

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

**Recinto Universitario Carlos Fonseca Amador
Facultad de Ciencias Económicas
Departamento de Economía.**



***Seminario de Graduación para optar al Título de
Licenciado en Economía.***

Tema:

Sector Económico

Sub-Tema:

La Política Comercial Externa de Nicaragua

2009 – 2013.

Elaborado por:

Br. Moisés David Hernández Alemán.

Br. Erick Javier Sánchez Bustos.

Tutor: Msc. Uriel Soto Saenz.

Managua/Nicaragua



Agradecimiento.

Agradecemos a nuestros padres por ser la base fundamental de apoyo, motivo de inspiración y lucha para alcanzar nuestras metas, de igual forma agradecemos a nuestro tutor por su paciencia y sabiduría; por habernos guiados en el transcurso de esta investigación, pero por sobre todas las cosas a Dios quien nos ha dado la vida y las fuerzas para seguir adelante día a día.



Dedicatoria

El logro de nuestro trabajo se lo dedicamos por completo a Dios quien es el dador de la sabiduría, la cual utilizamos para desarrollar nuestra investigación.

Santiago: 1-5

Y si alguno de vosotros tiene falta de sabiduría, pídala a Dios, el cual da a todos abundantemente y sin reproche, y le será dada.



Contenido

I.Generalidades.....	8
A. Introducción.....	8
B. Planteamiento del Problema.	10
C. Formulación del Problema.	11
D. Sistematización	12
E. Objetivos de Estudio.	13
Objetivo General:.....	13
Objetivos Específicos:.....	13
F. Justificación.....	14
G. Marco Teórico.	15
H. Hipótesis	23
I. Diseño Metodológico.....	24
Capítulo II. Desarrollo de las políticas de comercio externo.....	25
2.1 Contenidos Básicos de la Política Comercial Externa de Nicaragua.	25
2.1.1 <i>Principios Básicos de la Política Comercial Externa de Nicaragua:...</i>	<i>25</i>
2.1.2 <i>Base jurídica de la Política Comercial Externa de Nicaragua:.....</i>	<i>26</i>
2.2 Tipos de Políticas e Instrumentos de Políticas Comerciales.	28
2.3 Cambios en la política comercial de Nicaragua.	30
2.4 Resultados Principales Obtenidos de la Aplicación de la Política Comercial Externa de Nicaragua.	31
Capitulo III: Avance y diversificación de las exportaciones.....	35
3.1 La Promoción para el incremento de Exportaciones, como eje para el Desarrollo.	35
3.1.1 Importancia de las Exportaciones y la Balanza Comercial en el incremento y diversificación de mercados y productos de exportación.	39
3.1.2 Las Políticas de fomento para las exportaciones y sus principales lineamientos.....	41
a. Principales Lineamientos de Políticas de Fomento.....	42
b. Reducción del sesgo anti-exportador.....	42



c. Inteligencia de mercados.	43
d. Servicios de apoyo a los exportadores.	43
e. Innovación tecnológica, investigación y desarrollo.	43
f. Financiamiento (crédito) y seguros.	44
g. Certificación de calidad de los productos, Apoyo la producción y la administración de empresas exportadoras.	44
Capítulo IV: Enfoque general sobre los tratados de libre comercio y acuerdos de integración económica.	45
4.1 Importancia de los TLC y principales temas que se abordan	45
<i>Los temas que se abordan en un TLC.</i>	<i>47</i>
4.2 Tratados de Negociación Vigentes y en proceso de Negociación.	48
4.3 Principales Acuerdos de Integración Económica Centroamericana.	61
Capítulo V: Clasificación y aplicación de políticas arancelarias y medidas que afectan a las exportaciones e importaciones.	65
5.1 <i>Clasificación y Aplicación de políticas arancelarias</i>	65
5.2 Medidas que afectan Directamente a las importaciones y exportaciones.	69
a) Estructura de los aranceles NMF aplicados.	76
b) <i>Concesiones en materia de derechos e impuestos.</i>	<i>78</i>
c.) <i>Preferencias arancelarias.</i>	<i>79</i>
d) <i>Otros derechos e impuestos.</i>	<i>79</i>
Conclusión.	82
Recomendaciones.	85
Anexos	88



Siglas.

- AEC** Arancel Externo Común.
- ALADI** Asociación Latinoamérica de Integración.
- ALBA** Alianza Bolivariana de los Pueblos de nuestra América.
- ALCA** Área de Libre Comercio de las Américas.
- BCIE** Banco Centroamericano de Integración Económica.
- BCN** Banco Central de Nicaragua.
- BM** Banco Mundial.
- BNA** Barreras No Arancelarias.
- CAFTA-DR** Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.
- CAUCA** Código Aduanero Uniforme Centroamericano.
- CEI** Centro de Exportaciones e inversiones de Nicaragua.
- CEPAL** Comisión Económica para América Latina.
- CETREX** Centro de Exportaciones Nicaragua.
- CNPE** Comisión nacional de promoción de exportaciones.
- COMIECO** Consejo de Ministros de Integración Económica y Comercio.
- DAI** Derecho Arancelario de Importación.
- DGA** Dirección General de Servicios Aduaneros.
- DGI** Dirección General de Ingresos.
- FMI** Fondo Monetario Internacional.
- FOB** (Libre a Bordo) término de comercio internacional en el transporte de mercancías.
- GATT** Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- GRUN** Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional.
- IED** Inversión Extranjera Directa.
- ISC** Impuesto Selectivo de Consumo.
- IVA** Impuesto al Valor Agregado.
- MCCA** Mercado Común Centroamericano.



MHCP Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

MIFIC Ministerio de Fomento Industria y Comercio.

MINREX Ministerio de Relaciones Exteriores.

NMF (Nación más favorecida) que obliga a los países miembros de la OMC a tratar igual las importaciones.

OMA Organización Mundial de Aduanas.

OMC Organización Mundial del Comercio.

PIB Producto Interno Bruto.

PNDH Plan Nacional de Desarrollo Humano.

PYMES Pequeña y Mediana Empresa.

SAC Sistema Arancelario Centroamericano.

SGP Sistema Generalizado de Preferencias.

SIECA Secretaria de Integración Económica Centroamericana.

TLC Tratados de Libre Comercio.

TSIM Tasa por Servicios a la Importación de Mercancías.



I. Generalidades.

A. Introducción

Nuestra Investigación propone un conjunto de criterios para evaluar el desempeño de la política comercial de nuestro país. La evidencia muestra, primero, que el crecimiento económico es indispensable para alcanzar el desarrollo y, segundo, que los países que más se globalizan crecen más rápidamente.

En esta línea, Nicaragua ha venido trabajando por generar las condiciones para insertarse cada vez más y de una manera más provechosa en la economía internacional. Para ello se ha pretendido por años mejorar su bienestar a través de la puesta en marcha de diversas estrategias de desarrollo económico.

Alguna de estas estrategias son: contribuir a que Nicaragua se incorpore exitosamente a los mercados, promover esa integración a través de la disminución y eliminación de aranceles y barreras no arancelarias; el mejoramiento de las condiciones para ingresar a mercados, entre otros, a través de los tratados comerciales; la atracción de empresas extranjeras al país; y la promoción de exportaciones y encadenamientos productivos por parte de las empresas nacionales, así como su énfasis en la pequeñas y medianas empresas.

A efectos de continuar promoviendo esa integración al mundo, el GRUN se ha organizado alrededor de tres pilares fundamentales, a saber, consolidar, ampliar y racionalizar la plataforma de comercio exterior; mejorar su funcionamiento; y, potenciar su aprovechamiento por parte de más y más nicaragüenses, enfocado en la inserción de las pequeñas y medianas empresas nicaragüense.



También se ha centrado poniendo en marcha nuevas iniciativas con especial énfasis en profundizar, acelerar, afinar y ajustar la dirección de acciones de política tendientes a mitigar el potencial impacto de las crisis económicas internacionales sobre las exportaciones y la IED a través de contar, por una parte, con un sector exportador más sólido, más diversificado, asociado con lo que podrían ser nuevas fuentes de crecimiento en la economía internacional, más competitivo y mejor conectado al mundo; y, por otra, con un país que ofrezca un mejor clima de negocios y cuyas políticas en otras áreas contribuyan a mejorar la calidad de la inserción en la economía internacional, de una forma más justa y más equitativa.

El reto a cumplir es la articulación de la política de comercio exterior con las políticas específicas en materia tecnológica, de desarrollo industrial, y de producción de bienes y servicios en general, que permitirá fortalecer las competencias de las empresas y lograr un crecimiento sostenido de la competitividad exportadora nacional.



B. Planteamiento del Problema

Nicaragua ha mantenido grandes esfuerzos en la profundización y consolidación de lazos y acuerdos comerciales entre varios países, ha utilizado instrumentos de integración regional y negociación multilaterales como formas complementarias para avanzar hacia una dirección, procurando un mejor acceso a los mercados externos.

Con esto Nicaragua ha pretendido llevar a cabo un incremento substancial en acceso a mercados de principales productos de exportación, el intercambio comercial entre naciones así como también la diversificación y ampliación de sus mercados, a fin de incrementar sus niveles de producción y exportaciones y atraer la inversión extranjera, sin excluir las negociaciones comerciales y la integración económica entre países.

Las políticas de comercio exterior de Nicaragua han cumplido un papel importante para promover esa integración, pero se han visto interrumpidas, debido a que las políticas exterior de la misma, ha tenido repercusiones no solamente positivas, sino también negativas; en cuanto al incremento de aranceles y reducción de los subsidios que distorsionan los mercados internacionales y restan competitividad a los productos nacionales, así como también en la obtención de un tratamiento especial y diferenciado a las economías pequeñas y vulnerables como es la de Nicaragua.



C. Formulación del Problema.

- ¿Cuáles han sido las repercusiones de la política comercial externa nicaragüense y su impacto en el desarrollo económico del país en la búsqueda de ampliación y diversificación de sus mercados durante el periodo 2009 - 2013?



D. Sistematización

- *¿Cuáles han sido las repercusiones de las políticas comerciales externas de Nicaragua y cuál ha sido su efecto en el crecimiento económico del país durante este periodo?*
- *¿Cuáles han sido los obstáculos de la política comercial externa Nicaragüense en el contexto nacional e internacional para llevar a cabo un incremento substancial al acceso de mercados durante este periodo?*
- *¿Cómo se han desempeñado las políticas de comercio externo de Nicaragua, en cuanto al incremento de aranceles y la reducción de los subsidios durante este periodo?*
- *¿De qué manera la política comercial externa de Nicaragua ha ayudado a ampliar y diversificar sus mercados en la búsqueda de incrementar los niveles de producción, exportación y atracción de la inversión extranjera durante este periodo?*



E. Objetivos de Estudio.

Objetivo General:

Analizar las políticas de comercio externo en Nicaragua en cuanto a la inserción de mercados en la economía internacional durante el periodo 2009-2013, basándonos en la promoción de las exportaciones y las garantías que ofrece el marco legal para la atracción de inversión, tanto nacional como extranjera.

Objetivos Específicos:

- Examinar el desarrollo de las políticas de Comercio Exterior.
- Determinar el avance al acceso de las exportaciones nicaragüenses a los mercados internacionales y la promoción a la diversificación de la oferta exportable.
- Mencionar los Principales Temas que se Abordan en los TLC y en los acuerdos de integración económica para el acceso a los mercados internacionales.
- Analizar la Aplicación de las políticas arancelarias, así como los ajustes estructurales de las mismas.



F. Justificación.

Las Políticas Comerciales externas han generado procesos de integración comercial, facilitando el acceso a los mercados externos y el avance en la armonización de las normas que regulan la actividad económica y crecimiento económico.

El presente estudio mostrara que Nicaragua como país en vías de desarrollo y con un mercado interno muy reducido, a través de sus políticas ha expandido su mercado incrementando sus exportaciones y promoviendo la inversión extranjera.

Por lo anterior, esta investigación aportará información al país en general de que las políticas de comercio crean oportunidades a la inversión y exportación, y por ende constituye una de las vías de gran importancia para el crecimiento y desarrollo socioeconómico del país.



G. Marco Teórico.

Para poder entender de una manera más clara lo que es la Política de comercio Externo es necesario comenzar por plantear cuáles son sus bases teóricas es decir, las diversas teorías que se han formado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional.

Dentro de las principales teorías se pueden plantear de manera sintética las siguientes:

La teoría tradicional, el bienestar y la política comercial.

A pesar que los economistas suelen ser muy cautos a la hora de hacer consideraciones sobre el bienestar, la teoría tradicional afirma sin lugar a dudas que el intercambio internacional mejora el bienestar mundial. El comercio internacional permite que muchos de los bienes que se demandan en un país, porque forman parte de las funciones de utilidad de los ciudadanos, lleguen a sus manos.

Sin este intercambio, como ningún país es capaz de satisfacer completamente la demanda de bienes que hacen sus ciudadanos, especialmente en el caso de las economías más desarrolladas, el bienestar sería menor.

Una política comercial que obstruya el libre cambio perjudica el bienestar de los ciudadanos porque no permite que la economía alcance un óptimo de Pareto.¹ La teoría tradicional se basa para no justificar políticas comerciales activas en que en todas las industrias existe competencia, por lo que no hay fallos de mercado que deban ser corregidos por el estado.

¹ Es evidente que la economía real es mucho más compleja que como la describen los modelos de equilibrio general. Concretamente en lo relativo al comercio internacional y a la política comercial óptima se ha escrito muchísimo acerca del debate entre proteccionismo y librecambismo y se ha demostrado que el arancel óptimo para países grandes es positivo (Krugman y Obstfeld, 1997, pág. 305-308), pero en lo que concierne a nuestro análisis obviaremos, por el momento, estos matices.



La política comercial estratégica.

Política comercial que un gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación y que va destinada a modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional. Estas acciones, que suelen instrumentarse a través de la política industrial, intentan favorecer a las empresas nacionales frente a sus rivales extranjeras. Alrededor de este tema giran muchas de las discusiones a la hora de precisar hasta qué punto resulta conveniente poner en práctica este tipo de políticas, ya que existe la posibilidad de que reaparezca de forma inevitable el temido “fantasma” del proteccionismo.

Podemos definir a este caso como la política comercial que un gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación y que va destinada a modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional. Estas empresas intentan favorecer aquellas empresas nacionales que se encuentran frente y en lucha con las extranjeras. Prácticamente las defiende de cualquier imperfección de los mercados para motivarlos a que se encuentren en una política industrial activa.

a) El argumento de los subsidios que desplazan beneficios:

En algo estamos seguros en esta época no es de extrañarse si decimos que hay industrias en las que existen beneficios extraordinarios. En el caso de muchos países, en especial con un peso económico relativamente grande, estas serán empresas nacionales que compitan con otras llegando hacer o entrar en el mercado mundial. De hecho que hay pocas empresas que compiten en determinados sectores para capturar la mayor porción posible de beneficios. De esta manera las empresas se comportaran de modo estratégico, porque sus acciones condicionaran el comportamiento de sus rivales extranjeras.



b) El problema de las reacciones de otras naciones: un dilema del prisionero:

Para entender esto consideraremos dos naciones de igual peso económico, un país A y un país B en cada una situada una empresa, en la que pugnan condiciones de duopolio de los mercados mundiales, y en los que incluyen también los mercados nacionales de ambos países, podemos describir dos opciones:

- Uno de los dos países, ya sea el país A o el país B protegerá su mercado interno, mediante estrategias de cuotas a la importación, impuestos, etc. Y apoyada por las empresas nacionales mediante subsidios en los mercados de exportación. En este caso el que realiza una política comercial activa ganará más el puesto que podrá vender en todos los mercados ya sea internacional como nacional.
- Ambos países protegen sus mercados nacionales con lo que ninguno puede sacar provecho de los mercados de exportación. Esta es la menos apropiada ya que no obtiene ninguna otra ventaja que se derivan de las prácticas del libre cambio.
- Ninguno de los países interviene ni protegido ni potenciado a la empresa localizada en su interior. En este caso es igual que en el caso anterior no ganarían ninguna ventaja, pero deberá así resistir la tentación de comenzar una acción unilateral descrita en el primero.

c) El Argumento de las Externalidades:

Además de los ya mencionados existe otro argumento que aplica bastante presión a favor de la nombrada política industrial activa y estas son las externalidades tecnológicas. La existencia de externalidades quebranta el primer teorema fundamental de la economía del bienestar, según el cual todo equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto. Según la teoría del equilibrio general, el mecanismo del mercado permite alcanzar situaciones óptimas en el



sentido de Pareto porque consumidores y productores maximizan sus utilidades y beneficios respectivamente.

El argumento de los subsidios que desplazan beneficios.

Como afirma P. Krugman: *“Hace 15 años (se refiere a 1970 aproximadamente) los economistas podían afirmar que se sabía tan poco de las implicaciones de la competencia imperfecta para la política del comercio internacional que nada útil podría decirse al respecto”*². Hoy sabemos algo más. Nadie debería extrañarse si decimos que hay industrias en las que existen beneficios extraordinarios.

Además, en el caso de muchos países (especialmente si su “peso económico” es grande), serán empresas nacionales las que compitan con otras, pugnando por hacerse con el mercado mundial. De hecho, lo que ocurre es que estas pocas empresas que compiten en determinados sectores (por ejemplo la industria de jets comerciales) luchan por capturar la mayor porción posible de los beneficios que están en juego.

Como la estructura de este tipo de industrias suele ser oligopólica (si fuera perfectamente competitiva no habría beneficios extraordinarios), las empresas se comportarán de modo estratégico, porque sus acciones condicionan el comportamiento de sus rivales extranjeras.

Algunos Apuntes de la Teoría de la Organización Industrial

Tanto las nuevas explicaciones del comercio basadas en las imperfecciones de los mercados como las nuevas justificaciones del proteccionismo en general y de la política comercial estratégica en particular están basadas en los desarrollos recientes de la teoría de la organización industrial.

²Krugman, P. (comp.) (1986). Pág. 20.



Barreras de Entrada:

Las barreras a la entrada son uno de los requisitos indispensables para considerar un sector como estratégico. La no existencia de estas barreras es una de las condiciones para que se dé competencia perfecta; si existen nos encontramos ante un mercado imperfectamente competitivo en el que habrá beneficios extraordinarios, con lo que el gobierno podrá tener incentivos para realizar una política industrial activa que intente desplazar beneficios hacia las empresas nacionales.

