde el año 2005 hasta la fecha.

Bolivia no estuvo excluida del escenario mundial plagado de acuerdos comerciales y procesos de integración tanto en la región, el continente y el mundo: es miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la ALADI desde sus inicios; además de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Suscribió acuerdos de complementación económica con Chile, el MERCOSUR y Cuba y es parte del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)⁽¹¹⁶⁾ con países industrializados.

¹¹⁵ Rubio, Luís. ¿Cómo va a afectar a México el TLC? FCE, México. 1992. Pág. 296.

¹¹⁶ El SGP es el tratamiento preferencial que tienen los productos semi-manufacturados, originarios de los países en vías de desarrollo por parte de los países industrializados; es parte de un acuerdo en el marco de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) firmado en 1970 en Suiza. El acuerdo estipula el otorgamiento de preferencias temporales, no recíprocas y sin discriminación (aranceles reducidos o

En cuanto a México, este país cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países en tres continentes, 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y 9 acuerdos de comercio en el marco de la ALADI (ACEs). Además es parte de la OMC, el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

En este contexto México y Bolivia negociaron un Tratado de Libre Comercio; es destacable que éste Acuerdo se constituyó en el único TLC que Bolivia tuvo en vigencia, cuyos compromisos no se limitaron a establecer las normas que regirían el comercio de productos, sino se incluyeron reglamentaciones en las esferas de comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales. En 1994, año de la firma del ACE N° 31, las exportaciones de Bolivia a México representaban el 1,3% del total de sus exportaciones al mundo y el déficit para Bolivia en la balanza comercial con México era ya de 3,5 millones de dólares, acumulando un déficit, entre 1995 al año 2009, de 487 millones de dólares.

Con el nuevo gobierno de Evo Morales, el Estado Plurinacional de Bolivia decide la sustitución del ACE N° 31 y en su lugar negocia el Acuerdo de Complementación Económica N° 66 (ACE N° 66), que entra en vigor el 7 de junio de 2010. Se tiene -entonces- que después de más de 15 años de existencia del TLC entre Bolivia y México, es sustituido por el ACE N° 66, un acuerdo netamente comercial que sólo comprende el comercio bienes, es decir, de productos agrícolas y no agrícolas.

Sobre el intercambio comercial durante el ACE N° 66, si bien es poco tiempo -algo más de dos años de vigencia-, se puede decir que el déficit crónico no cambió de tendencia, al contrario tiende a profundizarse: el año 2012 el déficit para Bolivia fue de 195,95 millones de dólares.

4.2 Aspectos comerciales de Bolivia y México

Las diferencias entre las economías de Bolivia y México son considerablemente grandes; por un lado México, el año 2011, alcanzó un PIB de 1,18 billones de dólares mientras el de Bolivia fue de 23 mil millones de dólares, esto quiere decir que la economía mexicana es aproximadamente 51 veces más grande que la economía boliviana. La población boliviana el año 2011 fue algo

nulos a determinados bienes), con el fin de lograr tres objetivos: aumentar los ingresos por exportaciones de estos países, promover su industrialización y activar su crecimiento económico.

más de 10 millones y la de México superó los 112 millones. En términos del PIB per cápita Bolivia alcanzó los 2.232 dólares mientras México llegó alrededor de 15.100 dólares por año.

Con relación al comercio exterior, el valor de las exportaciones de Bolivia el 2011 ascendió a 9.114 millones de dólares y el de sus importaciones a 7.673 millones, que hace un comercio total de 16.787 millones de dólares, lo que en proporción de las exportaciones mundiales es de aproximadamente el 0,05%. Mientras México para la misma gestión exportó 349,7 mil millones de dólares e importó 350,8 mil millones de dólares sumando un comercio total de más de 700,5 mil millones de dólares que en proporción del comercio total mundial es del 1,91%. ⁽¹¹⁷⁾

Según datos del INE, México ocupó el lugar 26 de los países a los que se dirigieron las exportaciones bolivianas y para México, Bolivia no figura entre sus socios comerciales cercanos.

4.2.1 México y su comercio exterior

México es uno de los países que más acuerdos comerciales ha negociado y que están en vigencia: con América del Norte (EE.UU. y Canadá), con Costa Rica, con Colombia, Nicaragua, Chile, Unión Europea, Israel, Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Asociación Europea (Noruega, Islandia, Liechtenstein y Suiza), Uruguay y Japón. Así como 10 acuerdos de comercio en el marco de la ALADI (ACEs): ACE 6 (Argentina), ACE 8 (Perú), ACE 51 (Cuba), ACE 53 (Brasil), ACE 54 y 55 (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), ACE N° 66 (Bolivia) y los Acuerdos de Alcance Parcial que son con: Ecuador, Paraguay y Panamá. Cuenta también con 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. Participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la OMC, el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). ⁽¹¹⁸⁾

Para el año 2011, México contó con un PIB de 1.18 billones de dólares, un crecimiento económico del 3,9 % y un PIB per cápita de 15 mil dólares (la 14ª economía más grande del

¹¹⁷ Perfiles Comerciales 2011. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. Octubre 2012

¹¹⁸ Secretaría de Economía de México <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>.

mundo) y se estima que en el 2020 estará en la posición 10 de las economías más grandes del mundo; por encima de países como Canadá, Rusia y Corea del Sur.⁽¹¹⁹⁾

En cuanto a su comercio exterior total (exportaciones más importaciones), como se ve en el Cuadro N° 8, el mismo se incrementó entre el 2009 al 2011 a una tasa compuesta de 22,9% pasando de 464,1 en 2009 a 700 mil millones de dólares. El déficit en su balanza comercial ha ido disminuyendo considerablemente de -4,7 el 2009 a -1,2 miles de millones de dólares el 2011. El mayor porcentaje de su comercio lo realiza con países con los cuales ha suscrito un TLC.

Cuadro N° 8
Comercio exterior de México (Miles de millones de dólares)

	2009	2010	2011	Crecimiento Anual compuesto (%)
Exportaciones Totales	229,7	298,5	349,7	23,4
Petroleras	30,9	41,7	56,4	35,1
No petroleras	198,8	256,8	293,3	21,5
<i>Exportaciones a socios TLC</i>	<i>213,8</i>	<i>249,4</i>	<i>285,4</i>	<i>15,5</i>
Importaciones totales	234,4	301,5	350,8	22,3
Bienes de consumo	32,8	41,4	51,8	25,7
Bienes de uso intermedio	170,9	229,8	264	24,3
Bienes de capital	30,6	30,2	35	7
<i>Importaciones de socios TLC</i>	<i>164,6</i>	<i>153,6</i>	<i>184</i>	<i>5,7</i>
Balanza comercial	-4,7	-3	-1,2	-50,2
Comercio total	464,1	600	700,5	22,9

Fuente y elaboración: Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía-INEGI. México.

En cuanto a sus exportaciones, ver el Cuadro N° 9, estas han tenido un aumento sostenido de 230,5 mil millones el año 2009, el 2010 fueron casi 299 mil millones llegando a 349,7 mil millones de dólares el 2011. Se evidencia lo diversificado las mismas, antes el petróleo y la minería eran el principal rubro de exportación pero han pasado del 70% en 1982 al 17% en 2011 del total de las exportaciones, que en valor son 56,4 mil millones; las exportaciones en manufacturas pasaron del 25 % al 80% en el mismo periodo, que son 293,3 mil millones en el rubro No petroleras. ⁽¹²⁰⁾

¹¹⁹ Análisis de la competitividad de México. Secretaría de Comercio de México. Pág. 3,4 y 5. 2011.

¹²⁰ Análisis de la competitividad de México. Secretaría de Comercio de México. 2011. <http://www.economia.gob.mx>

Durante los últimos años, México ha desarrollado considerablemente su industria automotriz y electrónica basada en el ensamblaje de las partes, siendo su participación en las exportaciones del 13,8% y 17,6% respectivamente; hasta el 2009 era el mayor productor mundial de smart phones, el segundo exportador mundial de televisores y el tercero de refrigeradores. ⁽¹²¹⁾

Cuadro N° 9
15 Principales productos exportados por México
Periodo 2009-2011 (Valor en Dólares)

Nandina	Descripción	2009	2010	2011	% Part
27090001	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	25.492.423	35.817.702	49.249.842	12,8%
87032301	Vehículos automóvil transporte personas	11.348.905	17.990.316	18.944.097	5,0%
85287206	Monitores y proyectores	15.657.325	17.429.849	15.605.287	3,5%
84714901	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	2.254.291	5.278.475	7.539.350	2,4%
71081201	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	3.599.741	5.250.505	7.064.593	1,9%
87043103	Los demás vehículos para el transporte de mercancías	3.484.839	5.496.335	5.864.179	1,8%
87012001	Tractores de carretera para semirremolques	2.268.911	3.389.757	5.436.602	1,6%
85443002	Juegos de cables para bujías de encendido	2.678.945	3.600.697	4.454.477	1,3%
71069101	Plata en bruto: en bruto.	1.371.117	2.499.660	4.429.567	1,2%
84715001	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	2.387.128	3.223.882	3.777.233	1,1%
87033201	Vehículos automóviles transporte personas	2.069.818	2.705.303	3.738.323	1,1%
94019001	Sillas y asientos de madera, partes y piezas	1.941.733	2.868.639	3.249.722	1,0%
85171201	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles	9.350.257	9.222.609	6.573.359	1,0%
85177011	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles	1.940.531	2.947.598	3.125.948	1,0%

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

México importó 350,8 mil millones de dólares el 2011, la mayor parte consistieron en bienes intermedios, lo que indica que sus compras al exterior se realizan con fines productivos, ver Cuadro N° 10, estos son sobretodo partes para emisiones de radiotelefónica, circuitos electrónicos integrados, entre otros, también destacan las importaciones de aceites y gasolina.

¹²¹ México: Perfil de mercado para productos bolivianos. IBCE Gerencia Técnica. Septiembre de 2010. Pág. 5.

Cuadro N° 10
15 principales productos importador por México
Periodo 2009 - 2011 (Valor en dólares)

Nandina	Descripción del producto	2009	2010	2011	% Part.
27101104	Aceites livianos "ligeros" y preparaciones, de petróleo	8.326.970	11.991.771	18.021.129	3,7%
85299010	Partes identificables como destinadas, a los aparatos	6.576.852	7.874.489	6.561.980	1,8%
85423199	Circuitos integrados	3.903.841	5.448.646	6.219.570	1,7%
27101904	Aceites medios y preparaciones, de petróleo	31.116	1.113.017	6.480.612	1,6%
27101204	Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.12.03.	0	0	0	1,2%
87032301	Vehículos automóvil transporte personas	2.442.465	3.251.722	3.638.570	1,0%
84717001	Unidades de memoria: unidades de memoria.	1.877.025	2.225.079	2.752.685	0,9%
85171201	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles	3.269.440	3.741.951	3.711.723	0,8%
87084000	Partes y accesorios de vehículos automóviles	1.591.634	3.267.117	1.938.399	0,8%
10059003	Los demás maíces: maíz amarillo.	1.345.110	1.408.931	2.414.333	0,7%
84733002	Partes y accesorios destinados, a las máquinas o aparatos	1.978.790	3.059.948	2.428.986	0,7%
84082000	Motores de embolo de encendido por compresión	1.138.156	2.646.025	1.905.129	0,7%
84713001	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos	1.708.870	2.188.219	2.718.549	0,7%
85423999	Circuitos integrados : circuitos electrónicos integrados : los demás	2.294.365	2.700.822	2.671.986	0,7%
30049099	Medicamentos constituidos por productos: los demás	1.716.463	1.881.290	2.037.647	0,6%

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

En el Cuadro N° 11 figuran los principales socios comerciales de México: Estados Unidos, China, Canadá, Colombia y España. Del total de las exportaciones mexicanas, el 78,6 son vendidas a Estados Unidos, el 3,1 % a Canadá y el 1,7% a China. En cuanto a importaciones Estados Unidos es el principal proveedor con una participación del 49,7%, seguido de China con el 14,9% y Japón con el 4,7%.

Cuadro N° 11
Exportaciones mexicanas al mundo según país de destino.
Periodo 2009 – 2011 (Valor en miles de dólares)

País de Destino	2009	2010	2011	% Part.
Estados Unidos de América	185.448.519	238.858.912	274.992.000	78,7%
Canadá	8.236.476	10.663.920	10.676.128	3,1%
China	2.207.793	4.195.900	5.965.145	1,7%
Colombia	2.490.547	3.757.019	5.632.674	1,6%
España	2.507.826	3.830.918	4.902.369	1,4%
Brasil	2.438.208	3.781.080	4.891.329	1,4%
Alemania	3.191.053	3.556.249	4.315.123	1,2%
Japón	1.600.571	1.923.190	2.256.842	0,6%
Reino Unido	1.242.898	1.732.810	2.158.570	0,6%
Países Bajos (Holanda)	1.693.841	1.841.142	2.078.883	0,6%
Chile	1.049.344	1.863.451	2.072.034	0,6%
Argentina	1.072.736	1.768.791	1.958.140	0,6%
India	1.111.575	1.030.514	1.799.341	0,5%
Guatemala	1.192.093	1.466.551	1.787.251	0,5%
Venezuela	1.417.736	1.563.871	1.661.137	0,5%

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

4.2.2 Bolivia y su comercio exterior

En cuanto a Acuerdos Comerciales, Bolivia es miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la ALADI desde sus inicios en los años 60; se adhirió al GATT de 1947 el 4 de septiembre de 1990, la adhesión fue aprobada y ratificada por el Congreso Nacional mediante Ley 1156 del 21 de mayo de 1990. El país también fue parte de las negociaciones de la Ronda Uruguay, efectivizando su adhesión a la OMC el 12 de septiembre de 1995. En el marco del Tratado de Montevideo de 1980, suscribió acuerdos de complementación económica con: Chile (ACE 22), el MERCOSUR (ACE 36) y con Cuba (ACE 47). Además Bolivia es parte del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con países industrializados: con Estados Unidos tiene un SGP desde 1976, con la Unión Europea un SGP Plus desde 1995 y SGPs con Canadá y Japón. Fue también parte de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas (ATPDEA) desde 2001 hasta su suspensión el año 2009.

En cuanto a su economía, Bolivia en el periodo 2000-2005 se caracterizó por bajo crecimiento del producto, mientras en el periodo 2006-2011, el PIB real se expandió en promedio en 4,7 %,

destacando el 6,1 del año 2008. Como se puede apreciar en el Cuadro N° 12, el año 2011 siguió con un crecimiento sostenido que alcanzó el 5,1 %, en valor son 23 mil millones de dólares, por encima del 4,1% que se registró el 2010 y más aún del 3,4% del 2009. El crecimiento del 5,1 % de 2011 se explica, por el lado del gasto, principalmente por la demanda interna que incidió con el 4,5 %, y en menor medida la demanda externa con el 0,6 %. Adicionalmente el PIB per cápita para el 2011 alcanzó la cifra de 2.232 dólares por habitante.

Con relación a la demanda externa, desde la gestión 2006 su incidencia en el crecimiento de la economía ha ido disminuyendo, este hecho se viene registrando desde el 2007 cuando fue de 1,1% e incluso el 2009 fue negativo -3,7%. Por otro lado, la demanda interna ha sido la que más contribuyó al crecimiento del PIB de manera sostenida desde el año 2007 cuando fue de 3,4%, el más alto se registró el 2009 con 7,1% ⁽¹²²⁾.

Cuadro N° 12
Bolivia: Crecimiento PIB real por tipo de gasto
Periodo 2009 – 2011 (En porcentajes)

Tipo de gasto	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Crecimiento PIB	4,8	4,6	6,1	3,4	4,1	5,1
Demanda Interna	0,9	3,4	5,4	7,1	1,2	4,5
Demanda Externa	3,9	1,1	0,8	-3,7	2,9	0,6

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Elaboración: Propia.

Sobre la balanza comercial de Bolivia, ver Cuadro N° 13, desde el año 2006 registra un crecimiento sostenido del superávit; salvo por el año 2009 que bajo a 788 millones de dólares luego de su mayor desempeño el año 2008 que cerró con 1.833 millones de dólares. El país continuó registrando una balanza comercial positiva en el año 2011, las exportaciones prosiguieron la tendencia creciente hasta alcanzar 9.114 millones de dólares, con incrementos tanto en valor como en volumen de exportación, aunque este último en menor medida; mientras las importaciones fueron de 7.673 millones de dólares, siendo el superávit de 1.494 millones de dólares.

¹²² Memoria de la economía boliviana 2011. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Pág. 49 y 57. La Paz Bolivia 2012.

Cuadro N° 13
Balanza comercial entre Bolivia y el mundo
Periodo 2006 – 2011 (Valor en millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	4.088	4.822	6.933	5.366	6.966	9.114
Importaciones	2.926	3.588	5.100	4.577	5.604	7.673
Balanza Comercial	1.163	1.234	1.833	788	1.362	1.494

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Según el Cuadro N° 14, los principales países de destino de las exportaciones bolivianas en el 2011 fueron: Brasil, Argentina, Estados Unidos, Perú y Japón, que en conjunto representaron alrededor del 65,4% del total de las exportaciones. Solo a Brasil se exportó el 33% del total, siendo el gas natural el principal producto, además del estaño metálico, zinc y frijoles. Al mercado Argentino, se destinó el 11,6 % de nuestras exportaciones y son además de gas natural, frutas y frutos comestibles, minerales zinc, maderas y manufacturas de madera. Los productos más exportados a Estados Unidos fueron minerales metálicos, combustibles, castaña y quinua, con una participación en las exportaciones del 9,6 %. Entre las exportaciones a Japón y Corea del Sur, destacaron los minerales zinc, plata y plomo, con el 5,9 % y 4,6 % respectivamente de participación. Finalmente a Perú se exportó minerales de plata, soya y productos de soya y plomo que es el 5 % de las exportaciones bolivianas. ⁽¹²³⁾

Cuadro N° 14
Exportaciones bolivianas al mundo según país de destino
Periodo 2011 (Valor en dólares)

País de Destino	2011	Participación %
Brasil	3.030.088.064	33,2
Argentina	1.056.538.094	11,6
Estados unidos	876.510.095	9,6
Japón	539.830.179	5,9
Perú	457.124.721	5,0
Corea (sur). Republica de	419.078.315	4,6
Bélgica	375.703.298	4,1
Venezuela	290.321.482	3,2
China	332.916.968	3,7
Suiza	306.027.953	3,4
Colombia	251.664.501	2,8
Ecuador	81.529.642	0,9
Chile	149.528.057	1,6
<i>Los demás países</i>	947.137.281	10,4
Totales	9.113.998.649	100

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

¹²³ Ibíd. Pág. 63.

Vemos también en el Cuadro N° 15 que el valor de las exportaciones en el 2011 registró un crecimiento considerable debido principalmente a los precios elevados de materias primas y en menor medida al crecimiento del volumen exportado, destacándose las exportaciones de gas a Brasil y Argentina. Las exportaciones prosiguieron la tendencia creciente de 6.966 millones de dólares el 2010 hasta alcanzar los casi 9.114 millones de dólares el 2011, en términos de volumen hubo un incremento menos considerable de 19.420 miles en 2010 a 20.348 miles en 2011 de toneladas respectivamente; esto es un crecimiento de las exportaciones de un 30,8% en valor y 4,8% en volumen para el mismo periodo.

Los principales productos de exportación son: gas natural, los minerales de zinc, plata, plomo, oro, estaño metálico, plata metálica, combustibles; en productos agrícolas la soya, girasol, castaña y quinua. Haciendo una comparación entre el año 2010 y 2011, como se ve en el Cuadro N° 15, sólo la exportación de gas natural alcanzó más de 3.884,8 millones de dólares, representando el 43% del total de las exportaciones del 2011, cifra muy superior a los 2.797,7 millones de dólares el 2010, lo que significa un crecimiento del 38,9%. La plata y sus concentrados fueron el 2011 el segundo producto en exportación, con un 12% de participación y un valor que ascendió a 1.083,8 millones de dólares, lo que es un incremento de 397,7 millones de dólares en relación al 2010. El Zinc ocupa el tercer lugar con el 10% de la participación de las exportaciones, sin embargo las mismas solo crecieron 5,8% que en valor son 51,6 millones de dólares, que se explica más por la subida de precio.

También se puede apreciar que hubo productos que tuvieron un incremento de valor en las exportaciones pero el aumento del volumen exportado fue insignificante como las exportaciones de nueces del Brasil y la torta y demás residuos de aceite de soya. Entre los productos que descendieron el volumen de exportación mientras subió el valor, para los años 2010 y 2011, están el estaño sin alear y el aceite crudo de petróleo. Las cifras de estas exportaciones y su volumen respectivo demuestran la afirmación anterior que el incremento de exportaciones se debe centralmente al incremento de los precios de materias primas.

Cuadro N° 15
Bolivia: 15 principales productos exportados al mundo
Periodo 2010 – 2011 (Valor en dólares y volumen)

Nandina	Descripción	2010		2011		Participación
		Volumen	Valor	Volumen	Valor	% Valor
2711210000	Gas natural en estado gaseoso	15.413.166	2.797.774.139	16.661.562	3.884.883.593	43%
2616100000	Minerales de plata y sus concentrados	12.664	686.176.172	14.031	1.083.888.159	12%
2608000000	Mineral de cinc y sus concentrados	864.031	892.484.210	906.997	944.173.115	10%
8001100000	Estaño sin alear	14.733	289.658.505	14.675	385.346.591	4%
2304000000	Torta y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	1.026.790	321.553.582	1.027.766	372.754.062	4%
7106912000	Plata (incluida la plata dorada y la platinada) en bruto aleada	170	99.639.981	249	264.139.259	3%
2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados	133.363	156.809.565	186.050	240.968.972	3%
1507100000	Aceite de soya en bruto y sus fracciones, incluso desgomado	204.680	168.584.339	204.314	239.308.813	3%
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	292.709	186.644.107	292.015	227.561.725	2%
7112910000	Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso	1	52.413	5	177.232.414	2%
0801220000	Nueces del Brasil sin cascara, frescos o secos	18.979	94.542.790	19.169	147.460.886	2%
7108120000	Las demás formas en bruto de oro	23	94.004.773	2	88.055.932	1%
2609000000	Mineral de estaño y sus concentrados	7.152	60.625.306	5.594	68.464.511	1%
1008509000	Las demás quinuas (quinoa)	15.519	46.534.000	20.366	63.446.000	1%
1512111000	Aceites en bruto: de girasol	99.808	88.039.228	41.187	48.764.063	1%
	Los demás productos	1.316.482	982.928.659	954.537	877.550.556	10%
	Totales	19.420.270	6.966.051.770	20.348.519	9.113.998.649	100%

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Con relación a las importaciones para los años 2010-2011, ver Cuadro N° 16, se evidencia que el crecimiento sostenido del ingreso nacional disponible y el impulso de la demanda interna, han posibilitado un gasto creciente en importaciones. Igualmente las importaciones experimentaron un notable crecimiento hasta ascender a los 7.673 millones de dólares el 2011, registraron un crecimiento de 37% en valor y 29% en volumen. Este monto es atribuido fundamentalmente a las compras de materias primas, productos intermedios y bienes de capital que representaron el 77,3% del total importado, destinado principalmente a la industria y la agricultura y que contribuyeron a fortalecer la capacidad productiva del país. Solo un 22,3% se destina a la importación de bienes de consumo. (¹²⁴)

¹²⁴ Ibíd. Pág. 67.

La principal importación fue de diésel con un incremento considerable con relación al 2010, las importaciones de este rubro ascendieron a un valor de 730,1 millones de dólares el 2011 que es un incremento del 76% en relación al 2010 que fue de 415,4 millones de dólares y representa el 10% de las importaciones totales. Le sigue la importación de barras de hierro que fue de 174,9 millones de dólares, una diferencia de 44 millones de dólares más en relación al 2010.

Cuadro N° 16
Bolivia: 15 Principales productos importados del mundo
Periodo 2009 – 2011 (Valor en dólares y volumen)

Nandina	Descripción	2.010		2.011		% Participa
		Volumen	Valor	Volumen	Valor	
2710192100	Gasóils (gasóleo) (diésel)	556.411	415.477.338	752.907	730.112.968	10%
7214200000	Barras de hierro o acero sin alear	194.820	130.619.001	211.002	174.935.753	2%
8703239021	Vehículos encendido por chispa, de cilindrada entre 1500 y 2000 cm ³	2.706	21.257.643	19.692	108.608.408	1%
8411820000	Las demás turbinas de gas de potencia superior a 5000 kw	12	692.803	1.554	104.174.157	1%
8704311090	Los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías	8.633	59.519.371	17.184	98.134.551	1%
1101000000	Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	205.050	75.908.045	192.316	78.370.780	1%
8701900000	Los demás tractores	10.420	40.640.968	15.897	71.214.954	1%
8703229090	Vehículos encendido por chispa, de cilindrada entre 1000 y 1500 cm ³	3.043	16.312.666	12.697	61.143.409	1%
8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	8.505	43.197.836	12.222	59.492.772	1%
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	2.078	50.700.655	2.419	58.912.720	1%
8703241090	Los demás camperos (4x4), de cilindrada superior a 3.000 cm ³	3.313	34.148.781	7.113	52.447.665	1%
8703231029	Los demás camperos (4 x4) equipados con sistema de carburación a GNV	2.770	28.379.367	5.430	51.689.788	1%
2711190010	Gas licuado de petróleo (GLP)	-		37.601	48.202.838	1%
8703231021	Los demás camperos (4 x4) equipados con sistema de carburación a GNV	1.677	15.782.280	6.957	43.623.053	1%
8430490000	Las demás máquinas de sondeo o perforación	3.597	51.080.998	5.703	41.873.462	1%
	Los demás productos	2.553.298	4.620.156.162	3.271.453	5.889.723.835	77%
	Totales	3.556.333	5.603.873.914	4.572.147	7.672.661.113	1

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Los principales países de origen de las importaciones en 2011 fueron Brasil, que representó 18,1% del total, Argentina 12,5% y China, 12,3%. Las compras a Brasil consistieron especialmente en materias primas y productos intermedios para la industria, de Estados Unidos

se importaron bienes de capital, que representaron el 39,8% del total importado de este país e igualmente en el caso de las compras a China, cuyo incremento fue de 76,3%. ⁽¹²⁵⁾

4.2.3 Comparación de los perfiles comerciales de Bolivia y México

Según la OMC el año 2011, en el comercio mundial de mercancías, Bolivia ocupa el puesto 98° entre los exportadores a nivel mundial y el puesto 104° entre los importadores. En proporciones es el 0.05% y 0.07% de las exportaciones e importaciones mundiales totales. Por otro lado México, de igual forma en el comercio mundial de mercancías ocupa 16° tanto para exportaciones como importaciones. En términos proporcionales es el 1.91 % y el 1.96 % de las exportaciones e importaciones mundiales respectivamente

En cuanto al comercio mundial de servicios, para el 2011, Bolivia ocupa los puestos 130° en exportaciones de servicios y el 113° en importaciones de servicios, siendo el 0,02% y 0,04 % respectivamente de la proporción del comercio mundial. México en cambio ocupa los lugares 43° y 34° tanto para exportaciones como importaciones, lo que es en proporción del comercio mundial el 0,37 y 0,64 respectivamente.

Cuadro N° 17
Comparaciones perfiles comerciales México – Bolivia. Gestión 2011

País	PIB (millones de dólares)	Población (millones)	Exportaciones (millones de dólares)	Posición comercio mundial (mercancías – servicios)	Proporción exportaciones mundiales totales (mercancías – servicios)	Importaciones (millones de dólares)	Posición comercio mundial (mercancías – servicios)	Proporción importaciones mundiales totales (mercancías – servicios)
Bolivia	23.000	10	9.114	98	0,05 %	7.673	104	0.04%
				130	0,02 %		113	0.04%
México	1.180.000	112	349.700	16	1,91%	350.800	16	1,96%
				43	0,37 %		34	0,64%

Fuente: Perfiles Comerciales 2011. Organización Mundial del Comercio.

Elaboración: Propia.

¹²⁵ Ibíd. Pág. 67.

4.3 El Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México o ACE N° 31

Las relaciones entre México y Bolivia, inicialmente se desarrollaron en el marco de la ALALC (¹²⁶) y posteriormente en el marco de la ALADI. Antes de la puesta en vigencia del ACE N° 31, las preferencias otorgadas por México se encontraban amparadas en el Acuerdo de Alcance Parcial - AAP 31, del 30 de abril de 1983.

El TM 80 da los instrumentos y marco legal para concretar el ACE N° 31 o Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia. El ACE N° 31 fue firmado en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, el 10 de septiembre de 1994 y entro en vigor el 1 de enero de 1995. En Bolivia se dispuso su vigencia con el Decreto Supremo 23933 del 23 de diciembre de 1994.

Es destacable que su entrada en vigor coincida con la creación de la OMC y sea un año después de la entrada en vigor que el TLCAN y más destacable que *“se enmarcó en las normas de la Organización Mundial del Comercio, que en varios casos aún no se habían internalizado totalmente en la normativa Boliviana”* (¹²⁷).

Otros aspectos es que *“marcó un referente histórico en el marco del TM 80, toda vez que constituía uno de los primero Tratados de Libre Comercio que se firmaron entre un país de menor desarrollo económico como Bolivia y un país de mayor desarrollo económico –dentro de la ALADI-, como México”* (¹²⁸).

4.3.1 Aspectos generales y alcances del TLC

Los principios del TLC México-Bolivia son especificados en su Artículo 1-01 párrafo 1 y están basados en los principios del sistema multilateral de comercio, dice “Los objetivos de este

¹²⁶ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), constituido por el Tratado de Montevideo de 1960, tenía el objetivo crear una zona de libre comercio para luego formar un mercado común Latinoamericano. Sin embargo no alcanzó este objetivo y fue la ALADI que sustituyó a este proyecto.

¹²⁷ Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia. 2005. Pág. 8.

¹²⁸ Ídem. Pág. 7.

Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia”.

El ACE N° 31 tiene como objetivos, los detallados en su Artículo 1-01:

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- b) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes;
- c) Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes;
- d) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- e) Proteger y hacer valer de manera adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte;
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado; y
- g) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado para su administración conjunta y para la solución de controversias.

En cuanto a la relación con otros tratados y acuerdos comerciales, el Artículo 1-02 establece que “Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al GATT, al Tratado de Montevideo 1980, y a otros tratados y acuerdos de los que sean parte” y en caso de incompatibilidad entre las disposiciones “las disposiciones de este Tratado, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad.” El TLC tenía 10 Partes y estaba dividida en 21 Capítulos:

Cuadro N° 18
Partes y capítulos del ACE N° 31

Primera parte: Aspectos generales Capítulo I Disposiciones iniciales Capítulo II Definiciones generales	Sexta parte: Inversión Capítulo XV Inversión
Segunda parte: Comercio de bienes Capítulo III Trato nacional y acceso de bienes al mercado Capítulo IV Agricultura y medidas zoonosanitarias y fitosanitarias Capítulo V Reglas de origen Capítulo VI Procedimientos aduaneros Capítulo VII Medidas de salvaguardia Capítulo VIII Prácticas desleales	Séptima parte: propiedad intelectual Capítulo XVI Propiedad intelectual
Tercera parte: Comercio de servicios Capítulo IX Principios generales sobre el comercio de servicios Capítulo X Telecomunicaciones Capítulo XI Entrada temporal de personas de negocios Capítulo XII Servicios financieros	Octava parte: disposiciones administrativas Capítulo XVII Transparencia Capítulo XVIII Administración del Tratado
Cuarta parte: Barreras técnicas al comercio Capítulo XIII Medidas de normalización	Novena parte: Solución de controversias Capítulo XIX Solución de controversias
Quinta parte: Compras del sector público Capítulo XIV Compras del sector público	Décima parte: otras disposiciones Capítulo XX Excepciones Capítulo XXI Disposiciones finales

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N° 31

Elaboración: Propia.

4.3.2 Desgravación arancelaria

El Programa de desgravación arancelaria inscribía a los productos de ambos países en diferentes categorías de desgravación, según el Artículo 3-03 en su párrafo 1: “cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, conforme a lo establecido en el anexo a este artículo”. El respectivo Anexo 3-03 decía “Salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada Parte, las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles aduaneros por cada Parte”. Por un lado aplicaron desgravaciones automáticas al inicio del Acuerdo; desgravaciones lineales que establecieron periodos de 4,5,6,7,8,9,10,12 y 15 años comprendidos en las nóminas A, B4, B5, B6, B7, C8, C10, C12, C15, CA, CX, D y C*; y desgravaciones escalonadas.

Cuadro N° 19

Porcentaje del gravamen arancelario aplicado al Iro. de enero de cada año

Nómina	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
A	0														
B4	75	50	25	0											
B5	80	60	40	20	0										
B6	83.3	66.6	49.9	33.2	16.5	0									
B7	85.7	71.4	57.1	42.8	28.5	14.2	0								
C8	87.5	75	62.5	50	37.5	25	12.5	0							
C10	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0					
C12	91.7	83.4	75.1	66.8	58.5	50.2	41.9	33.6	25.3	17	8.7	0			
C15	93.3	86.6	79.9	73.2	66.5	59.8	53.1	46.4	39.7	33	26.3	19.6	12.9	6.2	0
CA	96	92	88	84	70	56	42	28	14	0					
CX	96	92	88	84	80	76	67.6	59.2	50.8	42.4	34	25.6	17.2	8.8	0
D	0														

Fuente: Página web Aduana

Arancel aplicable

C*	10%	10%	9.1%	8.2%	7.3%	6.4%	5.5%	4.6%	3.7%	3.0%	3.0%	0%
----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	----

Fuente: Página web Aduana

Otros aspectos del capítulo de comercio de bienes son: ⁽¹²⁹⁾

- Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros, hasta el octavo año.
- Restricciones a los Programas de diferimiento o suspensión de aranceles para los diferentes regímenes impositivos, hasta el octavo año.
- Valoración Aduanera de conformidad con los principios del Código de Valoración Aduanera del GATT.
- Importación temporal de bienes para propósitos deportivos, exhibición o demostración, películas publicitarias.
- Importación libre de arancel aduanero para muestras sin valor comercial.
- Eliminación de medidas no arancelarias que restrinjan la exportación e importación de bienes.

¹²⁹ Página web de la Aduana Nacional de Bolivia: <http://www.aduana.gob.bo/conveniosinternacionales/asinterconvenios/cd/cd/ACE%202031%20Bolivia%20Mexico-2.htm>.

- Restricción a la aplicación de derechos aduaneros sobre bienes originarios por concepto de servicio prestado en aduana.
- Restricción a la aplicación de impuestos a la exportación.
- Disciplinas sobre marcado de país de origen cumpliendo disposiciones del país importador.
 - Reconocimiento de productos distintivos (tequila y mezcal de México y Singani de Bolivia).
 - Publicación y notificación de las Leyes, Reglamentos, procedimientos y disposiciones administrativas de ambas Partes
- Disposiciones sobre bienes textiles (niveles de flexibilidad temporal para los bienes de los capítulos 51 al 63 del SA).

4.4 El Acuerdo de Complementación Económica N° 66

Con nuevo gobierno de Evo Morales, el Estado Plurinacional de Bolivia plantea a México la renegociación del ACE N° 31 el año 2007; luego efectiviza su intención con la denuncia oficial a este Acuerdo el 7 de diciembre del año 2009, denuncia que entra en efecto 6 meses más tarde, el 7 de junio de 2010. En su sustitución es acordado entre ambos países el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, el cual es firmado el 17 de mayo de 2010 en Montevideo Uruguay y entra en vigor el mismo 7 de junio de 2010. Este nuevo pacto es negociado de igual forma en el marco del TM 80 de la ALADI.

Bolivia denunció el ACE N° 31 de acuerdo a los propios mecanismos establecidos en el Acuerdo: Artículo 21-07 párrafo 1 “Cualquier Parte podrá denunciar este Tratado. La denuncia surtirá efectos 180 días después de comunicarla a la otra Parte, sin perjuicio de que las Partes puedan pactar un plazo distinto.”

El ACE N° 66 fue inscrito mediante las siguientes medidas de internalización: en Bolivia, mediante Decreto Supremo N° 0533 del 2 de junio de 2010, en México por Acuerdo del 21/05/2010 publicado en el Oficial de fecha 07/06/2010. La entrada en vigor del ACE N° 66, fue el mismo día que la denuncia entró en efecto, 7 de junio de 2010, es decir que no pasó un día en que Bolivia y México no tuvieran un Acuerdo, es por esta razón que la investigación se habla de una “sustitución”.

4.4.1 Antecedentes al ACE N° 66

A partir de los años 90, los acuerdos comerciales y de integración se incrementaron de forma exponencial en todo el mundo: en las Américas, Asia, África y Europa “*la proliferación continua de acuerdos regionales en los últimos 25 años abarca una amplia red de participantes – y de iniciativas bilaterales, plurilaterales e interregionales – y países con diferentes niveles de desarrollo económico, incluidas alianzas entre países desarrollados, entre países en desarrollo, y entre países desarrollados y países en desarrollo*”⁽¹³⁰⁾. En los años 1990 se contaba en total con unos 70 acuerdos comerciales, posteriormente, la actividad se aceleró hasta que “*el número de Acuerdos en vigor en 2010 se acercaba a 300*”⁽¹³¹⁾, de los cuales “*los acuerdos de libre comercio constituyen más de las tres cuartas partes*”⁽¹³²⁾. Es tal magnitud de los acuerdos existentes en la actualidad que se han convertido en una especie de telaraña a nivel mundial de mucha complejidad y tecnicismo.

Los estudios de la OMC afirman que el año 2011 “*todos los Miembros de la OMC (con la excepción de Mongolia) pertenecen por lo menos a un Acuerdo comercial preferencia...y cada Miembro es parte de una media de 13 Acuerdos*”⁽¹³³⁾. Sin embargo actualmente “*sólo el 16% del comercio mundial de mercancías es objeto de un trato preferencial y menos del 2% del comercio mundial puede beneficiarse de márgenes preferenciales de más de 10 puntos porcentuales*”⁽¹³⁴⁾

En este periodo no todo fue pujanza en materia de acuerdos comerciales; por un lado la propuesta del ALCA se estancó definitivamente el año 2005. En el ámbito multilateral las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC iniciadas el año 2001, y encomendadas a concluir el año 2005, fracasaron continuamente quedando las negociaciones estancadas oficialmente desde el año 2011.

¹³⁰ Organización Mundial del Comercio. “La OMC y los Acuerdos Comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia”. 2011. Pág. 6.

¹³¹ Ídem. Pág. 9

¹³² Ídem. Pág. 8

¹³³ Ídem. Pág. 6 y 46

¹³⁴ Ídem. Pág. 46

En la coyuntura internacional, desde el año 2008, se viven las 5 crisis: crisis financiera, alimentaria, climática, macroeconómica y energética; los países más afectados son los desarrollados, entre otros, Estados Unidos que fue el epicentro de la crisis financiera y la Unión Europea cuya economía continúa sufriendo una de sus peores crisis económicas. Estos hechos evidenciaron algo que ya se inició hace unas décadas: el debacle de hegemonía mundial norteamericana y el ascenso de países como China, Brasil, Rusia, India y Sud África, llamados países emergentes, cuyas economías crecieron sostenidamente y ya se encuentran entre las mas grandes del mundo. Otro elemento destacable es la reconfiguración del sistema mundial de “unipolar”, cuando dominaba un solo país, ahora pasamos a un nuevo orden “multipolar” con varias potencias al frente. Finalmente un hecho muy importante es que el comercio sur-sur, entre países en desarrollo, el año 2010 ha llegado a representar el 55% del comercio mundial. ⁽¹³⁵⁾

En Bolivia, desde el año 2000 se vivieron importantes movilizaciones sociales que expresaban un gran descontento en la población por la pobreza extrema, la desigualdad en la distribución de los ingresos, la exclusión y el desempleo alarmante que el modelo neoliberal en 15 años de aplicación profundizó aún más en el país. A consecuencia de estas luchas sociales se inicia un periodo en el país que ha sido denominado “proceso de cambio”, que es el comienzo de importantes transformaciones a nivel político, económico y social.

Este proceso tiene como punto de partida la presidencia de Evo Morales Ayma el año 2006. Su gobierno propuso una serie de cambios en todos los niveles, siendo su objetivo principal la construcción de un Estado digno, productivo, democrático y soberano con una reorientación del desarrollo. Se plantea un nuevo modelo económico que asegure un crecimiento con estabilidad y justicia social; para ello se establecen políticas económicas que favorecen una distribución más democrática del ingreso y de la riqueza ⁽¹³⁶⁾. Estas nuevas políticas están contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010 (PND), aprobado por D.S. N° 29272 el 12 de septiembre de 2007.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas, el nuevo Modelo Económico Social, Comunitario y productivo que se venido aplicando desde el año 2006, “*tiene como lineamientos la*

¹³⁵ Comunicado de prensa de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo UNCTAD (UNCTAD/PRESS/PR/2012/035). Ginebra 30 octubre 2012.

¹³⁶ Ministerio de Hacienda. Memoria Fiscal. 2006.

reactivación de la demanda interna como uno de los motores del crecimiento, la participación activa del Estado en la economía y por tanto como redistribuidor de excedentes; la recuperación por parte del Estado del control y administración de los recursos naturales y empresas estratégicas, la apuesta por el desarrollo productivo e industrializador” ⁽¹³⁷⁾. Estas políticas son centrales porque priorizan el potenciamiento del mercado interno y ya no a la demanda externa.

Además en el país se inicia, el año 2007, el proceso de debates para la redacción de una nueva Constitución, a cargo de la electa Asamblea Constituyente. El 25 de enero del año 2009, se realiza un Referéndum Constitucional, para aprobar la nueva Constitución Política del Estado redactada por la Asamblea Constitucional y finalmente el texto fue promulgado el 7 de febrero del 2009.

En cuanto a las negociaciones para conformar Tratados de Libre Comercio que involucraban a Bolivia, durante este periodo se dieron las negociaciones del TLC Andino que impulsó Estados Unidos con los países que conforman la CAN; ante el cual el presidente Evo Morales reafirmó su posición de rechazo y dijo que “*jamás negociará un TLC*”, proponiendo en su reemplazo el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP). Además se tenía en agenda las negociación para un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los países de la CAN, el país fue parte de la misma hasta que la Unión Europea cambio el formato de negociación que era de bloque a bloque a acuerdos de libre comercio individuales, llamados Multipartes; otra razón es que los europeos demandaban demasiado en todos los capítulos de negociación.

Lo que Bolivia impulsó en este periodo son procesos de integración como el TCP que es una propuesta alternativa de relacionamiento e integración en asuntos económicos y políticos; y junto a la Alternativa Bolivariana para los pueblos de Nuestra América (ALBA) han sido uno de los pilares en materia de relaciones internacionales para Bolivia.

¹³⁷ Memoria de la economía boliviana 2011. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. La Paz Bolivia 2012. Pág. 50.

4.4.2 Aspectos generales y alcances del ACE N° 66

Al igual que el ACE N° 31, el ACE N° 66 en su Artículo 1-01 establece que sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia se aplican al acuerdo.

Los objetivos principales del ACE son también detallados en su Artículo 1-01:

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- b) Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes entre las Partes;
- c) Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
- d) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este acuerdo; y
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este acuerdo, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

La relación con otros tratados y acuerdos internacionales y su jerarquía es establecida en el Artículo 1-02, párrafo 1 “Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC, al Tratado de Montevideo 1980, y a otros tratados y acuerdos de los que sean parte”. En su párrafo 2 dice “En caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados y acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Acuerdo, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad”

El ACE N° 66 tiene 6 Partes y está dividida en 14 Capítulos (¹³⁸):

¹³⁸ Acuerdo de Complementación Económica N° 66.

Cuadro N° 20
Partes y capítulos del ACE N° 66

<p>Primera Parte: Aspectos Generales: Capítulo I: Disposiciones iniciales Capítulo II: Definiciones generales</p>	<p>Cuarta Parte: Disposiciones Administrativas Capítulo X: Transparencia Capítulo XI: Administración del Acuerdo</p>
<p>Segunda Parte: Comercio de Bienes: Capítulo III: Trato nacional y acceso de bienes al mercado Capítulo IV: Sector Agropecuario y medidas zoosanitarias y fitosanitarias Capítulo V: Reglas de origen Capítulo VI: Procedimientos aduaneros Capítulo VII: Medidas de salvaguardia globales Capítulo VIII: Prácticas desleales de comercio internacional</p>	<p>Quinta Parte: Solución de Controversias Capítulo XII: Solución de controversias</p>
<p>Tercera Parte: Barreras Técnicas al Comercio Capítulo IX: Medidas de normalización</p>	<p>Sexta Parte: Otras Disposiciones Capítulo XIII: Excepciones Capítulo XIV: Disposiciones finales</p>

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N° 31

Elaboración: Propia.

4.5 Razones e instrumentos utilizados en la negociación del ACE N° 66

De acuerdo a la opinión de los expertos consultados (sólo un experto desconoce las razones de fondo), los argumentos que explican la negociación del ACE N° 66 son diversas (ver Cuadro N° 21):

- i. Un grupo afirma que el TLC conllevaba acuerdos, compromisos y dificultades que debían ser superados;
- ii. Otros criterios se afincan en la necesidad de concordancia con la legislación nacional nueva, tanto en materia constitucional, como en materia de planificación;
- iii. Otro grupo opina que son razones políticas e ideológicas.
- iv. Un encuestado involucrado en las negociaciones indica que fue por la Cláusula NMF, para evitar su aplicación en otras negociaciones comerciales en particular con la Unión Europea.

Según fuentes gubernamentales, las razones que dan cuenta de este cambio comercial, serían también diversas: *“la poca operacionalización de este instrumento, la deficitaria balanza*

comercial para Bolivia y la incompatibilidad con la Nueva Constitución Política del Estado”.⁽¹³⁹⁾

Cuadro N° 21
Razones para negociar el ACE N° 66

Razones por las cuales Bolivia negoció la sustitución del TLC con México por el ACE N° 66	Porque el TLC incorporaba temas que son actualmente sensibles y estratégicos para Bolivia
	Para evitar la aplicación de la cláusula de Nación más favorecida en otras negociaciones comerciales, en particular con la Unión Europea
	Para reducir el TLC a un acuerdo solo de comercio de productos que no incluyera servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales, inversiones, políticas de competencias, etc.
	El TLC no se aplicaba en todos sus términos en particular la liberalización del comercio de servicios, compras públicas, entre otros
	Para que los acuerdos comerciales suscritos por Bolivia estén en concordancia con la nueva Constitución Política del Estado
	En el Plan Nacional de Desarrollo del gobierno actual, Capítulo V Bolivia Soberana, ya perfila un enfoque de las Relaciones Internacionales, donde no debería darse cobertura a los TLC por ser contrarios al espíritu del nuevo enfoque
	Se desconocen las razones
	Son razones políticas e ideológicas, "es ingenuo seguir negociando acuerdos comerciales en función de un minoritario sector exportador y olvidándose de la gran mayoría de productores orientados al mercado interno"
	Son razones de orden político, ya que el gobierno ha imprimido su ideología a los acuerdos comerciales y la política internacional del Estado Plurinacional se ha orientado a una faz anti neoliberal

Fuente: Encuestas a expertos, 2013.

A continuación se analiza cada uno de estos argumentos y los planteados por el gobierno, agrupados en los siguientes subtítulos: Acuerdos, compromisos y dificultades del TLC; Legislación nacional, constitucional y de planificación; Razones políticas e ideológicas; Cláusula de la Nación más favorecida; Deficitaria balanza comercial para Bolivia; Instrumentos de negociación empleados; y Funcionamiento a plenitud del TLC.

4.5.1 Acuerdos, compromisos y dificultades del TLC

Uno de los aspectos que permite comprender las dificultades del TLC entre México y Bolivia, se encuentra en el tratamiento dado a las asimetrías. De ello, se desprende que este tipo de acuerdos vulneraban expectativas de la parte boliviana.

¹³⁹ Periódico Los Tiempos. Cochabamba 7 de junio de 2010.

La delegación nacional, al negociar el ACE N° 31 renunció a ciertas preferencias que le otorga la ALADI como país de menor desarrollo y mediterráneo; por normativas de la ALADI se deben tomar en cuenta las asimetrías existentes entre países miembros; en cuanto al nivel de desarrollo económico, el tamaño de los mercados y el nivel de exportaciones.

Las disposiciones sobre el tratamiento asimétrico están contenidas en el TM 80 en su Artículo 15: *“Los países miembros establecerán condiciones favorables para la participación de los países de menor desarrollo económico relativo en el proceso de integración económica, basándose en los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria”* y lo estipulado en el Artículo 16 *“Con el propósito de asegurarles un tratamiento preferencial efectivo, los países miembros establecerán la apertura de los mercados, así como concertarán programas y otras modalidades específicas de cooperación”*.

En la misma línea, el Artículo 17 del TM 80 señala: *“A fin de asegurar la eficacia de tales acuerdos, los países miembros deberán formalizar normas negociadas vinculadas con la preservación de las preferencias, la eliminación de las restricciones no arancelarias y la aplicación de cláusulas de salvaguardia en casos justificados”*. Se tiene también en una serie de resoluciones incorporadas al ordenamiento jurídico del TM 80 ⁽¹⁴⁰⁾; en las Preferencias Arancelarias Regionales (PAR) ⁽¹⁴¹⁾ y en el Acuerdo Regional de Apertura de Mercados (AR AM). ⁽¹⁴²⁾

Para determinar cuáles son los países que califican a cada categoría, la ALADI estableció criterios de clasificación basados en las características económico-estructurales de los países miembros. La Resolución 6 del Consejo de Ministros establece la categorización en tres grupos: *“A los efectos de la aplicación de los tratamientos diferenciales...se considerarán: a) Países de*

¹⁴⁰ Resolución 2, 3, 4 y 6 del Consejo de Ministros de la ALAC del 12 de agosto de 1980.

¹⁴¹ La Preferencia Arancelaria Regional (PAR), según la Resolución 5 del Consejo de Ministros de la ALAC del 12 de agosto de 1980. Los países miembros se otorgan una preferencia arancelaria sobre sus importaciones recíprocas, la cual consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países, que los países miembros se otorgan recíprocamente. La PAR se aplica en magnitudes diferentes según las tres categorías de países.

¹⁴² Específicamente son las Nominas de Apertura de Mercados (AR.AM). A efectos de establecer condiciones favorables para la participación de los países de menor desarrollo económico relativo en el proceso de integración económica, y con el propósito de asegurarles un tratamiento preferencial, los países miembros establecieron la apertura de sus mercados para una nómina de productos concediéndoles a Bolivia, Ecuador y Paraguay, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones. Se trata de los Acuerdos Regionales N° 1, 2 y 3, respectivamente.

menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay; b) Países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela; y c) Otros países miembros: Argentina, Brasil y México” ⁽¹⁴³⁾.

Bolivia es designado como País de Menor Desarrollo Relativo (PMDR), para lo cual goza, junto a Ecuador y Paraguay de un sistema preferencial a través de nóminas de apertura de mercados y de programas especiales de cooperación ⁽¹⁴⁴⁾. Además los países mediterráneos, como Bolivia y Paraguay, tienen medidas adicionales, tales como: *“acciones de cooperación colectiva y parcial, desgravaciones acumulativas y fórmulas de compensación”*. ⁽¹⁴⁵⁾

Incluso, las disposiciones para los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) ⁽¹⁴⁶⁾ y para los ACE establecen un tratamiento diferenciado: El inciso d) del Artículo 9 sobre los AAP dice *“Contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidas por el presente Tratado, cuyas formas de aplicación se determinarán en cada acuerdo...”*. Y la cláusula Séptima para los ACE instruye en su inciso e): *“Deberán incorporar medidas que procuren el aprovechamiento equilibrado y armónico de sus beneficios a los países participantes, en función de las tres categorías de países, y procedimientos de evaluación y corrección de desequilibrios”*.

Con toda esta normativa tan clara y específica, para que un tratamiento asimétrico y diferencial se establezca en cada ACE a favor de los PMDR; ni el ACE N° 31 ni el ACE N° 66, tienen contempladas las disposición anteriores: en el programa de desgravación arancelaria no existe un

¹⁴³ Segundo punto de la Resolución 6 del Consejo de Ministros de la ALAC del 12 de agosto de 1980, referido a la categoría de países.

¹⁴⁴ El Artículo 20 del TM 80 dispone que *“A fin de promover una efectiva cooperación colectiva en favor de los países de menor desarrollo económico relativo, los países miembros negociarán con cada uno de ellos Programas Especiales de Cooperación”*. En el marco de la ALADI se tiene el Acuerdo Regional de Cooperación Científica y Tecnológica (AR.CYT N° 6), el Acuerdo Regional de Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural, Educacional y Científica (AR.CEYC N° 7) y el Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio mediante la Superación de Obstáculos Técnicos al Comercio (AR.OTC N° 8).

¹⁴⁵ El Artículo 22 del TM 80 dice *“Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos precedentes, podrán establecerse, dentro de los tratamientos a favor de los países de menor desarrollo económico relativo, acciones de cooperación colectiva y parcial, que contemplen mecanismos eficaces destinados a compensar la situación desventajosa que afrontan Bolivia y Paraguay por su mediterraneidad”*. Además indica que se procurarán *“preservar los márgenes otorgados en favor de los países mediterráneos, mediante desgravaciones acumulativas y de establecer fórmulas de compensación tanto en la preferencia arancelaria regional, cuando ésta se profundice, como en los acuerdos de alcance regional y parcial.”*

¹⁴⁶ Resolución 2 del Consejo de Ministros de la ALAC del 12 de agosto de 1980 referido a los Acuerdos de Alcance Parcial.

tratamiento no recíproco ni preferencial, mucho menos se preservó las preferencias existentes, lo que implicó para Bolivia en los hechos la renuncia a estos beneficios y *“asimilar en el nuevo Tratado los Acuerdos Regionales concesionales como AR.PAR 4.2 y el AR. AM 1, acuerdos en los cuales Bolivia recibía un tratamiento más favorable en su condición de PMDR, dando con esto por descontadas todas las concesiones no recíprocas recibidas en el Tratado de Montevideo de 1980”*.⁽¹⁴⁷⁾

En las Nominas de Apertura de Mercados (AR.AM), se establecen condiciones favorables para la participación de los PMDR con el propósito de asegurar un tratamiento preferencial; los otros países miembros establecieron la apertura de sus mercados para una nómina de productos, de preferencia industriales y originarios, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones⁽¹⁴⁸⁾. Para Bolivia específicamente es el Acuerdo Regional de Apertura de Mercados N° 1 (AR.AM N°1) y sus protocolos adicionales.⁽¹⁴⁹⁾

Con todos estos antecedentes llama la atención que las asimetrías existentes entre Bolivia y México, que tienen un reconocimiento legal en la ALADI, no se hayan tomado en cuenta en la negociación del TLC ni planteado en la renegociación del ACE N° 66, lo que *“legaliza relaciones entre desiguales con reglas para iguales”*⁽¹⁵⁰⁾, además de pasar por alto uno de los principios fundamentales del TCP que es el: *“reconocimiento de las asimetrías a favor de los países menos desarrollados”*. En hechos reales la renuncia a un tratamiento especial significa asumir que se competirá en igualdad de condiciones con un país que tiene una economía 50 veces más grande que la boliviana y olvidando *“que la integración duradera debe estar necesariamente enmarcada en la solidaridad y equidad, hacia los países menos desarrollados”*.⁽¹⁵¹⁾

¹⁴⁷ Diplomacia para el Desarrollo. Serie Economía y Comercio Internacional. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz 2005.

¹⁴⁸ Artículo 18 del Tratado de Montevideo de 1980: “Los países miembros establecerán los procedimientos necesarios para lograr la ampliación progresiva de las respectivas nominas de apertura, pudiendo realizar las negociaciones correspondientes cuando lo estimen conveniente”.

¹⁴⁹ Bolivia tiene 22 protocolos adicionales. Página web de la ALADI

¹⁵⁰ Juan Manuel Sandoval Palacios. TLCAN: Balance general e impactos subregionales y sectoriales. RMAIC. Universidad Autónoma de Chapingo. 2005.

¹⁵¹ Diplomacia para el Desarrollo. Serie Economía y Comercio Internacional. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz 2005. Pág. 7 y 17.

Bolivia al renunciar a un tratamiento diferenciado por su condición de PMDR dejó que productos que ya tenían un arancel cero para el mercado Mexicano por el AR.AM 1 fueran parte de la lista de productos excluidos de la desgravación arancelaria. En el Cuadro comparativo N° 22 se ve esta situación, productos excluidos con un potencial de exportación. En este análisis no se toma en cuenta las preferencias ya concedidas en el AR.PAR 4.2.

De manera adicional el AR.AM N° 1, en su Artículo 2 señala “*Los países miembros eliminarán, en forma total e inmediata, en favor de la República de Bolivia, los gravámenes aduaneros y las demás restricciones que incidan sobre la importación de los productos de la nómina de apertura de mercados recogida en el presente Acuerdo que cada país haya otorgado según consta en el Anexo I*”, aquí estaban contenidos una lista de productos que se beneficiaban de preferencias, y que fueron otorgados a Bolivia por otros países de la ALADI como Brasil, Argentina y México. Sin embargo por el Artículo 3-03 del ACE N° 66, se pierde dichas preferencias porque dispone la eliminación de todos los aranceles aduaneros sobre bienes originarios, “salvo para los productos incluidos en los Anexos al artículo 3-03” y son los productos de este Anexo que coincide con los productos listados en el AR.AM 1 (ver Cuadro N° 22)

La comparación de a) la lista de productos del AR.AM 1 con b) la lista de México del anexo al Artículo 3-03 (189 productos) y c) los principales productos exportados por Bolivia, dio como resultado una lista de productos que es detallada en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 22
Productos con arancel cero por la ALADI, excluidos por México

Productos con preferencia 100% según AR.AM 1*	Productos excluidos por México según el ACE N° 66**	Descripción del producto
NALADISA	Fracción arancelaria 94	
1102.20.00	1102.20.01	Harina de maíz
1507.90.00	1507.90.99	Los demás aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente
1512.29.00	1512.29.99	Los demás Aceite de algodón y sus fracciones
1517.90.90	1517.90.99	Los demás aceite de soja (soya) purificado o refinado, mezclado con otros aceites
2007.91	2007.91.01	De agríos (citrus).
2007.99	2007.99.99	Los demás jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas
2008.99.99	2008.99.99	Los demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar.
2304.00.00	2304.00.01	Tortas y demás residuos sólidos, incluso molidos o en "pellets", de la extracción del aceite de soja
2306.10.00	2306.10.01	De algodón

Fuente: ACE N° 66 y el Acuerdo Regional de Apertura de Mercados N° 1

Elaboración: Propia.

* Productos para los cuales México otorgó a Bolivia arancel cero por el Anexo 1 del AR.AM 1.