Pero, ¿qué significa que haya barreras de entrada? El problema al que se enfrenta la economía teórica es que no ha sabido acordar una definición sobre qué son éstas exactamente.

El análisis pionero en esta materia corresponde a Bain, que definía las barreras de entrada como aquello que permite a las empresas establecidas lograr beneficios extraordinarios elevando el precio por encima del nivel competitivo sin inducir a nuevas a empresas a entrar en el sector. Bain señalaba que hay cuatro factores que no permiten la eliminación de los beneficios, y que por lo tanto, perpetúan la imperfección del mercado. La existencia de economías de escala es, además de la pieza clave que explica el comercio intraindustrial, uno de los elementos cruciales que configuran los mercados oligopólicos.

Las ventajas absolutas de costes y las necesidades iniciales de capital hacen referencia a formas de producción de una empresa derivadas del aprendizaje mediante la experiencia o a patentes obtenidas mediante la investigación a las que no pueden tener acceso (o tenerlo a un coste muy alto) los potenciales competidores de la empresa ya instalada que se plantean entrar. Podemos distinguir entre dos tipos de barreras de entrada: las que surgen de modo natural (el monopolio natural es el más claro ejemplo) y las que aparecen como consecuencia de acciones estratégicas, ya sea por parte de las empresas instaladas o por actuaciones gubernamentales



Teorías sobre el origen del intercambio desigual.

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes.

Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc.

Habrán diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del Intercambio desigual.

Se puede decir que este intercambio desigual,³ ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto. Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo.

Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente. Entonces se puede decir que el intercambio desigual, sí implica mayor valor en unas mercancías que en otras, diferencia que hoy en día se encuentra marcada por la diferencia tecnológica innegable entre países.

³Arghiri Emmanuel, El intercambio Desigual (1969) Lechange inégal. François Maspero. París.



La nueva teoría del comercio internacional.

Hemos visto cómo la teoría neoclásica del comercio internacional postula que éste se explica a través de la ventaja comparativa. Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacarán provecho de sus diferencias.

De este modo las diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital de los distintos países determinarán los patrones del comercio internacional.

Las predicciones que se desprenden de esta teoría son, por ejemplo, que los países más desarrollados exportarán manufacturas e importarán productos no elaborados, mientras que los países en vías de desarrollo importarán manufacturas y exportarán productos no elaborados (materias primas y alimentos) debido al diferente precio relativo de sus factores. Este tipo de intercambios mejora el bienestar mundial ya que el comercio puede entenderse como un método indirecto de producción. *“en vez de producir un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado.*

Cuando un bien es importado es porque esta “producción” indirecta requiere menos trabajo que la producción directa”⁴. Sin embargo esta visión, según la cual los países son complementarios en su producción no se ajusta a la realidad. Según nos dice la teoría tradicional, como los países se complementan en sus producciones todo el comercio debería ser interindustrial (el comercio intraindustrial no tiene por qué existir⁵). Sin embargo el comercio intraindustrial no solo existe, sino que como afirman P. Krugman y E. Helpman: *“In practice, however, nearly half the world’s trade consists of trade between industrial countries that are relatively similar in their relative factor endowments”⁶.*

⁴Krugman y Obstfeld (1997). Pág. 35.

⁵Entendemos por comercio interindustrial aquel en el que se intercambian productos de distintas industrias entre diversos países y por comercio intraindustrial aquel en el que distintos países se intercambian productos diferenciados en una misma industria.

⁶Helpman, E. y Krugman, P (1996). Pág. 2.



Especialmente a partir de la creación de la CEE en 1957, los expertos en comercio internacional se percataron de que los intercambios entre estas naciones europeas (todas ellas economías desarrolladas), aumentaron espectacularmente a raíz de la unión aduanera, pero que este comercio no respondía a la pauta del modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson de complementariedad productiva entre naciones (comercio interindustrial), sino que era, en gran medida, intercambio intraindustrial. Este sorprendente hecho hizo preguntarse a los investigadores cómo se explicaban esos intercambios, y este fue uno de los puntos de partida de las nuevas explicaciones del comercio internacional, que centraron su análisis en suavizar los supuestos del modelo neoclásico (rendimientos constantes, mercados perfectamente competitivos y ausencia de externalidades).



H. Hipótesis

La política comercial externa de Nicaragua, a través de las aperturas comerciales ha ampliado sus mercados, aumentando las exportaciones de bienes y servicios.



I. Diseño Metodológico

Para la elaboración de la investigación utilizamos la técnica de análisis exploratoria la cual consistirá en obtener información relevante de la economía real del país y sus políticas de comercio externo, lo cual nos proporcionara la situación de política actual de la economía Nicaragüense. Esta información nos ayudara a probar si la hipótesis es verdadera.

También aplicaremos el método deductivo, ya que se quiere explicar los principales factores que ayudan a determinar el comportamiento de las diferentes medidas de políticas comerciales, porque luego de observar las políticas de comercio en Nicaragua, brindaremos nuestras conclusiones.

Se obtuvo información de una investigación de análisis de archivos y documentos, así como el apoyo en artículos publicados en la web y en estadísticas publicadas en diferentes fuentes vinculadas a las políticas de comercio exterior de Nicaragua, como el Ministerio de Fomento Industria y comercio (MIFIC), Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), Banco Central de Nicaragua (BCN), Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX), Dirección General de Aduana (DGA), Dirección General de Ingresos (DGI), Centro de Exportaciones e inversiones de Nicaragua (CEI), Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros.



II. Capítulo: Desarrollo de las políticas de comercio externo.

La Política Comercial del gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional se ha desarrollado como parte del Plan Nacional de Desarrollo Humano, y busca el incremento y diversificación de las exportaciones, la atracción de inversiones, la reducción del déficit fiscal, la complementariedad económica, la solidaridad y el reconocimiento de las asimetrías de parte de los países de mayor desarrollo; como medios para contribuir a la reducción de la pobreza y a mejorar las condiciones de vida de los nicaragüenses.

En este proceso de desarrollo de las Políticas Comerciales Externas, se pretende también que la inserción de Nicaragua en el comercio internacional se desarrolle en condiciones más justas y equitativas, que permitan nuevas y mejores oportunidades para todos los sectores de la sociedad, con énfasis en las MIPYMES; las que juegan un rol importante en la generación de empleos, y su potencial contribución al aumento y diversificación de las exportaciones y/o sustitución de importaciones.

Todo ello orientado a la reducción gradual de la pobreza y a crear mejores condiciones de vida para los y las nicaragüenses.

2.1 Contenidos Básicos de la Política Comercial Externa de Nicaragua.

Podemos examinar dos grandes contenidos básicos de la política comercial externa de Nicaragua en los cuales están: principios básicos de la política comercial externa y la base jurídica de la misma.

2.1.1 Principios Básicos de la Política Comercial Externa de Nicaragua:

Como principios básicos de la política de comercio exterior de Nicaragua se plantea: el comercio sin discriminación, competencia leal, la solución de diferencias de forma amigable, el trato especial para países en desarrollo, la cooperación; acceso creciente y a los mercados, transparencia y predictibilidad en el marco normativo.



Dentro de los elementos que se han incorporado a esta política comercial está el producir y exportar con condiciones laborales dignas, con protección efectiva a los aspectos de propiedad intelectual vinculados al comercio, con una ética de respeto a los recursos del medio ambiente que reconoce el vínculo estrecho entre comercio y crecimiento sostenible, reconociendo que la rica biodiversidad se vuelve una de las bases para crear ventajas competitivas.

2.1.2 Base jurídica de la Política Comercial Externa de Nicaragua:

El Poder Ejecutivo en Nicaragua es ejercido por el Presidente de la República, quien es elegido por sufragio universal por un mandato de cinco años. El Presidente tiene la facultad de iniciativa de ley y derecho de veto, así como de reglamentación de leyes; tiene también la responsabilidad de negociar, celebrar y firmar tratados, convenios o acuerdos internacionales, y de determinar la política económica del país.

El Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) tiene la responsabilidad de negociar y administrar los acuerdos internacionales y regionales, en el ámbito del comercio y la inversión. Al MIFIC también le compete la implementación de las políticas relacionadas con las inversiones nacionales y extranjeras, las cuestiones relativas a las normas, la defensa de los consumidores y los derechos de propiedad intelectual.

El MIFIC coordina la formulación y aplicación de las políticas comerciales, también tiene el mandato de las negociaciones comerciales internacionales, incluso la negociación de aranceles, en consulta con otros ministerios en temas de sus competencias (por ejemplo, el Ministerio Agropecuario y Forestal, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, y el Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales).

El Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX) representa a Nicaragua ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).



Esta organización mediante los exámenes de políticas comerciales persigue los siguientes objetivos: aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica; mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones; y permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.

La política comercial de Nicaragua se basa en el sistema multilateral de comercio y en sus obligaciones en la OMC. Nicaragua concede un trato de Nación más favorecida (NMF)⁷ a todos los Miembros de la OMC; todas sus líneas arancelarias están consolidadas, ha contraído numerosos compromisos en materia de servicios y su legislación se está armonizando con las disposiciones de la OMC.

Los acuerdos regionales, sobre todo los acuerdos bilaterales de libre comercio constituyen un medio de crear puestos de trabajo y de mitigar la pobreza, en particular mediante la reactivación de la producción orientada a la exportación y el aumento de la inversión extranjera. Estos acuerdos constituyen un complemento a la plena participación de Nicaragua en el sistema multilateral.

La otra base jurídica donde descansa la formulación, seguimiento y evaluación de la política comercial externa de Nicaragua, son los instrumentos de la integración centroamericana, en constante reforzamiento y modificación. Por ello se tiene como prioridades el fortalecimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA), el avance hacia un regionalismo abierto en su marco y la integración de la subregión en la economía mundial.

⁷ Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.



2.2 Tipos de Políticas e Instrumentos de Políticas Comerciales.

En la historia del comercio internacional se identifican dos tipos fundamentales de política comercial que son contrapuestas: la librecambista y la proteccionista.

La política librecambista tiene como idea principal la liberalización total del comercio, con el objetivo de aprovechar las ventajas relativas de mayores niveles de competitividad internacional, tanto global como desde el punto de vista sectorial.

Por su parte, la política proteccionista tiene como objetivo principal proteger el mercado interno de la competencia externa y estimula las exportaciones, a través de diferentes formas de regulación del comercio exterior.

La política comercial consiste en un conjunto de principios, instrumentos y normas que utiliza un país para regular sus relaciones comerciales con el exterior. De forma general, los países diseñan y ponen en práctica medidas de política comercial con el objetivo fundamental de incidir, de alguna manera, sobre la orientación, estructura y volumen de su comercio exterior.

Los gobiernos siempre han puesto en práctica determinadas medidas de política comercial que responden a los intereses del país en cuestión.

Cuando un país diseña su política comercial no puede hacerlo como un proceso independiente del resto de las acciones que emprende el gobierno; sino que tiene que tomar en consideración los principios y objetivos de su política exterior. Se debe señalar que la política comercial forma parte del conjunto de la política económica de un país y no se trata solamente de una serie de elementos técnicos aislados. Asimismo, el diseño de esta política se sustenta y está influenciado por determinadas consideraciones de carácter político, social y cultural, de manera general.

Para su implementación, la política comercial se concreta en un diverso grupo de medidas e instrumentos que los países pueden poner en práctica.



Existe un amplio número de instrumentos y/o medidas con que pueden contar los gobiernos para controlar sus relaciones comerciales con el resto de los países. De manera general, se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- Medidas Arancelarias (MA)
- Medidas No Arancelarias (MNA)

Además de las medidas clasificadas como arancelarias y no arancelarias, los gobiernos utilizan otros instrumentos con el propósito de fomentar las exportaciones y desplazar a sus competidores en los mercados externos.

Entre estos instrumentos se encuentran los siguientes:

1. Créditos a las exportaciones:

Consisten en préstamos que realiza el Estado a productores nacionales para facilitar las operaciones de exportación, como pueden ser los préstamos a tasa de interés inferiores a las que existen en el mercado interior.

2. Subsidios a las exportaciones:

En ocasiones, el Estado ofrece determinadas ayudas a los productores nacionales para que puedan exportar sus mercancías a precios más competitivos en el mercado internacional, las cuales se consideran como subsidios a las exportaciones.

3. Dumping de divisas:

Ocurre cuando los Gobiernos intervienen en el mercado de divisas y devalúan su moneda, de manera que los productos nacionales se vuelven más competitivos cuando son exportados a otros mercados.

4. Dumping de mercancías:

En este caso, se refiere a las mercancías que se exportan a un precio inferior al costo de producción, o cuando se venden en el exterior a un precio por debajo del precio de venta en el mercado del país exportador o en mercados de terceros países. Tanto el dumping de divisas y de mercancías como las subvenciones a la exportación, son considerados como formas de competencia desleal, por las distorsiones que provocan en los precios de las exportaciones.



Desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 1995, como organismo internacional encargado de regular el sistema multilateral de comercio, se firmaron varios Acuerdos que establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional y obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos.

Otras medidas para regular la actividad comercial son tratados comerciales y los convenios.

2.3 Cambios en la política comercial de Nicaragua.

1. De un modelo de desarrollo económico de sustitución de importaciones que impero desde 1950 hasta finales de la década de los ochenta a un modelo de apertura comercial, de promoción de exportaciones y atracción de inversiones.
2. La suscripción e implementación de tratados de libres comercios bilaterales y multilaterales. Actualmente se encuentra en vigencia el tratado de libre comercio con México y con República Dominicana, así mismo las negociaciones con Taiwán, también está en proceso de ratificación el CAFTA-DR, en negociación Canadá, Chile, Panamá, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y negociaciones con la Unión Europea.
3. Suscripción de Acuerdos para la protección y garantías de la inversión. Nicaragua ha impulsado una política económica que le ha permitido propiciar y mantener un clima favorable para la inversión privada, tanto nacional como extranjera, garantizando la estabilidad económica, política y social. Las condiciones básicas para ello son las de mantener la estabilidad financiera, una baja inflación y una política tributaria evolutiva hacia el apoyo del sector inversionista y exportador. La Ley de Inversiones (Ley No. 334 del 29 de Agosto del 2000), brinda el trato nacional a los inversionistas extranjeros.⁸

⁸ Normas jurídicas de Nicaragua [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/A5C6D6F25A6B2C7C06257213005F7EBC?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/A5C6D6F25A6B2C7C06257213005F7EBC?OpenDocument)



4. Esquema de Integración Centroamericana. Nicaragua concibe la Integración Centroamericana como un medio para tener una inserción más eficiente del país en la economía internacional y como un instrumento que contribuye a la búsqueda de relaciones económicas balanceadas con otras regiones.
5. Suscripción de Acuerdo sobre la Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual.
6. Reducción del sesgo antiexportador de las anteriores políticas de distorsión.
7. Eliminación de obstáculos no arancelarios
8. Eliminación de subvenciones a la exportación
9. Implementación de los compromisos asumidos en los acuerdos de la OMC, tales como la adopción del Código de Valoración en Aduanas y la aplicación de precios mínimos.
10. Adopción del marco jurídico e institucional para cumplir con los compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales.

2.4 Resultados Principales Obtenidos de la Aplicación de la Política Comercial Externa de Nicaragua.

1. La política comercial de Nicaragua durante los periodos 2009 – 2013 se estuvo orientada a la inserción de la economía nacional en la economía mundial mediante la consolidación y aprovechamiento de los destinos existentes y accesos a nuevos mercados. De esta forma, las acciones de la política comercial se concentraron en: i) apertura comercial, ii) integración económica y iii) la facilitación de comercio, todo lo anterior en apoyo al desarrollo y crecimiento del sector exportador.
2. Para cumplir con los objetivos de la política comercial, se continuó avanzando en temas de apertura comercial, promoción de exportaciones y atracción de



inversiones, a través de la negociación, administración y aplicación de los Tratados de Libre Comercio (TLC) y otros acuerdos comerciales.

3. Dentro de las principales acciones para el fortalecimiento comercial se destacó la aplicación y cumplimiento de los compromisos adquiridos en los TLC. Así, se logró la implementación de los procesos de desgravación arancelaria establecidos en los TLC con Estados Unidos (CAFTA-DR), México, Taiwán, República Dominicana, Panamá y Chile.
4. Nicaragua ha logrado una mayor diversificación del origen de la Inversión Extranjera Directa IED en el país, pasando de un total 22 países en el año 2007 a 39 en 2013, representando un crecimiento del 77 por ciento. Específicamente en el 2013, los cinco principales orígenes de la IED fueron Estados Unidos, México, Panamá, Venezuela y España, los cuales en conjunto representaron el 73 por ciento de total de flujos captados por el país.
5. Congruente con la necesidad de incrementar las exportaciones e inversiones, lo que ha abaratado las importaciones de bienes de capital, bienes intermedio, insumos y materias primas. Eso ha contribuido a reducir costos de producción y mejora de la productividad en diferentes sectores de la economía.
6. El sector agropecuario goza de mayor protección por su alta sensibilidad, por su importancia estratégica para la economía nicaragüense y como una compensación a las distorsiones que provocan los subsidios agrícolas promovidos por los países industrializados. Este punto de partida ha sido la base de las negociaciones de acuerdos comerciales recientes, especialmente la negociación con Estados Unidos
7. Se han realizado esfuerzos para restablecer y ampliar el acceso preferencial en los mercados regionales, así como para contrarrestar los efectos de los acuerdos de integración regional sobre las exportaciones nicaragüenses.
8. Nicaragua es miembro activo del sistema multilateral de comercio, honra las normas y disciplinas ya negociadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y participa activamente en las negociaciones en curso.