** Productos que México excluyó, según el Artículo 3-03, Anexo 3-03 del ACE N° 66.

En el Cuadro N° 22 se puede apreciar que estos bienes se encontraban en la lista del AR.AM 1 por el cual México concedía una preferencia del 100% a Bolivia, es decir un arancel cero, posteriormente fueron afectados por exclusiones establecidas en ACE N° 31 y el ACE N° 66 del trato preferencial; quedando como arancel efectivo aplicable para Bolivia el de Nación más Favorecida, que es el mismo que da México a terceros países, es decir, con los cuales no tiene un acuerdo comercial preferencial.

En el siguiente Cuadro N° 23, se muestra que las partidas de aceites de soja, subpartida 230400 y los demás aceites de soja, subpartida 150790, son las que tienen un comercio potencial mayor con México de 372 y 21 millones de dólares respectivamente; la torta de soja tiene actualmente un arancel cero, sin embargo no es exportada a ese mercado, solo los demás aceites de soja son vendidos por una suma de 24 mil dólares pagando arancel del 14%. De igual forma las subpartidas 151790 y 200799 tiene aranceles del 20% y 2,1%. Bolivia actualmente exporta al mundo estos cinco productos y tienen un potencial de producción y exportación que es significativo para la economía boliviana.

Cuadro N° 23

Productos excluidos por México y con potencial de exportación (en miles de dólares)

Nandina 6D	Descripción del producto	México importa desde el Mundo	Bolivia exporta hacia el mundo	Comercio potencial indicativo	Arancel al 2005	Arancel actual aplicado México a Bolivia	Bolivia exporta hacia México
230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	448.313	372.754	372.754	18%	0%	0
150790	Los demás aceites de soja y sus fracciones, incluso refinado	52.308	21.745	21.721	20%	14%	24
151790	Las demás preparaciones alimenticias de grasas o de aceites, animales	44.672	13.949	13.949	20%	20%	0
200899	Las demás frutas preparadas o en conserva	32.897	23	23	-	0%	0
200799	Las demás compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas	11.213	4	4	-	2,10%	0

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia. Secretaría General de la ALDI y Oportunidades Comerciales Bolivia-México.2010.

Elaboración: Propia.

En consecuencia, si esta es una de las razones para denunciar el TLC con México y emprender la búsqueda de un nuevo Acuerdo de Complementación Económica, parecen tener toda la razón los expertos que señalaron esta opción.

Sin embargo, ignorar las asimetrías entre países de economías diferentes que tienen un grado de desarrollo mucho mayor que el de Bolivia y establecer reglas iguales existiendo profundos desequilibrios, no estaría en coherencia con la actual política del gobierno, ya que el mismo ha planteado en distintos foros internacionales y de negociación, principalmente con Unión Europea, un tratamiento asimétrico: *“Para que exista un acuerdo justo y equitativo las disposiciones que se aprueben deben ser mucho más favorables para la CAN que para la Unión Europea. No se trata de una aplicación mejorada del Trato Especial y Diferenciado, sino de normas y reglas desiguales que permitan equilibrar la integración de realidades*

desiguales”⁽¹⁵²⁾. Además uno de los principios del ALBA-TCP es el “*reconocimiento de las asimetrías a favor de los países menos desarrollados*” ⁽¹⁵³⁾

4.5.2 Concordancia con la legislación nacional nueva, tanto en materia constitucional, como en materia de planificación

Otro de los argumentos que debe ser analizado a favor de la negociación del ACE N ° 66 guarda relación con la concordancia o no con la nueva legislación vigente en el país, tanto la nacida el 2007 (Planificación estatal) como con la constitucional del 2009.

La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos “*para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. En la medida en que sus distintos instrumentos (como los aranceles, las cuotas o los subsidios) afectan a los precios y a las cantidades producidas, el ámbito de la política comercial es esencialmente microeconómico. No obstante, no siempre resulta fácil discernir la política comercial de algunas políticas sectoriales. A modo de ejemplo, cuando se aplica un arancel sobre un producto industrial, ¿estamos ante una política comercial o ante una política industrial? Numerosas políticas sectoriales recurren a instrumentos de la política comercial, por lo que es importante comprender sus consecuencias*”⁽¹⁵⁴⁾.

Debe recordarse que la política comercial centra sus objetivos en los convenios comerciales que se sostiene con los diferentes países “*el área del comercio exterior se refiere todos los instrumentos que actúan sobre los flujos de bienes y servicios desde el país al resto del mundo y viceversa. Están, puesto, todos los que influyen sobre las importaciones, exportaciones, financiamiento externo (inversión extranjera y endeudamiento), cooperación económica internacional y los procesos de integración regional y subregional*” ⁽¹⁵⁵⁾. Entonces, en la práctica, la política comercial debe ser formulada e implementada dentro de los límites de los

¹⁵² Bases para un Acuerdo de Asociación CAN –UE en beneficio de los pueblos. Documento de Trabajo: 24, Mayo de 2006. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. Y ALBA-TCP. 2006.

¹⁵³ El amanecer de los pueblos. Diplomacia por la vida. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. Diciembre de 2009. Pág. 26.

¹⁵⁴ Cuadrado Roura, Juan. Política Económica (objetivos e instrumentos). Segunda Edición. McGraw Hill. 2000. Pág. 502.

¹⁵⁵ Ramos Sánchez, Pablo. Objetivos e instrumentos de la política económica. La Paz, Bolivia. 1993. Pág. 77.

compromisos comerciales contenidos en los convenios y acuerdos internacionales adoptados por los países, porque los mismos además de contener restricciones, cubren un amplio abanico de áreas políticas, muchas de las cuales son cruciales para las estrategias de desarrollo.

En el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2006-2010, el objetivo principal es la supresión de las causas que originan la desigualdad y la exclusión social en el país; lo que significaba cambiar el patrón primario exportador y los fundamentos del colonialismo y el neoliberalismo que lo sustentaban. Es decir, desmontar, no sólo los dispositivos económicos, sino también los políticos y culturales. En el ámbito de la economía, el PND propuso la constitución de un nuevo patrón de desarrollo integral y diversificado, que consistía en la agregación de valor y la industrialización de los recursos naturales renovables y no renovables, este cambio del patrón de desarrollo y de los dispositivos de dominación requerían de la intervención del Estado como promotor y protagonista del desarrollo nacional, su participación en la producción y el comercio de los sectores estratégicos. ⁽¹⁵⁶⁾

En cuanto a relaciones internacionales, según el PND la inserción en el mundo globalizado exige un cambio de las relaciones con otros países, acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales para que sea concordante con el nuevo patrón de desarrollo. El propósito es eludir las influencias perniciosas de un mundo enfrascado en una feroz competencia por capturar y acumular el excedente internacional, a costa de la biodiversidad del planeta y la propia supervivencia humana.

En esta perspectiva es necesario construir y desarrollar vínculos internacionales mediante alianzas estratégicas con Estados que comparten el comercio justo en beneficio de los pueblos y no de las transnacionales que controlan los mercados internacionales y la Organización Mundial de Comercio. Desde esta perspectiva, el comercio internacional debe proteger la biodiversidad y la propiedad intelectual de productos locales indígenas incorporados en los productos ecológicos, fitofármacos, nutraceuticos y la medicina tradicional. El pilar “Bolivia Soberana” pone al Estado como *“actor internacional, soberano, autodeterminado, con identidad propia, mediante una política exterior que oriente la acción política y diplomática con presencia de los*

¹⁵⁶ Artículo V. Decreto Supremo 29272 del 12 de septiembre de 2007. Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010: Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para vivir bien-Lineamientos Estratégicos. 2007.

pueblos y defensa sostenible de los recursos naturales y de la biodiversidad. Está conformada por los sectores de Relaciones Exteriores y Relaciones Económicas internacionales” (157).

Considerando la nueva modalidad de relacionamiento económico internacional, la propuesta de cambio, estuvo basada en: (158)

- Primero, el cambio del patrón primario exportador concentrado en pocos productos básicos, empresas y mercados, por un nuevo perfil exportador más diversificado, menos dependiente y vulnerable ante shocks externos, con productos con mayor valor agregado con insumos nacionales y Marca Boliviana, con relaciones comerciales equilibradas y mayor diversificación de mercados que permita ampliar el número y composición de empresas.
- Segundo, la recuperación de la importancia del mercado interno, la aplicación de una política de protección selectiva del mismo y el aprovechamiento del Compro Boliviano.
- Tercero, el cambio del patrón de dependencia del financiamiento externo y de las donaciones, por un nuevo patrón sustentable en el ahorro interno, participación balanceada entre inversión extranjera, inversión nacional privada e inversión pública y una eficiente asignación de los recursos de la cooperación internacional en función de las prioridades del país.
- Y cuarto, el control y el uso del excedente en la estructuración de la matriz productiva y en beneficio de la población boliviana en la perspectiva del Vivir Bien.

¹⁵⁷ Ídem.

¹⁵⁸ Plan Nacional de Desarrollo 2006 - 2010: Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para vivir bien – Lineamientos Estratégicos. Pág. 201.

De esta manera, espera cambiar la vieja lógica de “exportar o morir” por el nuevo paradigma de diversificar e industrializar la producción destinada a la exportación para Vivir Bien, fortalecer el mercado interno y establecer reglas claras y requisitos a la inversión extranjera. De forma resumida, las políticas y estrategias del PND, en materia de relaciones económicas internacionales, son desarrolladas en el siguiente Cuadro: ⁽¹⁵⁹⁾

Cuadro N° 24
Políticas y estrategias del PND

<p>Política 1: Comercial Estratégica La Política Comercial Estratégica que contemple un régimen de exportaciones donde se establezcan normas, regulaciones e incentivos y un régimen de importaciones que contemple medidas arancelarias, de defensa comercial (cláusulas de salvaguardias, derechos compensatorios y antidumping), técnicas, sanitarias y fitosanitarias, así como efectivas de lucha contra el contrabando. Asimismo, el desarrollo de medidas de facilitación del comercio e infraestructura.</p>
<p>Política 2: Acuerdos Comerciales Los nuevos acuerdos comerciales se basarán en la negociación e implementación de convenios internacionales en el marco del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCPs), los mismos que promoverán inversiones en favor de los bolivianos; brindarán protección a la soberanía nacional y a los conocimientos tradicionales; reservarán el derecho a proteger la producción nacional; considerarán las asimetrías y utilizarán el comercio como una herramienta de lucha contra la pobreza. La implementación y el desarrollo del <i>Tratado de Comercio de los Pueblos (TCPs)</i> se basan en la integración, cooperación y complementariedad entre los pueblos, así como en la solidaridad entre países mediante el reconocimiento de asimetrías y desigualdades en su desarrollo relativo. En el marco de <i>acuerdos ya existentes</i> se plantea como estrategia el acceso real a mercados, cuyo objetivo es el de promover el cumplimiento efectivo de los compromisos establecidos en los acuerdos; es decir, la eliminación de las restricciones y obstáculos técnicos que limitan el acceso real a mercados, mediante negociaciones de decisiones, adendums, dependiendo del esquema de integración, para la superación o eliminación de las limitaciones al acceso real.</p>
<p>Política 3: Exportaciones Comprende el fortalecimiento institucional destinado a apoyar las exportaciones con valor agregado y principalmente las exportaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas, organizaciones económicas campesinas (OECAs) y comunidades, a fin de aprovechar eficientemente los acuerdos y preferencias arancelarias.</p>
<p>Política 4: Protección y Fortalecimiento del Mercado Interno La Política de Protección y Fortalecimiento del Mercado Interno implica modificar la política arancelaria de apertura irrestricta, unilateral, remplazándola con una política arancelaria selectiva por sectores priorizados, mediante la creación de nichos de moderada protección arancelaria y diferenciada. También significa promover el desarrollo de productos en el mercado interno con visión hacia las exportaciones, de manera que el mercado nacional sirva de plataforma para el mercado internacional.</p>
<p>Política 5: Tratamiento a la Inversión Extranjera Directa La Política de Tratamiento a la Inversión Extranjera Directa garantizará la seguridad jurídica con reglas de juego claras, que incluyan criterios tales como la Licencia Social, Licencia Ambiental, transferencia tecnológica, generación de empleo, preferencia en uso de materia prima, insumos y servicios nacionales. La nueva política está fundamentada en que las inversiones deben respetar la soberanía y dignidad de la nación; para tal efecto, son necesarias reglas claras y estables así como regulaciones a las cuales debe sujetarse la inversión para beneficio del Estado y la protección de medio ambiente.</p>
<p>Política 6: Cooperación La Política de Cooperación se orientará a ordenar la relación Gobierno - Cooperación, fortalecer procesos de alineamiento y coordinación, reforzar el liderazgo del Gobierno, mejorar la asignación de recursos, facilitar su programación flexible y armonizar mecanismos de monitoreo y evaluación. Esta política se operacionalizará mediante un mecanismo de coordinación que establezca mesas de trabajo con la cooperación en el marco del plan de desarrollo.</p>

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2006 – 2010.

Elaboración: Propia.

¹⁵⁹ Ídem. Pág. 200.

El PND además considera que la opción para el país no es escoger si participa en la economía mundial porque sus principales sectores productivos son parte integrante de ella, sino cómo participa y con qué perfil productivo, social y cultural. Tampoco se trata de escoger entre una liberalización profunda o un proteccionismo, sino en establecer una apertura regulada y selectiva en función de las ventajas dinámicas y de la visión que se tiene del país.

De acuerdo al PND, Bolivia debió basar sus nuevos acuerdos comerciales en los planteamientos y principios del TCPs *“Los nuevos acuerdos comerciales se basarán en la negociación e implementación de convenios internacionales en el marco del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCPs), los mismos que promoverán inversiones en favor de los bolivianos; brindarán protección a la soberanía nacional y a los conocimientos tradicionales; reservarán el derecho a proteger la producción nacional; considerarán las asimetrías y utilizarán el comercio como una herramienta de lucha contra la pobreza”*.

En el marco de acuerdos ya existentes, el caso del ACE N° 31, se delineó como estrategia el acceso real a mercados, *“mediante negociaciones de decisiones, adendums, dependiendo del esquema de integración, para la superación o eliminación de las limitaciones al acceso real”*. En los hechos esto tampoco sucedió, la renegociación del ACE N° 66 mantuvo las restricciones y exclusiones a productos bolivianos que tienen una oferta exportable real y una demanda comprobada en el mercado mexicano; tampoco mejoró las limitaciones en cuanto a reglas de origen que son el principal obstáculo para las exportaciones de manufacturas bolivianas.

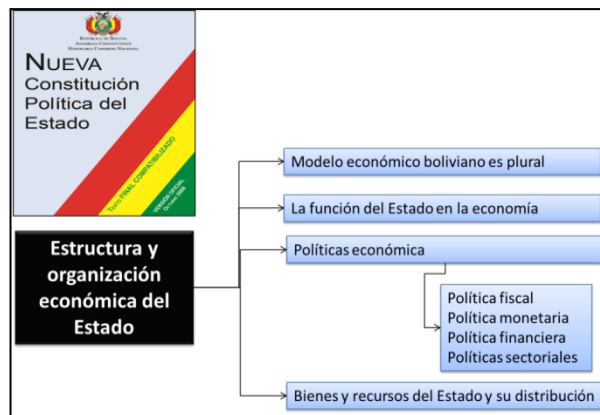
Sobre las inversiones, el PND plateó *“La Política de Tratamiento a la Inversión Extranjera Directa garantizará la seguridad jurídica con reglas de juego claras...las inversiones deben respetar la soberanía y dignidad de la nación”*, fundamentos que son contrarios a los que estaba establecido en el ACE N° 31, lo cual se analizó más adelante.

Por su parte, la Constitución es la norma suprema del Estado boliviano y ha incorporado todo un apartado al tema económico, que junto a varios artículos constitucionales pueden ser considerados como el *“régimen económico constitucional”* ⁽¹⁶⁰⁾, el *“derecho constitucional*

¹⁶⁰ Olivera, Julio H.G. Derecho Económico Concepto y Problemas fundamentales. Tratado. Lima. 1954.

económico”⁽¹⁶¹⁾ o como la “*regulación constitucional de la organización económica del Estado Plurinacional*”⁽¹⁶²⁾. Dicha regulación constitucional ha operado sobre los aspectos más sensibles e importantes de la actividad económica privada y pública del país (Ver Gráfico N° 1), de manera que se instituye en factor determinante de la política económica.

Gráfico N° 1
Determinantes constitucionales sobre aspectos de la economía nacional



Fuente: Constitución Política del Estado. 2010.

Elaboración: Propia.

Es así que la nueva Constitución “*ha sido redactada en un momento en que el Estado está recuperando su papel de regulador de la economía y árbitro de la actuación de los otros actores económicos*”. Además señala que la nueva CPE define un *tener que ser* del Estado, pues le entrega el “*papel de regulador de las actividades de la economía*” y le da capacidad de señalar a los actores privados la orientación de sus actividades, que es la de actuar en favor del desarrollo nacional y no de sus intereses.⁽¹⁶³⁾

Otro elemento constitucional se refiere al tema de los tratados internacionales, que si bien pueden ser considerados como instrumentos eminentemente jurídicos, también guardan su estrecha relación con la economía, al ser dichos instrumentos legales regulatorios entre partes

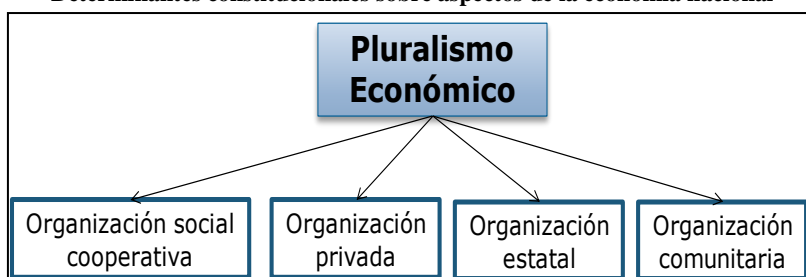
¹⁶¹ Velásquez Villamar Gastón. El Concepto del Derecho Económico. En Internet: www.derecho.com. 2004. Pág. 4.

¹⁶² Gonzales Alanes, Lucio. Análisis de informes de mayoría y minoría de la Comisión de Desarrollo Económico y Finanzas. Sucre. 2007.

¹⁶³ Zabalaga Estrada, Marcelo. Organización económica del Estado, análisis del Título I de la Cuarta Parte de la NCPE. En “*Miradas al Nuevo Texto Constitucional*”. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional). La Paz, Bolivia. 2010. Pág. 579.

sobre aspectos comerciales que afectan a la producción de bienes y servicios de actores económicos variados, que en la nueva Constitución Política del Estado son considerados como componentes de la “*economía plural*”, con el Estado como actor central y articulador: Organización social cooperativa; Organización privada; Organización estatal y Organización comunitaria

Gráfico N° 2
Determinantes constitucionales sobre aspectos de la economía nacional



Fuente: Constitución Política del Estado. 2010.

Elaboración: Propia.

Las disposiciones relacionadas a la presente investigación, son las siguientes:

- Artículo 255, establece los “*principios*” para los tratados internacionales,
- Artículos 260, procedimientos de “*denuncia*” de los tratados internacionales
- Artículo 410, norma el “*bloque constitucional*”
- Disposición Transitoria Novena, “*renegociación*” de los tratados internacionales contrarios a la Constitución

En el Cuadro N° 25 se detallaron estos artículos:

Cuadro N° 25

Artículos relacionados a los tratados internacionales ⁽¹⁶⁴⁾

<p>Artículo 255: I. Las relaciones internacionales y la negociación, suscripción y ratificación de los tratados internacionales responden a los fines del Estado en función de la soberanía y de los intereses del pueblo. II. La negociación, suscripción y ratificación de tratados internacionales se regirá por los principios de: 1. Independencia e igualdad entre los estados, no intervención en asuntos internos y solución pacífica de los conflictos. 2. Rechazo y condena a toda forma de dictadura, colonialismo, neocolonialismo e imperialismo. 3. Defensa y promoción de los derechos humanos, económicos, sociales, culturales y ambientales, con repudio a toda forma de racismo y discriminación. 4. Respeto a los derechos de los pueblos indígenas originarios campesinos. 5. Cooperación y solidaridad entre los estados y los pueblos. 6. Preservación del patrimonio, capacidad de gestión y regulación del Estado. 7. Armonía con la naturaleza, defensa de la biodiversidad, y prohibición de formas de apropiación privada para el uso y explotación exclusiva de plantas, animales, microorganismos y cualquier materia viva. 8. Seguridad y soberanía alimentaria para toda la población; prohibición de importación, producción y comercialización de organismos genéticamente modificados y elementos tóxicos que dañen la salud y el medio ambiente. 9. Acceso de toda la población a los servicios básicos para su bienestar y desarrollo. 10. Preservación del derecho de la población al acceso a todos los medicamentos, principalmente los genéricos. 11. Protección y preferencias para la producción boliviana, y fomento a las exportaciones con valor agregado.</p>
<p>Artículo 260: “I. La denuncia de los tratados internacionales seguirá los procedimientos establecidos en el propio tratado internacional, las normas generales del Derecho internacional, y los procedimientos establecidos en la Constitución y la ley para su ratificación. II. La denuncia de los tratados ratificados deberá ser aprobada por la Asamblea Legislativa Plurinacional antes de ser ejecutada por la Presidenta o Presidente del Estado. III. Los tratados aprobados por referendo deberán ser sometidos a un nuevo referendo antes de su denuncia por la Presidenta o Presidente del Estado”.</p>
<p>Artículo 410, “I. Todas las personas, naturales y jurídicas, así como los órganos públicos, funciones públicas e instituciones, se encuentran sometidos a la presente Constitución. II. La Constitución es la norma suprema del ordenamiento jurídico boliviano y goza de primacía frente a cualquier otra disposición normativa. El bloque de constitucionalidad está integrado por los Tratados y Convenios internacionales en materia de Derechos Humanos y las normas de Derecho Comunitario, ratificados por el país. La aplicación de las normas jurídicas se regirá por la siguiente jerarquía, de acuerdo a las competencias de las entidades territoriales: 1.- Constitución Política del Estado. 2.- Los tratados internacionales 3.- Las leyes nacionales, los estatutos autonómicos, las cartas orgánicas y el resto de legislación departamental, municipal e indígena 4.- Los decretos, reglamentos y demás resoluciones emanadas de los órganos ejecutivos correspondientes”.</p>
<p>Disposición Transitoria Novena: “Los tratados internacionales anteriores a la Constitución y que no la contradigan se mantendrán en el ordenamiento jurídico interno, con rango de ley. En el plazo de cuatro años desde la elección del nuevo Órgano Ejecutivo, éste denunciará y, en su caso, renegociará los tratados internacionales que sean contrarios a la Constitución”.</p>

Fuente: Constitución Política del Estado.

Elaboración: Propia.

Efectivamente la nueva Constitución dio un fundamento jurídico vinculante para la denuncia y renegociación del ACE N°31; y un argumento sólido al gobierno que podía ser presentado a sus socios comerciales. La Disposición Transitoria Novena es muy clara cuando habla de denunciar los tratados internacionales que contradigan sus normas “*En el plazo de cuatro años desde la elección del nuevo Órgano Ejecutivo, éste denunciará y, en su caso, renegociará los tratados internacionales que sean contrarios a la Constitución*”.

¹⁶⁴ Bolivia. Constitución Política del Estado. Texto oficial. Aprobada por Referéndum Constitucional, promulgada el 7 de febrero de 2009.

En el Cuadro N° 26 se realizó un análisis más detallado, donde además se ve específicamente cuales artículos de la CPE entran en contradicción con el TLC:

Cuadro N° 26

Artículos relacionados a los servicios, propiedad intelectual, compras estatales e inversiones (165)

<p>Servicios y acceso a servicios: Artículo 20. I. Toda persona tiene derecho al acceso universal y equitativo a los servicios básicos de agua potable, alcantarillado, electricidad, gas domiciliario, postal y telecomunicaciones. II. Es responsabilidad del Estado, en todos sus niveles de gobierno, la provisión de los servicios básicos a través de entidades públicas, mixtas, cooperativas o comunitarias. En los casos de electricidad, gas domiciliario y telecomunicaciones se podrá prestar el servicio mediante contratos con la empresa privada. La provisión de servicios debe responder a los criterios de universalidad, responsabilidad, accesibilidad, continuidad, calidad, eficiencia, eficacia, tarifas equitativas y cobertura necesaria; con participación y control social. III. El acceso al agua y alcantarillado constituyen derechos humanos, no son objeto de concesión ni privatización y están sujetos a régimen de licencias y registros, conforme a ley.</p>
<p>Propiedad intelectual y acceso a medicamentos: Artículo 41. I. El Estado garantizará el acceso de la población a los medicamentos. II. El Estado priorizará los medicamentos genéricos a través del fomento de su producción interna y, en su caso, determinará su importación. III. El derecho a acceder a los medicamentos no podrá ser restringido por los derechos de propiedad intelectual y comercialización, y contemplará estándares de calidad y primera generación Artículo 42. II. La promoción de la medicina tradicional incorporará el registro de medicamentos naturales y de sus principios activos, así como la protección de su conocimiento como propiedad intelectual, histórica, cultural, y como patrimonio de las naciones y pueblos indígena originario campesinos. Artículo 100. II. El Estado protegerá los saberes y los conocimientos mediante el registro de la propiedad intelectual que salvaguarde los derechos intangibles de las naciones y pueblos indígena originario campesinos y las comunidades interculturales y afrobolivianas.</p>
<p>Compras estatales: Artículo 334. En el marco de las políticas sectoriales, el Estado protegerá y fomentará: 1. Las organizaciones económicas campesinas, y las asociaciones u organizaciones de pequeños productores urbanos, artesanos, como alternativas solidarias y recíprocas. La política económica facilitará el acceso a la capacitación técnica y a la tecnología, a los créditos, a la apertura de mercados y al mejoramiento de procesos productivos. 2. El sector gremial, el trabajo por cuenta propia, y el comercio minorista, en las áreas de producción, servicios y comercio, será fortalecido por medio del acceso al crédito y a la asistencia técnica. 3. La producción artesanal con identidad cultural. 4. Las micro y pequeñas empresas, así como las organizaciones económicas campesinas y las organizaciones o asociaciones de pequeños productores, quienes gozarán de preferencias en las compras del Estado.</p>
<p>Inversiones Artículo 320. I. La inversión boliviana se priorizará frente a la inversión extranjera. II. Toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas, y nadie podrá invocar situación de excepción, ni apelar a reclamaciones diplomáticas para obtener un tratamiento más favorable. III. Las relaciones económicas con estados o empresas extranjeras se realizarán en condiciones de independencia, respeto mutuo y equidad. No se podrá otorgar a Estados o empresas extranjeras condiciones más beneficiosas que las establecidas para los bolivianos. IV. El Estado es independiente en todas las decisiones de política económica interna, y no aceptará imposiciones ni condicionamientos sobre esta política por parte de estados, bancos o instituciones financieras bolivianas o extranjeras, entidades multilaterales ni empresas transnacionales. V. Las políticas públicas promocionarán el consumo interno de productos hechos en Bolivia.</p>

Fuente: Constitución Política del Estado.

Elaboración: Propia

¹⁶⁵ Bolivia. Constitución Política del Estado. Texto oficial. Aprobada por Referéndum Constitucional, promulgada el 7 de febrero de 2009.

El Artículo 255 estipula los principios de la negociación, suscripción y ratificación de tratados internacionales, entre los que destaca: preservar la capacidad de gestión y regulación del Estado; la prohibición de formas de apropiación privada para el uso y explotación exclusiva de plantas, animales, microorganismos y cualquier materia viva; el acceso de toda la población a los servicios básicos para su bienestar y desarrollo; la preservación del derecho de la población al acceso a todos los medicamentos, principalmente los genéricos; y la protección y preferencias para la producción boliviana, y fomento a las exportaciones con valor agregado. En resumen se trata de definir principios en los temas excluidos del TLC: servicios, propiedad intelectual y las compras estatales.

La CPE plantea normas específicas para cada uno de los temas contenidos en el TLC que se analiza a continuación. Con respecto a las Compras estatales, el Artículo 334, establece que las micro y pequeñas empresas, así como las organizaciones económicas campesinas y las organizaciones o asociaciones de pequeños productores, gozarán de preferencias en las compras del Estado. Sobre las Inversiones, el Artículo 320, dispone que la inversión boliviana se priorizará frente a la inversión extranjera, que toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas y que el Estado es independiente en todas las decisiones de política económica interna.

En Propiedad intelectual y acceso a medicamentos, el Artículo 41 dice que el Estado garantizará el acceso de la población a los medicamentos, priorizando los medicamentos genéricos. Además el derecho a acceder a los medicamentos no podrá ser restringido por los derechos de propiedad intelectual y comercialización. Sobre los Servicios y su acceso, el Artículo 20 señala que toda persona tiene derecho al acceso universal y equitativo a los servicios básicos de agua potable, alcantarillado, electricidad, gas domiciliario, postal y telecomunicaciones y su provisión es responsabilidad del Estado, y que el acceso al agua y alcantarillado constituyen derechos humanos, no son objeto de concesión ni privatización.

Estas normas contenidas en la CPE son contrarias, en la mayoría de sus disposiciones, de lo estipulado en el ACE N°31 en los mismos capítulos como se lo verá más adelante. Sin embargo, el gobierno planteó su intención de “renegociar el TLC con México” con anterioridad a la promulgación de la nueva Constitución, en consecuencia, se entendería que la denuncia del TLC no fue exclusivamente por su incompatibilidad con la nueva Constitución. Además de las otras

razones expuestas para su sustitución es importante señalar, que la antigua Constitución también era incompatible con los postulados del TLC, entonces no es tanto la norma como el accionar de los gobiernos que argumentan a favor o en contra de un acuerdo comercial.