9. La posición de Nicaragua en la OMC, es de continuar demandando un tratamiento especial para economías pequeñas, avanzar en la eliminación de subsidios y ayudas internas que otorgan los países industrializados a los bienes agrícolas, especialmente, Japón, la Unión Europea y los Estados Unidos, lo mismo que propugnar por eliminar las barreras que distorsionan el comercio, y que afectan nuestro potencial exportador.
10. La urgencia de un mayor acceso a mercados preferenciales libres totalmente de aranceles y otros obstáculos no arancelarios, ha marcado la necesidad de suscribir acuerdos de libre comercio bilaterales, aspirando a que en el marco de estos acuerdos se logre un tratamiento más favorable a nuestros intereses.
11. Por lo anterior, Nicaragua forma parte de otras negociaciones comerciales como las negociaciones hemisféricas y regionales del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y la Unión Aduanera Centroamericana; y de manera bilateral, ya hemos alcanzado Tratados de Libre Comercio con México, República Dominicana y Estados Unidos. A la vez, otros tratados en proceso de negociación como: Canadá, Chile, Panamá; y en vigencia Taiwán y la Unión Europea.
12. En las negociaciones del ALCA se demanda un tratamiento especial para pequeñas economías, deseando que se logren acuerdos sólo entre países que estén dispuestos a liberalizar plenamente tanto los sectores de bienes como de servicios y de propiedad intelectual, respetando además estándares laborales y medioambientales.
13. La Unión Aduanera permitirá el libre movimiento de bienes y servicios independiente de su origen y permitirá la eliminación de puestos fronterizos entre los países miembros, establecerá políticas arancelarias y aduaneras comunes, armonización tributaria y una política comercial, regional y externa común.
14. La Unión Aduanera deberá facilitar el comercio y la prestación de servicios, la eliminación de obstáculos al comercio regional, la disminución de costos operativos y de transacción en el transporte de bienes, todo lo cual redundará en dotar de un mayor atractivo a la región para la inversión nacional, regional y



extranjera. Con ello, se generarán mayores empleos e ingresos para los nicaragüenses.

15. Por otro lado, en negociaciones comerciales sobresalió la finalización de las negociaciones para un Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba, el cual tiene como objetivo la reducción arancelaria de productos de exportación. Asimismo, se destacó la adhesión del país a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Finalmente, otro avance relevante en materia comercial fue la entrada en vigencia del pilar comercial del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea a partir del primero de agosto de 2013.

16. El socio actual y potencial más importante para Nicaragua, es los Estados Unidos. Centro América, es el quinto exportador más importante de bienes agrícolas a los Estados Unidos, donde el comercio de Nicaragua, asciende a más del 40% de nuestras exportaciones.

17. La entrada en vigencia del tratado CAFTA-DR, ha logrado mejorar el clima de negocios y de inversión en el país y ha fortalecido la confianza de los inversionistas que requiere el país para transformar su estructura productiva y para generar empleos de mejor calidad para todos los sectores del país. Esto se ha logrado mediante el establecimiento de reglas claras del juego y mayor transparencia en las transacciones comerciales, promoviéndose así mayor transferencia de tecnología, y con el acceso al mercado de los Estados Unidos se ha logrado diversificar y aumentar las exportaciones y acceder a insumos a menores costos.

18. Con el CAFTA-DR, se asegura mejor acceso para los bienes en los que Nicaragua tiene ventajas comparativas reveladas; se defienden los rubros sensibles mediante un proceso de desgravación gradual de hasta 20 años, que contempla salvaguardas y mecanismos adecuados de compensación mientras persistan subsidios a las exportaciones de bienes norteamericanos.

19. Se han creado nuevas oportunidades de comercio, que permitan exportar en situaciones privilegiadas a mercados geográficamente próximos. Para aprovechar estas nuevas oportunidades, es central avanzar en aumentar la



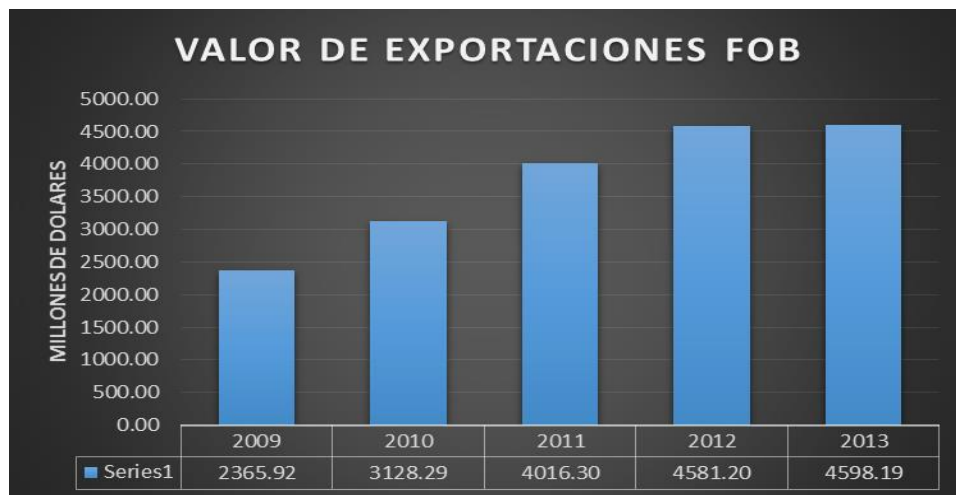
oferta exportable del país, producir de manera competitiva, tomando en cuenta las normas y estándares de calidad y otros, a nivel mundial. Estas normas implican mejorar los hábitos en los procesos de empaque, embalaje, etiquetado, manipulación, transporte, conservación, procesos y métodos de producción. El gobierno fortalecerá para este fin, el sistema de promoción de exportaciones.⁹

III. Avance y diversificación de las exportaciones.

Las Políticas económicas del Gobierno de Nicaragua se guían por la búsqueda de nuevos mercados internacionales y la consolidación de los mercados tradicionales, el crecimiento de nuestras exportaciones, así como la diversificación de nuestra oferta de productos y servicios nicaragüenses, para dejar de depender solamente de una gama limitada de productos tradicionales.

3.1 La Promoción para el incremento de Exportaciones, como eje para el Desarrollo.

Nicaragua ha sido uno de los países de la región centroamericana que más ha potenciado sus exportaciones desde el 2009 hasta la actualidad, cuya tendencia ha dado buenos resultados en la economía global nacional y ha generado mayor dinamismo de acuerdo al comercio mundial.



⁹ Política Comercial Externa, Dirección General de Comercio Exterior, Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC)



El país ha logrado crecer en más del 90% en términos de las exportaciones totales durante el último quinquenio (2009-2013), periodo que ha mejorado de acuerdo a las políticas públicas impulsadas por el Gobierno, las exportaciones totales en Nicaragua (del año 2012 y 2013) han mantenido el mismo ritmo de crecimiento; es decir, se han generado cerca de los 5 mil millones de dólares anuales. Estas perspectivas de crecimiento se mantienen durante el 2014.¹⁰

En el contexto de una economía pequeña con un mercado interno muy limitado y frente a los retos de la globalización, las políticas de fomento a las exportaciones tienen un lugar prioritario en la estrategia nacional de desarrollo como es en el caso de Nicaragua que busca a través del incremento y reforzamiento de las exportaciones incrementar la productividad nacional entorno al mercado externo.

El aumento y la diversificación de la base exportadora, así como la búsqueda y consolidación de nuevos mercados continuaron siendo los pilares fundamentales de la política comercial que Nicaragua implementó durante los periodos 2009 y 2013. Para consolidar los objetivos de la política comercial, se obtuvieron importantes avances en materia de negociaciones comerciales y aplicación de nuevos acuerdos que contribuyeron al fomento de las inversiones y exportaciones del país.

Una de las principales acciones realizadas en lo referente a la aplicación de los acuerdos comerciales, a partir del primero de agosto de 2013 entró en vigencia el pilar comercial del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea¹¹, fue la conclusión de las negociaciones y firma del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, donde la región centroamericana y Nicaragua en particular, consolidaron las preferencias arancelarias otorgadas bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).¹²

¹⁰ Delegado Presidencial para Promoción de Inversiones, General (R) Álvaro Baltodano. (<http://www.cnzf.gob.ni/?q=es/search/node/exportaciones%202009-2013>)

¹¹ El Acuerdo de Asociación fue firmado el 29 de junio de 2012. Este consta de tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. El Acuerdo en su conjunto entrará en vigencia cuando sea aprobado por todos los países integrantes. Nicaragua, a través del Poder Legislativo, aprobó dicho Acuerdo el 17 de octubre de 2012, siendo el primer país de Centroamérica en ratificarlo.

¹² Mecanismo unilateral de preferencias comerciales otorgado por la Unión Europea a países en desarrollo, a través del cual Nicaragua y el resto de países de Centroamérica exportan en la actualidad al mercado



Centroamérica logró excluir del programa de desgravación arancelaria los productos sensibles como: carne bovina, porcina y de pollo, arroz, aceites, frijoles, cebollas, papas, maíz, embutidos, ron, leche fluida, mantequillas y yogurt. Es importante señalar que se logró la eliminación de los subsidios para todos los productos que se importen a la región con arancel cero.

Es así, que el balance general de la negociación resultó favorable para la región centroamericana en el programa de desgravación. En este sentido, Centroamérica cedió 47.9 por ciento del universo arancelario con libre comercio¹³, en tanto la Unión Europea otorgó 91 por ciento; por otro lado, los plazos de desgravación acordados por Centroamérica se ampliaron entre 5 y 15 años, mientras la Unión Europea lo hará en plazos entre 3 y 10 años.

En el sector agrícola, Centroamérica ofreció el ingreso con cero arancel a 34 por ciento del total de las líneas arancelarias que clasifican a los productos agrícolas, excluyendo de este programa a los principales rubros que la región produce y exporta al mundo (27.8% del total). En el sector industrial, Centroamérica acordó bajo libre comercio 50.2 por ciento de los productos, en tanto la Unión Europea otorgó libre comercio al 99.2 por ciento del universo arancelario europeo.

Nicaragua como miembro del Mercado Común Centro Americano (MCCA), ha adoptado el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) que define el Arancel Externo Común (AEC) de dicho grupo de integración. Los gravámenes arancelarios dentro del AEC tienen un rango de 5 a 15 por ciento, permitiéndose cierto número de excepciones. Aplicando una política arancelaria regional de 0% para bienes de capital y materias primas no producidas en la región; 5% para materias primas producidas en la región; 10% para bienes intermedios y de capital producidos en la región y 15% para bienes de consumo final.

europeo. Modulo "la inserción de Nicaragua a los mercados internacionales". Ministerio de fomento, industria y comercio (MIFIC).

¹³Acceso inmediato con cero aranceles. . Modulo "la inserción de Nicaragua a los mercados internacionales". Ministerio de fomento, industria y comercio (MIFIC).



El SAC contiene tres “partes” separadas del arancel de importación que se aplica según el producto y el origen de los bienes importados. En la Parte I (90 por ciento de las líneas arancelarias) se establece un arancel común para toda Centroamérica , con aranceles de 0, 5,10,15,20 y 30 por ciento); La Parte II (7 por ciento de las líneas arancelarias) comprende principalmente productos agrícolas (carne bovina, carne de aves, carne de cerdo, leche fluida y en polvo, quesos, maíz amarillo, arroz, harinas, azúcar, cervezas, rones y bebidas alcohólicas, aceite vegetal, glucosa, cigarrillos, productos de petróleo, medicamentos, abonos, tintas, residuos de la industria del almidón, artículos escolares, papel, televisores, armas y antigüedades) a los que se aplican tipos arancelarios diferentes en cada país de la región y está en proceso de armonización regional. La Parte III (3 por ciento de las líneas arancelarias) incluye productos de gran interés fiscal para Nicaragua y comprende vehículos automóviles, motocicletas, tanques y sus partes.

Nicaragua instauró una política de reducciones arancelarias y apertura comercial desde 1991. Dicha política se complementó con varias reformas fiscales, que introdujeron modificaciones arancelarias adicionales a través del periodo en análisis, a pesar de esas reducciones al arancel , el promedio aritmético del tipo arancelario NMF pasó del 6.19% en el 2009, a 6.18% en el 2010 y a 6.17% por ciento en 2011, estos incrementos del arancel promedio en parte fue debido a reformas que han permitido el aumento de los aranceles de algunos rubros sensibles para el país como por ejemplo, quesos y otros productos lácteos.

Por otra parte se debió a los compromisos asumidos bajo el Mercado Común Centro Americano, como parte del proceso de armonización del AEC.

Indicadores de Política Comercial	2009	2010	2011
Arancel Promedio Aritmético	6.19	6.18	6.17
Arancel promedio aplicado	4.69	3.84	4.69
Participación de picos nacionales en el total de	1.40%	1.40%	1.40%
Participación de picos internacionales en el total de líneas	1.40%	1.40%	1.40%



3.1.1 Importancia de las Exportaciones y la Balanza Comercial en el incremento y diversificación de mercados y productos de exportación.

Uno de los objetivos principales de la política para el comercio internacional establecido en el PNDH es normar las relaciones comerciales de Nicaragua con el resto del mundo, bajo el concepto del comercio justo y competitivo, entendiéndose éste como el reconocimiento real de las asimetrías entre las economías de los países y la corrección de las distorsiones en los mercados mundiales. Así, se incrementaron los intercambios comerciales con el resto del mundo.

El comportamiento de las exportaciones de Nicaragua en los últimos años ha presentado una tendencia creciente, con la excepción del año 2009, cuando la crisis económica internacional provocó una caída en la demanda y precios internacionales de los principales bienes de exportación, obligando al Gobierno a acelerar la búsqueda de mercados alternativos, uno de los pilares fundamentales de la nueva política comercial, con la finalidad de lograr una mayor diversificación de los destinos de la oferta exportable nicaragüense.

Para ver un poco mejor como está nuestro país con el resto del mundo respecto a las exportaciones, analizaremos las tendencias en la balanza de pagos.

Balanza de pagos

Las debilidades estructurales heredadas de gobiernos anteriores de la economía nicaragüense se reflejan en el resultado deficitario de la balanza de pagos del país.

El PNDH incluye políticas de largo plazo para reducir la vulnerabilidad de la balanza de pagos: (i) La promoción de un cambio en la estructura de la producción exportable; (ii) el desarrollo de infraestructura que aumente el potencial del comercio internacional y (iii) la diversificación de mercados; iv) el desarrollo del turismo; v) una política de endeudamiento externo prudente, y vi) la creación de condiciones para que fluya a mayor escala la inversión extranjera directa, son acciones que mejorarán el saldo de la balanza de pagos del país.



El Gobierno ha facilitado también la agilización de las transacciones del comercio exterior, eliminando trámites burocráticos innecesarios, desarrollando ventanillas únicas de servicios, concretando la unión aduanera centroamericana, mejorando los centros aduaneros del país, y buscando la diversificación de mercados para fortalecer el comercio exterior.

Durante 2009, los efectos de la crisis económica internacional se observaron en una contracción del comercio y del financiamiento externo, reduciendo la capacidad de absorción. Este entorno internacional adverso afectó especialmente al sector privado, con la excepción del sector turismo.

El descenso de la demanda real de los consumidores en la mayoría de los socios comerciales y la consecuente disminución en los volúmenes y/o precios de las exportaciones de bienes primarios y de zona franca, condujo a una reducción en la generación de divisas por estos conceptos.

Para 2010, la recuperación de la economía mundial propició un crecimiento de la demanda externa, favoreciendo mayores niveles de exportaciones. Sin embargo, este mayor dinamismo fue acompañado por una recuperación de la economía nicaragüense (absorción) que implicó mayores volúmenes importados, en un contexto de alza de precios del petróleo y demás materias primas, expandiéndose el valor de las importaciones.

Sin embargo, la ampliación de la brecha comercial fue amortiguada por la recuperación de los volúmenes de exportación, producto de la expansión económica de los principales socios comerciales, en especial de Estados Unidos, así como, por el fortalecimiento del comercio con Venezuela.

La importancia de promover las exportaciones se debe al enorme déficit comercial del país y así viene claramente destacada en el plan nacional de desarrollo, siendo uno de los ejes principales de la política de esta administración.



Las políticas económicas del gobierno de Nicaragua se guían por la búsqueda de nuevos mercados internacionales y la consolidación de los mercados tradicionales, el crecimiento de nuestras exportaciones , la diversificación de nuestra oferta exportable; así como el fomento de la inversión extranjera directa para propiciar la transferencia tecnológica , incrementar la producción y exportaciones así como la generación de empleos .

La balanza comercial registra el comercio de las importaciones y exportaciones entre los países. A los países les interesa aumentar sus exportaciones puesto que cuanto mayor sean el valor de sus exportaciones más grande será la capacidad de pago y por ende, mayores las posibilidades de importar. De esta forma se tiene que el objetivo de las exportaciones gira en torno a la diversificación (aumentar variedad) de los productos exportables y competir con alternativas de otros mercados no tradicionales.¹⁴

3.1.2 Las Políticas de fomento para las exportaciones y sus principales lineamientos.

Nicaragua continuó implementado una política comercial orientada a la apertura, a pesar que el impacto de la crisis mundial durante 2009 generó, en muchos países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), preocupaciones en torno a un eventual retroceso de los niveles de aperturas comerciales alcanzadas en años anteriores. Dentro de las principales acciones se destacó la aprobación, por parte de la Asamblea Nacional, del convenio marco para el establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana.

Las políticas de fomento de las exportaciones están orientadas a lograr el incremento y diversificación y productos de exportación con una mayor generación de valor agregado.

¹⁴*Balanza Comercial en el incremento y diversificación de mercados y productos de exportación.* Modulo “la inserción de Nicaragua a los mercados internacionales”. Ministerio de fomento, industria y comercio (MIFIC).



Para esto se requiere un incremento acelerado de los niveles actuales de exportación y la readecuación de nuestros productos exportables, aumentando su calidad y asegurando su penetración a nuevos destinos de mercados.

La productividad, como elemento fundamental de la competitividad para la empresa y para el país, constituye la base para diferentes instrumentos de la política de fomento de las exportaciones y debe desarrollarse en un contexto dinámico de mejoramiento continuo.

Principales Lineamientos de Políticas de Fomento.

Entre los principales lineamientos de políticas de fomento de las exportaciones se incluyen:

- Reducción del sesgo anti-exportador.
- Inteligencia de mercados.
- Servicios de apoyo a los exportadores.
- Innovación tecnológica, investigación y desarrollo.
- Modernización agroindustrial.
- Financiamiento (crédito) y seguros.
- Certificación de calidad de los productos.
- Apoyo la producción y la administración de empresas exportadoras.
- Promoción, desarrollo y asociatividad de la pequeña y mediana empresa exportadora.

a. Reducción del sesgo anti-exportador.