4.5.3 Razones políticas e ideológicas

El otro tema que surge como argumento, es lo político e ideológico. Para explicar esta razón, es conveniente considerar que los gobernantes bolivianos actuales representan una visión anti neoliberal y “antiimperialista”. Para analizar este punto, se señala un hecho relevante vinculado al tema y tiene que ver con la política comercial de Estados Unidos en los años 80, la cual cambia súbitamente de estrategia para emprender un programa ambicioso de negociaciones bilaterales con el fin de conformar TLCs, luego que durante casi 40 años se concentró a favor del multilateralismo y rechazó el regionalismo. El primero acuerdo de libre comercio para los Estados Unidos fue con Israel en 1985 y, más tarde, con Canadá en 1988, que posteriormente se amplió para incluir a México en el TLCAN. Muchos de los elementos de la nueva política comercial que los Estados Unidos habían tratado de materializar en el escenario multilateral se incorporaron primero en esas negociaciones bilaterales, regionales, y luego, en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Se hace referencia a la inversión, el comercio de servicios, los derechos de propiedad intelectual y la contratación pública. ⁽¹⁶⁶⁾

Luego, Estados Unidos plantea a todo el continente una negociación de gran envergadura como ALCA y ante su evidente fracaso se dio a la tarea de concretar TLC bilaterales y regionales con distintos países del continente; ya contaba con el TLCAN desde 1994, un TLC con Chile que entró en vigencia el año 2003, posteriormente negoció desde el 2003 un TLC con Centro América y República Dominicana que entró en vigencia en distintas fechas a partir del 2006. En el año 2004 inicia negociaciones para un “TLC Andino” con los países miembros de la CAN: Ecuador, Colombia y Perú; Venezuela fue excluida por razones políticas y Bolivia sólo fue observador de la negociación. Por distintas visiones y posiciones solo concluyeron la negociación Colombia y Perú, con este último país su TLC entró en vigencia el año 2009 y con Colombia recién el año 2012, mientras que con Ecuador hasta la fecha continúa suspendido.

¹⁶⁶ Organización Mundial del Comercio. “La OMC y los Acuerdos Comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia”. 2011. Pág. 52.

El TLC Andino impulsado por los Estados Unidos, provocó una fuerte crisis al interior de la CAN y la denuncia de Venezuela al bloque manifestando abiertamente su cuestionamiento y el perjuicio que significaba el TLC para la integración andina se dio de manera natural. En el caso de Bolivia, nunca logró entrar de manera oficial a la negociación y se mantuvo sólo como “observador”, esto a razón de que Estados Unidos no consideraba a Bolivia como un socio comercial serio, por dos razones fundamentales: la nacionalización de los hidrocarburos y el tema del narcotráfico. Pese a los intentos del gobierno de entonces no se logró cambiar esta condición.

Con la llegada al gobierno de Evo Morales la posición de Bolivia frente a esta negociación fue clara y contundente, cuando dijo: “*Bolivia jamás va negociar un TLC con Estados Unidos*”, además remarcó que un tratado comercial con Washington está “*totalmente descartado*”, pero que en su lugar promoverá un Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), “*Vamos a enfrentar el TLC con TCP*”⁽¹⁶⁷⁾. A partir de este hecho queda explícita la posición política e ideológica de Bolivia hacia los Tratados de Libre Comercio.

En el lanzamiento del TCP, el Presidente Evo Morales dijo que el TLC y el TCP son extremos opuestos “*siento que el TLC es la cultura de la muerte, en cambio el TCP es la cultura de la vida*”⁽¹⁶⁸⁾. Manifestó también que donde el TLC propone poner al comercio al servicio de las ganancias de las grandes corporaciones transnacionales, el TCP propone que el comercio esté al servicio de los intereses de los pueblos satisfaciendo las necesidades mutuas de forma complementaria. En el Cuadro N° 27 se detalla punto por punto esta posición.

¹⁶⁷ Periódico Los Tiempos. 16 de marzo de 2006.

¹⁶⁸ ALBA-TCP. El amanecer de los pueblos. Diplomacia por la vida. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. Diciembre de 2009. Pág. 26.

Cuadro N° 27
Diferencias entre el TLC y el TCP ⁽¹⁶⁹⁾

	TLC	TCP
1	No respetan la madre tierra ni la naturaleza, contaminan y emiten gases de invernadero con tal de lograr ganancias	Reconoce los derechos de la madre tierra y proteger al planeta produciendo en armonía con la naturaleza
	Buscan facilitar el acceso de las transnacionales a los recursos naturales y convierten todo lo que hay en la naturaleza en simples mercancías. La ambición y la codicia es lo que les motiva y no se detienen ante la destrucción del planeta.	Respeta los Derechos de la Madre Tierra y promueve un crecimiento armónico y equilibrado con la naturaleza. Busca la industrialización con justicia social para enfrentar la pobreza pero no a costa de destruir el planeta.
2	Profundizan las asimetrías entre los países	Busca superar las asimetrías y promover el comercio equilibrado
	La apertura de los mercados nacionales a productos extranjeros en igualdad de condiciones entre los países grandes y los chicos. Es decir no se consideran las asimetrías. Como consecuencia la producción nacional enfrenta el riesgo de desaparecer. El único que gana es el grande.	Plantea el comercio complementario y considera las asimetrías entre los países estableciendo la solidaridad y la cooperación como fórmula para superarla.
3	Proponen proteger a las empresas transnacionales en tribunales internacionales	Establece la soberanía de las leyes nacionales. El TCP propone tener socios, no patrones
	En el capítulo de “inversiones” las transnacionales tienen una protección especial mediante el acceso a Tribunales Internacionales parcializados como el CIADI. Eso les permite demandar a los Estados cuando se afectan sus intereses para proteger los intereses estratégicos de la nación.	Prioriza la inversión nacional frente a la extranjera. Considera a la inversión como complementaria de los esfuerzos nacionales. Busca socios y no patrones. No somete al Estado a las demandas de las empresas extranjeras estableciendo las instancias nacionales como mecanismo de solución de controversias
4	En propiedad intelectual los TLC proponen patentar la vida y encarecer los medicamentos con patentes	El TCP protege a la vida de su patentamiento y promueve el acceso universal a los medicamentos
	Los TLC pretenden el patentamiento de la vida, de las especies de animales y plantas para utilizarlos en las investigaciones de nuevos medicamentos. Los medicamentos patentados son de alto costo e inaccesibles para la mayoría de la población.	Considera el equilibrio entre el hombre y la naturaleza como el eje del desarrollo. Los derechos de propiedad intelectual no pueden ser utilizados para obtener ventajas explotando la salud de la población. En el TCP el Estados garantiza el acceso a la salud ya los medicamentos
5	Buscan la privatización de los servicios básicos y estratégicos	Considera a los servicios básicos como derechos humanos de acceso universal
	Los TLC desean la privatización y el control de los servicios básicos y estratégicos. Las empresas transnacionales buscan lucrar con las necesidades básicas de los pueblos.	Se considera a los servicios básicos como Derechos Humanos y por tanto con responsabilidad de garantizarlos por parte del Estado. Los servicios estratégicos para el Desarrollo, como Hidrocarburos y Energía, los mantiene bajo el control del Estado para garantizar el desarrollo y la prosperidad.
6	Proponen la apertura de las compras públicas para el enriquecimiento de las empresas transnacionales	Protege las compras públicas para promover a los pequeños productores y el desarrollo nacional
	Quieren asegurarse que los Estados utilicen sus presupuestos públicos para comprar a las empresas transnacionales en lugar de utilizar ese poder de compra para asegurar el mercado interno a la producción nacional y a los pequeños productores	Utiliza a las compras públicas como una gran herramienta para el desarrollo de las industrias nacionales y la generación de empleos entre las pequeñas empresas y cooperativas
7	Provocan dependencia alimentaria	Asegura la soberanía alimentaria
	Promueve la liberalización de los mercados de productos alimenticios en los países del sur. Esto provoca que los países desarrollados con más productividad y tecnología en el campo lleguen a controlar los mercados de alimentos de los países pequeños creando dependencia alimentaria	Protege a los productores del campo para evitar que los excedentes de los países desarrollados puedan poner en riesgo su soberanía alimentaria con precios subsidiados. Promueve la cooperación entre los países para ir ganando la soberanía en la producción de alimentos.
8	Los TLC promueven la libre competencia capitalista y la concentración del ingreso en pocas manos	Protege a pequeños productores y distribuye beneficios del comercio con justicia social
	Garantiza el mercado como la única forma de asignación de recursos en una economía y se tiene como resultado la concentración del ingreso. Unos pocos ganan muchos y otros muchos ganan poco. Los TLC plantean un capítulo de “competencia” que establece que le Estado no participará de los mercados ni en la economía cuando haya posibilidades de que sea negocio privado.	El TCP propone una fuerte intervención del Estado para “corregir” la mala distribución del ingreso. No se permite la concentración de capitales y del ingreso en pocas manos. Se promueve los emprendimientos de los pequeños productores mejorando la distribución del ingreso.

Fuente y elaboración: ALBA-TCP el Amanecer de los pueblos. Ministerio de Relaciones exteriores de Bolivia

¹⁶⁹ Ibíd. Pág. 27 y 28.

4.5.4 Evitar la aplicación de la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) en otras negociaciones comerciales

Existe un elemento muy importante para la sustitución del TLC entre Bolivia-México, que no fue planteado públicamente y es porque fue exigido como base mínima de negociación por la Unión Europea durante las negociaciones con la Comunidad Andina para un Acuerdo de Asociación; centralmente en los temas de Inversiones, propiedad intelectual, compras estatales y servicios. Es decir, que la Unión Europea exigió iniciar la negociación sobre las mismas preferencias que Bolivia le otorgó México en todas las áreas abarcadas del ACE 31. Esta práctica es común en todas las negociaciones al amparo de la cláusula de la Nación más Favorecida-NMF. Por la Cláusula NMF *“los países no pueden discriminar entre sus interlocutores comerciales. Si un miembro concede una ventaja a un país, debe concedérsela inmediata e incondicionalmente a todos los demás”*. El objeto y fin del principio NMF *“es prohibir la discriminación entre productos similares originarios de distintos países o a ellos destinados”*.⁽¹⁷⁰⁾

Los Acuerdos de la OMC y los compromisos realizados por sus Miembros ante esta organización, son la base para cualquier otra negociación que los países Miembros deseen emprender encaminada al establecimiento de un acuerdo comercial regional, zona de libre comercio o una unión aduanera. Sin embargo los TLCs, al ser mucho más amplios que los Acuerdos de la OMC en cuanto a alcance y profundidad, se constituyen en la base “mínima” sobre la cual las partes o países inician una negociación comercial. Haciendo una analogía con el TLCAN se tiene, por ejemplo, que para México *“en los hechos el TLCAN se ha convertido en el piso mínimo para la negociación de cualquier acuerdo”*⁽¹⁷¹⁾.

Este aspecto es invocado por el principio de Nación más Favorecida (NMF), el cual es también ya parte de todos los acuerdos comerciales, de libre comercio y de inversión. La cláusula NMF se obliga a los miembros del acuerdo a dar el trato más favorable otorgado a cualquier socio comercial para todos los demás miembros inmediata e incondicionalmente.

¹⁷⁰ Comercio de mercancías: Principio de no discriminación. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

¹⁷¹ Arroyo Picard, Alberto. Resultados del TLCAN: Lecciones para la negociación del ALCA. REMAL-Oxfam Internacional. México. Diciembre 2001. Pág. 3.

En el caso particular de la Unión Europea se considera que esta posición es también parte del plan de acción a favor de la competitividad externa, basada en la Estrategia Global Europea ⁽¹⁷²⁾, por la cual han diseñado una serie de “mecanismos y disposiciones innovadoras en los acuerdos que permiten la obtención del mejor trato comercial que otorgue un país tercero a otros países”. La introducción de este tipo de mecanismos se debe a que, “los acuerdos tienden a depreciarse con el tiempo a medida que socios comerciales llevan a cabo liberalizaciones de carácter autónomo o dan ventajas a terceros países que exceden aquellas obtenidas por la UE”. ⁽¹⁷³⁾

El modelo de cláusula NMF de la UE tiene tres variantes para tratar de modular los efectos que esta cláusula puede tener para la integración económica: 1) la *cláusula NMF simétrica*, que prevé que cada parte dará a la otra un trato no menos favorable que el que se acuerde para otros establecimientos e inversores de cualquier país. 2) con objeto de modular aún más los posibles efectos negativos que la cláusula NMF puede tener sobre las negociaciones de otros acuerdos regionales, la Unión Europea dispone de la *cláusula asimétrica* que sólo cubre acuerdos futuros. 3) con objeto de modular los efectos negativos que esta cláusula puede tener sobre otras negociaciones comerciales, estaría la *cláusula asimétrica general*, por la cual “*la UE se garantiza un trato no menos favorable que el que se acuerde para otros establecimientos e inversores de cualquier economía*” ⁽¹⁷⁴⁾. Esto significaría que la base de sus negociaciones es el mejor tratamiento otorgado a cualquier otro país, por ejemplo, Colombia firmó un Acuerdo de Libre Comercio con la UE y considera la posibilidad de firmar en el futuro acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR o Brasil, en este caso la cláusula NMF aplicada es en base al acuerdo firmado entre la UE y Colombia.

Otro elemento importante relacionado a la negociación con la Unión Europea y el Acuerdo de Asociación, es en materia aranceles aduaneros. En el pilar comercial, para definir las desgravaciones arancelarias no se parte de los aranceles consolidados en el marco de la OMC⁽¹⁷⁵⁾ sino de los aranceles aplicados de cada país. Y en el caso de la Unión Europea, la base

¹⁷² Una Europa Global: competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE. Unión Europea. Octubre de 2006.

¹⁷³ Moreno García, Luis y Plaza Tejera, José. El futuro de los acuerdos comerciales de servicios. Tribuna de Economía. ICE. Noviembre-Diciembre 2009. Nº 851.

¹⁷⁴ Ídem. Pág. 2.

¹⁷⁵ Un "arancel consolidado" en el marco de la OMC, es un arancel que, en virtud de un compromiso jurídico, se ha acordado no aumentar por encima del nivel consolidado. El nivel consolidado del arancel es el nivel máximo del derecho de aduana que se puede percibir sobre los productos importados. Un arancel consolidado puede

para elaborar el programa de desgravación arancelaria para productos agrícolas y no agrícolas eran los aranceles aplicados por Bolivia, que en ese entonces estaban entre el 0% y el 10%, constituyéndose en un problema al ser muy bajos y no permitir al gobierno elaborar un plan de protección a ciertos productos o sectores. Entonces, para empezar la desgravación desde un porcentaje arancelario más alto el gobierno de Evo Morales, propuso un cambio en la política arancelaria del país, argumentando la priorización a la producción nacional, el fomento del mercado interno y la economía popular; la finalidad de proteger la industria nacional, incentivar el consumo de productos hechos en Bolivia y resguardar las fuentes de empleo. ⁽¹⁷⁶⁾

La política arancelaria *“es aquella rama de la política comercial que protege a la industria dentro de la política económica de un país, y que tiene como fin el fomento y desarrollo de la inversión directa, y por otro lado el fomento a las exportaciones de bienes tangibles y transportables. Abarca el conjunto de disposiciones tomadas por el Gobierno para el establecimiento del sistema arancelario y legislación complementaria con la finalidad de regular el intercambio de mercancías y servicios con el exterior”* ⁽¹⁷⁷⁾. Se trata en muchas ocasiones de un mecanismo de protección a la industria nacional.

Con este objetivo cambió a la política arancelaria, implementando una nueva estructura arancelaria que modifica la alícuota del gravamen arancelario aplicado a las importaciones, con incrementos substanciales para algunos sectores específicos. Las nuevas medidas son: DS 29349 del año 2007, que implementó nuevas alícuotas de Gravamen Arancelario comprendidas en 0%, 5%, 10%, 15% y 20%; una segunda modificación fue el año 2009, por DS 0125, que incorporó a la estructura arancelaria una nueva alícuota del 35%. Esta última es modificada en un tercer Decreto, DS 1272 del año 2012, incorporando un Gravamen Arancelario de 30% y 40%. Los productos afectados son principalmente: manufacturas de madera, prendas y complementos de vestir, piedras preciosas y semipreciosas y muebles.

Bolivia, al sustituir el TLC con México por el ACE N°66 y cambiar la política arancelaria, logró que la base mínima de negociación para cualquier acuerdos comercial que decida emprender en

ser distinto de un arancel aplicado, puesto que un país puede aplicar un arancel diferente (menor) del que se comprometió a aplicar como máximo. Bolivia tiene para su universo arancelario una consolidación al 40%. Página web de la OMC. www.wto.org.

¹⁷⁶ Decreto Supremo N° 29349 de 21 de noviembre de 2007 y www.caracol.com.co.

¹⁷⁷ Trejo Vargas, Pedro. La aplicación de los aranceles en el comercio exterior. www.turevista.uat.edu.mx.

el futuro sea más elevada, no esté condicionada a una serie de temas que el país considera sensibles y estratégicos y para los cuales se propuso elaborar políticas económicas autónomas. En los hechos el país no tendrá que asumir en el futuro compromisos en materia de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales, enmarcados en la lógica y objetivos de los TLCs, para los cuales tiene una posición totalmente opuesta.

Quizás este aspecto al no haber sido planteado públicamente, suponiendo por estrategias de negociación de las autoridades a cargo, no han sido considerados por la mayoría de los analistas encuestados (solo uno planteó el tema); pero esto no significa que no sea un hecho real. Por tanto, valorando estos elementos, se puede decir que Bolivia sí tuvo un plan al plantear la sustitución del ACE N° 31 por el ACE N°66, si bien pareciera que respondió a un objetivo muy preciso de una estrategia negociadora, su implicancia para el futuro y los intereses del país, enmarcado en la Constitución Política del Estado y sus políticas es relevante.

4.5.5 Deficitaria balanza comercial para Bolivia

Si bien, ninguno de los expertos consultados afirma explícitamente que la deficitaria balanza comercial fue una de las razones para denunciar el TLC y encarar la negociación del ACE N° 66, este argumento si fue mencionado por autoridades gubernamentales. Al respecto, debe considerarse que con la implementación del TLC Bolivia-México, el año 1995, ambos países tenía expectativas de lograr mayores ventas en los respectivos mercados, sin embargo esto sucedió mejor para México que a través de los años logró incrementar considerablemente sus exportaciones al mercado Boliviano. Bolivia también logró incrementar sus exportaciones de 1,8 en 1995 a 27,34 millones de dólares para el 2009; pero la brecha comercial entre ambos países se ha acrecentado de manera significativa hasta llegar a una balanza comercial desfavorable para Bolivia de 69, 3 millones de dólares el 2009.

Cuadro N° 28
Balanza Comercial con México
Periodo 1995 – 2010 (Expresado en millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
1995	1,08	19,93	- 18,85
1996	7,83	26,06	- 18,23
1997	10,96	37,58	- 26,62
1998	5,90	38,46	- 32,56
1999	4,67	44,91	- 40,25
2000	6,35	48,16	- 41,80
2001	8,18	37,79	- 29,61
2002	17,78	32,92	- 15,15
2003	20,41	34,70	- 14,29
2004	20,93	36,66	- 15,74
2005	19,98	51,50	- 31,52
2006	20,62	49,86	- 29,24
2007	30,43	62,09	- 31,66
2008	37,47	109,90	- 72,43
2009	27,34	96,68	- 69,34

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

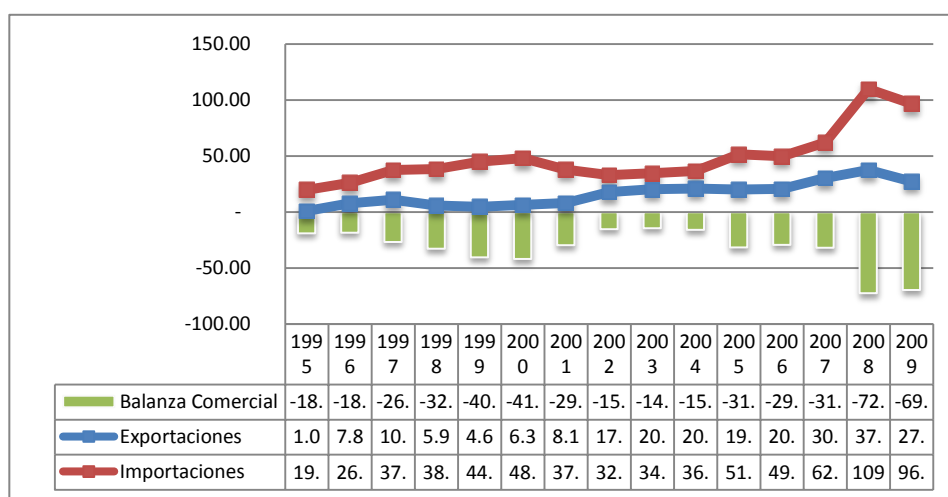
El año 1995, año de entrada en vigencia del TLC, las exportaciones de Bolivia a México fueron de 1,8 millones de dólares mientras que las importaciones representaron más de 19,93 millones de dólares; monto que se fue incrementaron durante todo el periodo de implementación del acuerdo. El 2009 las exportaciones de México a Bolivia ascendieron a más de 96,68 millones de dólares, valor menor en relación a los 109,9 millones del año 2008. Mientras las exportaciones de Bolivia al mercado mexicano para el 2009 fueron de 27,3 millones de dólares y para el 2008 de 37,4 millones de dólares.

Se debe considerar que, por el lado de México, la conclusión de las negociaciones del TLCAN hacía prever un crecimiento de sus exportaciones a lo que acompañó la devaluación de su moneda a fines de 1994 y el famoso “efecto tequila” derivado de la crisis financiera y la acelerada inflación mexicana. *“Todo esto derivó a un escenario de difícil situación para las escasas exportaciones bolivianas que se vieron reducidas de manera significativa el primer año*

de vigencia del TLC. Muy por el contrario las exportaciones mexicanas apoyadas en un tipo de cambio favorable tuvieron un incremento sustancial”.⁽¹⁷⁸⁾

En el Gráfico N° 3 se observa la tendencia negativa en la balanza comercial para Bolivia, solo entre los años 2002 y 2004, el déficit disminuyó entre 14 y 15 millones de dólares debido al descenso de las importaciones provenientes de México de más de 48 millones de dólares el 2000 hasta 32,9 millones de dólares el 2002 y el incremento de las exportaciones de Bolivia a México de 6,35 a 17,78 millones de dólares para los mismos años.

Gráfico N° 3
Balanza Comercial con México. Periodo 1995 – 2010



Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Por la situación de la balanza comercial, los amplios compromisos adquiridos en varias esferas que no se aplicaron y el desconocimiento de las asimetrías, entre otras razones, para muchos analistas “la negociación México tenía más un carácter político que económico, dado el bajo nivel histórico de complementación económica y comercial entre México y Bolivia antes y después de la firma del Tratado de Libre Comercio”⁽¹⁷⁹⁾

¹⁷⁸ Ídem. Pág. 8.

¹⁷⁹ Ídem. Pág. 8.

En el Cuadro N° 29 se puede apreciar los principales productos exportados por Bolivia a México entre los años 1995 a 2009, los que destacan son: estaño en bruto, minerales de plata, oro, plomo, cobre y sus concentrados, semillas de sésamo, frijoles negros, óxidos de antimonio, desperdicios de aluminio, madera contrachapada, chapada y estratificada, cascos, platos y cilindros de fieltro para sombreros, madera aserrada, camisas de algodón y asientos con armazón de madera. Constituyéndose centralmente en productos primarios y muy pocos productos manufacturados.

En el Cuadro N° 30 se detallan los principales productos importados desde México, entre los principales: vehículos, poliestireno, unidades de procesos digitales, champús, policloruro de vinilo, tractores, tubos de entubación y perforación, celulares, polietileno, tarjetas inteligentes, cables de filamentos sintéticos, leche maternizada y refrigerados. Siendo claramente la productos manufacturados y de alta tecnología.

En cuanto al ACE N° 66 y su implementación, Bolivia arrastraba un déficit crónico en la balanza comercial con México, si bien es un periodo corto para analizar 2010 - 2012, se puede ver en el Cuadro N° 31 que la tendencia creciente del déficit se profundiza. Pese a que Bolivia había logrado una leve recuperación en sus exportaciones hacia el mercado mexicano, de 31 millones de dólares el 2010 a 53 millones de dólares para el 2011, volvió a bajar a 35 millones de dólares el 2012; lo que hizo que el déficit alcance la cifra histórica de 196 millones de dólares. Mientras que las importaciones desde México siguieron creciendo de 128 a 231 millones de dólares del 2010 al 2012.

Cuadro N° 29

Principales productos exportados a México, periodo 1995 - 2009 (Valor en dólares)

Nandina	Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
26161000	Minerales de plata y sus concentrados						1.058.905	1.999.551	9.019.602	14.863.643	13.404.765	7.929.277	6.473.590	14.599.701	12.008.915	3.295.361
80011000	Estaño sin alear			2.709.652				81.104				891.129	1.868.988	399.358	5.573.796	15.418.226
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados													494.658	84.675	
26169010	Minerales de oro y sus concentrados												135.302	438.440	497.898	27.561
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados						166.996	132.734	309.143	568.105	1.058.383	608.994	362.645	1.294.687	15.686	
65010000	Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y cilindros			17.503							41.301	126.075	332.685	657.285	648.611	701.175
7133391	Los demás frijoles común: negro															9.959
44092910	Tablillas y frisos para parques, sin ensamblar													110.471	219.348	118.250
76020000	Desperdicios y desechos, de aluminio										23.862	283.084	98.452	103.216		
41019000	Los demás cueros y pieles en bruto								45.600	34.929	140.718	141.296	219.897	179.322	200.018	193.883
12074090	Las demás semillas de sésamo (ajonjolí)						62.434	123.292				884.025	104.158	991.889	426.912	1.421.220
44092920	Madera moldurada													254.477	122.433	193.954
61051000	Camisas de algodón, de punto, para hombres o niños						284.837	212.669	4.719	43.128	113.019	118.265	129.864	10.090	136.784	424.710
28100010	Ácido ortobórico					9.100	26.330							17.076		131.962
68138900	Las demás guarniciones de fricción sin montar, para frenos, embragues													78.240	118.224	86.662
68132000	Guarniciones de fricción sin montar, para frenos, embragues													12.762	58.610	114.693
44092990	Las demás maderas distintas de las de coníferas													276.185	412.212	795.241
81109000	Los demás antimonio y sus manufacturas									56.097			216.290			116.325
	Los demás productos	1.080.184	7.828.713	8.232.485	5.900.979	4.657.833	4.753.452	5.631.190	8.397.399	4.840.250	6.143.876	9.002.123	10.682.711	10.511.513	16.943.630	4.293.971
	Totales	1.080.184	7.828.713	10.959.640	5.900.979	4.666.933	6.352.954	8.180.540	17.776.463	20.406.152	20.925.924	19.984.269	20.624.581	30.429.371	37.467.751	27.343.152

Cuadro N° 30

Principales productos importados desde México, periodo 1995 – 2009 (Valor en dólares)

Nandina	Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
87043110	Los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías													944.428	702.822	1.058.842
39031100	Poliestireno: expandible	74.382	697.776	937.282	943.619	280.296	836.938	874.243	491.201	534.660	570.208	234.023	1.674.208	3.052.061	5.638.426	3.171.771
84715000	Unidades de proceso digitales			1.588.021	1.192.774	2.444.797	1.990.956	1.822.086	1.059.985	1.033.910	964.868	1.763.034	4.448.470	4.138.822	4.420.672	3.007.164
87032390	Vehículos con motor de embolo, cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 2000 cm3													736.295	1.253.784	1.754.180
33051000	Champús	927	305.197	107.139	6.363	2.523.993	2.083.682	2.018.702	2.220.347	2.906.920	1.902.405	4.488.374	4.007.000	3.986.883	7.218.024	7.262.630
39041020	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias	236.420	136.038	147.641	449.765	16.047	76.985	594.018	295.598	606.665		638.183	58.979	243.113		352.194
87019000	Los demás tractores						21.280	27.524	42.860				152.000	1.084.085	2.797.224	1.778.046
73042900	Los demás tubos de entubación o de producción y tubos de perforación			962.695	2.080.074	3.180.992	3.875.061	1.637.531	379.011	1.541.773	206.560	2.996.954	1.511.651	1.595.395	139.383	86.613
85171200	Teléfonos (telefonía móvil)													1.156.141	2.875.496	1.620.514
84714900	Las demás máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales			49.995	28.944	18.263	118.976	26.108	109.861	17.965	167.698	72.972	63.406	162.898	1.380.082	1.489.157
87032390	Vehículos c/motor de embolo de encendido p/chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 2000 cm3													18.663	19.042	56.873
70109020	Los demás envases tubulares, ampollas y demás recipientes								28	75	109.644	465.111	987.883	142.491		2.608
39011000	Poliétileno de densidad inferior a 0,94		118.876	325.664		43.134	105.059	327.878	135.510	71.042	149.740	512.356	535.090	2.302.946	5.919.753	3.751.885
85235200	Tarjetas inteligentes ("smart cards")													2.987.198	3.519.937	3.417.962
55013090	Los demás cables de filamentos sintéticos acrílicos o modacrílicos													2.663.060	3.010.180	2.113.093
84185000	Los demás armarios, arcones(cofres),vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío			190.794	4.903	7.718	1.436						81.584	373.347	240.669	872.831
19011010	Leche maternizada o humanizada, preparadas para la alimentación infantil, acondicionadas para la venta al por menor		11.395						61.958	551.014	521.193	574.712	1.114.564	1.389.843	1.959.647	1.388.931
84181090	Las demás combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas													230.080	680.274	926.897
	Los demás productos	19616828	24786945	33268750	33754795	36399097	39045444	30458714	28127397	27431564	32071672	39756547	35228841	34884753	68125737	62570955
	Totales	19.928.557	26.056.227	37.577.981	38.461.237	44.914.337	48.155.817	37.786.804	32.923.756	34.695.588	36.663.988	51.502.266	49.863.676	62.092.502	109.901.152	96.683.146

Cuadro N° 31
Balanza comercial con México,
periodo 2010 – 2012 (Valor en millones de dólares)

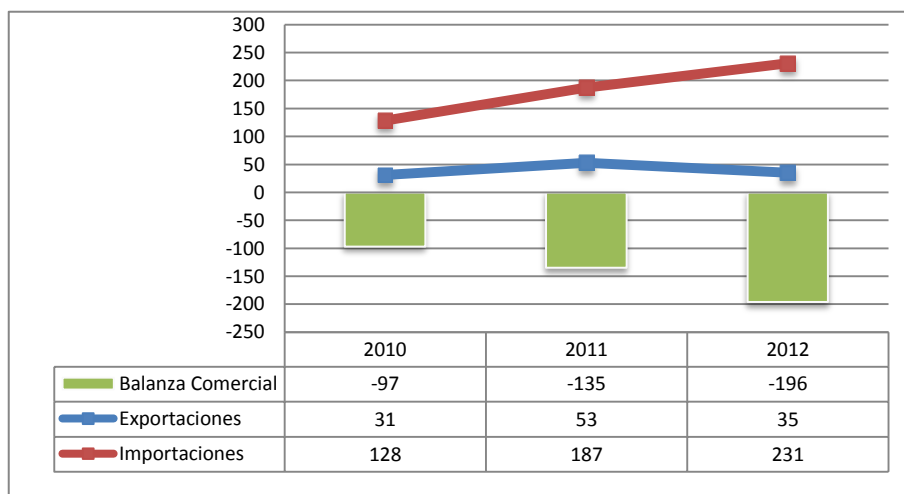
	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2010	31	128	-97
2011	53	187	-135
2012	35	231	-196

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

En el Gráfico N° 4 se observa la tendencia negativa en la balanza comercial para Bolivia.