Para competir exitosamente los productores nicaragüenses requieren tener acceso a sus insumos, bienes intermedios y bienes de capital a precios internacionales, que les permita reducir sus costos de producción, igual ocurre con las tarifas de los servicios, energía, transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, el tipo de cambio debe también incentivar las exportaciones.



b. Inteligencia de mercados.

Para que los productos nicaragüenses logren posicionarse en el mercado meta, es necesario obtener información sobre las oportunidades y características de los mercados, los segmentos, las características del producto demandados, las tendencias de precios internacionales, los requisitos de acceso, las barreras arancelarias y no arancelarias, los competidores actuales y contactos comerciales.

c. Servicios de apoyo a los exportadores.

- Comisión nacional de promoción de exportaciones (CNPE).
- Centro de trámites para las exportaciones (CETREX).
- Ministerio de fomento .industria y comercio (MIFIC).

Todos estos apoyan en cuanto a asistencia técnica, reducción de costos de producción, unificaciones del sector empresarial y de las instituciones públicas, identificación y desarrollo de productos y mercados, brindan apoyo para la realización de planes de exportación y actividades de promoción en el exterior.

d. Innovación tecnológica, investigación y desarrollo.

Es importante fomentar una cultura exportadora a nivel nacional, la cual debe iniciarse en los colegios y desarrollarse en los institutos y centros de educación superior. Se continúa apoyando la producción a través de nuevas tecnologías o del mejoramiento de las existentes .este apoyo se brinda de manera directa a través de programas y proyectos dirigidos a la innovación tecnológica como el proyecto del MIFIC de apoyo a la innovación tecnológica (PAIT).

También se contribuye a la modernización tecnológica a través de la difusión información técnica especializada y de los servicios brindados por centros de capacitación como el instituto nacional tecnológico (INATEC) de granada y las diferentes universidades del país.es necesario mejorar la eficiencia de estas instituciones de manera que respondan adecuadamente a las necesidades de los usuarios.



Conviene destacar la importancia de fortalecer la coordinación y cooperación orientada al desarrollo de la producción y exportación entre las empresas, instituciones estatales, universidades e institutos técnicos, ya que existe un potencial que aún no ha sido debidamente explotado en diversas áreas de investigación científica.

e. Financiamiento (crédito) y seguros.

La actividad exportadora demanda tasas de interés competitivas en el plano internacional. Se debe propiciar el desarrollo de mecanismos para facilitar el aseguramiento de las exportaciones contra riesgos políticos, comerciales y otros. Para ello deberán unir esfuerzos asociaciones de exportadores, instituciones financieras y el MIFIC.

f. Certificación de calidad de los productos, Apoyo la producción y la administración de empresas exportadoras.

Es necesario desarrollar un sistema de certificación de calidad, que permita asegurar el acceso de nuestros productos a los mercados externos y fortalecer la confianza en el cumplimiento de normas y estándares internacionales, sobre todo tomando los estrictos requerimientos y compromisos adquiridos en los TLC's y el desarrollo continuo de nuevas normas.

De similar importancia es el desarrollo de programas de capacitación técnica especializada tanto en el desarrollo productivo, tecnológico y gerencia. La certificación Orgánica y verde deberá ampliarse gradualmente para los principales productos de exportación y tomar ventajas de las oportunidades y cooperación vinculadas al CAFTA-DR¹⁵.

¹⁵ Lineamientos de Política. Modulo "La inserción de Nicaragua a los Mercados Internacionales". Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC).



Nicaragua ha venido desarrollando nuevas y mejores estrategias de exportaciones, con el propósito de incrementar la productividad nacional, para esto ha seguido incursionándose en el mercado externo con mejoras en el incremento de su base exportadora y lineamientos de políticas que han venido en los últimos años a abrir nuevas brechas de negociaciones y nuevos destinos de mercados para exportar.

Esto ha sido de gran importancia para el mercado interno del país ya que se han reforzados las maneras de como producir y exportar productos de calidad, dando seguimiento a las normas y estándares establecidos en los acuerdos comerciales, siendo el mercado de Nicaragua más y mejor competitivo a nivel internacional y de esta manera producir mejores beneficios al país.

Capítulo IV: enfoque general sobre los tratados de libre comercio y acuerdos de integración económica.

4.1 Importancia de los TLC y principales temas que se abordan.

El TLC es un instrumento efectivo para promover el comercio y la inversión, la creación de más y mejores empleos, dar mayor competitividad al sector productivo, brindar nuevas opciones a los consumidores. Todos los elementos son claves para lograr un desarrollo económico y un mejor nivel de vida para los y las nicaragüenses.

La dinámica económica del mundo, ha llevado a realizar alianzas, acuerdos y comercios que permitan comprar a menor precio y vender en mejores condiciones; siempre con el objetivo de lograr un mayor bienestar para los ciudadanos.

Según los resultados que han obtenido países que han celebrado tratados de libre comercio y que han abierto sus mercados, ésta es una herramienta importante de crecimiento y desarrollo.



Casos como los de México y Chile que han firmado acuerdos comerciales con estados unidos muestran que sus economías, han crecido notablemente, las exportaciones han aumentado, se ha generado más empleo y los salarios han mejorado.

Pero más allá de los buenos resultados, no realizar acuerdos de libre comercio es cerrar las puertas para que los productos no se puedan vender fácilmente en otros países, y perder un mercado que otros seguramente aprovecharán.

Además, habrá que pagar un impuesto de ingreso (arancel) cuando se quieran entrar a determinado mercado, lo que se constituye en una desventaja pues otros países que ya han firmado acuerdos, comercian sin pagar aranceles.

Igualmente, se dificulta la inversión nacional y extranjera pues quien quiera vender sus productos en el exterior no podrá competir con otras empresas extranjeras. Como consecuencia la producción nacional se estancará y no se generará más empleo y mayor crecimiento.

Por eso, en la actualidad, la mayoría de países del mundo están celebrando tratados de libre comercio, lo que significa que están abriendo sus puertas al mercado mundial.

Para Nicaragua los TLC brindan nuevas oportunidades a los consumidores facilitando la importación de productos, lo cual implicará que habrá más variedad de productos y a mejores precios para los consumidores.

En la medida en que los productos nicaragüenses tengan el derecho de entrar a otros mercados sin pagar aranceles, se estimula la creación de nuevas empresas exportadoras y la ampliación de las ya existentes, de igual forma implica apertura de mercados, competitividad y por ende mayor y mejor calidad en los productos.

El productor nacional podrá utilizar en sus procesos productivos materia prima, insumos y bienes de capital de otros países más baratos, que les permita producir y exportar con mayor valor agregado y a menor costo. Para la mayoría del sector agrícola una liberalización del comercio es, no solo una oportunidad sino también una necesidad.



Los temas que se abordan en un TLC.

- ❖ Acceso de mercados:
 - Bienes.
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias.
 - Barreras técnicas de comercio.
 - Régimen de Origen y Procedimientos Aduaneros.
 - Fortalecimiento de capacidad comercial.
 - Salvaguardia

- ❖ Servicios e Inversión:
 - Servicios.
 - Inversión.
 - Comercio electrónico.

- ❖ Solución de diferencia y Asuntos Institucionales:
 - Solución de controversias.
 - Asuntos institucionales.

- ❖ Asuntos laborales.
- ❖ Asuntos ambientales.
- ❖ Transparencia.
- ❖ Propiedad intelectual.
- ❖ Servicios financieros.
- ❖ Contratos de distribución.
- ❖ Telecomunicaciones.
- ❖ Política de competencia.
- ❖ Compras de Estado.
- ❖ Administración aduanera.
- ❖ Administración de Tratados.



4.2 Tratados de Negociación Vigentes y en proceso de Negociación.

Tratados de Libre Comercio (En Vigencia)

Nicaragua – Panamá

Tratado de Libre Comercio e intercambio preferencial entre las Repúblicas de Panamá y Nicaragua. (Free and Preferential Trade Agreement)

Fecha de suscripción: El 2 de agosto de 1961, en la ciudad de Panamá, se suscribió el Tratado de Intercambio Preferencial entre las Repúblicas de Panamá, Nicaragua y Costa Rica.

Entrada en Vigor: 18 de enero de 1974

Las preferencias contenidas en el acuerdo son otorgadas por ambos países

Disposiciones de internalización:

Panamá: Aprobado por Ley N° 4 de 8 de noviembre de 1973 y publicado en la Gaceta Oficial N° 17,559 de 25 de marzo de 1974.

Nicaragua: Aprobado por la AN según Decreto No. 8 del 21 de Diciembre de 1961 y publicado dicho decreto en la Gaceta No. 7 del 9 de Enero de 1962. La publicación del texto de dicho tratado fue en la Gaceta, No.162 del 19 de Julio de 1962, y que éste cesará en su vigencia el 31 de Julio del corriente año, según el Arto. 8 del mismo.

Por lo tanto en la ciudad de San José, **Costa Rica**, el 22 de Junio de 1972 los Gobiernos de Costa Rica y Panamá suscribieron un Protocolo de prórroga del mencionado Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial, en el que acordaron extender en seis meses el plazo de su vigencia, habiendo quedado dicho Protocolo abierto para la adhesión de la República de Nicaragua; por lo tanto la AN según Decreto No. 94 MEIC de 29 de julio de 1972, publicado en La Gaceta No.173 de 2 de agosto de 1972, la AN prorroga por seis meses, a partir del 1 de agosto de 1972, el plazo de vigencia del Tratado, adhiriéndose en consecuencia el Gobierno de Nicaragua al Protocolo de prórroga del Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial.¹⁶

¹⁶ Texto, Reglamento y lista de productos del Tratado de Libre Comercio e intercambio preferencial con Panamá: <http://www.sice.oas.org/trade/preftrade/pannics.asp>. Elaborado por el Msc. Christhian Rivas A.



Nicaragua - Colombia

Acuerdo de Alcance Parcial suscrito entre la República de Colombia y la República de Nicaragua.

Fecha de Firma: 2 de marzo de 1984

Entrada en Vigor: 1985

Las preferencias contenidas en el acuerdo son otorgadas únicamente por Colombia se realiza en el marco del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, el cual permite la suscripción de Acuerdos de Alcance Parcial entre países miembros de la ALADI con otros países y áreas de integración de América Latina, como es el caso de Nicaragua. El Acuerdo tiene por objeto fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias.

El objetivo es fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias que concede Colombia a Nicaragua, previéndose que en un futuro Nicaragua podrá cuando las condiciones lo permitan, otorgar preferencias a Colombia. En la actualidad las preferencias son pocas (25 subpartidas) a favor de Nicaragua.¹⁷

Nicaragua – Venezuela

Acuerdo de Alcance Parcial no. 25 suscrito al amparo del Arto No. 25 del TM80 entre Venezuela y Nicaragua.

Fecha de Firma: 15 de Agosto de 1986

Fecha de Firma Primer protocolo Modificadorio: 29/09/1992

El Tratamiento de preferencia se da únicamente por Venezuela Según el Ministerio de Industrias ligeras y comercio de Venezuela, este país otorga preferencias de carácter unilateral a 342 sub partidas de Nicaragua.

¹⁷ Texto del Acuerdo de Alcance Parcial con Colombia: <http://www.sice.oas.org/Trade/colnic/ind.asp>.
Elaborado por el Msc. Christian Rivas A.



El Acuerdo tiene por objeto el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación o disminución de restricciones no arancelarias.

Disposiciones de internalización:

Venezuela: Publicado en Gaceta Oficial de la República de Venezuela (E) N° 4.390 del 26/03/1992. Primer protocolo modificatorio a este acuerdo, publicado en Gaceta Oficial extraordinaria N° 4.475 del 09/10/92.

Nicaragua: La Aprobación y Ratificación del Acuerdo de Alcance parcial, y el Primer Protocolo Modificatorio se dio según Decreto No. 13-93, del 02 de Febrero de 1993, Publicado en La Gaceta No.23 del 02 de Febrero de 1993.

Cláusulas de vigencia

Artículo 41.- El presente Acuerdo entrará en vigor una vez que se cumplan las disposiciones legales previstas en las respectivas legislaciones de los países signatarios.

Artículo 42.- El presente Acuerdo tendrá una duración de tres (3) años prorrogables automáticamente por períodos iguales, salvo notificación expresa en contrario de uno de los países signatarios efectuada (6) meses antes de su vencimiento.¹⁸

Nicaragua – México

El Gobierno de Nicaragua y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, a través de sus respectivos Plenipotenciarios suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial, el día ocho de abril de 1985, en la ciudad de México; Aprobado y ratificado por Nicaragua mediante Decreto No. 186 de 24 de abril de 1986, publicado en La Gaceta No. 81 de 25 abril de 1986.

Posteriormente dicho acuerdo fue ampliado y mejorado mediante un Tratado de libre Comercio bilateral (TLC Nicaragua- México).

¹⁸ Texto del Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela: <http://www.sice.oas.org/Trade/vennic/vennic.asp>.
Elaborado por el Msc. Christian Rivas A.



Las conversaciones sobre posibles negociaciones de acuerdos de libre comercio entre México y Centroamérica iniciaron en enero de 1991, durante la I Cumbre de Presidentes de Centroamérica y México.

En dicha ocasión, se suscribió la Declaración de Tuxtla, la cual preveía un marco para las relaciones entre los países centroamericanos y México. En la II Cumbre de Tuxtla, celebrada en San José, Costa Rica el 15 de febrero de 1996, los países reiteraron su compromiso de continuar los procesos de negociación para establecer tratados de libre comercio, manteniendo el objetivo de lograr convergencia hacia un tratado de libre comercio en la región.¹⁹

En 1991 México y Nicaragua iniciaron las negociaciones conducentes a la firma de un tratado de libre comercio (TLC), mismas que se comprometieron a concluir durante el primer semestre de 1996.

El TLC México-Nicaragua fue suscrito el 18 de diciembre de 1997 en la ciudad de Managua, que entró en vigor el 1 de julio de 1998. Este acuerdo sustituyó al acuerdo de alcance parcial de 1985, firmado entre México-Nicaragua, que estuvo vigente hasta el 30 de junio de 1998.

Nicaragua: Dicho tratado fue aprobado y ratificado por la Asamblea Nacional de Nicaragua mediante Decreto No 48-98, del 26 junio 1998, publicado en la Gaceta No. 121 del 30 junio 1998, y publicado su texto en las Gacetas No. 127-141, del 8 al 29 de Julio de 1998. El 6 agosto 2007, la asamblea nacional de Nicaragua aprobó un protocolo adicional al TLC en materia de acumulación de textiles.

México: Aprobado por la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión, el 30 de abril de 1998, según el decreto de aprobación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de mayo de 1998. El decreto de promulgación apareció publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1998.

¹⁹ Texto del Tratado, las decisiones de las comisiones y subcomisiones administradora y el programa de desgravación del TLC con México: <http://www.sice.oas.org/Trade/menifta/indice.asp> Elaborado por el Msc. Christian Rivas A.



El Canje de Notas diplomáticas previsto en el Capítulo XXII, artículo 22-03 del Tratado, se efectuó en la ciudad de Managua, el cinco y veinticinco de junio de mil novecientos noventa y ocho.

Este tratado aborda los temas siguientes: *Acceso a Mercado, Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros, Agricultura, Normas Fitozoosanitarias, Normas Técnicas, Medidas de Salvaguardia, Prácticas Desleales de Comercio, Compras Gubernamentales, Inversiones, Servicios, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias.*

Centroamérica - República Dominicana

El Tratado de Libre Comercio (TLC) de Centroamérica con República Dominicana en la parte normativa, fue suscrito en Santo Domingo el 16 de abril de 1998. Asimismo, los protocolos complementarios conteniendo los anexos, fueron suscritos de la siguiente manera: Costa Rica en abril de 1998, El Salvador y Guatemala en noviembre de 1998 y Honduras 4 de febrero del 2000 y Nicaragua el 13 de marzo del 2000. Fue aprobado por el Senado de la República Dominicana El 14 de marzo de 2001, con una cláusula para que el TLC entre en vigencia dentro de los siguientes 180 días (6 meses).

Ha cobrado vigencia en los países en las siguientes fechas: Guatemala y el Salvador 3 y 4 de octubre de 2001 respectivamente, Honduras 19 de diciembre de 2001, Costa Rica 7 de marzo de 2002 y en el caso de Nicaragua el 3 de Septiembre de 2002 según decreto No 119-2000 Publicado en la Gaceta N° 226 del 28 de noviembre de 2000.²⁰

El tratado, que se aplica bilateralmente entre cada país centroamericano y la República Dominicana, sigue el modelo del NAFTA. El mismo incluye capítulos sobre: *Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado, Reglas de origen,*

²⁰ Texto del Tratado: <http://www.sice.oas.org/Trade/camdrep/indice.asp>

Protocolos bilaterales: http://www.sice.oas.org/Trade/camdrep/RelDocs_s.ASP

Memorándum de entendimiento en Nic t RD: http://www.sice.oas.org/Trade/camdrep/MOU-ni_rd.pdf

Elaborado por el Msc. Christian Rivas A.



Procedimientos Aduaneros, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Prácticas Desleales de Comercio, Medidas de Salvaguardia, Inversión, Comercio de Servicios, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Compras del Sector Público, Propiedad Intelectual, Política de Competencia, Solución de Controversias, Excepciones, Administración del Tratado y Transparencia.

El tratado no incluye capítulos sobre telecomunicaciones, servicios financieros o energía. El capítulo sobre propiedad intelectual hace referencia al Acuerdo ADPIC²¹ de la OMC.

Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – Republica Dominicana.

El lanzamiento oficial del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos se llevó a cabo el 8 de enero del 2003 en la ciudad de Washington D.C, por parte de los Ministros de Comercio Exterior de la región centroamericana y el Representante Comercial de los Estados Unidos de América.

Al cabo de nueve rondas y varias mini rondas, se arribó a un texto aceptado por Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua el 17 de diciembre de 2003, y con Costa Rica el 25 de enero de 2004.

El CAFTA se Suscribió en la ciudad de Washington, el 28 de Mayo del 2004, por los representante de Comercio de: Estados Unidos, Robert Zoellick y los ministros de Comercio de Costa Rica, Alberto Trejos; de Economía de El Salvador, Miguel Lacayo; de Economía de Guatemala, Marcio Cuevas; de Industria y Comercio de Honduras, Norman García; y de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua, Mario Arana.

- 1. La primera ronda* de negociación se celebró en la ciudad de San José, Costa Rica del 27 al 31 de enero 2003.
- 2. La segunda ronda* de negociación se llevó a cabo en la ciudad de Cincinnati,

²¹ Acuerdo de Propiedad Intelectual relacionado con el Comercio. *Elaborado por el Msc. Christian Rivas A.*



Estados Unidos del 24 al 28 de febrero 2003.

3. *La tercera ronda* de negociación se celebró en la ciudad de San Salvador, del 31 de marzo al 4 de abril 2003.

4. *La cuarta ronda* de negociación se llevó a cabo en Ciudad Guatemala, del 12 al 16 de mayo 2003.

5. *La quinta ronda* de negociación se celebró en Tegucigalpa, Honduras del 16 al 30 de junio 2003.

6. *La sexta ronda* de negociación se llevó a cabo en la ciudad de Nueva Orleans, Estados Unidos del 28 de septiembre al 1 de octubre 2003.

7. *La séptima ronda* de negociación se celebró en Managua, Nicaragua del 16 al 19 de septiembre 2003.

8. *La octava ronda* se llevó a cabo del 20 al 24 de octubre del 2003, en la ciudad de Houston, Estados Unidos.

9. *La novena ronda* se realizó del 8 al 12 de diciembre del 2003 en Washington D.C, EU.

Las negociaciones para incluir a la República Dominicana comenzaron en enero de 2004 y concluyeron el 15 de marzo de 2004, finalizando con la adhesión de República Dominicana al Tratado negociado entre Centroamérica y los Estados Unidos, llegando a formar el CAFTA-DR el cual fue firmado el 05 de Agosto del 2004.²²

²² Texto del Tratado: http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/CAFTADRin_s.asp
Cartas adjuntas: http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/Letters_s.asp
Elaborado por el Msc. Christian Rivas A.



Aprobación:

- EEUU: El 30 de junio de 2005, en el Senado los Estados Unidos de América, se aprobó el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana con Estados Unidos (CAFTA-DR). La votación realizada registró 54 votos a favor y 45 votos en contra. El 28 de Julio de 2005, La Cámara de Representantes convirtió en ley el Tratado de Libre Comercio, y después de la aprobación la remitió al Poder Ejecutivo para su promulgación. El Tratado fue aprobado por 217 votos a favor y 215 en contra. El Tratado entró en vigencia el 01 de Marzo del 2006 para los Estados Unidos.

Nicaragua – China Taiwán.

Las negociaciones iniciaron en el mes de septiembre de 2004, después de la firma del Marco General en agosto del 2004. La suscripción de este Tratado se lleva a cabo después de 4 rondas de negociación y 2 reuniones extraordinarias de Viceministros o jefes de negociación.

El 16 de junio del año 2006, en la ciudad de Taipei, Taiwán, se llevó a efecto la ceremonia de firma del Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y Taiwán, la que estuvo a Cargo del Licenciado Alejandro Argüello Ch. Ministro de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua y del Licenciado Hwang Ing-San, Ministro de Economía de Taiwán. Fue aprobado por Nicaragua el 13 de diciembre de 2006 (Decreto No. 4971, publicado en la Gaceta No. 13 del 18 de enero de 2007 y por Taiwán el 12 de enero de 2007.

Por efecto del Artículo 24.04 (Entrada en Vigor) del Tratado, que cita textualmente: “Este Tratado tendrá duración indefinida y entrará en vigor entre la República de Nicaragua y la República de China (Taiwán) el trigésimo día a partir de la fecha en que las Partes hayan intercambiado sus correspondientes instrumentos de ratificación que certifiquen que los procedimientos y formalidades jurídicas han concluido.”, previo al intercambio de los instrumentos de ratificación, la formalidad



jurídica de nuestro país requiere que el Tratado sea publicado en su totalidad en La Gaceta Diario Oficial. Este tratado entro en vigencia el 01 de enero del 2008.

A continuación algunos aspectos del Tratado: El texto normativo del capítulo de Trato Nacional y Acceso a los mercados, es similar al del negociado en el CAFTA–DR, específicamente:

- Taiwán otorga libre acceso para los productos fabricados en zona franca;
- Se mantiene el precepto de la eliminación de los subsidios a la exportación;
- Se mantiene la posibilidad de imponer restricciones a la importación de bienes usados, entre ellos, llantas usadas, calzado usado y ropa usada.

Tratados de Libre Comercio en Proceso de Negociación.

Centroamérica – Chile

Entrada en Vigor:

Costa Rica-Chile: 14 de febrero de 2002

El Salvador-Chile: 03 de junio de 2002

Honduras- Chile: Negociado pero no vigente

Guatemala y Nicaragua: Pendiente el protocolo bilateral

En el marco de la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en Abril de 1998, los Presidentes de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, acordaron contribuir a acelerar el proceso de integración del Hemisferio mediante negociaciones directas para celebrar un Tratado de Libre Comercio (TLC). Es así como, 4 meses después, en

Managua, se dio inicio al proceso negociador que *culminó el 18 de octubre de 1999 en ciudad de Guatemala*, con la suscripción del texto definitivo del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica.



Este Tratado persigue crear una zona de libre comercio que permita aumentar y reforzar la expansión del intercambio comercial, mediante la incorporación de disciplinas comerciales acordes a nuestra relación comercial, y contribuir a la promoción y protección de las inversiones extranjeras y de los servicios transfronterizos, incluyendo los servicios de transporte aéreo.

Asimismo, establece la obligación de adoptar medidas que prohíban prácticas monopólicas e instaura un sistema general de solución de disputas eficiente y expedito.

Considerando la conveniencia de negociar un único tratado entre Chile y cada país de Centroamérica, los países signatarios acordaron suscribir un tratado que establezca un marco normativo común aplicable a los seis países y posteriormente, suscribir protocolos bilaterales complementarios que sólo se aplicarán entre Chile y el país centroamericano respectivo.

Dado lo anterior, se ha establecido un mecanismo de vigencia progresiva, mediante la cual este Tratado entra en vigor gradualmente a medida que vayan culminando las negociaciones bilaterales pendientes. En este proceso, la Cámara de Diputados Chilena ratificó el acuerdo el 7 de marzo de 2001, el 14 de Febrero del 2002 entró en vigencia el Protocolo Bilateral con Costa Rica y el 3 de Junio del mismo año el Protocolo Bilateral con El Salvador. Los gobiernos de Chile y Honduras firmaron el 22 de Noviembre del 2005 un protocolo bilateral, puso fin a las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio, suscrito entre Chile y Centroamérica, *concluyendo el tercer protocolo bilateral del Tratado de Libre Comercio que rige con Centroamérica*. Para el 2007 se reanudaron las negociaciones del protocolo bilateral entre Chile y Nicaragua.

En cuanto a su estructura general, el Tratado consta de dos partes. La primera, que en sus 21 capítulos, contiene las normas comunes que regirán las relaciones entre Chile y cada país centroamericano en materia administrativa, de comercio de bienes, servicios, e inversiones.



La segunda, compuesta por protocolos bilaterales, también entre Chile y cada país centroamericano, comprende materias tales como: programas de desgravación; reglas de origen específicas; comercio transfronterizo de servicios; valoración aduanera; y, otras materias que las Partes convengan.

Cabe señalar que, salvo disposición en contrario, las normas del Tratado se deberán aplicar bilateralmente entre Chile y cada uno de los países centroamericanos considerados individualmente.

A la fecha para Nicaragua todos los demás temas están negociados pero no se ha firmado el Protocolo Bilateral por falta de Acuerdo en cuanto al acceso que solicita Nicaragua para las exportaciones de Azúcar y aspectos relacionados con los sistemas normativos judiciales y las reservas sobre servicios.

Centroamérica— Panamá

Entrada en Vigor:

El Salvador- Panamá: 11 abril 2003

Honduras, Costa Rica, Nicaragua y Guatemala: Pendiente ratificación

Las relaciones comerciales de Centroamérica con Panamá se han venido desarrollando a través de los Tratados de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial suscritos por Panamá con cada uno de los países de la región en los años 70, los cuales incluyen preferencias arancelarias para un grupo de productos negociados en forma bilateral.

Con el objeto de modernizar las relaciones comerciales, los países centroamericanos y Panamá acordaron iniciar negociaciones de un tratado de libre comercio el 12 de julio de 1997 durante la XIX Cumbre de Presidentes Centroamericanos. Las negociaciones se iniciaron en julio de 1998 pero se suspendieron en marzo de 1999.



Las negociaciones se relanzaron en marzo de 2000 en la reunión de Ministros de Centroamérica y Panamá. La primera ronda de negociaciones tuvo lugar en abril de 2000 en Guatemala. Las negociaciones del marco normativo se *concluyeron el 16 de mayo de 2001* después de ocho rondas de negociación. En el año siguiente las negociaciones se desarrollaron de forma bilateral entre cada país Centroamericano y Panamá.

El Salvador y Panamá finalizaron su negociación bilateral en enero de 2002, firmando un protocolo bilateral adicional al Acuerdo el 6 de marzo de 2002. Honduras y Panamá finalizaron su negociación el 1 de Marzo del 2007 y firmaron un protocolo bilateral adicional al Acuerdo el 15 de junio de 2007. Costa Rica y Panamá culminaron las negociaciones el 22 de junio de 2007 y firmaron un tratado de libre comercio el 7 de agosto de 2007. Nicaragua y Panamá culminaron las negociaciones el 19 de Octubre del 2007. El 29 de Noviembre del 2007 Panamá envía a la asamblea nacional para su aprobación los protocolos bilaterales de Costa Rica y Honduras y un segundo protocolo modificadorio con el Salvador, y finalmente el 13 de Febrero del 2008 se culminan las negociaciones bilaterales con Guatemala y Panamá.

Centroamérica — Canadá

Los países centroamericanos suscribieron un Memorándum de Entendimiento de Comercio e Inversión entre Canadá y los países centroamericanos, el 19 de marzo de 1998. Dentro de ese contexto y en seguimiento a las acciones acordadas, Costa Rica suscribió con Canadá un Tratado de Libre Comercio el 23 de abril de 2001 y se encuentra en vigor desde el 1 de noviembre de 2002.

En el año 2001 los países miembros del CA4 (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua) iniciaron negociaciones con Canadá para la firma de un Tratado de Libre Comercio, éstas se hicieron a solicitud de los países CA4, el principal objetivo de éste es la de lograr un acuerdo comercial que incluya un trato



asimétrico a favor de los países CA4 como consideración a las diferencias en los niveles de desarrollo económico, preservando los esquemas a los que los países CA4 tienen derecho en la OMC.

A la fecha se han desarrollado diez rondas de negociaciones y dos reuniones extraordinarias a nivel de jefe negociador logrando avances en un 70% en la parte normativa del Tratado.

En el mes de Febrero de 2004 se sostuvo la última reunión de negociación en Ottawa en la que Canadá planteó a CA4 nuevas propuestas de revisión de textos que ya estaban cerrados esto con la intención de obtener niveles de compromisos iguales a los adquiridos con CAFTA lo que vino a retroceder en lo avanzado hasta esa fecha, CA4 reaccionó a las intenciones de Canadá argumentando que CAFTA no debe ser referencia para la negociación debido a los niveles de comercio que hay entre las partes.

A la fecha en materia de concesiones, Nicaragua ha obtenido de Canadá la eliminación de Medidas no arancelarias y de subsidios a las exportaciones preservando derechos y obligaciones OMC; logrando, además que el Programa de desgravación sea asimétrico y gradual a favor de Nicaragua.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

- Julio de 1956 Cumbre de Panamá se creó el BID
- Cumbre de Punta del Este, Uruguay abril de 1967 se crea el Mercado Común de América Latina (Nunca se Implementó)

Los esfuerzos para unir las economías de las Américas en una sola área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas, que se llevó a cabo en Miami, EEUU, en diciembre de 1994.



Los Jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas, o ALCA, en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. Resolvieron igualmente que las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a más tardar en el año 2005 y que lograrían avances sustanciales en el establecimiento del ALCA para el año 2000.

4.3 Principales Acuerdos de Integración Económica Centroamericana.

Integración Económica Centroamericana.

Nicaragua inició su participación en el proceso de integración centroamericana en los 50` con la suscripción de acuerdos bilaterales y trilaterales de comercio con los demás países del área. No obstante, hasta en 1960 se suscribió el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, formalizándose el esquema de la integración con la inclusión de los cuatro países de Centroamérica: *Guatemala, El Salvador, Honduras, **Nicaragua***, y dos años después *Costa Rica*.

El objetivo básico de la Integración Económica Centroamericana, según el Protocolo al Tratado General de Integración Centroamericana (Protocolo de Guatemala), suscrito en 1993, es alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de los pueblos y en su crecimiento, mediante un proceso de transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, y que la competitividad y logre una inserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

Desde inicios de los años noventa, la integración centroamericana, congruente con las tendencias de "regionalismo abierto", ha implementado un proceso que concilia la interdependencia generada por acuerdos preferenciales con señales de mercado que surgen en un contexto de apertura y desregulación.



En este sentido, se ha consolidado la estabilización a lo interno de las economías y se ha impulsado un régimen comercial abierto que incluye bienes y servicios, a fin de favorecer la integración, auspiciar la transferencia de tecnología y el aumento de la inversión.

Este proceso también se ha visto propiciado por una nueva estrategia de desarrollo que le da prioridad a la liberalización del comercio. Por consiguiente, la política comercial se ha convertido en una parte cada vez más importante de las estrategias de desarrollo económico emprendidas por los países centroamericanos y éstos están liberalizando unilateralmente sus economías, además de participar en los esfuerzos multilaterales y regionales de liberalización comercial. Las etapas (estadios) de la integración son, *la Zona de Libre Comercio, la Unión Aduanera, el Mercado Común, Unión Monetaria y Económica, y la Integración Total.*

Estos estadios, son solo una visión teórica de lo que sería posible y no son un proceso imprescindible donde cada paso dependa necesariamente de los anteriores. El camino de cada fase dependerá de la visión y necesidades comunes y consensos a los que lleguen los estados contratantes. A diferencia de las Zonas de Libre Comercio, los otros estadios de integración económica conllevan a la creación de un Derecho comunitario.

Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

Suscrito el 13 de diciembre de 1960, es el instrumento jurídico que establece el Mercado Común Centroamericano –MCCA- y sienta las bases para la constitución de la Unión Aduanera Centroamericana.

Entrada en Vigor: 4 de junio de 1961 (Guatemala, El Salvador y Nicaragua); 27 de abril de 1962 (Honduras) y el 23 de septiembre de 1963 (Costa Rica).



Mediante este tratado los países centroamericanos se comprometen a perfeccionar una zona de libre comercio y adoptar un arancel externo común. Se establece el régimen de libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en el Anexo A del tratado. En consecuencia todos los productos originarios están exentos de los derechos arancelarios a la importación y exportación, los derechos consulares, y todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación o exportación, o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden.

Así mismo las mercancías originarias, gozan de tratamiento nacional y están exentas de toda restricción o medida de carácter cuantitativo, con excepción de las medidas de control por razones de sanidad, de seguridad o de policía.

Este tratado establece el Banco Centroamericano de Integración Económica como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional.

Adhesión de Costa Rica al Tratado General de Integración Económica Centroamericana. San José, Costa Rica, 23 de julio de 1962

El régimen de comercio centroamericano

Conforme al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, todos los productos originarios de los territorios de los países de la región gozan de libre comercio.

Las mercancías que no gozan de libre comercio en el área, son las siguientes:

Restricción común a los cinco países:

- Café sin tostar y Azúcar de caña



Restricciones bilaterales:

- Café tostado: Costa Rica con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
- Alcohol etílico, esté o no desnaturalizado: El Salvador con Honduras y Costa Rica.
- Derivados del petróleo: Honduras El Salvador
- Bebidas alcohólicas destiladas: Honduras El Salvador

La política arancelaria centroamericana

El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado). De acuerdo con las disposiciones del Consejo de Ministros, Centroamérica aplica una política arancelaria basada en los siguientes niveles arancelarios:

NIVEL ARANCELARIO	BIENES Y MATERIAS PRIMAS
0%	Para bienes de capital y materias no producidas En la región
5%	Para materias primas producidas en centro américa (CA)
10%	Para bienes intermedios producidos en centro américa (CA)
15%	Para bienes de consumo final

Existen excepciones a estos niveles para atender situaciones especiales tales como: criterios de carácter fiscal, compromisos multilaterales adquiridos en la OMC y situaciones propias de alguna rama de producción centroamericana. El Consejo de Ministros de Integración Económica aprobó las modificaciones al arancel centroamericano de importación que incorporan al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) los resultados de la Cuarta Enmienda de la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, las cuales entraron en vigencia el 1 de enero de 2007.



Capítulo V: Clasificación y Aplicación de políticas arancelarias, y medidas que afectan a las Exportaciones e Importaciones.

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación al cruzar las fronteras nacionales, también se conoce como tarifa aduanera, arancel de aduana o derecho de aduana. El más extendido es el que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes, también pueden existir aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro. Pueden ser “ad valorem” (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o “específicos” como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen.

Las barreras arancelarias persiguen dos objetivos fundamentales: proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera y contribuir a incrementar los ingresos fiscales del país.

5.1 Clasificación y aplicación de políticas arancelarias.

Los aranceles, a su vez, reciben varias clasificaciones en correspondencia con el método que se utilice para expresarlos. Estos pueden ser:

1. *Aranceles específicos*: Consisten en una cantidad fija que se exige a las mercancías importadas por unidad de peso, de medida o de volumen.
2. *Aranceles ad valorem*: Son los impuestos exigidos como una fracción del valor de los bienes importados, es decir, se aplican de acuerdo con un porcentaje fijo del valor de las mercancías.
3. *Aranceles compuestos*: En este caso, se trata de aranceles que se aplican combinando los dos anteriores.
4. *Aranceles mixtos*: Se manejan dos variantes posibles: un arancel ad valorem y un arancel específico; de manera que se aplica el que represente un pago mayor.
5. *Aranceles técnicos*: Se aplica una parte como arancel ad valorem y se le suma el pago de cierta cantidad según determinada proporción que contenga de algún componente en particular.