Gráfico N° 4
Balanza comercial con México 2010-2012



Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

El Cuadro N° 32 muestra los principales productos que Bolivia ha exportado a México en el periodo 2010 – 2012; los cuales son principalmente materias primas del sector minero y solo los 6 primeros productos representan el 82% de las ventas que son: minerales de plata, estaño, cobre, oro, plomo y cascotes sin forma y acabado. En el caso de la plata y sus concentrados las exportaciones alcanzaron el 2012, 12,9 millones de dólares lo que es una participación del 37,1%; así también el estaño sin alear alcanzó los 7,3 millones de dólares y una participación del 20,9% de las ventas totales. Entre otros productos no tradicionales destacamos los frijoles negros, semillas de sésamo, maníes, cueros y pieles, madera y camisas de algodón.

Cuadro N° 32
Principales productos exportados a México, periodo 2010 – 2012 (Valor en dólares)

Nandina	Descripción	2010	2011	2012	% Part
26161000	Minerales de plata y sus concentrados		15.306.837	12.966.622	37,1%
80011000	Estaño sin alear	16.702.185	22.662.255	7.301.558	20,9%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados			3.086.233	8,8%
26169010	Minerales de oro y sus concentrados			1.766.906	5,1%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados		6.523.568	1.758.961	5,0%
65010000	Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y cilindros	1.277.508	1.410.396	1.758.284	5,0%
71333910	Los demás frijoles común: negro			830.662	2,4%
44092910	Tablillas y frisos para parques, sin ensamblar	628.265	522.769	827.782	2,4%
76020000	Desperdicios y desechos, de aluminio	143.652	87.265	689.830	2,0%
41019000	Los demás cueros y pieles en bruto	385.829	435.940	516.198	1,5%
12074090	Las demás semillas de sésamo (ajonjolí)	449.785	44.776	326.602	0,9%
44092920	Madera moldurada	197.410	214.867	322.683	0,9%
41133000	Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles de reptil	6.000	21.870	288.800	0,8%
61051000	Camisas de algodón, de punto ,para hombres o niños	219.919	367.616	278.526	0,8%
28100010	Ácido orto bórico	230.930	20.156	266.013	0,8%
68138900	Las demás guarniciones de fricción sin montar, para frenos, embragues	148.849	184.619	224.281	0,6%
12024200	Los demás maníes (cacahuets, cacahuates) sin tostar ni cocer			209.320	0,6%
68132000	Guarniciones de fricción sin montar, para frenos, embragues	137.970	102.397	174.528	0,5%
44092990	Las demás maderas distintas de las de coníferas	1.104.192	756.519	172.540	0,5%
81109000	Los demás antimonio y sus manufacturas	837.425	165.478	149.809	0,4%
	<i>los demás productos</i>	8.977.930	3.877.323	988.385	2,8%
	TOTALES	31.447.847	52.704.652	34.904.522	100,0%

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Por el lado de México, las principales importaciones que llegan al mercado boliviano son productos manufacturados. En el Cuadro N° 33, para el periodo 2010-2012, se ve que se trata sobre todo de vehículos, poliestireno, polietileno, unidades de procesos digitales, champús, tractores, cables de filamento, tarjetas inteligentes, celulares y televisores

Cuadro N° 33
Principales productos importados desde México, periodo 2010 – 2012 (Valor en dólares)

Nandina	Descripción	2010	2011	2012	% Part.
87043110	Los demás vehículos automóviles para transporte de mercancías	1.030.235	3.993.816	16.199.457	7,0%
39031100	Poliestireno: expandible	7.768.487	12.540.681	12.378.474	5,4%
84715000	Unidades de proceso digitales	4.203.119	6.564.474	11.441.067	5,0%
87032390	Vehículos con motor de embolo, cilindrada sup. a 1.500 cm3 inferior o = a 2000 cm3	3.887.517	6.881.574	11.304.613	4,9%
33051000	Champús	9.164.787	10.600.774	10.802.814	4,7%
39041020	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias	1.397.720	4.860.236	9.070.641	3,9%
87019000	Los demás tractores	2.895.987	4.766.612	8.834.305	3,8%
73042900	Los demás tubos de entubación o de producción y tubos de perforación	1.721.612	4.966.756	7.767.274	3,4%
85171200	Teléfonos (telefonía móvil)	6.004.373	5.421.231	5.069.444	2,2%
84714900	Las demás máquinas automáticas para tratamiento de datos, digitales	1.377.776	3.218.438	4.707.176	2,0%
87032390	Vehículos c/motor de embolo de encendido p/chispa, cilindrada sup. a 1.500 cm3 pero inferior o = a 2000 cm3	737.611	3.298.726	4.180.572	1,8%
70109020	Los demás envases tubulares, ampollas y demás recipientes	558	425.103	3.788.779	1,6%
39011000	Polietileno de densidad inferior a 0.94	3.518.256	4.914.928	3.782.865	1,6%
85287200	Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación			3.244.734	1,4%
85235200	Tarjetas inteligentes ("smart cards")	5.103.486	4.726.127	3.031.652	1,3%
55013090	Los demás cables de filamentos sintéticos acrílicos o modacrilicos	1.710.115	2.545.350	2.903.212	1,3%
84185000	Los demás armarios, arcones, vitrinas, mostradores y muebles	1.547.756	2.611.575	2.382.145	1,0%
85287200	Aparatos receptores de televisión, con tecnología LED			2.337.263	1,0%
19011010	Leche maternizada o humanizada, preparadas para la alimentación infantil	1.655.958	1.793.659	2.129.189	0,9%
84181090	Las demás combinaciones de refrigerador y congelador	904.035	2.701.321	2.097.714	0,9%
	Los demás productos	73656792	100508988	103404815	44,80%
	Totales	128.286.180	187.340.369	230.858.205	100,0%

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

El comercio con México ya era históricamente deficitario para Bolivia y esta situación no cambió con el ACE N° 66, al contrario continúa profundizándose y permanentemente Bolivia tuvo un saldo negativo en su balanza comercial, tal como se ve en la información precedente.

4.5.6 Instrumentos de negociación empleados

El conocimiento de los instrumentos de negociación -que emplean las partes- es muy importante, ya que representan los objetivos y pasos a alcanzar en cada etapa del proceso, de manera que se puede perfilar la coherencia y logros alcanzados por la delegación que representa a un país. En esta dirección, se consultó a los expertos acerca de este tópico.

Cuadro N° 34
Protocolos de negociación

Conoce qué protocolos de negociación utilizaron los negociadores bolivianos para el ACE N° 66	El ACE N° 66 es básicamente solo el capítulo de comercio de productos de productos agrícolas y no agrícolas que estaba antes en el ACE 31
	Por lo general, son documentos previamente utilizados en anteriores negociaciones, los mismos que sirven como base
	No
	No se conocen estos procedimientos, sino los resultados, en este caso los Acuerdos
	No creo que se hubieran utilizados protocolos de negociación, sino instructivos desde el gobierno para denunciar y sustituir el único TLC

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

En el Cuadro N°34 se ve que un grupo de opiniones señala desconocer los protocolos empleados en este proceso. Otro experto duda que se hubieran utilizado este tipo de documento guía de negociación. Otro experto consultados afirman que se utilizaron documentos de anteriores negociaciones, siendo uno más preciso al señalar que “*El ACE N° 66 es básicamente solo el capítulo de comercio de productos de productos agrícolas y no agrícolas que estaba antes en el ACE 31*”.

Sobre el capítulo de bienes del TLC, que comprende productos agrícolas y no agrícolas, se establecieron las reglas para la creación de una *zona de libre comercio* en un plazo máximo de 15 años, desde el 1 de enero de 1995 hasta el año 2009. Es a partir del 2009 que quedaría en pleno funcionamiento la Zona de Libre Comercio bilateral; considerando que existen algunos productos exceptuados del programa de liberación, cerca del 98% del universo arancelario quedo libre del pago de aranceles en ambos mercados para su intercambio de bienes.

La zona de libre comercio consiste en que los países participantes acuerdan eliminar gradual o inmediatamente los derechos arancelarios y restricciones al comercio (licencia previa, cuota de importación, y otras medidas de carácter monetario, financiero o cambiario). Es una vinculación

esencialmente comercial, donde las mercancías circulan libremente entre los países firmantes del acuerdo y al mismo tiempo los países miembros pueden mantener su propio arancel nacional y su propia política comercial frente a terceros países. ⁽¹⁸⁰⁾

De la oferta boliviana exportada a México durante el periodo de vigencia del TLC, la mayoría de los productos iniciaron el programa de liberalización comercial con una preferencia arancelaria del 100%, alguno de estos productos ya tenían consolidadas estas preferencias en los acuerdos de carácter regional, considerando además que buena parte de ellos corresponden a materias primas de los sectores minero y forestal.

En el ACE N° 66, la Segunda Parte sobre el comercio de bienes comprende los mismos capítulos que el ACE N° 31: trato nacional y acceso de bienes al mercado; el sector agropecuario y medidas zoosanitarias y fitosanitarias; reglas de origen; procedimientos aduaneros; medidas de salvaguardia y prácticas desleales del comercio. Siendo ambos acuerdos exactamente iguales con la excepción que el ACE N° 66 no incorporó un programa de desgravación arancelaria, dado que el año 2009 concluyó el mismo; y que el Artículo 3-03 establece que a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes eliminarán todos los aranceles aduaneros sobre bienes originarios. Esto significa que el ACE N° 66 *“mantiene las preferencias arancelarias derivadas de la Zona de Libre Comercio y las listas de excepciones del ACE N° 31. La Zona de Libre Comercio plena fue alcanzada el año 2009 para más del 98% del universo arancelario, quedando algunos productos en excepciones, es decir, que no gozan de liberación arancelaria”*.⁽¹⁸¹⁾

Hay que tomar en cuenta que el aprovechamiento de las preferencias concedidas por México a Bolivia durante la vigencia del TLC fue extremadamente limitado, *“en cuanto a la cantidad de productos liberados versus la cuantía de los productos exportados durante su periodo de vigencia y en los escasos productos exportados el aprovechamiento del potencial de mercado también es mínimo, toda vez que la demanda externa de México, refleja en sus importaciones provenientes de Estados Unidos, Asia, Brasil, España y otros, superan –en el mejor de los*

¹⁸⁰ Villamizar Pinto, Hernando. Introducción a la integración económica. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. 2000. Pág. 21.

¹⁸¹ IBCE. Análisis del comercio exterior de Bolivia y aprovechamiento de acuerdos preferenciales. Santa Cruz, Bolivia. Junio 2009. Pág. 12.

casos- cinco veces las exportaciones de Bolivia y en varios productos las importaciones mexicanas superan cincuenta veces las ventas bolivianas hacia ese mercado” (182).

4.5.7 Funcionamiento a plenitud del TLC

Otro aspecto que se indagó, fue una valoración acerca de las razones para el no funcionamiento del TLC con México. Según el Viceministerio de Comercio Exterior e integración de Bolivia, el TLC con México “nunca funcionó en plenitud al existir dificultades en cuanto al compromiso entre las partes; por el contrario, el ACE permitirá mejorar la balanza comercial, actualmente desfavorable para Bolivia” (183).

Cuadro N° 35
Funcionamiento a plenitud del TLC

Porqué razones el TLC con México, durante su vigencia, no funciona realmente	Bolivia nunca fue un socio estratégico para México, ni México lo fue para Bolivia, ya que este país siempre apostó todo su relacionamiento comercial al TLCAN
	Empresas de México no tenían realmente intereses efectivos y particulares en los otros capítulos y tampoco los tenía Bolivia
	El ACE 33 fue en gran medida un copiar y pegar del TLCAN, en realidad no había necesidad del mismo
	Creo que la pregunta está mal porque que un país no haga uso de una cláusula no quiere decir que no funcione
	En Bolivia no se pudo avanzar hacia la incorporación de las nuevas disciplinas del comercio que se inscriben en los acuerdos de nueva generación llamados TLC's que son conceptualmente OMC Plus
	Por las grandes distancias entre ambos países y la inexistencia de ofertas y demandas convergentes entre el sector privado de ambos países
	La denuncia hecha por el gobierno boliviano del TLC no significó que este no hubiera funcionado en los otros capítulos negociados por ambos países
	El TLC no funcionó porque estuvo diseñado para promover los negocios entre empresarios, y los mexicanos no les interesa Bolivia
	Mi empresa efectuó una pequeña exportación de camisas de hombres, dentro de un proceso de negociación de inversiones mexicanas en Bolivia, a través de una alianza estratégica binacional. Esto nació durante la vigencia del TLC. Luego, con en el nuevo acuerdo comercial se excluyó este tema, los socios mexicanos desistieron de proseguir la negociación de sus inversiones. Entonces, no funcionaron varios aspectos del TLC por falta de tiempo en su desarrollo
	El intercambio comercial con México es marginal, por ello sólo se exportaron e importaron bienes, no hubo intercambio en los otros aspectos por falta de interés de las partes
Bolivia por el tamaño de su economía, sumada a su poca oferta exportadora y su reducido mercado, no se constituyó en un atractivo para los empresarios Mexicanos, y no me refiero solo al comercio de bienes sino también el comercio de servicios y las inversiones; a todo esto se suma los problemas de la infraestructura y costos de transporte	

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

¹⁸² Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia. 2005. Pág. 11 y 12.

¹⁸³ Periódico Los Tiempos. Cochabamba 7 de junio de 2010.

Los expertos consultados, como se puede apreciar en el Cuadro N° 35, señalan que el TLC no funcionó porque a los empresarios mexicanos no les interesa Bolivia, no tenían realmente intereses efectivos, así como a la inexistencia de ofertas y demandas convergentes. Por otro lado, los empresarios bolivianos opinaron que *“el ACE N° 66 restringe las exportaciones nacionales en los rubros de propiedad intelectual, compras estatales, inversiones y servicios, que fueron los mismos capítulos que hicieron que el gobierno boliviano desista de las negociaciones con la Unión Europea (UE) para la firma de un tratado de comercio”* ⁽¹⁸⁴⁾. Añadieron *“no creemos que mejoren las exportaciones nacionales a México porque el ACE deja de cubrir cuatro áreas y fomenta solo un área relacionada con el intercambio de bienes tangibles”* ⁽¹⁸⁵⁾, agregó que una mejora de las exportaciones a ese país dependerá de muchos factores, entre ellos que en Bolivia exista un mejor ambiente para la inversión, producción y exportación.

Otros afirmaron que la sustitución fue *“en concordancia con la política comercial desarrollada por el presidente Morales, su país se ha negado a firmar o viabilizar TLC con sus socios comerciales por considerarlos poco ventajosos para el fortalecimiento de la industria local y sobre todo por reflejar una visión extremadamente economicista”*. ⁽¹⁸⁶⁾

Otras opiniones de los expertos, no tienen como motivo de preocupación el interés de los sectores empresariales en el funcionamiento de todas las partes del TLC. Este grupo relativiza el mismo TLC, pues considera que el no funcionamiento del mismo no puede culparse a la cláusula en sí misma, también se habla que faltó tiempo para su desarrollo e implementación.

Los cierto es que, *“es indudable que un comercio bilateral con un déficit permanente no es sostenible para ningún país y a la larga terminan incumpléndose los acuerdos pactados o entabándose el comercio con medidas no arancelarias o con recursos que le mismo acuerdo prevé”* ⁽¹⁸⁷⁾.

¹⁸⁴ Posición de la Cámara de Empresarios de Cochabamba. Periódico Los Tiempos. Cochabamba 8 de junio de 2010.

¹⁸⁵ Posición de Gary Rodríguez. Instituto Boliviano de Comercio Exterior. Periódico Los Tiempos. Cochabamba 8 de junio de 2010.

¹⁸⁶ Boletín Puentes Quincenal. Publicación del International Centre for Trade and Sustainable Development-ICTSD. Volumen 7 número 11. Junio 2010.

¹⁸⁷ Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia. 2005. Pág. 18.

4.6 Beneficios y perjuicios de la renegociación

Para valorar los beneficios y perjuicios de la renegociación del ACE N° 66 se consideran varios aspectos: lo positivo, lo negativo, su impacto en las relaciones bilaterales y su efecto en el incremento de las exportaciones bolivianas hacia México.

4.6.1 Renegociación fue positiva para el país

La renegociación de un acuerdo comercial se realiza para obtener un beneficio, sin embargo, muchos países obtienen malos resultados, producto de una negociación no exitosa, como factor principal. La inquietud de conocer a profundidad los efectos de la renegociación posibilitaron preguntar a los expertos, tanto de los aspectos positivos como negativos. Se expone a continuación, los aspectos considerados como positivos.

Cuadro N° 36
Renegociación positiva para el país

Renegociación fue positiva para el país	Fue positiva porque ahora existe una coherencia que permite preservar los intereses del país
	Si Bolivia decide negociar cualquier acuerdo comercial no tendrá que asumir fuertes compromisos de inicio
	Quedo la parte que realmente era de interés para Bolivia (el comercio de productos)
	Se eliminaron capítulos y disposiciones que limitaban y restringían la posibilidad de adoptar políticas soberanas en esas áreas eliminadas (servicios, propiedad intelectual, compras estatales e inversiones)
	En ninguna otra negociación otro país puede pedir un trato similar
	No hay más TLC's suscritos por Bolivia
	Todos los acuerdos comerciales de Bolivia están en concordancia con la Constitución
	La Unión Europea u otro país hubiera estado en mejores condiciones de aplicar algunos referentes a inversiones, servicios, compras estatales y propiedad intelectual
	Sincerar las posibilidades de comercio efectivo, dejando de lado los aspectos de poca aplicación
	Se eliminó un TLC formado durante los gobiernos neoliberales, lo que ataba al país a este tipo de políticas comerciales
	Ya no se tienen compromisos en cuanto a compras estatales, inversiones, servicios y propiedad intelectual, los cuales además de las razones expuestas, podían constituirse en una traba para que el gobierno implemente autónoma y libremente políticas comerciales

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

El primer grupo significativo de las opiniones de los expertos, sobre los aspectos positivos de la renegociación, pueden resumirse en la búsqueda de una “política comercial soberana”, es decir, el ACE N° 66 posibilita “preservar los intereses del país”; no “asumir fuertes compromisos de inicio” para otras negociaciones (especialmente con la Unión Europea), principalmente en los temas de servicios, propiedad intelectual, compras estatales e inversiones.

Otro grupo de personas encuestadas, señala como algo positivo la eliminación del TLC, en compromiso que ataba a Bolivia, no sólo en términos comerciales, sino también en aspectos políticos e ideológicos.

Respecto a una política comercial soberana, se debe considerar que las obligaciones comerciales internacionales a nivel multilateral, regional y bilateral pasaron a ser cada vez más “*amplias e intrusivas*”⁽¹⁸⁸⁾; por un lado son “*tanto extensivos, es decir, que afectan a un amplio abanico de áreas políticas clave para las estrategias de desarrollo como intrusivos, es decir, que imponen un detallado marco legal para la aplicación de políticas económicas y sociales a nivel nacional*”⁽¹⁸⁹⁾.

De esta forma, se tiene el inconveniente que este tipo de acuerdos pueden limitar el margen de actuación del que disponen los países para intentar llevar a cabo una política comercial nacional orientada al desarrollo. Entonces Bolivia al eliminar los capítulos de servicios, propiedad intelectual, inversiones y compras estatales del ACE N° 66, superó disposiciones que podían limitar la adopción de políticas autónomas y soberanas en estas áreas.

Adicionalmente, los compromisos que Bolivia adquirió con la suscripción del TLC con México de haber continuado implicarían que cualquier otro país con el que se quiere profundizar relaciones comerciales puede demandar un trato similar al dado a México. Esto evidentemente aconteció con la negociación entre la Unión Europea y la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador y

¹⁸⁸ Gibbs, Murray. Política Comercial. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. ONU DAES. 2007. Pág. 13.

¹⁸⁹ Ídem. Pág. 10.

Perú) para un Acuerdo de Asociación (AdA) que de haberse logrado hubiesen significado para Bolivia asumir fuertes compromisos de inicio en las esferas señaladas.

Como ya se analizó, al existir una coherencia entre el ACE N° 66, la Constitución y planificación del país en las esferas de servicios, propiedad intelectual, inversiones y compras estatales -no así en materia de acceso a mercados- se preservan los intereses del país

Con relación a la negociación con la Unión Europea, la misma se inició el año 2007 y estaba compuesta por tres pilares: 1) diálogo político, 2) cooperación y 3) comercio. Si bien incluía los pilares de diálogo político y cooperación, se trataba de un acuerdo de libre comercio similar al promovido por los Estados Unidos. Sin embargo este proceso se interrumpió a finales del año 2008, a razón que la negociación bloque a bloque no se pudo mantener y pasó a ser una negociación prácticamente bilateral, entre la Unión Europea con Colombia y Perú que concluyó el 2010 con un acuerdo que solo mantuvo el pilar comercial.

Esta negociación fue muy compleja y reñida en dos aspectos: En primer lugar porque al tratarse de una negociación bloque a bloque debían acordarse posiciones comunes entre los países miembros de la CAN. Por un lado estaban Colombia y Perú con una política abiertamente pro libre comercio y ya habían firmado un TLC con Estados Unidos. Por otro lado estaban Ecuador y Bolivia, que si bien no tenían posiciones idénticas en la negociación, tenían otras concepciones sobre desarrollo y el proceso de integración regional. En segundo lugar, la Unión Europea presentó propuestas negociadoras muy duras en el tema agrícola, de servicios, de compras públicas y de inversiones e inusualmente duras, en propiedad intelectual, esto comparado a otros acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, y al propio TLC con Estados Unidos.⁽¹⁹⁰⁾

Durante la negociación bloque a bloque, Bolivia y Ecuador se resistieron a hacer concesiones en ciertas disciplinas como propiedad intelectual, compras públicas, comercio y desarrollo sostenible, mientras que Perú y Colombia no manifestaron ninguna oposición. Al no lograr

¹⁹⁰ Fairlie Reinoso, Alan. Del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina al Acuerdo Comercial Multipartes con Colombia y Perú. ALOP. Septiembre 2010. Pág. 9 y 10.

acordar propuestas andinas conjuntas y al insistir Colombia y Perú en una negociación bilateral, se provocó una fuerte crisis que terminó con la suspensión de las negociaciones en bloque.

La Unión Europea aceptó una negociación comercial que se denominó “multipartes”, solo con Colombia y Ecuador y dejando de lado los pilares de dialogo político y cooperación. Las negociaciones continuaron con en este nuevo formato hasta su conclusión el año 2010. En el caso de Ecuador, este se retiró, se reincorporó y actualmente continúa en negociación, mientras que Bolivia se negó a negociar bajo esos términos y quedó en los hechos fuera de las negociaciones.

Respecto a la posición de Bolivia, durante la fase bloque a bloque discrepó con las posiciones de Colombia y Perú en los capítulos de propiedad intelectual, de servicios e inversiones y de compras públicas y con las exigencias de la Unión Europea. En particular discrepó con el capítulo de Propiedad Intelectual a razón que los europeos pretendían ir mucho más allá de lo ya acordado en la OMC, es decir pretendía tener normas “ADPIC Plus”; Bolivia tampoco quiso incluir el tema de biodiversidad. Finalmente manifestó su disconformidad con el acuerdo por carecer de una “dimensión regional” y poner en peligro el proceso de integración andina. ⁽¹⁹¹⁾

El presidente Evo Morales declaró en ese entonces que las "*políticas de la muerte*" de los TLC han dividido a la CAN, rechazo la posibilidad de negociar tratados de libre comercio con las grandes potencias y cuestionó las negociaciones de la CAN con la UE. De esta manera reiteró su oposición hacia los acuerdos de libre comercio impulsados por países desarrollados.

4.6.2 Renegociación fue negativa para el país

En cuanto a los aspectos negativos, ver Cuadro N° 37, la opinión de los expertos se agrupan en torno a la falta de un “pragmatismo comercial”, es decir, que el gobierno “*no fue capaz de negociar mejoras para el acceso al mercado mexicano con arancel cero*”; que no ha surtido efectos comerciales reales, por ello, sus resultados no son destacables desde la visión comercial, otros opinan que fue sólo un cambio cosmetológico, para mostrar que la política comercial del gobierno “no es neoliberal”.

¹⁹¹ Ídem. Pág. 24 y 25.

Cuadro N° 37
Renegociación negativa para el país

Renegociación fue negativa para el país	El gobierno no fue capaz de negociar mejoras para el acceso al mercado mexicano con arancel cero a productos que actualmente tienen potencialidades de exportación y que se encuentran en la lista de excepciones de México
	Se pudo haber conseguido un nuevo acuerdo más aplicado hacia la promoción de exportaciones
	La renegociación, al no haber modificado significativamente el intercambio comercial, no ha surtido efectos comerciales reales, por ello, sus resultados no son destacables desde la visión eminentemente comercial
	En materia política o normativa pueden ser importantes pero eso no es parte del pragmatismo comercial, que en última instancia es el que genera ingresos al país
	Debería demostrar resultados no en el intercambio de bienes (que funcionaba con el TLC), sino en aquello en lo que el TLC había fracasado
	La renegociación fue un desastre, especialmente para el sector textil, que ya exportaba prendas de vestir a México
	El ACE N° 66 es tremendamente restrictivo y un desacierto para los sectores innovadores del país
	La renegociación fue sólo cosmetológica, para suspender la firma de un TLC y mostrar que la política comercial del gobierno no es neoliberal o liberal a secas

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

Otro grupo de opiniones críticas se adhieren al uso de adjetivos calificativos, como que “*fue un desastre*”, “*es tremendamente restrictivo y un desacierto para los sectores innovadores del país*”; que el ACE N° 66 debería demostrar resultados en aquello en lo que el TLC había fracasado.

Esta situación es evidente al analizar las condiciones de acceso a mercados en lo referido al trato nacional, las restricciones a las exportaciones, los productos que fueron excluidos por México, en particular los productos agrícolas, y las reglas de origen para las manufacturas que son analizados a continuación. Las disposiciones para estos temas no mejoraron en el ACE N° 66, sino se mantienen llegando a ser un aspecto negativo.

4.6.2.1 Trato nacional y restricciones a las exportaciones e importaciones

El Artículo 3-02 referido al “Trato nacional” establece en su párrafo 1 que “Cada Parte otorgará trato nacional a los bienes de la otra Parte de conformidad con el artículo III del GATT...”. El

principio de trato nacional en resumen prohíbe a una Parte privilegiar sus productos nacionales respecto de los importados de la otra parte. ⁽¹⁹²⁾

Por el trato nacional se prohíbe a un Miembro privilegiar sus productos nacionales respecto de los importados de otros Miembros de la OMC ⁽¹⁹³⁾. Esto significa que los productos del territorio de todo Miembro importados de cualquier otro Miembro no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares.

En lo referido a “restricciones a la importación y a la exportación”, más conocidas como restricciones cuantitativas ⁽¹⁹⁴⁾, el Artículo 3-08 del ACE N° 66 dice en su párrafo 1 “Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna Parte podrá adoptar o mantener prohibición ni restricción alguna a la importación de cualquier bien de la otra Parte a la exportación o venta para exportación de cualquier bien destinado a territorio de la otra Parte, excepto lo previsto en el artículo XI del GATT”. Esto significa que una Parte no puede, por regla general, imponer prohibiciones ni restricciones a la importación o la exportación en términos de cantidades o valores a los productos de otro Miembro. Los únicos obstáculos de protección que las Partes pueden imponer o mantener son los "derechos de aduana, impuestos u otras cargas".