Existen también las tarifas o derechos de estación (según la temporada del año), que suelen aplicarse a los bienes perecederos, como los agropecuarios. De esta forma se grava con más fuerza al producto extranjero con el objetivo de proteger la producción en determinados períodos del año. No obstante, generalmente los diferentes países hacen un mayor uso de los derechos ad valorem.

De manera general, la aplicación de los aranceles puede generar una serie de efectos.

Entre los más representativos tenemos que:

- se incrementa el volumen de producción nacional,
- las compras de bienes importados por parte de los consumidores finales se reducen,
- contribuyen al aumento de los ingresos fiscales del Estado y
- se protege la industria nacional de la competencia extranjera.

Con la imposición de un arancel a las importaciones de determinado producto estas se verán reducidas, al tiempo que su precio de venta en el mercado interno aumentará y, por tanto, la demanda del bien importado disminuirá en alguna medida. De esta manera, se estará generando un estímulo para los productores nacionales, quienes se esforzarán por hacer crecer los volúmenes de su producción para suplir esa demanda interna insatisfecha.

No obstante, en ocasiones los importadores prefieren cubrir el incremento de los gastos de importación cuando se trata de obtener mercancías de mayor calidad, siempre que tengan alguna certeza de que estas serán vendidas en el mercado doméstico, aún cuando su precio tenga que ser superior.

Este gravamen que recae sobre los productos importados implica un aumento en el precio de esas mercancías, lo cual afecta a los proveedores extranjeros porque su competitividad en el mercado interno por la vía de los precios se ve de cierta manera afectada.



La mayor afectación va a recaer sobre los consumidores finales, quienes, por un lado, verán limitada su elección entre bienes nacionales e importados cuando se reduce la oferta de productos extranjeros y, por otra parte, en el caso de que los bienes importados permanezcan en el mercado nacional, tendrán que pagar un precio mayor para adquirirlos.

Las medidas arancelarias han dejado de ser consideradas como las barreras más importantes al comercio, siendo menos utilizadas que antes; aunque esto no se comporta de igual modo en todos los países y sectores. La aplicación de tarifas aduaneras ha disminuido considerablemente, sobre todo en los mercados de países desarrollados y en los productos de mayor interés para ellos: los bienes manufacturados.

A esto se añade que el trato arancelario ofrecido por algunos países desarrollados a los subdesarrollados en conjunto es menos favorable que el que aplican a las otras naciones desarrolladas.

No obstante, todavía los aranceles permanecen muy elevados en algunos países y sectores, lo cual se identifica como una dispersión arancelaria. Con frecuencia, los países desarrollados imponen aranceles que se mantienen elevados para los productos importados de países subdesarrollados, principalmente productos agrícolas y alimenticios, así como manufacturas con uso intensivo de fuerza de trabajo, en los que los países subdesarrollados poseen ventajas comparativas. Este último grupo de países se ve sumamente afectado debido a que son productos que, por lo general, constituyen la mayor parte de sus exportaciones.

Además, existe el mecanismo del “escalonamiento arancelario”, también conocido como “progresividad arancelaria”, que recae también sobre los productos exportables que más interesan a los países subdesarrollados. Esta progresividad de los derechos arancelarios consiste en el incremento de los derechos, de manera gradual, en función del grado de elaboración del producto de que se trate. De esta forma, se aplican aranceles más bajos a las materias primas; mientras que son mayores los que recaen sobre artículos más elaborados.



Con este mecanismo, los países subdesarrollados son los más afectados y se encuentran ante una contradicción: por un lado, los productos que presentan mayor dinamismo en el mercado internacional son aquellos que incorporan mayor valor agregado, por lo que les convendría tratar de exportar este tipo de productos por la posibilidad de obtener mayores ingresos en divisas.

Pero por otro lado, resulta que los países desarrollados, por diversos motivos, gravan estas mercancías al entrar en su territorio nacional con elevados derechos de aduana, lo cual implica un mayor desembolso para los países subdesarrollados y de manera general, contribuye a profundizar aún más la situación crítica que tienen estos países en el comercio internacional.

Medidas No Arancelarias.

La pérdida de significación de las barreras arancelarias como instrumento de protección, permitió que fueran reemplazadas por otro tipo de restricciones o formas de regulación no arancelarias.

Cada vez se centra más la atención en una amplia variedad de medidas no arancelarias utilizadas por los gobiernos, fundamentalmente por los países capitalistas desarrollados y sus empresas transnacionales, con el propósito de mejorar su competitividad y dominación en los mercados interno y externo, al punto que tales medidas se han ido insertando, de forma orgánica, en sus respectivas legislaciones comerciales.

Existen varias definiciones acerca de las barreras no arancelarias, siendo un concepto sumamente amplio. *Para nuestro estudio, vamos a considerar que toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales, constituye una medida no arancelaria. Es decir, se trata de todas las acciones emprendidas por un gobierno, que tendrán posibles efectos sobre el valor, volumen u orientación del comercio exterior.*



Además, como lo que hoy se engloba bajo el concepto de protección abarca una cobertura mucho más amplia que la histórica, por el hecho de que la liberalización realizada ha ido afectando el contenido mismo de este, las medidas no arancelarias suelen definirse por algunos especialistas como toda regulación estatal o práctica gubernamental que introduce un tratamiento desigual para aquellos bienes producidos internamente con respecto a los bienes provenientes del exterior de producción igual o similar.

Desde la década de los ochenta y hasta la actualidad, estas prácticas se han venido multiplicando y perfeccionando de manera muy sutil hasta convertirse en el principal obstáculo al comercio internacional; con implicaciones que rebasan el estricto límite comercial, no sólo por su diversidad, sino también por el carácter complementario que ha tenido la mayoría de ellas en su aplicación.

Considerando que existe una gran cantidad y variedad de barreras no arancelarias, pasaremos a enumerar las que más se utilizan en la actualidad para regular las relaciones comerciales con el exterior:

1. Contingentes o cuotas a la importación:

Se trata de la imposición de un arancel superior al que está establecido para determinado producto, en caso de que las importaciones que excedan una cantidad especificada. De esta forma, se intenta limitar las cantidades importadas del bien en cuestión durante un período que puede abarcar un año.

Entre los posibles efectos que puede tener la implementación de una cuota a la importación, se destacan: la reducción de las importaciones; las autoridades comerciales del país pueden tener una idea más concreta de la cantidad de bienes importados; y al reducirse la oferta de bienes procedentes del exterior, disminuye la oferta total y pueden aumentar los precios nacionales en relación con los de otros países.

2. Restricciones voluntarias a la exportación:

Consisten en las medidas que adopta un país exportador para limitar la cantidad o el valor de las exportaciones de determinada mercancía hacia un país específico.



Generalmente esta medida es impuesta por exigencia del país importador, siendo aceptada por el exportador para evitar que se le apliquen otras medidas restrictivas que representen mayores afectaciones.

3. Concesión automática de licencias:

Son medidas de carácter formal que no constituyen por sí mismas una limitación, pero incluyen ciertas medidas de control, como la vigilancia de las importaciones. Esta decisión indica que existe alguna preocupación por el posible incremento de las importaciones, generando alguna incertidumbre en cuanto a las condiciones del acceso al mercado y puede inducir a los exportadores a disminuir sus ventas al país en cuestión.

4. Medidas monetarias y financieras:

Estas medidas regulan el acceso a las divisas, el costo de las mismas en relación con las importaciones y definen las condiciones de pago.

5. Medidas monopolísticas:

Están relacionadas con mecanismos oficiales que crean una situación de monopolio, al otorgar derechos exclusivos a un agente o grupo de agentes económicos en particular.

6. Requisito de contenido nacional:

Con esta regulación se exige que una fracción específica de un producto final sea producida en el país que impone la medida. Puede ser utilizada como parte de la estrategia de industrialización del país.

7. Barreras administrativas:

Se producen cuando un país se propone restringir determinadas importaciones y no lo establece de manera oficial. Entre sus múltiples manifestaciones, sobresalen los procedimientos aduaneros que se pueden hacer más complejos, los requerimientos sanitarios, entre otros mecanismos de control muy variados que encarecen y demoran los trámites oficiales.



En cumplimiento de los compromisos que ha asumido Nicaragua en el marco de la OMC y acuerdos comerciales preferenciales, especialmente el Mercado Común Centroamericano (MCCA), ha reelaborado o modificado su legislación en muchas esferas, entre las que figuran la adopción del reglamento centroamericano sobre valoración en aduana, la promulgación de una nueva ley de contratación pública, la aprobación de varias leyes y acuerdos relacionados con los derechos de propiedad intelectual, y reformas al régimen de zona franca.

Asimismo, están en proceso de elaboración/aprobación un proyecto de ley de comercio exterior, una nueva ley de aduanas, y una ley de competencia.

Además de los aranceles de aduanas, Nicaragua utiliza algunos gravámenes adicionales a las importaciones: un Impuesto Selectivo de Consumo (ISC), que se aplica a un número limitado de productos no esenciales; el IVA, con una tasa uniforme del 15 por ciento; y la Tasa por Servicios a la Importación de Mercancías (TSIM), que es una comisión aduanera de 0,50 dólares EE.UU., o su equivalente en moneda nacional, por cada tonelada bruta o fracción.

A finales del año 2001, Nicaragua eliminó el arancel temporal de importación que introdujo en julio de 1994. Nicaragua no ha recurrido a medidas antidumping o compensatorias desde 1999, pero ha invocado salvaguardias para algunos productos agrícolas.

Por lo general, se mantienen las licencias de importación por motivos relacionados con la salud, la sanidad, la protección fitosanitaria y el medio ambiente, o con arreglo a las convenciones internacionales de la que Nicaragua es signataria.



5.2 Medidas que afectan Directamente a las importaciones y exportaciones:

i) Registro y documentación

En Nicaragua, los procedimientos y la documentación de aduanas están basados en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y, desde 2003 en el Segundo Protocolo al Código Aduanero Uniforme Centroamericano. La legislación nacional abarca cuestiones de procedimiento específicas que responden a los intereses nacionales. Los importadores y exportadores deben estar inscritos en el Registro Único del Contribuyente del Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP) con el fin de unificar el registro de contribuyente y los demás registros de personas que tengan relaciones con el Estado y sus dependencias.

Los requisitos de registro obligatorio por productos específicos (Ministerio de Salud Pública) afectan a productos medicinales o especialidades farmacéuticas para uso humano y veterinario, con nombres registrados; productos higiénicos con propiedades preventivas o curativas; aguardientes, vinos y otros productos que contengan alcohol; productos alimenticios y bebidas, productos dietéticos para prevenir o curar deficiencias de nutrición; cosméticos, perfumes y otros artículos de tocador; e insecticidas y desinfectantes para uso doméstico.²³

La documentación requerida para las importaciones varía en función del país de origen y depende si el socio comercial ha suscrito o no un TLC con Nicaragua. Se exigen menos documentos para las importaciones procedentes de otros países miembros del MCCA, que están exentos del requisito de presentar una "factura comercial" o una "declaración de valor", mientras que se exigen más documentos cuando las importaciones proceden de un TLC.

A excepción de los países miembros del MCCA, al resto de los países con los cuales se tienen TLC se exige el certificado de origen respectivo.²⁴

²³ Deben presentarse pruebas del registro adjunto a la declaración para el despacho de aduana.

²⁴ Con la entrada en vigor para Nicaragua del CAFTA ya no se exige un certificado de origen a las importaciones procedentes de los Estados Unidos.



El número de documentos requeridos para las importaciones se ha reducido sustancialmente en años recientes. De acuerdo con las autoridades, ese número ha pasado de 12 a 5 para las importaciones procedentes del MCCA, de 16 a 7 para las procedentes de los TLC, y de 16 a 6 para las procedentes del resto del mundo.²⁵

De acuerdo con datos del Banco Mundial los procedimientos aduaneros de Nicaragua son, en algunos aspectos, relativamente menos gravosos que los de otros países de la región. En comparación con el promedio en Latinoamérica o la región del Caribe, Nicaragua exige menos documentos o firmas para las exportaciones o importaciones. Sin embargo, en Nicaragua el tiempo de tramitación de las importaciones es ligeramente superior al promedio, y el tiempo de tramitación de las exportaciones es muy superior.

Según la Dirección General de Aduanas (DGA) de Nicaragua, el tiempo promedio de tramitación de importaciones, si el despacho se realiza en el borde fronterizo, es de un máximo de 3 horas (20 minutos mínimo); si el despacho se realiza trasladando el furgón del borde fronterizo a un depósito en Managua, el tiempo promedio de tramitación de importaciones es de un máximo de 4 días²⁶; y para tramitar exportaciones el tiempo máximo es de 4 horas.

ii) Procedimientos aduaneros, despacho y valoración en aduana

Los importadores deben utilizar los servicios de un agente de aduanas autorizado. Sin embargo, el Artículo 17 del reglamento al CAUCA (RECAUCA), establece una serie de supuestos (por ejemplo, importaciones del gobierno, de los municipios, por medio postal o correo hasta por un valor de 1.000 dólares EE.UU.) donde la intervención del agente aduanero es optativa.

²⁵ Dichas cifras incluyen dos tipos de documentos que no siempre se requieren: permisos especiales y una exoneración

²⁶ Incluye el tiempo de traslado de frontera al depósito, tiempo de descarga y tiempo de preparación de la declaración por el agente aduanero y trámite de aduana.



En el MCCA, el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional, Formulario de Declaración e Instructivo²⁷, establece las normas del comercio de tránsito aduanero internacional terrestre. Las reglamentarias nacionales para aplicar esas normas están contenidas en el reglamento sobre el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional Terrestre.

En Nicaragua, los procedimientos aduaneros se han simplificado en parte mediante el uso de la informática. El sistema aduanero automatizado, es una aplicación informática internacional creada por la UNCTAD, bajo los conceptos aduaneros de la OMC y la Organización Mundial de Aduanas (OMA).²⁸ El sistema aduanero automatizado puede también proporcionar intercambio electrónico de datos (o EDI en inglés) entre los comerciantes y la aduana usando las normas de intercambio electrónico de datos para administración, comercio y transporte.

La DGA está implementando el Plan de Centralización de Servidores. Con excepción de algunas aduanas ubicadas en el Atlántico, cuyo desarrollo tecnológico no lo permite, el resto de los servidores del país ya están centralizados con el objeto de garantizar que los auxiliares de la función pública puedan acceder al sistema informático, efectúen declaraciones durante 24 horas todos los días del año, y paguen los gravámenes mediante un acceso a determinadas instituciones bancarias que han colaborado con el proyecto. Se espera que los usuarios experimenten una mejora significativa en el rendimiento y velocidad de acceso a los servidores, así como homogeneidad en los procedimientos aduaneros automatizados.

Existe un borrador de anteproyecto de "Ley General de Aduanas" el cual tiene por objeto promover la facilitación del comercio e incorporar todo lo vinculado al CAFTA. Una vez en vigor, la Ley General de Aduanas sustituirá a la Ley de Autodespacho, que pretendió ser una ley aduanera completa pero más bien legisla las acciones aduaneras de forma incompleta.

²⁷ Resolución N° 65-2001 (COMRIEDRE).

²⁸ El sistema está construido con una arquitectura cliente servidor, que permite la participación de los auxiliares de la función pública de aduanas y el ahorro de recursos para la entidad en la captura de la información.



Entre las modificaciones más significativas que se espera incorpore la Ley General de Aduanas están las de concentrar en un solo cuerpo jurídico, una serie de leyes, decretos y normativas aduaneras nacionales (contrabando y defraudación aduanera, "dut free" y otras), cuya dispersión dificulta su aplicación, eliminando aquellas normas que se encuentran previstas en el CAUCA y su Reglamento.²⁹

A partir de junio de 2002, Nicaragua determina el valor en aduana según lo establecido en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994 (Acuerdo sobre Valoración en Aduana), e incluye los gastos de transporte, manipulación y seguro.³⁰ La legislación sobre valoración en aduana vigente en Nicaragua es la Resolución N° 115 del Consejo de Ministros de Integración Económica y Comercio (COMIECO), que aprobó en 2004 el Reglamento Centroamericano sobre Valoración Aduanera de las Mercancías.

Según las autoridades, dicho Reglamento está basado en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC. La Resolución N° 115 del COMIECO derogó la Ley N° 421, Ley de Valoración en Aduana y de Reforma a la Ley N° 265.³¹ El 28 de abril de 2000, el Comité de Valoración en Aduana de la OMC permitió a Nicaragua seguir utilizando los valores mínimos oficialmente establecidos para la valoración de determinados neumáticos, artículos de prendería, trapos y otros artículos de materia textil y vehículos usados hasta el 3 de septiembre de 2002, y hasta el 3 de septiembre de 2003 en el caso del azúcar.³² De acuerdo con las autoridades, dichos precios mínimos fueron eliminados en esas fechas. Nicaragua eliminó en 1997 las bandas de precios para las importaciones.³³

²⁹ El proyecto de ley se encuentra en etapa de revisión por un equipo de juristas de Hacienda, del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) y de la DGA, con el objeto de incorporarle en lo posible observaciones presentadas por el sector privado. El proyecto de ley proyectada es condicional para un desembolso del BID a Nicaragua.

³⁰ En 1995, Nicaragua invocó el párrafo 1 del artículo 20 del Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC, con el fin de prorrogar por un período de cinco años el plazo establecido para aplicarlo plenamente. En consecuencia, la aplicación de las disposiciones de dicho Acuerdo quedó aplazada en Nicaragua hasta el 3 de septiembre de 2000.

³¹ *La Gaceta* N° 111, de 14 de junio de 2002.

³² Documento de la OMC G/VAL/25, de 5 de mayo de 2000.

³³ OMC (1999).



Nicaragua no es parte en el Convenio sobre el Valor en Aduana de las Mercancías, administrado por la OMA. El único acuerdo administrado por la OMA en el que Nicaragua es parte es el Convenio por el que se establece un Consejo de Cooperación Aduanera.³⁴

iii) Normas de origen

1. Nicaragua no aplica normas de origen no preferenciales y no cuenta con legislación al respecto. Las normas de origen preferenciales se aplican únicamente en el contexto de los acuerdos comerciales en los que participa Nicaragua. Tales normas se basan en el criterio de transformación sustancial, utilizando mayoritariamente el criterio de cambio de clasificación arancelaria; en menor escala se utilizan criterios de valor añadido y criterios alternativos, fungibles, entre otros. En estos acuerdos se debe presentar un certificado de origen con la finalidad de solicitar el trato arancelario preferencial, salvo en el caso del MCCA en el que la certificación de origen se efectúa en el documento de importación (formulario aduanero).

2. En 2005, Nicaragua suscribió el reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías.³⁵ El Artículo 3 establece que las normas de origen específicas se basan en el criterio de cambio de clasificación arancelaria, pudiendo utilizarse, cuando sea necesario, otros criterios, según se especifique en el anexo de este reglamento.

iv) Aranceles, otros derechos e impuestos

a) Estructura de los aranceles NMF aplicados

Nicaragua instauró una política de reducciones arancelarias en 1997 que se completó en 2003. Dicha política se complementó con reformas fiscales en 2002 y 2003, que introdujeron modificaciones arancelarias adicionales. A pesar de esas

³⁴ Los convenios de la OMA, así como la situación de Nicaragua y otros países, se resumen en: <http://www.wcoomd.org/ie/en/Conventions/conventions.html>.

³⁵ Aprobado mediante Resolución N° 146 (COMIECO-XXXII), de 26 de septiembre de 2005.



reducciones, el promedio aritmético del tipo arancelario NMF pasó del 4,2 por ciento en 1999 al 5,8 por ciento en 2005 en parte debido al incremento de algunos aranceles (por ejemplo, en quesos y otros productos lácteos) como parte de sus compromisos bajo el MCCA. De acuerdo con la definición de la OMC, el promedio de los aranceles NMF aplicados en 2005 a los productos agropecuarios fue del 11,4 por ciento (7,9 por ciento en 1999), frente al 4,8 por ciento para los productos no agropecuarios (3,4 por ciento en 1999).

Sobre la base de la definición de la CIIU el promedio de los aranceles NMF aumentó para las manufacturas (5,7 por ciento, frente al 4 por ciento en 1999), la agricultura (8,5 por ciento, contra el 6,6 por ciento en 1999), y las industrias extractivas (2,2 por ciento, en comparación con el 2 por ciento en 1999). Uno de los motivos que ha impulsado la reciente reforma arancelaria ha sido la armonización del AEC del MCCA, que se ubica entre el 0 y el 15 por ciento para la mayoría de los productos.

El arancel de aduanas de Nicaragua, también conocido como Derecho Arancelario a la Importación (DAI), está basado en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) que, a su vez, lo está en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). Todos los aranceles, tanto aplicados como consolidados, son *ad valorem*.

De acuerdo con las disposiciones del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, Nicaragua y los otros países miembros del MCCA aplican una política arancelaria basada en los siguientes niveles arancelarios: 0 por ciento para bienes de capital y materias primas no producidas en la región; 5 por ciento para materias primas producidas en el MCCA; 10 por ciento para bienes intermedios y de capital producidos en el MCCA; y 15 por ciento para bienes de consumo final.

Las principales excepciones a la norma general de esa estructura arancelaria se aplican a productos agropecuarios, muchos de los cuales están sujetos a aranceles muy superiores al 15 por ciento.



El promedio de los derechos aplicados a los productos agropecuarios fue del 11,4 por ciento en 2005, casi el doble del promedio nicaragüense, del 5,8 por ciento, para todos los productos.

En ese sector se encuentran muchas de las crestas arancelarias de la Lista XXIX de Nicaragua, y alcanzan el 60 por ciento en el caso de algunos productos lácteos, el 60 por ciento en el de algunos cereales, y el 170 por ciento para ciertos trozos de pollo.

La estructura arancelaria vigente en Nicaragua es relativamente sencilla. Casi la mitad de los productos de su Lista XXIX están exentos de derechos sobre una base NMF, y todos los aranceles se expresan en términos *ad valorem*. Hay muy pocos tipos establecidos en el nivel de "puro estorbo", entre el 0 y el 2 por ciento, o en niveles de "cresta" internacional, superiores al 15 por ciento; en 2005, el 99,1 por ciento de todas las líneas arancelarias de Nicaragua tenían un tipo nulo, o se encontraban entre los niveles de puro estorbo y de cresta.

b. Concesiones en materia de derechos e impuestos

Durante 1997-99, el régimen de admisión de las importaciones en condiciones de favor de Nicaragua fue revisado sustancialmente al adoptarse una nueva ley fiscal a fin de reducir la evasión mediante la especificación de los productos exentos del pago de impuestos, y abolir la facultad discrecional de la administración para establecer excepciones a la ley o conceder exenciones arancelarias.

En la actualidad se autoriza la importación en régimen de franquicia arancelaria de los siguientes productos:

- materias primas, bienes intermedios y bienes de capital destinados al sector agropecuario, pequeña industria artesanal y pesca artesanal. También estarán exentos los repuestos, partes y accesorios para la maquinaria y equipos de estos sectores productivos hasta el 30 de junio del año 2009.
- petróleo crudo o parcialmente refinado o reconstituido y ciertos derivados del petróleo.



- importaciones temporales destinadas a las empresas de transformación situadas en las zonas francas.
- maquinaria, equipo, material e insumos destinados a la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica (por un período de tres años a partir del otorgamiento de la licencia de concesión).
- importaciones relacionadas con la construcción de hoteles y centros de esparcimiento.
- aparatos ortopédicos, medicamentos y vacunas para uso humano, así como insumos y materias primas utilizados para su producción.
- material, equipo, muebles, utensilios y maquinaria para la construcción y explotación de centros hospitalarios y sus anexos.
- material relacionado con las actividades de ciertas instituciones de enseñanza y de interés público (cuerpo de bomberos, Cruz Roja).
- papel, maquinaria y equipo para los medios de comunicación social (prensa, difusión).
- libros, diarios, revistas, material escolar y científica.

c. Preferencias arancelarias

En el marco de sus acuerdos comerciales en vigor, Nicaragua otorga preferencias arancelarias a los otros cuatro miembros del MCCA, así como a México, la República Dominicana y los Estados Unidos.

A la fecha no existen otros socios comerciales que reciban acceso preferencial al mercado nicaragüense. Sin embargo, el Canadá, Chile, el Taipéi Chino, y Panamá, recibirán trato preferencial una vez que entren en vigor los respectivos TLC.

d. Otros derechos e impuestos

Además de los aranceles de aduanas, Nicaragua aplica los siguientes gravámenes adicionales a las importaciones: un Impuesto Selectivo de Consumo (ISC); la Tasa por Servicios a la Importación de Mercancías (TSIM); y el IVA.



A partir de mayo de 2003, mediante la Ley N° 453, "Ley de Equidad Fiscal" (Título IV), Nicaragua aplica el ISC, que sustituyó al Impuesto Específico al Consumo (IEC), y aplica a un número limitado de productos no esenciales. De acuerdo a las autoridades, los bienes importados gravados con este impuesto representan el 14 por ciento del universo arancelario, y la mayoría de los bienes importados gravados con ISC se concentran en grupos con tasas del 10 por ciento, 15 por ciento, 20 por ciento y 30 por ciento, respectivamente.

El ISC que se aplica a los productos nacionales está basado en el precio de fábrica, mientras que el ISC que se aplica a los productos importados está basado en el valor c.i.f. Sin embargo, en el caso de las bebidas alcohólicas y los productos del tabaco, el ISC está basado en el precio de venta al detallista. En 2009 las tasas del ISC aplicables a los vehículos automóviles se modificaron en favor de motores de baja cilindrada.

El ISC incluye un gravamen específico para los derivados del petróleo que es específico, por lo que la base imponible son las cantidades consumidas y las tasas están fijadas en centavos de dólar sobre el galón americano (3,78 litros). El ISC aplicado al combustible se considera el más elevado de Centroamérica, por lo que las autoridades están evaluando la posibilidad de reducirlo o eliminarlo, ya que pondría en una posición más competitiva a los productores y exportadores nicaragüenses.

Nicaragua también aplica la Tasa por Servicios a la Importación de Mercancías (TSIM), que es una comisión aduanera de 0,50 dólares EE.UU. o su equivalente en moneda nacional, por cada tonelada bruta o fracción. El TSIM se aplica a toda importación definitiva de mercancías, excepto aquellas que ingresen por la vía postal sin carácter comercial. El TSIM es cobrado por la DGA.



El Impuesto General al Valor (IGV) fue sustituido por el Impuesto al Valor Agregado (IVA), conforme a la Ley de Equidad Fiscal (Título III). Se aplica la tasa general del 15 por ciento salvo para las exportaciones que se establece la tasa del cero por ciento.

El IVA se cobra sobre la mayoría de las transferencias de bienes (más del 92 por ciento de las líneas arancelarias) y servicios. En lo que concierne a las importaciones, el IVA se calcula sobre el valor c.i.f. más todos los impuestos y servicios (TSIM y almacenaje) vinculados a la entrada; en el caso de los productos nacionales se fija sobre el total del valor facturado y otros impuestos.

Las exoneraciones del IVA se aplican, entre otros, a los siguientes productos:

1. libros, folletos, revistas, materiales escolares y científicos, diarios y otras publicaciones periódicas, así como los insumos y las materias primas necesarias para la elaboración de estos productos;
2. medicamentos, vacunas y sueros de consumo humanos, ortesis, prótesis, así como las maquinarias, equipos y repuestos, los insumos y las materias primas necesarias para la elaboración de estos productos;
3. papel, maquinaria y equipo y refacciones para los medios de comunicación social escritos, radiales y televisivos;
4. arroz, los frijoles, el azúcar, aceite comestible, café molido, la tortilla, sal, el grano de soya;
5. maíz, sorgo, la masa de maíz, harina de trigo y de maíz, el pan simple y pan dulce tradicional, las levaduras vivas para uso exclusivo en la fabricación del pan simple y pan dulce tradicional, pinol y pinolillo;
6. vegetales, las frutas frescas, legumbres y demás bienes agrícolas producidos en el país, no sometidos a procesos de transformación o envases, excepto flores o arreglos florales;
7. los huevos, leche modificada, preparaciones para la alimentación de lactantes, leches maternizadas, leche íntegra y leche fluida;
8. queso artesanal nacional;



9. la producción nacional de papel higiénico, jabón de lavar, detergente, jabón de baño, pasta y cepillo dental, desodorante, escoba, fósforo, toalla sanitaria, y gas butano hasta de 25 libras;
10. los animales vivos y pescados frescos, excepto los moluscos y crustáceos;
11. las carnes frescas, refrigeradas o congeladas de res y cerdo, sus vísceras, menudos y despojos, excepto lomos y filetes, vendidos por separado o como parte integral del animal y
12. la producción nacional de pantalones, faldas, camisas, calzoncillos, calcetines, zapatos, chinelas y botas de hule, y botas de tipo militar con aparado de cuero y suela de hule para el campo, blusas, vestidos, calzones, sostenes, pantalones cortos para niños y niñas, camisolas, camisolines, camisetas, corpiños, pañales de tela, ropa de niños y niñas.

Los siguientes servicios están exentos del IVA:

1. los servicios de salud humana;
2. la prima originada por contrato de seguro contra riesgos agropecuarios y los obligatorios establecidos por ley
3. los espectáculos montados con deportistas no profesionales y los promovidos por entidades religiosas, siempre que el resultado de esas actividades esté destinado a cumplir con los fines por los cuales se han constituido;
4. el transporte interno, aéreo, terrestre lacustre, fluvial y marítimo;
5. los servicios de enseñanza prestados por entidades y organizaciones cuya naturaleza principal sea educativa;
6. el suministro de energía y corriente eléctrica utilizada para el riego en actividades agropecuarias;
7. la facturación relacionada con el suministro de energía para el consumo doméstico, cuando sea menor o igual a 300 kw/h mensual
8. el suministro de agua potable, excepto el hielo y el agua envasada;



9. los intereses de préstamos otorgados por las instituciones financieras, y las asociaciones y fundaciones civiles con o sin fines de lucro, autorizadas, sujetas o no a la vigilancia de la Superintendencia de Bancos y de otras instituciones financieras;
10. los contratos de construcción de viviendas de interés social
11. el arrendamiento de inmuebles destinados a casa de habitación, a menos que éstos se proporcionen amueblados; y
12. el arrendamiento de tierras, maquinaria o equipo para uso agropecuario, forestal o acuícola.

Nicaragua cobra una tarifa aduanera por almacenaje de 2,0 dólares EE.UU. diarios por tonelada a las mercancías almacenadas más de 20 días contados a partir de su llegada al almacén. Esta tarifa sólo es aplicada cuando la mercancía queda almacenada en bodega propiedad de la DGA. Los honorarios consulares quedaron eliminados al entrar en vigencia el CAUCA.



Conclusión.

La política comercial externa de Nicaragua es una de las vías que tiene el país para desarrollarse en el extorno económico global, un mecanismo de diversificación y ampliación de sus mercados al exterior con una alta gama de productos que promueven la competitividad y el desarrollo productivo de la misma, fomentando las exportaciones, desarrollando una mejor calidad de vida y reducción de la pobreza y que esta tengan un impacto positivo en el PIB nacional.

La política comercial no solo se fundamenta en la base exportadora y en los diferentes niveles arancelarios para exportar e importar sino que también fomenta el desarrollo innovador de cada productor para ser más y mejores competitivos interna o externamente y de esta manera hacer que la base exportadora sea de mejor calidad con el propósito de darle a la producción exportable un incremento de valor agregado dentro y fuera de sus fronteras aportando de esta manera poder abrir más la brecha de negociaciones entre diferentes países con que se negocian o aún no se ha negociado.

Aportando de una u otra manera que se dinamice la economía, y así que se fortalezcan los lazos de integración económica, disminución de la inseguridad social-económica, y el desarrollo económico del país.

En los últimos 5 años la política comercial externa de Nicaragua ha ayudado a que las exportaciones crezcan y se diversifiquen, ha respaldado sus mercado y ha ayudado a darle un mayor y mejor valor agregado a la producción, generando un impacto positivo de desarrollo para el país, facilitando oportunidades de desarrollo para exportar y creando nuevas y mejores oportunidades para invertir. De igual manera ha ayudado a que la economía nacional crezca y sea más competitiva nacional como internacionalmente.



Recomendaciones:

En los últimos años se ha impulsado un modelo de crecimiento agroexportador favorecido por una política comercial orientada a la apertura y a la integración económica regional, con el propósito de alcanzar mayores y mejores oportunidades de acceso para los productos nacionales en los mercados internacionales.

Sin embargo, la concentración de nuestras exportaciones en productos de bajo valor agregado, y la incapacidad de para aprovechar los acuerdos de libre comercio han limitado los beneficios que se derivan del comercio internacional. Si bien es cierto, las exportaciones han crecido funcionando como uno de los motores de crecimiento de la economía nacional, es necesario multiplicar esfuerzos para que este sector económico se desarrolle aún más ya que en cantidades es el que menos exporta en toda la región.

En este contexto, un plan de desarrollo integral y sostenible para el país debería considerar los siguientes elementos:

1. Diversificación de nuestra producción, con especial énfasis y prioridad a los bienes de mayor valor agregado.
2. Mejorar la productividad, especialmente en el sector agrícola para aprovechar el boom de los precios internacionales de los alimentos, que funcionan como incentivo para los productores.
3. Promover y facilitar la incorporación de tecnologías que faciliten la realización de los trabajos, y que incluso permiten a las empresas disminuir sus costos de producción.
4. Garantizar el acceso al financiamiento concesionario para los empresarios, especialmente para las pymes.



5. Invertir en infraestructura de transporte y tecnologías de la información y comunicación.
6. Garantizar la complementariedad de las políticas económicas nacionales con políticas de desarrollo económico local, orientadas a fortalecer los sectores económicos más débiles y aprovechar nuevos mercado.
7. Formar alianzas estratégicas entre las diferentes empresas del país, con el objetivo de que estas puedan compartir tanto riesgos como oportunidades. Puesto que una mejor integración de las empresas facilitará su inserción en el mercado internacional.
8. Promover reformas orientadas a garantizar la seguridad jurídica, igualdad de oportunidades, reactivación de la actividad económica y derechos de propiedad bien establecidos, en aras de crear un clima de negocios confiable, que incentive a los inversionistas tanto locales como extranjeros.



Bibliografía

1. Informe Anual de Comercio Exterior 2009, 2010, 2011, 2012, 2013. Dirección de Política Comercial Y Dirección General de Comercio Exterior. (Ministerio de Fomento Industria y Comercio).
2. Infórmenos de Relaciones Comerciales. Dirección de Política Comercial Y Dirección General de Comercio Exterior. (Ministerio de Fomento Industria y Comercio).
3. Informes de Oportunidades Comerciales (Ministerio de Fomento Industria y Comercio)
4. Seguimientos de la Política Comercial 2009, 2010, 2011, 2012, 2013. (Ministerio de Fomento Industria y Comercio).
5. Informes mensuales de Comercio exterior de mercancías 2009, 2010, 2011, 2012, 2013. Banco Central de Nicaragua.
6. Opciones de política económica para enfrentar el choque de La crisis económica mundial en Nicaragua por Néstor Avendaño.
7. Acciones de política comercial de Nicaragua 2013. Ministerio de fomento, industria y comercio (MIFIC).
8. Economía internacional y el comercio exterior de Nicaragua 2014. Boletín de Comercio Exterior. Ministerios de Hacienda y Crédito Público (MHCP).
9. Estudio de Oferta Exportable Real y Potencial de Nicaragua. Secretaria técnica de la comisión Nacional de Promoción de Exportaciones (CNPE), Ministerios de Hacienda y Crédito Público (MHCP).
10. Informe sobre el comercio mundial 2009 - compromisos de política comercial y medidas de contingencia. Organización mundial del comercio, 2009.
11. Sistema Arancelario Centroamericano (SAC). Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA).
12. Tratados y Acuerdos Comerciales Negociados por Nicaragua, Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). Dirección de Políticas Comerciales Externas (DPCE). Departamento de Análisis Económico



13. ABC del Exportador de Nicaragua. Centro de Exportaciones e Inversiones de Nicaragua (CEI).
14. Institucionalidad para el Desarrollo: Una Visión de Nicaragua desde la Economía Política. La Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (FUNIDES).
15. Estrategia nacional para fortalecer las capacidades relacionadas con el comercio de los países del ALCA.
16. Diagnóstico de la Política Comercial de Nicaragua 1997-2011 Msc. Christian Rivas A.
17. Nicaragua Evolución económica durante 2010 y perspectivas para 2011. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
18. Evolución del comercio entre Nicaragua y la Unión Europea como bloque integrado: un análisis para el periodo 2001-2012. Boletín Electrónico sobre Integración Regional del (CIPEI) Yader Avilés Peralta.