Al mismo tiempo esta disposición da la posibilidad que el trato nacional no sea aplicado para una lista de productos que el propio país disponga, esto está estipulado en Párrafo 3 del Artículo 3-02 dice “los párrafos 1 y 2 no se aplican a las medidas enunciadas en el Anexo a los artículos 3-02 y 3-08”. Las excepciones contenidas en la Anexo “Excepciones a los artículos Sección B 3-08 y 3-02 del ACE N° 66 son las siguientes:

- 1) Para el artículo 3-08, Bolivia y México podrán adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de bienes comprendidos en la partida 63.09 que son

¹⁹² Párrafo 2 del Artículo 3-02 del ACE N° 66: “Las disposiciones del párrafo 1 significan, respecto a un estado o departamento, incluidos los gobiernos locales, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese estado o departamento, conceda a cualesquiera bienes similares, competidores directos o sustitutos, según el caso, de la Parte de la cual sean integrantes.”

¹⁹³ Comercio de mercancías: Principio de no discriminación. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

¹⁹⁴ Restricción cuantitativa es la limitación de la cantidad o el valor de productos que se pueden importar (o exportar) durante un período determinado.

básicamente artículos de prendería (artículos textiles confeccionados: juegos, prendería y trapos).

- 2) Para el artículo 3-02 y 3-08 Bolivia y México podrán exceptuar del trato nacional y adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de bienes comprendidos en las subpartidas: 2707, 2709, 2710, 2711, 2712, 2713, 2714 y 290110. Estas partidas son productos del sector hidrocarburos “minerales, aceites minerales y productos de su destilación” las que son de mucho interés para Bolivia en particular las partidas 2709, 2710 y 2711, como se verá en el Cuadro N° 38.

- 3) Por el artículo 3-08 Bolivia y México podrán: adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importaciones bienes usados comprendidos partidas 87 que son vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (nuevos y usados); si bien se trata de productos usados son bienes de capital que interesarían más a Bolivia.

Cuadro N° 38
Partidas que podrán ser exceptuadas del Trato Nacional por México

Partida	Descripción
27.09	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos
27.10	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos
27.11	Gas del petróleo y demás hidrocarburos gaseosos

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N° 66. Anexo a los artículos 3-02 y 3-08

Elaboración: Propia.

Como se puede ver en el Cuadro N° 39, el principal producto de exportación de Bolivia es el gas, que en el 2012 representó más de 3.884 millones de dólares; y México en el mismo periodo importó más de 1.966 millones de dólares. Otros productos, para Bolivia, son los aceites crudos de petróleo que es el quinto producto de exportación y el fueloil que ocupa el lugar 25. Son tres exportaciones claves para el país.

Cuadro N° 39
Principales productos exportados por Bolivia del capítulo 27.
Periodo 2010 – 2012 (Valor en dólares)

Nandina	Descripción	2010	2011
2711210000	Gas natural en estado gaseoso	2.797.774.139	3.884.883.593
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	186.644.107	227.561.725
2710192200	Fueloils (fuel)	27.593.600	34.173.575

Fuente: Acuerdo de Complementación Económica N° 31. Anexo a los artículos 3-02 y 3-08 y datos del Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia.

Elaboración: Propia.

Las partidas que Bolivia y México decidieron excluir del trato nacional y las restricciones cuantitativas paradójicamente son exactamente las mismas; esto hace suponer que Bolivia no tenía ningún tipo de análisis de su comercio exterior, sus productos de exportación, ni usaron proyecciones para integrar sus potencialidades en una estrategia de negociación con perspectiva; esto explicaría por qué el país no usó éstas herramientas de mejor manera; ya sea para dar protección a su producción y su mercado o evitar que productos de su interés estén sujetos a algún tipo de restricciones.

4.6.2.2 Bienes agropecuarios sujetos a restricciones

Si bien el Párrafo 1 del Artículo 4-04 sobre acceso a mercados de productos agropecuarios del ACE N° 66 establece que las Partes facilitarán el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de las barreras al comercio sobre bienes agropecuarios y no establecerán nuevos obstáculos al comercio entre ellas, por el párrafo 4 del mismo artículo cualquier Parte podrá mantener o adoptar una prohibición o restricción, o un arancel aduanero sobre la importación de esos bienes, de conformidad con sus derechos y obligaciones derivados del GATT.

La lista de bienes agropecuarios excluidos de la eliminación arancelaria, contenidos en el Anexo al Artículo 4-04, tiene para Bolivia 137 productos excluidos y para México 190, de los cuales, se han identificado 44 productos agropecuarios que, en diferente medida, Bolivia registra exportaciones al mundo, entre ellos están: los aceites de soya y de girasol, alcohol, harina de habas de soya y en menor medida leche en polvo, azúcar, arroz, cigarrillos, chocolates y conservas de frutas. De estos 44 productos 10 se encuentran entre los 50 principales productos

de la oferta exportable boliviana y tienen un potencial mercado en México, ya que existe para los mismos una demanda comprobada.

En el Cuadro N° 40, se detalla los productos que tienen un comercio potencial con México y el arancel aplicado para los productos bolivianos. Se puede apreciar también que la subpartida 230400 de soya es la cuarta principal exportación del país, con más de 372 millones de dólares mientras México importó del mundo 448 millones de dólares para el mismo periodo, existiendo un comercio potencial de 372 millones de dólares. De igual manera para la partida 150710 de aceite de soya con más de 239 millones de dólares exportados por Bolivia y 143 millones de dólares importados por México habiendo un comercio potencial de 143 millones de dólares. Y la partida 151211 de aceites de girasol con un potencial de importación de México de 33 millones. Para los dos últimos productos existe un arancel aplicado del 7%. Otros productos son: el alcohol etílico, azúcar de caña, leche en polvo y para otros productos derivados de la soya que tienen aranceles muy elevados.

Cuadro N° 40
Productos agropecuarios excluidos por México con potencial de exportación (en miles de dólares)

Nandina 6D	Descripción del producto	México importa desde el Mundo	Bolivia exporta hacia el mundo	Comercio potencial indicativo	Bolivia exporta hacia México	Arancel actual aplicado México a Bolivia
230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, i	448.313	372.754	372.754	0	0%
150710	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado.	143.146	239.309	143.146	0	7%
151211	Aceite de girasol o de cártamo, y sus fracciones en bruto	33.094	48.764	33.094	0	7%
220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico	103.509	31.524	31.524	0	10(=)
120810	Harina de habas de soja.	135.673	25.727	25.727	0	15%
150790	Los demás aceites de soja y sus fracciones, incluso refinados, pero si	52.308	21.745	21.721	24	14%
151790	Las demás preparaciones alimenticias de grasas o de aceites, animales	44.672	13.949	13.949	0	20%
151219	Los demás aceites de girasol o de cártamo y sus fracciones	11.650	12.262	11.650	0	0%
040221	Leche en polvo, sin azucarar ni edulcorar de otro modo.	124.887	3.897	3.897	0	34,1
170199	Las demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente puras.	281.637	6	6	0	(=)

(=) arancel específico 0,36 dólares por kg bruto de azúcar contenido en el producto

Fuente: Viceministerio de comercio interno y exportaciones de Bolivia. Secretaría General de la ALDI y Oportunidades Comerciales Bolivia-México.2010.

Elaboración: Propia.

Si bien Bolivia no registra exportaciones para 9 de los 10 productos al mercado mexicano y dos productos tienen un arancel aplicado de 0%, en la negociación del ACE N° 66 no se planteó una estrategia negociadora con perspectiva a futuro y promocionar exportaciones para estos productos que componen la principal oferta exportable de Bolivia.

Lo que lleva a pensar que se cometieron los mismos errores al momento de negociar el ACE N° 31 y 66, *“las reglas sobre las que se negoció el TLC y las condiciones equivalentes establecidas para ambos países, han terminado jugando en contra de las posibilidades de desarrollo de las exportaciones bolivianas en el mercado mexicano. De hecho muchas de las exclusiones de productos del programa de liberalización perjudican más a Bolivia que a México, puesto que en varios productos excluidos, la oferta exportable boliviana podría ser competitiva en el mercado mexicano si tuviera alguna condición de acceso preferencial”* (¹⁹⁵).

Complementando este punto, Bolivia excluyó en su lista los siguientes productos: carnes de vaca, pollo y pavo; leche y productos lácteos yogur mantequilla; café; cereales, harina de trigo y maíz; sorgo; semillas y frutos oleaginosos; aceites; azúcar; cacao y chocolates; preparaciones de cereales; preparaciones de hortalizas; preparaciones alimenticias diversas; alcoholes, tortas y residuos de soya y cacahuate y tabaco.

4.6.2.3 Manufacturas: aranceles y condiciones de acceso

Las manufacturas tienen una preferencia arancelaria del 100% en el ACE N°66, sin embargo, la principal restricción que confrontan las exportaciones de estos productos están en las condiciones o reglas de origen (¹⁹⁶) establecidas en el Acuerdo, como el requisito de materia prima originaria obligatoria de las partes contratantes, hecho que limita las exportaciones bolivianas al no contar con producción nacional de materia prima, ni con cadenas productivas integradas verticalmente en ninguno de estos sectores, lo que hace que las reglas de origen signifiquen un obstáculo.

¹⁹⁵ Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia-México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia. 2005. Pág. 18.

¹⁹⁶ Las reglas de origen son disposiciones que establecen en qué casos las mercaderías cumplen con la correspondiente “transformación sustancial”, es decir, con determinados criterios y condiciones en su producción que les dan el carácter de “mercadería originaria” de un país, denominado “país de origen”.

El Artículo 5-01 define bien originario o material originario como un bien o un material que califica como originario de conformidad con lo establecido en el Artículo 5-03 que dice que un bien será considerado originario del territorio de una Parte cuando cumpla las siguientes características, entre otras: a) sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes, según la definición del artículo 5-01; b) sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este capítulo; c) sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos.

El problema de la complejidad de las reglas de origen y sus exigentes requisitos, ya que fueron identificados durante la vigencia del TLC, sin embargo esta situación no fue mejorada en la negociación del ACE N° 66: *“Visto el Capítulo V del TLC Bolivia – México, se debe acordar sobre la necesidad de flexibilizar las normas de origen para los productos manufacturados exportados por Bolivia a México, toda vez que en el caso de Bolivia, varios de los sectores industriales no están verticalmente integrados y en muchos casos las exportaciones de estos productos depende de insumos y materiales que son importados de terceros países.”* ⁽¹⁹⁷⁾

En caso de las materias primas de origen mineral, forestal y pecuario, *“el margen de protección arancelaria oscila entre el 3% y el 18% y en algunos casos el arancel vigente en México es de 0%. De hecho, este margen de protección puede resultar insuficiente debido a que la mayoría de estos productos también se encuentran liberados para la mayoría de los países con los que México tiene tratados comerciales y con los cuales Bolivia confronta la desventaja de su costo de transporte y logística para llegar hacia los puertos mexicanos”.* ⁽¹⁹⁸⁾

¹⁹⁷ Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia. 2005. Pág. 11 y 12.

¹⁹⁸ Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. La Paz, Bolivia. 2005.

4.6.3 Relaciones comerciales entre Bolivia y México

El impacto del ACE N° 66, en las relaciones comerciales entre México y Bolivia, es considerado negativamente, desde las percepciones que ven un empeoramiento hasta las que consideran que no hubo un cambio en el comercio. Al eliminarse temas no puede haber mejores relaciones comerciales reales, porque Bolivia no ha tenido ninguna ambición comercial, y con ello, no ha buscado mejora alguna en el acceso al mercado mexicano (Cuadro N° 41).

El nuevo entendimiento comercial se lo conceptualiza como “un acuerdo mínimo, no garantiza grandes posibilidades para nadie”, asemejándose a una política “tipo avestruz”.

Cuadro N° 41
Relaciones comerciales entre Bolivia y México

El ACE N° 66 permite mejorar las relaciones comerciales entre Bolivia y México	El ACE N° 66 no mejora las relaciones comerciales ni las empeora, las mantiene tal como estaban durante la vigencia del ACE 31, porque mantiene las reglas y compromisos en acceso a mercados, único aspecto que si funciono del acuerdo
	Permite que el comercio de productos continúe y que se eviten otras áreas contenciosas. Por eso no ha habido en la realidad un cambio en el comercio con México
	Si, en el comercio de bienes
	Es un acuerdo bastante simple, yo considero que Bolivia no ha tenido ninguna ambición comercial, y con ello, no ha buscado mejora alguna
	El ACE N° 66 al no tomar en cuenta el tema de expropiaciones, perjudica las relaciones comerciales entre ambos países (ejemplo Fancesa)
	El ACE N° 66 es más un acuerdo mínimo, no garantiza grandes posibilidades para nadie
	Una política comercial no puede ser como una política “tipo avestruz”, es decir, no normar nada cuando el tema no es del agrado de uno
	No creo, porque se han eliminado las partes relativas a los servicios, compras estatales, inversiones, con un acuerdo más restrictivo, no puede haber mejores relaciones comerciales reales

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

En realidad al mantener las reglas y compromisos en acceso a mercados, no ayuda a Bolivia que requiere mejorar su balanza comercial, por eso el ACE N° 66 efectivamente permite que el comercio continúe, pero el cambio como fue anunciado por el gobierno no sucedió: *“el TLC nunca funcionó en plenitud al existir dificultades en cuanto al compromiso entre las partes; por*

el contrario, el ACE permitirá mejorar la balanza comercial, actualmente desfavorable para Bolivia” (199).

4.6.4 Incremento de exportaciones

Un indicador comercial que podría justificar, la renegociación de un acuerdo comercial, es el incremento en las exportaciones. ¿Es esto cierto o no? Para indagar la opinión de los expertos, se les consulto sobre este particular.

Según las respuestas de los expertos, Cuadro N° 42, las exportaciones no dependen únicamente de un acuerdo comercial, es decir, que la norma es sólo un complemento dentro de los procesos económicos y comerciales, donde los emprendimiento concretos del propio país son los que pueden modificar la balanza comercial con un incremento en las exportaciones. En consecuencia, el ACE N° 66 por sí solo no estimulará las exportaciones, será la actividad empresarial y la capacidad exportadora del país.

Cuadro N° 42
Incremento exportaciones

El ACE N° 66 le permite a Bolivia incrementar sus exportaciones	No le permitirá incrementar sus exportaciones porque el ACE N° 66 mantiene los compromisos del ACE 31 en lo referente a los aranceles, es decir se mantienen las reglas de juego para el comercio de bienes, este hecho no hará cambiar el desequilibrio existente en la balanza comercial
	Las exportaciones no dependen únicamente de un acuerdo comercial sino de la capacidad de un país de exportar
	Se hubieran podido aplicar aranceles o incrementar los mismos a algunos productos que México exporta a Bolivia para hacer más equilibrada la balanza comercial, pero esto era muy complicado ya que esas concesiones se dieron cuando se negoció el TLC con México
	Depende mucho de los emprendimientos concretos que se hagan en el país lo que no está asegurado y es de agenda interna
	La oferta nacional no encuentra en el Acuerdo Comercial ningún resquicio que ayude a mejorar las exportaciones del país, por lo tanto la norma no aporta un plus adicional a esta situación
	De ninguna manera, la norma es sólo un complemento dentro de los procesos económicos y comerciales
	Las exportaciones a México son aún muy limitadas en el tema de maderas y minerales, por ello creo que el ACE N° 66 no modificará este escenario
	El ACE N° 66 no estimulará las exportaciones, será la actividad empresarial
	Las exportaciones bolivianas siguen siendo de materias primas y la economía nacional, en lo sustancial no ha podido superar –en estos años- esta su incapacidad estructural de ofertar productos con valor agregado

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

¹⁹⁹ Periódico Los Tiempos. Cochabamba 7 de junio de 2010.

Otra opinión indica que el ACE N° 66, mantiene los compromisos del ACE 31 en lo referente a los aranceles. Si se hubieran podido aplicar aranceles o incrementar los mismos a algunos productos que México exporta a Bolivia, se podría hacer más equilibrada la balanza comercial.

En este contexto, se evidencian problemas complementarios: La oferta nacional no encuentra en el Acuerdo Comercial ningún beneficio ni estímulo, y las exportaciones bolivianas tienen incapacidad estructural de ofertar productos con valor agregado, de manera que no se puede incrementar las exportaciones bolivianas por simple voluntad.

Un elemento que puede adicionarse a partir de este hecho es que una apertura de mercados exteriores por sí sola no garantiza el incremento de las exportaciones de un país; una apertura comercial debe ir acompañada de políticas gubernamentales. Al respecto la política del gobierno contenida en el PND planteó lo siguiente: el cambio del patrón primario exportador concentrado en pocos productos básicos, empresas y mercados, por un nuevo perfil exportador más diversificado, menos dependiente y vulnerable ante shocks externos, con productos de mayor valor agregado con insumos nacionales y Marca Boliviana, con relaciones comerciales equilibradas y mayor diversificación de mercados que permita ampliar el número y composición de empresas. Además de la recuperación de la importancia del mercado interno, la aplicación de una política de protección selectiva del mismo y el aprovechamiento del Compro Boliviano.

Analizando los datos estadísticos, se ve que al inicio de la implementación del ACE N° 66, Bolivia arrastraba un déficit crónico en la balanza comercial con México, en el periodo 2010 - 2012, como se puede ver en el cuadro N° 31, la tendencia creciente del déficit se profundiza. Pese a que Bolivia había logrado una leve recuperación en sus exportaciones hacia el mercado mexicano, de 31 millones de dólares el 2010 a 53 millones de dólares para el 2011, volvió a bajar a 35 millones de dólares el 2012; alcanzando un déficit de 196 millones de dólares. Mientras que las importaciones desde México siguieron creciendo de 128 a 231 millones de dólares entre los años 2010-2012.

4.6.5 La exclusión de servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual

Si bien ya se conoce, que dentro del ACE N° 66 fueron excluidos varios temas, lo que falta conocer con mayor precisión, son las razones para haber apartado específicamente los temas de servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual.

Cuadro N° 43

La exclusión de servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual

Por qué razones fundamentales se excluyeron temas del ACE N° 66 como los servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual	Obligaban a asumir los mismos compromisos en otras negociaciones comerciales
	En Bolivia no se avanzó y no se quiso avanzar en la liberalización de esos aspectos
	Por razones de protección, muchas empresas mexicanas y transnacionales que operan en dicho país, podrían aprovechar la apertura del ACE para ofertar –en mejores condiciones productivas- algunas demandas estatales, lo que pondrían en situaciones de desventaja a los ofertantes nacionales
	Con el caso de Fancesa, es contundente que la intención del gobierno fue expropiar las acciones mexicanas y de un empresario opositor, sin tener un Acuerdo de Complementación Económica que le perjudique en este propósito. Con ello, se encubre un acto irregular cometido por el actual gobierno
	No tengo información del por qué se excluyó estos temas
	Porque el gobierno no desea que estos temas sean abordados, ya que sabe que los mismos son instrumentos para el desarrollo empresarial
	Hay una falta de capacidad negociadora en el gobierno, por ello no asumieron la responsabilidad de incluir los capítulos más sensibles

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

Como se ve en el Cuadro N° 43, las opiniones de los expertos sobre las exclusiones hechas a los contenidos del ACE N° 66 fueron divididas, pues para un grupo se constituyen en una ventaja, ya sea temporal o más a largo plazo. Sin embargo no van a cuestiones de fondo, como el que estos temas son justamente los más controversiales a nivel multilateral por los compromisos que implica, existiendo grandes intereses comerciales y económicos de por medio. Como ya se analizó anteriormente, la OMC no ha logrado profundizar los compromisos en propiedad intelectual y servicios o incluir los temas de inversiones y compras estatales. Esto a razón que se trata de temas estratégicos para todos los países, lo que implica efectos significativos en las economías nacionales y en la capacidad de los Estados de definir políticas económicas, por tanto éste tipo de acuerdo “*afectan a un amplio abanico de áreas políticas clave para las estrategias*

de desarrollo...imponen un detallado marco legal para la aplicación de políticas económicas y sociales a nivel nacional” (200)

Pero ¿Qué tipo de disciplinas y compromisos contiene los capítulos de servicios, inversiones, compras estatales y propiedad intelectual en el TLC con México para ser tan cuestionados? ¿Cuál es la posición del gobierno boliviano en estos temas? Se analiza a continuación las disposiciones específicas en los temas mencionados primeramente desarrollando los contenidos en el ACE N° 31 y por otro parte con la posición del actual gobierno:

4.6.5.1 Disposiciones del ACE N° 31 en: servicios, inversiones, compras estatales y propiedad intelectual

La parte de *Comercio de Servicios* consta de cuatro Capítulos: Principios generales sobre el comercio de servicios; Telecomunicaciones; Entrada temporal de personas de negocios y Servicios financieros.

El comercio de servicios significa el suministro de un servicio, por el Artículo 9-02 párrafo 4 del ACE N° 31 se trata de los siguientes modos de suministro (201):

a) *Suministro transfronterizo*: “del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte”, significa que el servicio se presta sin que haya desplazamiento del proveedor ni del receptor, por ejemplo un usuario receptor del servicio recibe servicios desde el extranjero por el proveedor del servicio a través de su infraestructura de telecomunicaciones o infraestructura postal; como servicios de consultoría, telemedicina, estudios de mercado, formación a distancia, entre otros.

b) *Consumo en el Extranjero*: “en el territorio de una Parte a un consumidor de la otra Parte”, significa que el servicio se presta mediante el desplazamiento del receptor al país en que está situado el proveedor del servicio, por ejemplo turistas, estudiantes o pacientes;

²⁰⁰ Gibbs, Murray. Política Comercial. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. ONU DAES. 2007. Pág. 13.

²⁰¹ Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios – AGCS. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

c) *Presencia comercial*: “por conducto de la presencia de prestadores de servicios de una Parte en el territorio de la otra Parte”, el servicio se presta mediante el establecimiento por el proveedor de una presencia comercial en el país que recibe el servicio, esto es a través de una filial, sucursal u oficina de representación de una empresa de propiedad y control extranjero como un banco, grupo hotelero, empresa de construcción;

d) *Presencia de personas físicas* “por personas físicas de una Parte en el territorio de la otra Parte”. En este caso el servicio se presta mediante el desplazamiento del proveedor de servicios al país en que está situado el receptor del servicio, por ejemplo una empresa proveedora de servicios extranjera establecida en el país por consultoría, hospital, empresa constructora, etc.

Los principios generales del comercio de servicios son: Trato nacional, Artículo 9-03, que establece “Cada Parte otorgará a los servicios y a los prestadores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el concedido, en circunstancias similares, a sus servicios y a sus prestadores de servicios”. Trato de nación más favorecida, Artículo 9-04, “Cada Parte otorgará a los servicios y a los prestadores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el concedido, en circunstancias similares, a los servicios y a los prestadores de servicios de la otra Parte o de cualquier país que no sea Parte. Y Presencia local, Artículo 9-05: “Ninguna Parte exigirá a un prestador de servicios de la otra Parte que establezca o mantenga una oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio, como condición para la prestación de un servicio”

El ámbito de aplicación, se desarrolla según Artículo 9-02: “Se aplica a las medidas que una Parte adopte o mantenga sobre el comercio de servicios que realicen los prestadores de servicios de la otra Parte”, este alcance es amplio, abarcando las medidas destinadas a reglamentar directamente el comercio de servicios; incluidas las relativas a: a) la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio; b) la compra, el uso o el pago de un servicio; c) el acceso a sistemas de distribución y transporte relacionados con la prestación de un servicio y el uso de los mismos; d) el acceso a redes y servicios públicos de telecomunicaciones y el uso de los mismos; e) la presencia, en su territorio, de un prestador de servicios de la otra Parte; y f) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.

Las exclusiones son las siguientes: los servicios de transporte aéreo nacional o internacional, los servicios financieros; los subsidios o donaciones otorgados por una Parte o por una empresa del Estado, incluidos los préstamos, garantías y seguros apoyados por entidades gubernamentales; ni los servicios o funciones gubernamentales tales como la ejecución de las leyes, los servicios de readaptación social, el seguro sobre el ingreso, la seguridad o el seguro social, el bienestar social, la educación pública, la capacitación pública, la salud y la atención a la niñez.

Por la consolidación de medidas, el Artículo 9-06, reglamentó que las Partes se comprometieron a no legislar de manera que afecte los principios antes mencionados, a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Y las medidas ya existentes disconformes a los principios estarían sujetas a negociaciones futuras para su eliminación. Ninguna de estas disposiciones se cumplió durante su vigencia.

El Capítulo de Telecomunicaciones, garantiza el libre acceso a redes de comunicación para los proveedores de México sin discriminación, dice, Artículo 10-03, “Cada Parte garantizará que cualquier persona de la otra Parte tenga acceso a cualquier red o servicio público de telecomunicaciones y pueda hacer uso de los mismos, incluyendo los circuitos privados arrendados, ofrecidos en su territorio o de manera transfronteriza en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para la conducción de sus negocios...”.

Por el Capítulo de Entrada temporal de personas de negocios se previeron medidas de orden migratorio para facilitar la entrada y salida de personas de negocios, conforme a los principios de reciprocidad y transparencia. Finalmente el Capítulo de Servicios financieros, se aplicaba a las instituciones financieras de las Partes, a las inversiones en las instituciones financieras y al comercio transfronterizo de servicios financieros.

No se encontró datos sobre como fue el intercambio de bienes en servicios durante la vigencia del TLC, sin embargo se entendería que no se llegó al intercambio de listas.

Este capítulo de *Inversiones* tiene como objetivo promover y garantizar las inversiones recíprocas entre Bolivia y México. Se acordó que las Reservas a estas disposiciones serán presentadas en el plazo de dos años a partir de la entrada en vigor del Tratado.

El Acuerdo define a la inversión de la siguiente forma: la aplicación o transferencia de recursos al territorio de una Parte por inversionistas de la otra Parte con propósito de lucro; y la participación de inversionistas de una Parte, en cualquier proporción en el capital social

Por el ámbito de aplicación, Artículo 15-02, se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a: a) los inversionistas de la otra Parte; b) las inversiones de inversionistas de una Parte realizadas en territorio de la otra Parte; y c) todas las inversiones en el territorio de la otra Parte. Este capítulo se aplica en el territorio de cada Parte, en cualquier nivel u orden de gobierno, a pesar de las medidas incompatibles que pudieran existir en sus legislaciones respectivas. Este capítulo no se aplica a: a) las actividades económicas reservadas a cada Parte, de conformidad con su legislación vigente, b) las medidas que adopte o mantenga una Parte en materia de servicios financieros; y c) las medidas que adopte una Parte para restringir la participación de las inversiones de inversionistas de la otra Parte en su territorio, por razones de seguridad nacional.

Por el Trato nacional, Artículo 15-03, cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas. Por el Trato de nación más favorecida, Artículo 15-04, cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte o de un país que no sea Parte. Con relación a la Alta dirección empresarial y consejos de administración, Artículo 15-06, ninguna Parte podrá exigir que sus empresas, designen a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección. Aunque una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de los órganos de administración de una empresa sean de una nacionalidad en particular, siempre que el requisito no menoscabe materialmente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión

En las reservas y excepciones, Bolivia enlistó medidas incompatibles con los Artículos 15-03 al 15-06 a los siguientes sectores de: Energía e Hidrocarburos, Fundiciones, Telecomunicaciones (excepto los servicios de valor agregado) y Transporte.

Un aspecto importante son los Requisitos de desempeño, estipulados en el Artículo 15-05, que centralmente señalan que ninguna Parte podrá imponer ni obligar al cumplimiento de requisitos o compromisos, tales como: a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios; b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio. Con estas disposiciones se hace imposible exigir requisitos de desempeño a lo inversiones.

Por el Artículo 15-08, establece que las Transferencias se harán libremente y sin demora, al determinar que cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión en su territorio de un inversionista de la otra Parte se hagan libremente y sin demora. Esas transferencias incluyen, entre otros: ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión.

En caso de expropiación, el Artículo 15-09, dispone que ninguna Parte podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de la otra Parte en su territorio, ni adoptar una medida equivalente, salvo que sea: a) por causa de interés nacional o utilidad pública; b) sobre bases no discriminatorias; c) con apego al principio de legalidad; y d) mediante indemnización.

Además crea un mecanismo específico de solución de controversias que confieren a los inversores de una Parte la capacidad de someter a arbitraje una reclamación en la que se alegue que la otra Parte ha incumplido las obligaciones, es decir un inversionista mexicano puede demandar al Estado Boliviano ante tribunales internacionales cuando considera que sus intereses han sido afectados, el Artículo 15-19 establece: “sólo el inversionista de una Parte podrá, someter a arbitraje una demanda cuyo fundamento sea el que la otra Parte o una empresa controlada directa o indirectamente por esa Parte, haya violado una obligación establecida en

este capítulo, siempre y cuando la empresa haya sufrido pérdidas o daños en virtud de la violación o a consecuencia de ella”. El arbitraje puede llevarse a cabo de conformidad con el Convenio del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. Este capítulo prevé también que las partes contendientes intenten primero dirimir la controversia por vía de consulta.

En cuanto a cifras, la inversión acumulada de México en Bolivia fue, a febrero de 2011, de 83 millones de dólares equivalentes al 0,16% del total de la inversión mexicana en América Latina y el Caribe, lo cual coloca a Bolivia como el 19º país receptor de inversión mexicana. La inversión de Bolivia en México, acumulada a diciembre de 2010, sumó 0,2 millones de dólares equivalentes al 0% de la inversión de los países de América Latina y el Caribe; con ello Bolivia se ubicó en el lugar 19º de los países que cuentan con inversión en México. ⁽²⁰²⁾

El capítulo de *compras estatales* del ACE 31, contiene un conjunto de normas para promover el acceso de las compras gubernamentales de Bolivia y México para bienes y servicios por entidades; son obligaciones detalladas que se aplican a las medidas que una Parte adopte o mantenga en relación con las compras de bienes, servicios y servicios de la construcción, es decir los proveedores bolivianos o mexicanos pueden participar en la contratación llevada a cabo, según el Artículo 14-02, “por una entidad de un gobierno federal o central; una empresa gubernamental de gobiernos estatales o entidades departamentales; servicios de construcción”.