Enlaces:

1. http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/anual/informe_anual/informe_anual_2013.pdf
2. <http://www.mific.gob.ni/en-us/comercioexterior.aspx>
3. <http://www.cetrex.gob.ni/website/servicios/documentos/tlc.jsp>
4. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp_r_s/tp268_crc_s.htm
5. https://www.google.com/url?q=http://www.funides.com/documentos/coyuntura/2013/primer_trimestre/primer_informe_coyuntura_2013.pdf&sa=U&ei=UAEkVaTnJMyNpyWgdgN&ved=0CAYQFjAD&client=internal-uds-cse&usg=AFQjCNE4Fqjl_a1bwQtELe_bG9SFaFG1fw

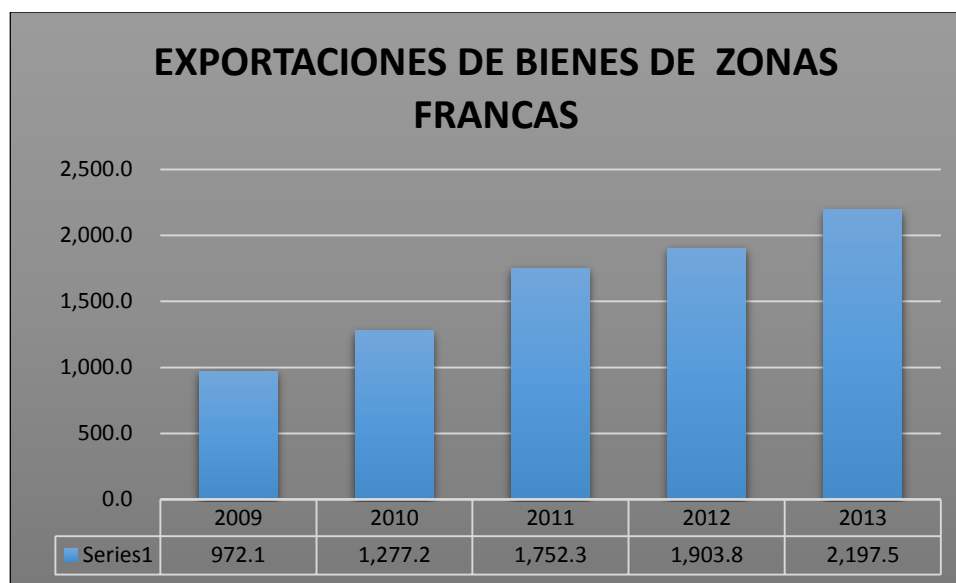


Anexos



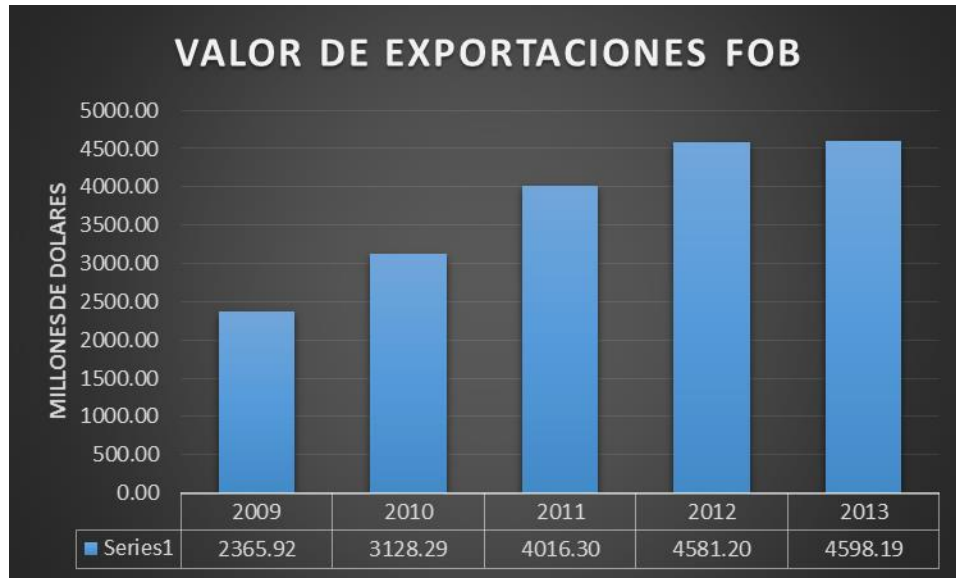
Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA.

Nota: No incluye zona franca.



Cifras: millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA, BCN.



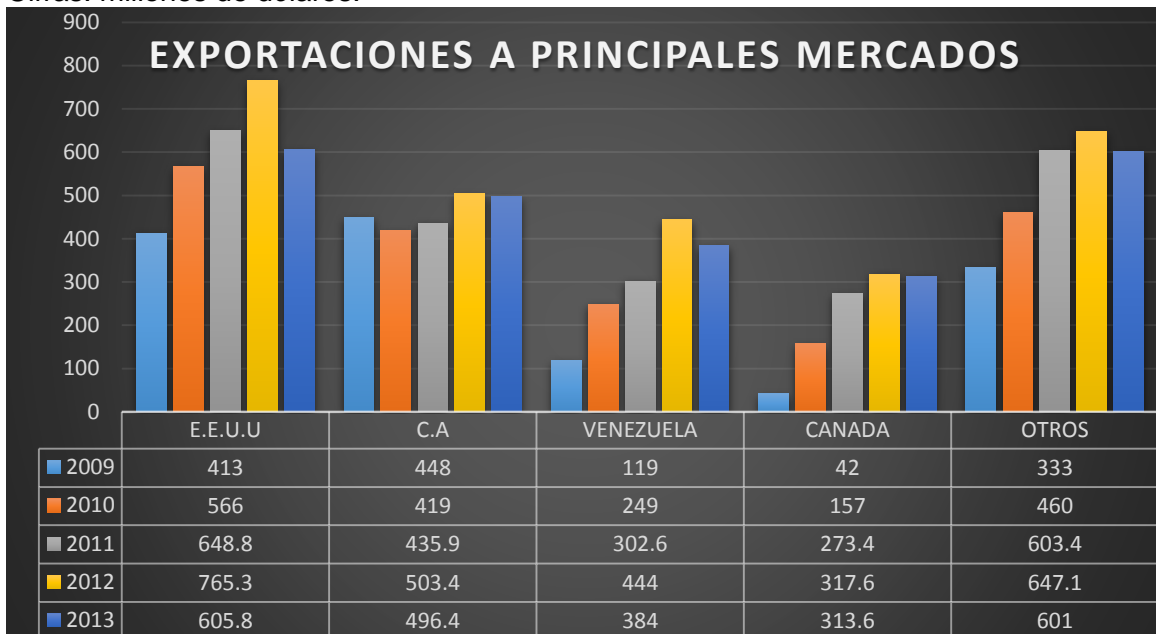
Fuente: Elaboración propia con datos de indicadores macroeconómicos del BCN.
Nota: Incluyen Mercancías y Zona Franca.



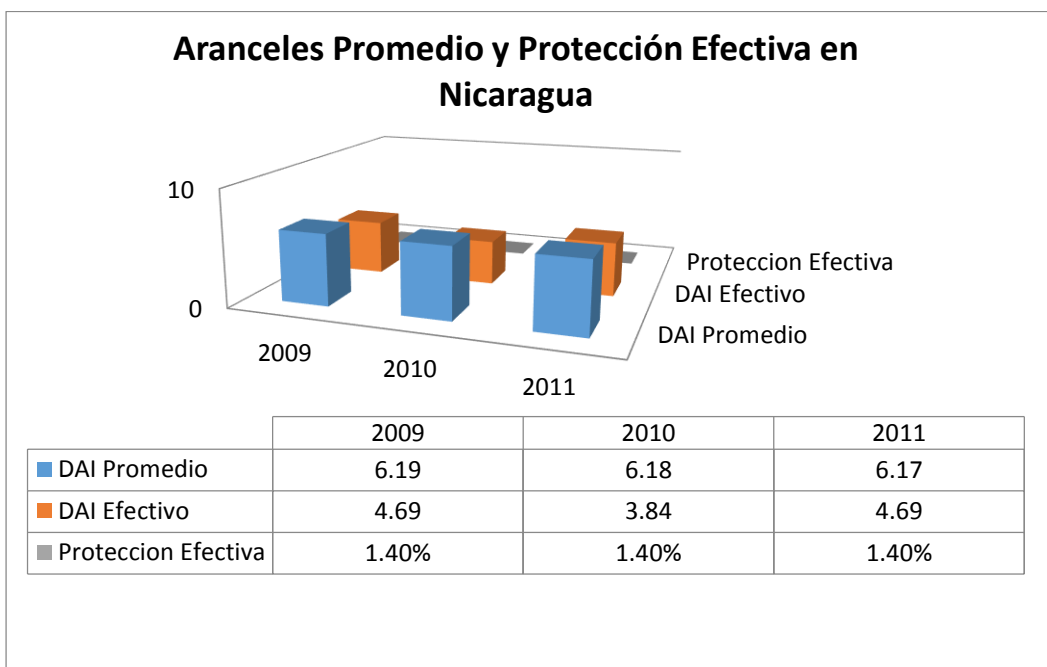
Fuente: Elaboración propia con datos de indicadores macroeconómicos del BCN.
Nota: Incluyen Mercancías y Zona Franca.



Cifras: millones de dólares.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la DGA, BCN.



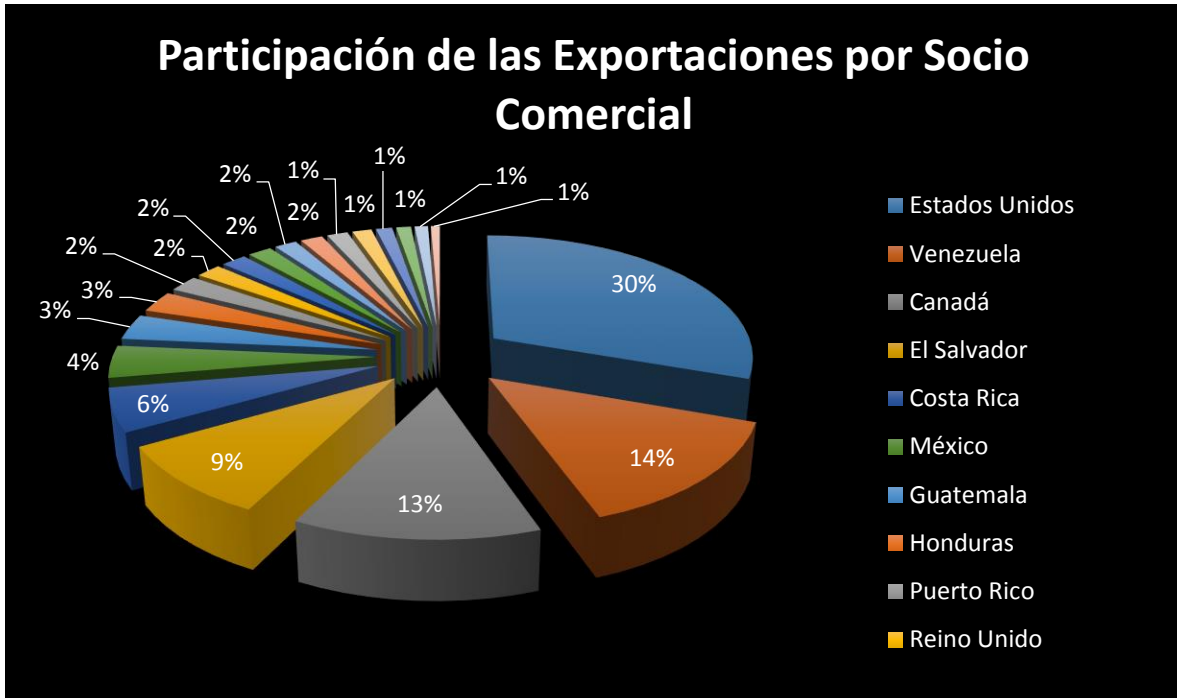
Fuente: Elaboración propia con datos de la base de Datos del SAC



Participación de los aranceles aplicados por Nicaragua

Aranceles	2011										
	1997	NMF	MEXICO	DOMINICANA	CAFTA-USA	TAIWAN	PANAMA	CAFTA-RD	MCCA ⁶		
0	45.8%	98.3%	92.5%	79.0%	50.5%	89.4%	78.7%	99.9%			
0.1-5	11.7%	1.3%	0.5%	8.3%	25.3%	1.8%	8.2%				
6-10	13.8%	0.0%	1.4%	11.6%	15.2%	2.5%	11.1%	0.0%			
11-15	21.2%	0.2%	5.0%	0.5%	7.9%	5.4%	1.2%	0.1%			
16-20	6.9%	0.1%	0.0%	0.0%			0.0%				
21-30	0.3	0.3%	0.0%	0.2%	0.6%	0.3%	0.2%				
31-35		0.3%	0.1%	0.1%	0.1%	0.3%					
36-40		0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.2%				
41-50		0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%				
51-60	0.2	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%			
164-200	0.1	0.1%		0.1%	0.1%	0.1%	0.1%				
Promedio	6.9%	0.1%	1.1%	1.4%	3.3%	1.5%	1.6%	0.0%			

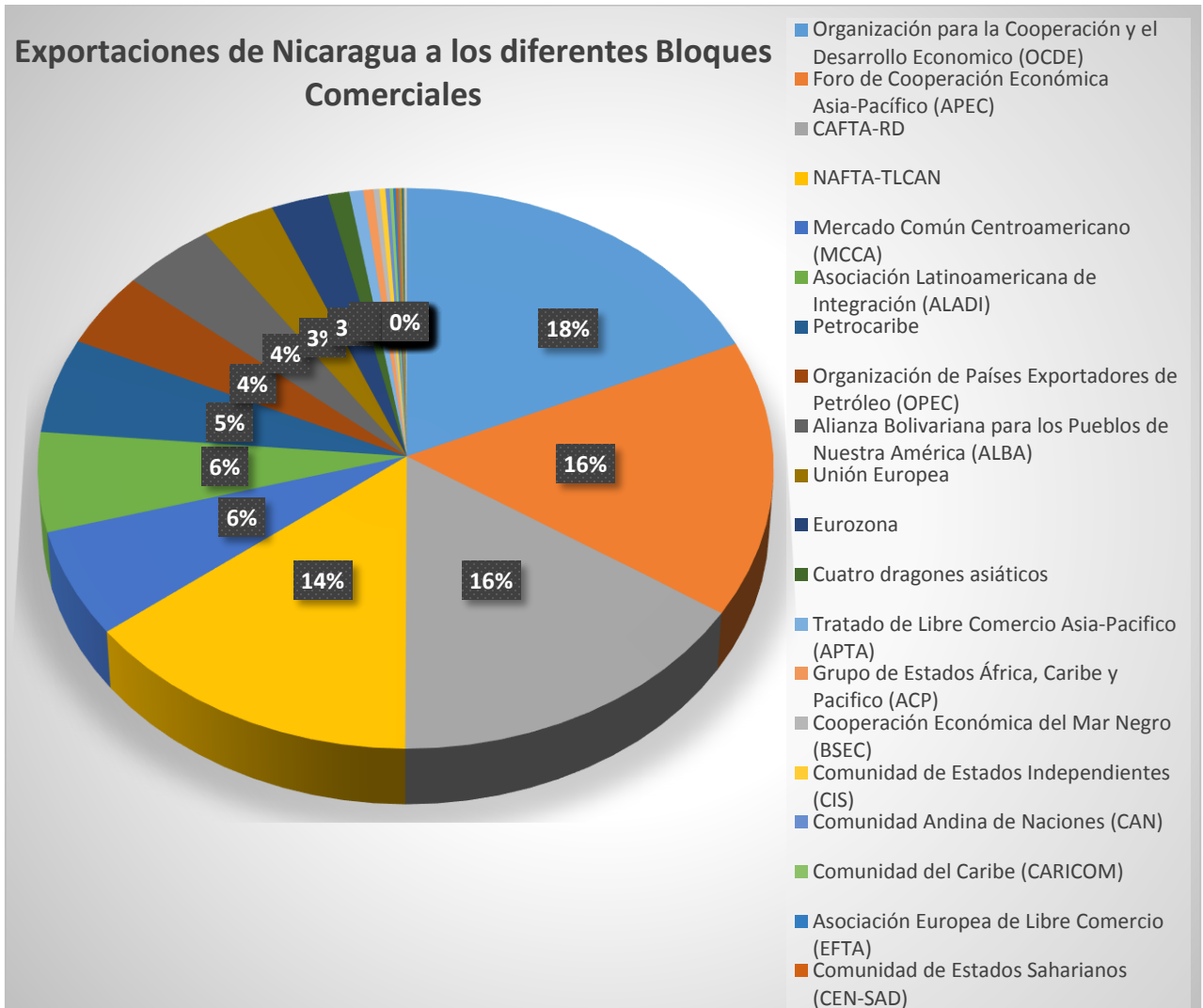
Fuente: Datos del SAC.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGA



Fuente: Elaboración propia por datos de la DPC con fuentes de la DGA.



Fuente: Elaboración propia con datos de la DGA, bloques por origen y destinos.