Dado el considerable tamaño del mercado de contratación pública o las compras estatales y los beneficios que el aumento de la competencia reporta a las partes interesadas nacionales y extranjeras, la contratación pública es un aspecto importante del comercio internacional.

El Artículo 14-02 en su inciso c, señala que cuando se estime que el valor del contrato que será adjudicado iguale o supere el valor de los siguientes umbrales: a) entidades de los gobiernos federal o central, de 50,000 dólares estadounidenses para contratos de bienes, servicios o cualquier combinación de los mismos, y 6.5 millones de dólares estadounidenses para contratos de servicios de construcción; b) empresas gubernamentales, de 250,000 dólares estadounidenses

²⁰² Reporte de la relación comercial y de inversiones entre Bolivia y México. Unidad de coordinación de negociaciones internacionales. Secretaría de Economía de México.

para contratos de bienes, servicios o cualquier combinación de los mismos, y 8 millones de dólares estadounidenses para contratos de servicios de construcción.

Los principios fundamentales del capítulo son el trato nacional, la no discriminación y la transparencia. En virtud de las disposiciones contempladas en el Artículo 14-04, “cada Parte otorgará a los bienes de la otra Parte, a los proveedores de esos bienes y a los proveedores de servicios de la otra Parte, un trato no menos favorable que el más favorable otorgado a: a) sus propios bienes y proveedores; y b) los bienes y proveedores de otra Parte”. Respecto a las medidas comprendidas en este capítulo, ninguna Parte podrá: a) dar a un proveedor establecido en su territorio un trato menos favorable que el otorgado a otro proveedor establecido en ese territorio, en razón del grado de afiliación o de propiedad extranjeras; o b) discriminar a un proveedor establecido en su territorio en razón de que los bienes o servicios ofrecidos por ese proveedor para una compra particular, sean bienes o servicios de la otra Parte.

El Acuerdo especifica normas detalladas para las licitaciones de contrataciones y la adjudicación de contratos en la Sección C del Acuerdo. Se encuentran también dispuesto en este capítulo: las entidades públicas abarcadas por el capítulo, los umbrales aplicables y los tipos específicos de contratación y de acuerdos de contratación que cada Parte exime de la aplicación del capítulo. Sobre los umbrales éstos varían según los grupos de entidades y según la naturaleza de las compras (mercancías, servicios o servicios de construcción).

Por los *derechos de propiedad intelectual* contemplados en el capítulo XVI del Acuerdo, se aumenta significativamente el nivel de protección de la propiedad intelectual con respecto a los derechos y obligaciones vigentes en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC de la OMC. Por derechos de propiedad intelectual se entiende todas las categorías de propiedad intelectual que son objeto de protección en este capítulo, que son: derechos de autor y derechos conexos; propiedad industrial - marcas; Indicaciones geográficas y denominaciones de origen.

En virtud del Artículo 16-02, se establece la respectiva protección: Cada Parte otorgará en su territorio a los nacionales de la otra Parte, protección y defensa adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual y asegurará que las medidas destinadas a defender esos derechos no se conviertan, a su vez, en obstáculos al comercio legítimo. Además cada Parte

podrá otorgar en su legislación una protección más amplia a los derechos de propiedad intelectual que la requerida en este capítulo, siempre que esa protección no sea incompatible con el mismo.

Los Principios básicos, están contemplado en el Artículo 16-03, que señala: Con objeto de otorgar protección y defensa adecuada y eficaz a los derechos de propiedad intelectual las Partes aplicarán, cuando menos, las disposiciones contenidas en este capítulo y las disposiciones sustantivas del: Arreglo de Lisboa, la Convención de Bruselas, la Convención de Roma, el Convenio de Berna, el Convenio de Ginebra y el Convenio de París. En caso de no ser parte de alguno de los convenios mencionados a la entrada en vigor del Tratado, cada Parte hará todo lo posible para su adhesión.

Los principios de Trato nacional y Trato de nación más favorecida están establecidos en los Artículos 16-04 y 16-05. Por el trato nacional cada Parte otorgará a los nacionales de la otra Parte, trato no menos favorable del que conceda a sus nacionales en materia de protección y defensa de todos los derechos de propiedad intelectual, a reserva de las excepciones ya previstas en la Convención de Roma, de Berna y el de París. Por el Trato de nación más favorecida, toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que conceda un Parte a los nacionales de cualquier otro país, se otorgará inmediatamente y sin condiciones a los nacionales de la otra Parte. Al mismo tiempo en este Artículo especifica los sectores exentos de esta obligación.

En cuanto la naturaleza de la protección que las Partes deben brindar a las marcas de fábrica, el Artículo 16-15 dice que podrá constituir una marca cualquier signo o combinación de signos que permita distinguir los bienes o servicios de una persona de los de otra, inclusive nombres de personas, diseños, letras, números, colores, elementos figurativos, o la forma de los bienes o la de su empaque.

Las disposiciones relativas al derecho de autor y derechos conexos incluyen la prescripción de proteger los derechos de autor hasta por 50 años después de su fallecimiento. El Acuerdo contempla además medidas detalladas para mejorar la protección legal adecuada con recursos legales efectivos, Artículo 16-10: Cada Parte protegerá las obras comprendidas en el artículo 2 del Convenio de Berna, incluyendo cualesquiera otras que incorporen una expresión original en

el sentido que confiere a este término ese convenio, tales como los programas de cómputo o las compilaciones de datos que, por razones de compendio, selección, arreglo o disposición de su contenido constituyan creaciones de carácter intelectual.

4.6.5.2 Posición del Gobierno boliviano en: servicios, inversiones, compras estatales y propiedad intelectual

Haciendo un balance, si bien las exclusiones pueden ser un buen mecanismo de defensa, el mismo efecto se podría conseguir con un acuerdo bien trabajado, en todas las áreas y temas, negociando de acuerdo a las potencialidades productivas del país, incorporando las visiones que son patrimonio del actual gobierno, como las mencionadas en el Tratado de Comercio de los Pueblos.

Sin embargo si se ingresa a negociar estos temas en el marco de un TLC no existen posibilidades de cambiarlo o mejorarlo, ya que estos vienen, como se vio en el punto anterior, en un formato establecido que en esencia es el mismo contenido en cuanto a disciplinas y compromisos para todos los países; siendo el principal modelo de acuerdo de libre comercio el Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN. Como señaló un especialista *“el ACE N° 31 fue en gran medida un copiar y pegar del TLCAN, en realidad no había necesidad del mismo”*. Otra experiencia es la negociación del TLC Andino: en la primera ronda negociaciones, realizada el 18 de mayo de 2004, el equipo negociador de Estados Unidos llegó a la reunión con un borrador listo de lo que sería el acuerdo *“EEUU puso sobre la mesa los textos de la mayoría de temas, tal como lo hizo con Chile y Centroamérica”* ⁽²⁰³⁾

Entonces ¿Es posible, que el gobierno de Bolivia no tenga propuestas alternativas, en materia de servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual, desde la visión constitucional y del vivir bien?

²⁰³ Diario El Tiempo de Colombia, 24 de mayo de 2004.

Podría tomarse como una respuesta a la pregunta anterior, la propuesta oficial de base que hizo el gobierno boliviano para las negociaciones con la Unión Europea y lo que establece la propia CPE: ⁽²⁰⁴⁾

Servicios, el Acuerdo de Asociación debe fortalecer la capacidad reguladora y gestora del Estado para garantizar el cumplimiento de las metas del milenio. Es preciso fortalecer los servicios públicos y no promover su mayor liberalización y privatización. El Acuerdo de Asociación debe buscar el fortalecimiento y universalización de los servicios públicos esenciales como la salud, la educación, la seguridad social, el agua y el saneamiento básico a partir de la promoción de asociaciones y la transferencia de conocimientos de empresas de servicios públicos de la Unión Europea. Es necesario reducir los presupuestos para la guerra y el armamentismo para destinarlos a garantizar la provisión de servicios básicos a toda la población.

La CPE, establece en su Artículo 20 que toda persona tiene derecho al acceso universal y equitativo a los servicios básicos de agua potable, alcantarillado, electricidad, gas domiciliario, postal y telecomunicaciones y es responsabilidad del Estado, en todos sus niveles de gobierno, la provisión de los servicios básicos a través de entidades públicas, mixtas, cooperativas o comunitarias. Y que la provisión de servicios debe responder a los criterios de universalidad, responsabilidad, accesibilidad, continuidad, calidad, eficiencia, eficacia, tarifas equitativas y cobertura necesaria; con participación y control social. Finalmente la CPE determina que el acceso al agua y alcantarillado constituyen derechos humanos, no son objeto de concesión ni privatización y están sujetos a régimen de licencias y registros, conforme a ley.

Inversiones, es necesario promover una inversión extranjera en la región andina que contribuya al desarrollo a través de la transferencia de tecnología, utilización de materias primas e insumos andinos, contratación de mano de obra nacional y un respeto a la normativa ambiental, laboral y la regulación de cada sector. Las garantías y protección de los Estados deben extenderse a los inversionistas que realmente invierten en el país y cualquier disputa entre un inversionista extranjero y un Estado debe resolverse en el marco de la jurisdicción nacional y no en el marco de paneles de arbitraje internacional que ya están causando severos daños a los países andinos. Todo inversionista extranjero tiene derecho a recuperar su inversión y una ganancia razonable y

²⁰⁴ Bases para un Acuerdo de Asociación CAN –UE en beneficio de los pueblos. Documento de Trabajo: 24, Mayo de 2006. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. Y ALBA-TCP.

no puede pedir indemnizaciones por ganancias futuras ni exorbitantes. El Acuerdo de Asociación tiene que fortalecer la decisión soberana de los países andinos de recuperar y/o ejercer control sobre sus recursos naturales.

Sobre las Inversiones, el Artículo 320 de la CEP, dispone que la inversión boliviana se priorizará frente a la inversión extranjera, que toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas y nadie podrá invocar situación de excepción, ni apelar a reclamaciones diplomáticas para obtener un tratamiento más favorable. Las relaciones económicas con estados o empresas extranjeras se realizarán en condiciones de independencia, respeto mutuo y equidad y no se podrá otorgar a Estados o empresas extranjeras condiciones más beneficiosas que las establecidas para los bolivianos. El Estado es independiente en todas las decisiones de política económica interna, y no aceptará imposiciones ni condicionamientos sobre esta política por parte de estados, bancos o instituciones financieras bolivianas o extranjeras, entidades multilaterales ni empresas transnacionales.

Propiedad intelectual, es fundamental que se garantice el acceso a medicamentos genéricos y se amplíen las licencias obligatorias para medicamentos patentados por necesidades de salud pública. El patentamiento de plantas, semillas, animales y microorganismos y toda materia viva debe estar prohibido. Se debe reconocer y proteger los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas y se debe iniciar un amplio debate sobre el concepto de las patentes y la propiedad intelectual para evitar una privatización del conocimiento.

El Artículo 41, señala que es el Estado quien garantizará el acceso de la población a los medicamentos y priorizará los medicamentos genéricos a través del fomento de su producción interna y, en su caso, determinará su importación. Además el derecho a acceder a los medicamentos no podrá ser restringido por los derechos de propiedad intelectual y comercialización, y contemplará estándares de calidad y primera generación. Por otra parte el Artículo 42 dice que la promoción de la medicina tradicional incorporará el registro de medicamentos naturales y de sus principios activos, así como la protección de su conocimiento como propiedad intelectual, histórica, cultural, y como patrimonio de las naciones y pueblos indígena originario campesinos. Finalmente el Artículo 100 establece que Estado protegerá los saberes y los conocimientos mediante el registro de la propiedad intelectual que salvaguarde los

derechos intangibles de las naciones y pueblos indígena originario campesinas y las comunidades interculturales y afrobolivianas.

Compras estatales, debemos reconocer el derecho de los Estados, en particular de las economías más pequeñas, a proteger sus mercados internos y a dar incentivos a sus productores nacionales a través de diferentes mecanismos como las compras gubernamentales. La intervención del Estado a todos los niveles es fundamental para la reactivación de los aparatos productivos en las economías más pequeñas y menos competitivas.

En cuanto a Compras estatales la CPE en su Artículo 334 determina que en el marco de las políticas sectoriales, el Estado protegerá y fomentará: Las organizaciones económicas campesinas, y las asociaciones u organizaciones de pequeños productores urbanos, artesanos, como alternativas solidarias y recíprocas. La política económica facilitará el acceso a la capacitación técnica y a la tecnología, a los créditos, a la apertura de mercados y al mejoramiento de procesos productivos. Y que las micro y pequeñas empresas, así como las organizaciones económicas campesinas y las organizaciones o asociaciones de pequeños productores, quienes gozarán de preferencias en las compras del Estado.

Comparando esta posición de negociación y lo dispuesto en el TLC con México analizado en el punto anterior, se puede afirmar que son opuestas. Entonces lo que habría que preguntarse es que si las propuestas del gobierno boliviano tienen cabida en el marco de los TLC o pueden ser incorporadas y coexistir; al respecto se considera que el fracaso en las negociaciones con la Unión Europea, evidenciarían la casi imposibilidad de su aplicación en los acuerdos de libre comercio.

Cuadro N° 44

La exclusión representa una ventaja o desventaja para Bolivia

Esta exclusión representa una ventaja o desventaja para Bolivia	Una ventaja para encarar nuevas negociaciones comerciales
	Fue una ventaja temporal, porque a mediano plazo el gobierno boliviano debe tomar una decisión global acerca de las inversiones (extranjeras y nacionales), para ello se trabaja una ley de inversiones, de forma que este nuevo marco normativo demandaría ajustes a nivel de estos acuerdos con diferentes países para atraer o rechazar definitivamente estas inversiones
	Esta exclusión ha sido una ventaja para el gobierno pero una pérdida absoluta para Bolivia
	Espero que sea una ventaja
	Es una desventaja, en un mundo tan competitivo no se puede negar la realidad
	Es pues una desventaja, porque Bolivia se queda con un acuerdo de intercambio de bienes simple, es decir, a nivel de lo más básico del mercantilismo, de lo más elemental, liberal y rústico
	Es como si nuestros negociadores fueran estudiantes iniciales de comercio y al no tener conocimientos avanzados en una materia acordaran solo cosas elementales

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

4.6.6 Beneficios reales

Los beneficios reales del ACE N° 66 para Bolivia, según la opinión de los expertos consultados, evidencia que las mismas no llegan a concretarse. Es probable, que para los analistas y los operadores gubernamentales, ver Cuadro N° 45, la renegociación y acuerdo del ACE N° 66 tenga logros a nivel político, pero cuando se considera los intereses generales del país, la mayoría afirma ningún beneficio real.

Cuadro N° 45

Beneficios reales

Qué beneficios reales ha reportado el ACE N° 66 a Bolivia	Aparte de posicionar a Bolivia en una mejor situación negociadora, ningún otro que se pueda cuantificar
	Le ha dado a Bolivia la posibilidad de negociar cualquier nuevo acuerdo comercial sin estar atada a cláusulas que condicionaban a) su política interna en temas de inversiones, servicios, compras estatales, Propiedad intelectual y otras
	Dar esas mismas cláusulas a otros países por el principio de Nación Más favorecida
	Están por verse
	Ninguno desde el punto de vista comercial
	Hasta el momento ninguno
	Una defensa mínima frente a tratados de corte neoliberal
	Ninguno, por el contrario ha perjudicado potenciales acuerdos en inversiones
	Hasta ahora ninguno

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

Complementando los puntos de vista con todo lo analizado anteriormente sobre una base documental y estadística, efectivamente se logró mejorar la posición negociadora del país y todo sus acuerdos comerciales están acordes a la nueva CPE y el PND, lo cual permite que el gobierno no tenga limitaciones al momento de diseñar políticas en cuanto al flujo de inversiones, los compromisos en servicios, propiedad intelectual y las compras estatales, beneficios que no se pueden cuantificar, como es el caso de la parte comercial.

4.7 Política comercial que ha orientado el nuevo ACE 66 con México

Una vez formulada la denuncia del TLC con México por parte de Bolivia, en la renegociación convergieron tanto el interés del gobierno de Bolivia como el de México. En el último caso, la aceptación de suscribir un ACE emergió de las políticas de la administración mexicana, así como de su planificación. En México, con la experiencia de la crisis de finales de 1982 de proporciones aún mayores que las de 1976, se vio la necesidad de realizar un cambio estructural: el modelo de crecimiento basado en el proteccionismo aplicado desde los años 50 se había agotado y era urgente adoptar un modelo diferente que impulsará la economía mexicana. En este sentido, el Estado mexicano decidió realizar una rápida apertura económica hacia el exterior, ya que abrir las fronteras obligaría a las industrias nacionales a competir con las extranjeras y, por tanto, tendría la necesidad de mejorar su base productiva para mantenerse en el mercado. Así que aquellas empresas que crecieron durante el proteccionismo, debieron enfrentar la competencia extranjera. La propuesta central al respecto consistía en que el sector externo tendría un desempeño primordial en el crecimiento económico de esta nación, al buscar el ingreso de los productos mexicanos en el mercado mundial.

Se puede identificar en la apertura comercial de México dos etapas: la primera caracterizada por una apertura unilateral que se inició a partir de 1983 y la segunda desde 1993, cuando México suscribió acuerdos comerciales trascendentales, entre los que destaca la adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986 y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (TLCAN). Estos sucesos fueron determinantes y

sembraron la semilla para que este país abriera sus fronteras al comercio e iniciara una franca integración a la economía mundial. ⁽²⁰⁵⁾

Es la etapa de 1993 la fundamental, ya que se constituye una apertura comercial negociada que se relaciona con la consolidación de las relaciones comerciales con los principales socios; en ese año México firma el primer tratado de libre comercio suscrito con Chile, a su vez se dieron instrucciones para iniciar los trabajos relacionados a un TLC con Estados Unidos al que después se suscribió Canadá para crear una zona de libre comercio. El TLCAN inició de manera formal sus actividades en 1994 y constituyó la zona más grande de libre comercio del mundo en ese entonces, además de ser un acuerdo innovador al involucrar la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias de bienes agropecuarios, la liberalización del sector de servicios y de los flujos de inversión extranjera, así como la protección de derechos intelectuales. Sin embargo lo más destacable es que TLC es un elemento dentro de la estrategia general de inserción de la economía mexicana en la economía internacional.

En los años posteriores, México ha mantenido esta estrategia de negociaciones comerciales internacionales mediante la cual ha creado una amplia red de tratados que le da acceso preferencial a un mercado de más de mil millones de consumidores. Sin embargo, en los últimos años estas preferencias se han ido erosionando en varios mercados como consecuencia de los tratados suscritos por los socios comerciales de México. Asimismo, han surgido nuevos competidores -como China- y se han transformado los procesos de producción que se realizan en diversos países a lo largo de cadenas globales de valor. Todo esto ha cambiado la forma en la que se concibe y lleva a cabo el comercio internacional. ⁽²⁰⁶⁾

En este contexto, desde comienzos de la década pasada, México se concentró en la búsqueda de nuevos mercados con importantes economías, como Japón y la Unión Europea, así como en ampliar y profundizar su red comercial en América Latina. Actualmente es un activo miembro de la Alianza Pacífico, en la cual participa junto a Colombia, Chile y Perú.

²⁰⁵ Gorgona, Juan Pablo y Medina, Salvador. Política arancelaria y comercio exterior de México. Revista Comercio Exterior. Volumen 60, N° 3. Marzo 2010.

²⁰⁶ Leycegui Beatriz (Coordinadora). Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012. Serie Relaciones Internacionales. ITAM Excelencia Académica y Secretaría de Economía de México. México. 2012. Pág. 49.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 y el Programa Sectorial de Economía 2007-2012 contienen los lineamientos de la política comercial internacional durante la administración del presidente Calderón de México. Esta política responde sobre todo, a las evaluaciones y recomendaciones de los principales organismos económicos internacionales, los resultados de la apertura comercial y los retos del comercio exterior.

Como parte de la política comercial internacional de la administración del presidente Calderón se establecieron cuatro agendas estratégicas para atender los seis retos externos del comercio exterior identificados: a) Profundización y optimización de las relaciones con socios comerciales existentes, así como la celebración de nuevos acuerdos con economías emergentes; b) Integración de zonas de libre comercio más amplias a través de la acumulación de origen y convergencia de tratados para promover la especialización, el aprovechamiento de economías de escala y la integración de las cadenas productivas; c) Fortalecimiento del proceso multilateral de negociación de la Ronda Doha de la OMC; y d) Defensa legal de los intereses comerciales. ⁽²⁰⁷⁾

Dentro de la política comercial descrita, por parte del gobierno de México, el hecho de que la balanza comercial con Bolivia le sea favorable, al tiempo de que el intercambio comercial sea periférico y que no se desarrollaran intereses reales en los temas de servicios, inversiones, compras estatales y propiedad intelectual; hizo que México acepte la renegociación del ACE N° 66, consolidando con ello la política de integración latinoamericana, ya que para México, los TLC's se convirtieron en prioritarios respecto a Estados Unidos, Europa y actualmente los con Asia (ASEAN).

Toda la información recopilada hasta aquí, fue analizada a partir de cada una de sus partes, es decir, de las variables de investigación, sus indicadores; corresponde ahora hacer una síntesis de todo, pero desde la óptica de la política comercial.

La política comercial al estar definida como *“la línea de conducta que adopta un país con el fin de fomentar su intercambio comercial con los otros países en las condiciones más ventajosas,*

²⁰⁷ Leyceguie Beatriz. Momento de decisiones: corte de caja, retos y construcción de la agenda comercial internacional. En Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012. Serie Relaciones Internacionales. ITAM Excelencia Académica y Secretaría de Economía de México. México. 2012. Pág. 100.

capaces de abrir nuevos mercados a su producción doméstica y mantener una situación predominante en los mercados exteriores”⁽²⁰⁸⁾. Busca desarrollar el intercambio comercial aprovechando las ventajas comparativas y absolutas que tiene el país.

En consecuencia, se consultó a los expertos, el ACE N° 66 a qué política comercial responde, ver Cuadro N° 46:

Cuadro N° 46
Política comercial

El ACE N° 66 a qué política comercial precisa responde	El ACE N° 66 es solo un control de daños frente a un TLC ya suscrito por un gobierno neoliberal
	EL ACE N° 66 es un acuerdo de liberalización comercial solo en bienes. Su mérito es solo en relación al ACE 31. No es un patrón a seguirse para otros acuerdos. Es una alternativa cuando hay mucha presión a suscribir TLCs
	No hay política comercial coherente que esté encabezando las renegociaciones
	Política comercial proteccionista y conservadora
	Corresponde a un cálculo político frío y no a una política comercial seria
	Nuevas políticas comerciales encuadradas en el comercio justo de los pueblos
	Política comercial imprecisa, incompleta y de temor al desarrollo empresarial
	La más rudimentaria y básica, es una vergüenza para las instituciones oficiales del país (Cancillería supongo)

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

De acuerdo al Cuadro de respuestas, la mayoría no logra observar una nueva política comercial, tal como lo anunció el gobierno, a través de varias políticas de Estado, desde las Constitucionales hasta la más filosófica, como lo es el paradigma del vivir bien. Se argumenta, que el ACE N° 66 responde a una política comercial rudimentaria y básica, imprecisa e incompleta, correspondiendo más a un cálculo que a una política comercial seria y estructurada.

Las políticas comerciales, comprenden un conjunto de medidas y acciones públicas, acompañadas de instrumentos, que llevan a la práctica la visión económica y comercial que tiene un país. Estos diseños públicos se observan con mucha claridad en los enfoques liberales o neoliberales, donde el intercambio comercial es abierto, favorable a los emprendimientos privados, donde -además- los más beneficiados son las grandes empresas. Una política comercial

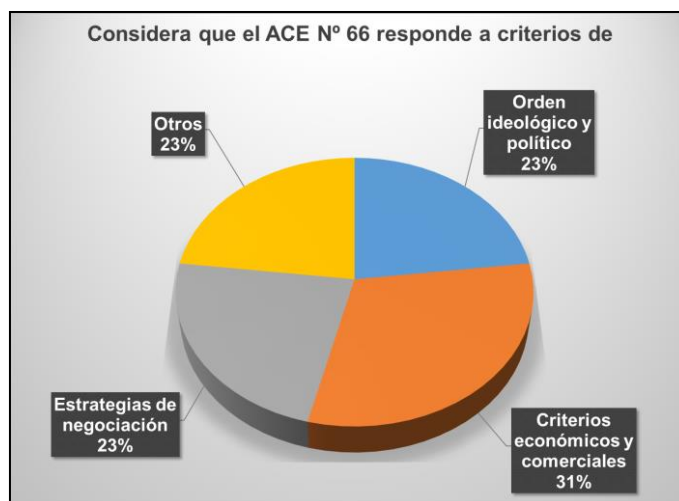
²⁰⁸ Fuenmayor, Juan Bautista. Principios de Economía Política. Editorial Buchivacoa, 7ma Edición. Falcón, Venezuela. 1990, Págs. 209-212.

proteccionista efectiva, reivindica procedimientos y normas destinadas a precautelar su mercado interno y sus empresas (privadas y estatales).

En el caso del ACE N° 66 y el conjunto de las acciones desarrolladas por el actual gobierno, no se vislumbra con claridad la política comercial que propugna, solo se identifica lineamientos. En la teoría, se acepta el modelo del TCP, se aceptan los pilares del Plan Nacional de desarrollo, pero no se distingue con claridad la nueva política comercial, ya que en realidad se trata de una medida muy específica y particular, como señalan los encuestado: *“El ACE N° 66 es un control de daños frente a un TLC ya suscrito por un gobierno neoliberal; El ACE N° 66 es un acuerdo de liberalización comercial solo en bienes. Su mérito es solo en relación al ACE N° 31. No es un patrón a seguirse para otros acuerdos. Es una alternativa cuando hay mucha presión para suscribir TLCs”*.

El ACE N° 66 entre Bolivia y México si bien responde a criterios económicos y comerciales (31% de las respuestas de los expertos), no deja de estar influido por criterios de orden político e ideológico (23%), como estrategias de negociación (23%) (ver Gráfico N° 5).

Gráfico N° 5



Fuente: encuestas expertos, 2013.

Otro 23%, sería criterios variados que han influido en la negociación del ACE N° 66, tal como se muestra en el Cuadro N° 47:

Cuadro N° 47

Otros criterios

Otros criterios	A la necesidad de superar un estancamiento del ACE 31
	Pese a su enfoque restrictivo, no deja de ser una iniciativa comercial, ya que la visión política del gobierno se encuentra clara en el acuerdo del ALBA
	Para poder expropiar sin pagar ningún tipo de resarcimiento o indemnización.
	Es un cambio en los acuerdos comerciales que asumen el país, bajo criterios de soberanía.
	Prevalece una visión contra los empresarios y los emprendimientos Extra nacionales.
	Yo creo que existe una falta de escuela y estrategia comercial del actual gobierno, renegociar aspectos rudimentarios de intercambio de bienes y servicios y no acordar nada en temas de servicios, inversiones y otros muestra una tímida política comercial

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

Para finalizar, se preguntó a los expertos si hay una relación evidente entre el ACE N° 66 y las propuestas del vivir bien, sea cualquiera la norma dentro de la cual se encuentre, y las respuestas son contundentes, es decir, que el ACE N° 66 no responde exactamente a la visión del vivir bien.

Cuadro N° 48

Relación entre el ACE N° 66 y “el vivir bien”

Existe alguna relación evidente entre el ACE N° 66 y la política del “vivir bien” contenido en el PND, el TCP-ALBA y la nueva Constitución Política del Estado	Sí, hay una relación
	El ACE N° 66 no es el Vivir Bien, no es un acuerdo realmente asimétrico. Los acuerdos en el ALBA-TCP son más progresivos.
	El Buen Vivir tiene que ir a otra clase de acuerdos asimétricos, con tratamientos efectivamente diferenciales, con mecanismos de promoción de la producción nacional, etc.
	No, porque ese es solo un discurso sin aplicación práctica con efectos en la producción y el comercio
	Únicamente con el Plan Nacional de Desarrollo
	No creo, es más una radiografía de la política comercial impulsada desde la Cancillería
	Es una muestra de las políticas exteriores del país
	Se encuadra dentro de la política de comercio justo entre los pueblos
	La relación más evidente se encuentra en las políticas contra los capitales extranjeros

Fuente: encuestas a expertos, 2013.

4.8 Docimasia de la hipótesis

A continuación se efectúa la docimasia de la hipótesis, es decir, se procede a evaluar las dimensiones y los indicadores de la investigación para establecer, en cada caso, si se acepta o rechaza la hipótesis de la investigación. La hipótesis se formuló con la siguiente redacción: “La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países genera una incipiente política comercial”.

Cuadro N° 49
Docimasia de la hipótesis

Variables	Dimensiones	Indicadores	Acepta	Rechaza	Observaciones
La sustitución del Tratado de Libre Comercio Bolivia-México por el Acuerdo de Complementación Económica N° 66, respondió a la concepción gubernamental de relacionamiento internacional que al no alcanzar a modificar la tendencia del intercambio comercial entre ambos países	Aspectos comerciales de Bolivia y México	México y su comercio exterior	-	-	México exporta aceites, vehículos, maquinarias, equipos, tractores; importa bienes intermedios, lo que indica que sus compras al exterior se realizan con fines productivos, estos son sobretodo partes para emisiones de radiotelefónica, circuitos electrónicos integrados
		Bolivia y su comercio exterior	-	-	Bolivia exporta gas natural, plata, cinc, estaño, torta y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya; importa diésel, acero, vehículos, turbinas de gas, harina de trigo
		Comparación de los perfiles comerciales de Bolivia y México	-	-	Las diferencias entre las economías de Bolivia y México son considerablemente muy grandes, por un lado México al 2011 alcanzó un PIB de 1.18 billones de dólares mientras el de Bolivia fue de 23 mil millones de dólares
	El TLC y el Acuerdo de Complementación Económica N° 66	Aspectos generales y alcances	✓		Los aspectos generales del ACE N° 66 son los exactamente los mismos que el ACE N° 31. La variante es el contenido, el cual solo comprende el comercio de bienes
	Razones e instrumentos utilizados en la negociación del ACE	Acuerdos, compromisos y dificultades del TLC	✓		La delegación nacional, al negociar el ACE N° 31 renunció a ciertas preferencias que le otorga la ALADI como país de menor desarrollo y mediterráneo; por normativas de la ALADI se deben tomar en cuenta las asimetrías existentes entre países miembros; en cuanto al nivel de desarrollo económico, el tamaño de los mercados y el nivel de exportaciones. Esta renuncia se ratificó en el ACE N° 66.
		Concordancia con la legislación nacional nueva, tanto en materia constitucional, como en materia de planificación	✓		La nueva CPE da el marco jurídico vinculante para la renegociación. Las normas específicas en servicios, inversiones, compras estatales y propiedad intelectual en la Constitución son contrarias a lo estipulado en el TLC. Sin embargo el gobierno planteó su intención de “renegociar el TLC con México” con anterioridad a la promulgación de la nueva Constitución. En consecuencia, se entendería que la denuncia del TLC no fue exclusivamente por su incompatibilidad con la nueva Constitución, la antigua Constitución también era incompatible con los postulados del TLC; entonces no es tanto la norma como el accionar de los gobiernos

				que argumentan a favor o en contra de un acuerdo comercial.
		Razones políticas e ideológicas	✓	“Vamos a enfrentar el TLC con TCP”. El TCP y el TLC son extremos opuestos. A partir de este hecho queda explícita la posición política e ideológica de Bolivia hacia los Tratados de Libre Comercio
		Evitar la aplicación de la cláusula de Nación más favorecida	✓	Bolivia al sustituir el TLC con México por el ACE N°66 y cambiar la política arancelaria, logró que la base mínima de negociación para cualquier acuerdos comercial que decida emprender en el futuro sea más elevada, y no esté condicionada a una serie de temas que el país considera sensibles y estratégicos y para los cuales se propuso elaborar políticas económicas autónomas.
		Deficitaria balanza comercial para Bolivia	✓	Bolivia tiene una balanza comercial crónicamente deficitaria con México. La balanza comercial presenta una tendencia desfavorable para Bolivia y el déficit se profundiza con los años. Mientras Bolivia exporta materia primas como minerales, México vende manufacturas de alta tecnología como vehículos, equipos informáticos, entre otros
		Instrumentos de negociación empleados		✓ Se desconocen los protocolos de negociación utilizados, aunque se afirma que fueron los mismos de la negociación del TLC
		Funcionamiento a plenitud del TLC		✓ Los expertos consultados señalan que el TLC no funcionó porque las empresas mexicanas no tenían realmente interés efectivos y particulares en los otros capítulos (a excepción de comercio de bienes) y tampoco los tenía Bolivia, así como la inexistencia de ofertas y demandas convergentes.
	Beneficios y perjuicios de la renegociación	Renegociación fue positiva para el país	✓	Búsqueda de una “política comercial soberana”, “preservar los intereses del país” para preservar los intereses del país; no “asumir fuertes compromisos de inicio” para otras negociaciones, especialmente con la Unión Europea, cuando el gobierno ratificó su rechazo a los TLCs
		Renegociación fue negativa para el país	✓	Falta de un “pragmatismo comercial”, Por lo acordado en el Trato Nacional, restricciones y exclusiones hace suponer que Bolivia no tenía ningún tipo de análisis de su comercio exterior, sus productos de exportación, ni usaron proyecciones para integrar sus potencialidades en una estrategia de negociación con perspectiva. De los productos agrícolas excluidos por México 10 se encuentran entre los 50 principales productos de la oferta exportable boliviana y tienen un potencial mercado en México, ya que existe para los mismos una demanda comprobada. Las manufacturas tienen una preferencia arancelaria del 100%, sin embargo, la principal restricción que confrontan las exportaciones de estos productos están en las estrictas normas de origen establecidas en el Acuerdo que fueron mantenidas en el ACE N° 66
		Relaciones comerciales entre Bolivia y México	✓	Es considerado negativamente, desde las percepciones que ven un empeoramiento en las relaciones comerciales hasta las que consideran que no hubo un cambio en el comercio
		Incremento de exportaciones	✓	Las exportaciones no dependen únicamente de un acuerdo comercial, es decir, que la norma es sólo un complemento dentro de los procesos económicos y comerciales, donde los emprendimientos concretos del países son los que pueden modificar la balanza comercial
		La exclusión de servicios, compras estatales,	✓	Las opiniones de los expertos, sobre las exclusiones hechas a los contenidos del ACE N° 66, fueron divididas, pues para un grupo se constituyen en una

		inversiones y propiedad intelectual			ventaja, ya sea temporal o más a largo plazo. Sin embargo no van al fondo de cuestión ya que se trata justamente de los temas más controversiales a nivel multilateral. Ni siquiera la OMC ha logrado profundizar los compromisos en propiedad intelectual y servicios ni incluir los temas de inversiones y compras estatales, esto a razón que son temas estratégicos para todos los países, lo que implica efectos significativos en las economías nacionales y en la capacidad de los Estados de definir políticas económicas. Otro aspecto que se evidencia es que los TLC vienen en un formato establecido de contenido y compromisos para todos los países, los cuales no pueden coexistir con las propuestas actuales del gobierno, eso se verifica en el fracaso de las negociaciones con la Unión Europea.
		Beneficios reales	✓		Los beneficios reales del ACE N° 66 para Bolivia, según la mayoría de los expertos consultados, no llegan a concretarse
Insipiente política comercial	Política comercial que ha orientado el nuevo ACE 66 con México	Política comercial impulsada por el gobierno de Evo Morales	✓		No se distingue con claridad la nueva política comercial a razón de que la sustitución en realidad se trató de una medida muy específica y particular. En el caso del ACE N° 66 y el conjunto de las acciones desarrolladas por el actual gobierno, no se vislumbra con claridad la política comercial que propugna, solo se identifica lineamientos.
		Relación entre el ACE N° 66 y el paradigma del “vivir bien”		✓	No se logra observar una nueva política comercial, tal como lo anunció el gobierno, a través de varias políticas de Estado, desde las Constitucionales hasta la más filosófica, basadas en el paradigma del vivir bien
		El Plan Nacional de Desarrollo, el TCP-ALBA, la nueva Constitución Política del Estado y su relación con el ACE N° 66	✓		Los acuerdos del TCP-ALBA son más progresivos, plantean principios que fueron obviados por el ACE N° 66 como el de “acuerdos asimétricos”. EL ACE N° 66 es un acuerdo de liberalización comercial solo en bienes, no es un patrón a seguirse para otros acuerdos de integración. El ACE N° 66, respondió según el gobierno a la nueva constitución, esta situación es evidente sobre todo en los temas de servicios, propiedad intelectual, compras estatales e inversiones, sin embargo la renegociación fue planteada a México con anterioridad a la nueva CPE. En cuanto al PND parecería que la iniciativa de renegociación era acorde a la nueva planificación, pero no respondió al objetivo de acordar mejor acceso al mercado mexicano para nuestros productos.

De las 19 categorías analizadas, las tres primeras no se toman en cuenta, porque es información general, es decir, no acepta ni rechaza la hipótesis. Del resto de los indicadores, 13 aceptan la hipótesis, mientras que 3 las rechazan, esto quiere decir, que la hipótesis se valida en un 81%.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones generales

La investigación constituye un aporte al conocimiento económico y comercial al proporcionar teorías, información, datos estadísticos y opiniones de expertos acerca de las causas y efectos de la sustitución del ACE N° 66 entre Bolivia y México, que el gobierno de Evo Morales realizó, posterior a denunciar el TLC que se tenía con ese país.

Así como el TLC con México respondía de manera diáfana al modelo neoliberal, se pensaba encontrar una correspondencia entre el ACE N° 66 con el actual modelo económico vigente en Bolivia, sin embargo, esa relación no es tan convergente, ya que el nuevo acuerdo se restringe sólo al intercambio de bienes, con una notoria repetición de limitaciones en cuanto a la imposición de restricciones y exclusiones hacia la producción nacional en particular de productos derivados de la soya, que se constituyen en la oferta privada exportable del país.

Las causas de la renegociación, son de orden político-ideológico, el gobierno no responde a una visión neoliberal y es crítico a los TLC; son también de orden estratégico, ya que no se podía sostener un TLC que otorgaba amplias preferencias a México y que pudieran ser demandadas por otros países en el futuro (la Unión Europea por ejemplo). Desde la perspectiva económica y comercial, las causas para la renegociación no aparecen como relevantes, ya que no se modificó en lo esencial el intercambio comercial entre Bolivia y México. Si bien las exportaciones bolivianas crecieron durante la vigencia del TLC y el ACE N° 66, la balanza comercial fue permanentemente deficitaria para Bolivia, durante la vigencia del TLC (1995-2009), el déficit acumulado llegó a 487 millones de dólares y sólo durante la vigencia del ACE N°66 (2010 a 2012) alcanzó los 427 millones de dólares.

La nueva Constitución fue también una razón de la sustitución, dio un fundamento jurídico vinculante para la denuncia y renegociación del ACE N°31, sin embargo el gobierno planteó su intención de “renegociar el TLC con México” con anterioridad a la promulgación de la nueva

Constitución. En consecuencia, la denuncia del TLC no fue exclusivamente por su incompatibilidad con la nueva Constitución. Es importante señalar, que la antigua Constitución también era incompatible con los postulados del TLC. Por tanto no es tanto la norma como el accionar de los gobiernos que argumentan a favor o en contra de un acuerdo comercial.

El Plan Nacional de Desarrollo también brindó elementos para los acuerdos comerciales; Bolivia debió basar sus nuevos acuerdos comerciales en los planteamientos y principios del TCP, y en el marco de acuerdos ya existentes (el caso del ACE N° 31), se delineó como estrategia “el acceso real a mercados, para la superación o eliminación de las limitaciones al acceso real de los mercados”. Esto no sucedió ya que la renegociación del ACE N° 66 mantuvo las restricciones y exclusiones a productos bolivianos con oferta exportable dispuesta en el ACE N°31; tampoco mejoró las limitaciones en cuanto a reglas de origen que son el principal obstáculo para las exportaciones de manufacturas bolivianas.

Las partidas que Bolivia y México decidieron excluir del trato nacional y las restricciones cuantitativas paradójicamente son exactamente las mismas en el TLC; esto hace suponer que Bolivia no tenía ningún tipo de análisis de su comercio exterior, sus productos de exportación, ni usaron proyecciones para integrar sus potencialidades en una estrategia de negociación con perspectiva comercial, por tanto el TLC también respondió a un interés político.

5.2 Conclusiones respecto de los objetivos específicos

Los objetivos específicos de la investigación fueron alcanzados, es decir, se expuso el contexto de las economías de México y Bolivia, las razones e instrumentos utilizados en la renegociación, la comparación de los beneficios y perjuicios del TLC y ACE N° 66 y la definición de la política comercial que ha orientado el nuevo ACE N° 66 con México.

Las diferencias entre las economías de Bolivia y México son considerablemente grandes, México tiene un PIB de 1.18 billones de dólares mientras Bolivia de 23 mil millones de dólares. En este marco las asimetrías existentes entre Bolivia y México, que tienen un reconocimiento legal en la ALADI, no fueron tomados en cuenta en la negociación del TLC ni planteadas en la

renegociación del ACE N° 66; lo que significa imponer reglas iguales para países de economías desiguales para que compitan en igualdad de condiciones.

El capítulo de comercio de bienes del ACE N° 66 es exactamente el mismo que el ACE N° 31, con la excepción que no se incorpora un programa de desgravación arancelaria ya que este concluyó el año 2009. El ACE N° 66 estableció que a la fecha su entrada en vigor, las Partes eliminarán todos los aranceles aduaneros sobre bienes originarios, salvo para los productos excluidos, que son justamente productos con un mercado potencial en México.

La investigación estableció la existencia de una posición política e ideológica de Bolivia hacia los Tratados de Libre Comercio. El gobierno al confrontar el TLC con un Tratado de Comercio de los Pueblos deja explícita la posición política e ideológica de Bolivia hacia este tipo de Acuerdos.

Los Tratados de Libre Comercio tiene ya un formato establecido, que en cuanto al contenido de disciplinas y compromisos es el mismo para todos los países, siendo el principal modelo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN; si el país decide ingresar a negociar un Acuerdo de esta envergadura, no cuenta con muchas posibilidades de cambiarlo o mejorarlo substancialmente, solo definir para qué rubros tendrá una posición ofensiva o defensiva. La incompatibilidad entre un TLC y la política del actual gobierno es evidente con el fracaso en las negociaciones con la Unión Europea.

Otro aspecto que evidencia la sustitución del TLC por el ACE N° 66 es que para acceder al mercado de un país no es necesario negociar acuerdos de libre comercio, si el objetivo del país es incrementar sus exportaciones a un determinado mercado, puede acordar normas para el comercio de bienes y servicios. Complementario a este punto se evidencia que la sola apertura de mercados no garantiza el incremento de las exportaciones; se requiere de políticas gubernamentales serias orientadas a este fin.

Los beneficios reales del ACE N° 66 para Bolivia, según la información estadísticas de la balanza comercial no llegan a concretarse. Sin embargo, Bolivia al sustituir el TLC con México por el ACE N°66 y cambiar la política arancelaria, logró que la base mínima de negociación para

cualquier acuerdos comercial que decida emprender en el futuro sea más elevada, no esté condicionada a una serie de temas que el país considera sensibles, estratégicos y para los cuales se propuso elaborar políticas económicas autónomas.

Relacionado a la anterior conclusión, la exclusión de las disciplinas en servicios, inversiones, compras estatales y propiedad intelectual se debe a que se trata de temas muy controversiales a nivel multilateral y cuestionados por gobiernos por sus implicancias en sus economías. La Organización Mundial del Comercio no ha logrado profundizar los compromisos en propiedad intelectual y servicios, tampoco en las esferas de inversiones y compras estatales. Esto a razón que son temas sensibles y estratégicos para todos los países que requieren toda la capacidad de los Estados para definir sus propias políticas económicas y no estar condicionados por convenios comerciales.

No se distingue -con claridad- la nueva política comercial a razón de que la sustitución en realidad se trató de una medida muy específica y particular (subir la base de negociación con la Unión Europea); por lo que se considera como una incipiente e incompleta política comercial, en lo que hace a este caso, ya que los países siempre van a buscar ampliar su acceso a los mercados extranjeros para incrementar sus exportaciones y de esta forma contribuir a su desarrollo económico, garantizando un trato preferencial para su producción y en las mejores condiciones posibles.

5.3 Comprobación de la hipótesis

La hipótesis de la investigación es confirmada con los resultados del marco práctico, ya que se recogió una serie de datos y opiniones que permiten explicar las razones y beneficios obtenidos en la renegociación del TLC con México por el ACE N° 66.

La hipótesis articula las causas que llevaron a la renegociación del TLC con México al ACE N° 66, estableciendo los efectos alcanzados, concluyendo que la política comercial alternativa al TLC es aún defensiva, imprecisa e incompleta. Los acuerdos en el ALBA son más progresivos, los conceptos del TCP, del PND y de la misma Constitución Política del Estado abren un

horizonte que el ACE N° 66 no logra o no alcanza a desarrollar, por ello este acuerdo nuevamente recae en un acuerdo de liberalización comercial solo en bienes.

La información recopilada permite evidenciar que, la política comercial fundamentada en el paradigma del “vivir bien”, expresada en la renegociación del ACE N° 66 de Bolivia con México, no logra articularse como una política comercial diferente, completa y que reporte beneficios favorables para la misma oferta exportable del país. En estas condiciones, pese a los postulados teóricos del comercio justo entre los pueblos, la interpelación que el gobierno boliviano hace al neoliberalismo y los Tratados de Libre Comercio, en la práctica el Estado Plurinacional, para el presente caso, cuenta con una política comercial incipiente.

5.4 Recomendaciones

Para el caso del ACE N° 66, se establece que la renegociación posibilitó una política comercial incipiente de parte del Estado Plurinacional, sin embargo, se desconoce si esta situación sui generis es común al resto de tratados económicos y comerciales que suscribió el actual gobierno durante los últimos siete años (2006-2012). Se recomienda realizar un estudio complementario respecto de los otros ACE que tiene firmado Bolivia con otros países, con el propósito de poder comparar sus resultados. También se podrá establecer cuáles son los contenidos y alcances de la política comercial del actual gobierno y establecer si verdaderamente responde al nuevo paradigma del “vivir bien” o por el contrario, mantiene los lineamientos de la Organización Mundial del Comercio inscritos dentro de la globalización del sistema capitalista.

Bibliografía

- Acosta Iparraguirre, Vicente. La Constitución Económica en el Perú y en el Derecho Comparado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Oficina General del Sistema de Bibliotecas y Biblioteca Central. Lima. 2004.
- Acuerdo de Complementación Económica N° 33.
- Acuerdo de Complementación Económica N° 66.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947). Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos Jurídicos. Publicación de Organización Mundial del Comercio. Ed. Editions Yvon Blais Inc. Suiza. 2003.
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios-AGCS. Publicación de la Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.
- ALBA-TCP. El amanecer de los pueblos. Diplomacia por la vida. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia. Diciembre de 2009.
- Anania Giovanni. Implicaciones de los Cambios en la Política Comercial para la Competitividad de las Exportaciones de Banano Ecuatoriano al Mercado de la UE. Universidad de Calabria, Italia. 2011.
- Arze Ocampo, Rosse Mary; López Llanos, Rosario y Jordán de Guzmán, Magdalena. Como Elaborar Protocolos de Investigación. Tomo XX. UMSA. La Paz. 1998.
- Arroyo Picard, Alberto. Resultados del TLCAN: lecciones para las negociaciones del ALCA. RECALCA y Oxfam Internacional. México. Diciembre 2001.
- Balassa, Bela J.D. Teoría de la integración económica. 1ra Ed. en español. México. 1964.
- Biblioteca de Consulta Microsoft ® Encarta ® © 1993-2004 Microsoft Corporation. 2005.
- Carbauhg Robert J. Economía Internacional. Ed. Thomson. 2000.
- Comercio de mercancías: Principio de no discriminación. Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.
- Constitución Política del Estado. Texto aprobado en referéndum constituyente de enero de 2009. Versión oficial.

- Costas, Napoleón. Evolución de la Teoría Jurídica Contemporánea: Escuela Exegética. Seminario de Teoría e Interpretación Constitucional. Buenos Aires. 2000.
- Cuadrado Roura, Juan. Política Económica (objetivos e instrumentos). Segunda Edición. McGraw Hill. 2000.
- Declaración Ministerial de Doha de la Organización Mundial del Comercio, 14 de noviembre de 2001.
- Diplomacia para el Desarrollo. Alcance y Aprovechamiento del Acuerdo Bolivia – México. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. Programa de Desarrollo del Comercio y Promoción de las Inversiones. La Paz, Bolivia. 2005.
- Ellsworth, P.T. Comercio Internacional. Ed. FCE. México – Buenos Aires. 1962.
- Entender la OMC. Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra 2005.
- Fairlie Reinoso, Alan. Del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina al Acuerdo Comercial Multipartes con Colombia y Perú. ALOP. Septiembre 2010.
- French-Davis, Ricardo y Griffin, Keith. Comercio Internacional y políticas de desarrollo económico. México. 1965.
- Fuenmayor, Juan Bautista. Principios de Economía Política. Editorial Buchivacoa, 7ma Edición. Falcón, Venezuela. 1990.
- Gorgona, Juan Pablo y Medina, Salvador. Política arancelaria y comercio exterior de México. Revista Comercio Exterior. Volumen 60, N° 3. Marzo 2010.
- Gonzales Alanes, Lucio. Análisis de informes de mayoría y minoría de la Comisión de Desarrollo Económico y Finanzas. Sucre. 2007.
- Haberler, G. Integración y crecimiento de la economía Mundial. Repaso a la Economía americana, Wisconsin. 1965.
- Hernández Sampieri, Roberto, Fernández Collao Carlos, Baptista Lucio Pilar, y otros. Metodología de la investigación. Ed. MacGraw-HILL México 1995.
- Inversiones y comercio. Otras cuestiones. Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.

- Jost, Stefan; Rivera S., José Antonio; Molina Rivero, Gonzalo y Cajias, Huarcar. La Constitución Política del Estado. Comentario Crítico. Konrad-Adenauer-Stiftung. La Paz. 1998.
- Krugman. Economía Internacional. México. 1993.
- López Cano J. L. Método e hipótesis científicas. México: Editorial Trillas, 1980.
- Los textos de la Ronda Doha y documentos conexos. Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza.
- Méndez, Carlos. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. 2ª Edición. Mac Graw –Hill, Santa fe de Bogotá. 2001.
- Memoria de la economía boliviana 2011. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. La Paz, Bolivia 2012.
- Memoria Fiscal 2006. Ministerio de Hacienda. La Paz, Bolivia 2007.
- Miradas al Nuevo Texto Constitucional. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia, Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) e Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (IDEA Internacional). La Paz, Bolivia. 2010.
- Moreno García, Luis y Plaza Tejera, José. El futuro de los acuerdos comerciales de servicios. Tribuna de Economía. ICE. Noviembre-Diciembre 2009. N.º 851
- Münch Galindo, Lourdes. Métodos y técnicas de investigación para administración e ingeniería. 2da, edición. Trillas. México. 1990.
- Murray Gibbs. Política Comercial. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. ONU DAES. 2007.
- Normas sobre el Acceso a mercados: obstáculos arancelarios y no arancelarios. Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.
- Olivera, Julio H.G. Derecho Económico Concepto y Problemas fundamentales. Tratado. Lima. 1954.
- Organización Mundial del Comercio. “La OMC y los Acuerdos Comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia”. Ginebra, Suiza. 2011.
- Organización Mundial del Comercio. Entender la OMC. Ginebra 2005.
- Perfiles Comerciales 2011. Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. Octubre 2012.

- Plan Nacional de Desarrollo 2006 - 2010: Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para vivir bien – Lineamientos Estratégicos.
- Principios de la Organización Mundial del Comercio. Publicación de la Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.
- Ramos Sánchez, Pablo. Principales paradigmas de la política económica. Bolivia. 1983.
- Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012. Serie Relaciones Internacionales. ITAM Excelencia Académica y Secretaría de Economía de México. México.
- Reinert, Erick S. La Globalización de la Pobreza. Ed. Crítica – Barcelona. 2007.
- Resultados de la Ronda Uruguay y de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los textos Jurídicos. Publicación de Organización Mundial del Comercio. Ed. Editions Yvon Blais Inc. Suiza. 2003.
- Rubio, Luís. ¿Cómo va a afectar a México el TLC? FCE, México. 1992.
- Sandoval Palacios, Juan Manuel. TLCAN: Balance general e impactos subregionales y sectoriales. RMALC. Universidad Autónoma de Chapingo. 2005.
- Smith, Adam. La riqueza de las naciones. Ed. FCE. México. 1958.
- Tratado de Montevideo de 1980.
- Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México.
- Vigilancia en la OMC: Sistema de solución de diferencias y Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. Publicación de la Organización Mundial del Comercio. Ginebra, Suiza. 2010.
- Villamizar Pinto, Hernando. Introducción a la integración económica. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. 2000.
- Villarreal, René. Economía Internacional. Lectura.

Prensa, boletines y publicaciones digitales

- Análisis de la competitividad de México. Secretaría de Comercio de México. 2011. <http://www.economia.gob.mx>.

- Bases para un Acuerdo de Asociación CAN –UE en beneficio de los pueblos. Documento de Trabajo: 24, Mayo de 2006. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia.
- Boletín Puentes Quincenal. Publicación del International Centre for Trade and Sustainable Development-ICTSD. Volúmen 7 número 11. Junio 2010.
- Comunicado de prensa de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo UNCTAD (UNCTAD/PRESS/PR/2012/035). Ginebra 30 octubre 2012.
- Discusión participativa: Integración, acuerdos comerciales y desarrollo. Ministerio de Relaciones Exteriores de Bolivia y la CAF. 2007.
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE. Análisis del comercio exterior de Bolivia y aprovechamiento de acuerdos preferenciales. Santa Cruz, Bolivia. Junio 2009.
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior - IBCE Gerencia Técnica. México: Perfil de mercado para productos bolivianos. Septiembre de 2010.
- Maesso Corral María. La integración económica. Revista Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica. Enero-febrero 2011. Nº 85.
- Periódico Los Tiempos. Cochabamba, Bolivia. 7 y 8 de junio de 2010.
- Reporte de la relación comercial y de inversiones entre Bolivia y México. Unidad de coordinación de negociaciones internacionales. Secretaría de Economía de México.
- Una Europa Global: competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE. Unión Europea. Octubre de 2006.
- Velásquez Villamar Gastón. El Concepto del Derecho Económico.

Decretos y resoluciones

- Decreto Supremo 29272 del 12 de septiembre de 2007. Plan Nacional de Desarrollo 2006 - 2010: Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para vivir bien – Lineamientos Estratégicos.
- Decreto Supremo Nº 29349 de 21 de noviembre de 2007.
- Decreto Supremo Nº 1272, 27 de junio de 2012.
- Decreto Supremo Nº 0125, de 13 de mayo de 2009,

Páginas web

- Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI. www.aladi.org.
- Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo UNCTAD: www.unctad.org.
- Ficha Bolivia. Secretaria de Economía de México: www.economia.gob.mx.
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior – IBCE: www.ibce.org.bo.
- Instituto Nacional de Estadísticas: www.ine.gob.bo
- Página web de la Aduna Nacional de Bolivia: www.aduana.gob.bo.
- Organización Mundial del Comercio OMC: www.wto.org.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Bolivia: www.economiayfinanzas.gob.bo
- Secretaria de Economía de México: www.economia.gob.mx.
- www.derecho.com.
- www.caracol.com.co.
- www.lexivox.org.
- www.derecho.com. 2004.

Diccionarios

- Dictionary of Trade Policy Terms. Cambridge University. CIES-OMC. 2007.
- Gudynas Eduardo y Buonomo Mariela. Integración y comercio. Diccionario Latinoamericano de términos y conceptos. CLAES. Montevideo 2007.
- OEA, BID, CEPAL. Diccionario de términos de comercio. 2003.

Anexos

Anexo N° 1

Guía de Preguntas a expertos y negociadores del ACE N° 66

El presente cuestionario es para una investigación académica para la Carrera de Economía de la UMSA, por lo tanto es una encuesta anónima, cuyos resultados servirán para una valoración de los acuerdos comerciales que lleva a cabo Bolivia con la República de México. Favor de responder a todas las preguntas. Gracias.

1. Profesión u ocupación

2. Tiene conocimiento que Bolivia ha suscrito un Acuerdo de Complementación Económica (ACE-66) con México en reemplazo del Tratado de Libre Comercio (ACE-31)?
SI_____ NO_____

3. Conoce las razones por las cuales Bolivia decidió negociar la sustitución del TLC con México por el ACE N° 66? Cuáles son esas razones?

4. Tiene conocimiento de qué protocolos de negociación u otros documentos guías utilizaron los negociadores bolivianos para encarar la negociación del ACE N° 66 con México? Cuáles son?

5. Exceptuando el comercio de bienes, porqué razones el TLC con México, durante su vigencia, no funciono realmente?

6. Considera que la renegociación fue positiva para el país? En qué aspectos si y en qué aspectos no?

7. Qué aspectos positivos considera usted tendría el ACE N° 66 en relación al TLC?

8. Considera que el ACE N° 66 permite mejorar las relaciones comerciales entre Bolivia y México? En qué aspectos?
9. Tomando en cuenta que la balanza comercial entre Bolivia y México es desfavorable para nuestro país, considera que el ACE N° 66 le permite a Bolivia incrementar sus exportaciones?
10. Por qué razones fundamentales se excluyeron temas del ACE N° 66 como los servicios, compras estatales, inversiones y propiedad intelectual?
11. Considera que esta exclusión representa una ventaja o desventaja para Bolivia?
12. El ACE N° 66 a qué política comercial precisa responde?
13. Considera que el ACE N° 66 responde a criterios de:
 - a. Orden ideológico y político ____
 - b. Criterios económicos y comerciales ____
 - c. Estrategias de negociación ____
 - d. Otros criterios? Cuáles? ____Por qué razón?
14. Tomando en cuenta que los compromisos contenidos en los acuerdos comerciales vigentes son una base mínima sobre la cual se negocia futuros acuerdos con otros países. Considera que el ACE N° 66 ha colocado a Bolivia en una mejor situación para nuevas negociaciones comerciales?
15. ¿Qué beneficios reales ha reportado el ACE N° 66 a Bolivia?
16. ¿Existe alguna relación evidente entre el ACE N° 66 y la política del “vivir bien” contenido en el PND, el TCP-ALBA y la nueva Constitución Política del Estado?

Gracias.