



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe



Sector de Integración
y Comercio

Nicaragua: Inserción internacional en beneficio de la mayoría

Alberto Barreix
Jaime Granados
Ziga Vodusek
Erick Zeballos

Nicaragua: Inserción internacional en beneficio de la mayoría

Alberto Barreix
Jaime Granados
Ziga Vodusek
Erick Zeballos



Diciembre, 2007
Documento de Trabajo 35

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área de comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Antoni Estevadeordal

Gerente, Sector de Integración y Comercio

Ricardo Carciofi

Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

Banco Interamericano de Desarrollo

Sector Integración y Comercio

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos

<http://www.iadb.org>

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - BID-INTAL

Esmeralda 130, pisos 11 y 16 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina

<http://www.iadb.org/intal>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o BID-INTAL, o de sus países miembros.

Este Documento de Trabajo es una publicación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL). Todos los derechos reservados.

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - BID-INTAL

Nicaragua: Inserción internacional en beneficio de la mayoría

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, diciembre 2007.

96 p.; 28 x 21 cm. INTAL-INT - Documento de Trabajo 35.

ISBN: 978-950-738-273-4

1. Economía internacional I. Título

CDD 337

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Julieta S. Tarquini

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	EL SECTOR EXTERNO Y LA INTEGRACIÓN EN LA ECONOMÍA GLOBAL	5
A.	El sector externo y su importancia en la economía	5
B.	Precios relativos y competitividad	9
C.	Distribución geográfica del comercio de bienes	10
D.	Composición sectorial y concentración del comercio de bienes	12
E.	Exportaciones de servicios	16
F.	Inversión extranjera directa	17
III.	INSERCIÓN COMERCIAL EN BENEFICIO DE LA MAYORÍA	21
A.	El contexto de la pobreza en la economía	21
B.	Agroexportaciones y pobreza rural	23
C.	Pequeños productores y MIPYMES en las exportaciones	25
D.	Exportaciones "no convencionales" y pequeños productores	28
E.	Relevancia de los mercados regionales para las MIPYMES y pequeños productores	29
F.	Marco de limitaciones a las exportaciones de pequeñas unidades productivas	32

IV.	POLÍTICA COMERCIAL Y DE INVERSIÓN	35
A.	Política comercial y negociaciones comerciales	35
B.	Política de inversión	36
C.	Instituciones e implementación de la política comercial	37
D.	Coordinación interinstitucional	38
V.	RD-CAFTA Y NICARAGUA	43
VI.	TRANSICIÓN AL LIBRE COMERCIO: DESAFÍOS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA	49
A.	Los desafíos de la implementación del RD-CAFTA	49
B.	La Agenda Complementaria y el PND	51
C.	El PND y el sector de comercio e inversiones extranjeras	52
D.	El PND y la relación comercio y pobreza	54
E.	Recomendaciones para una mayor participación y aprovechamiento de la inserción internacional en beneficio de los pobres	56
VII.	POSIBLE APOYO DEL BANCO	61

ANEXO I

BIBLIOGRAFÍA

GLOSARIO DE ABREVIATURAS Y SIGLAS UTILIZADAS

AEC	Arancel Externo Común
AGC	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
BCN	Banco Central de Nicaragua
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
RD-CAFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana
CARICOM	<i>Caribbean Community and Common Market</i>
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CENAGRO	Censo Nacional Agropecuario
CETREX	Centro de Trámite de Exportaciones
COMTRADE	<i>Commodity Trade Statistics Database</i>
DGCE	Dirección General de Comercio Exterior
DFID	<i>United Kingdom Department for International Development</i>
EMNV	Encuesta de Medición de Nivel de Vida
FOB	<i>Freight on Board</i>
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión Extranjera Directa
IMF DOTS	<i>Direction of Trade Statistics</i> del Fondo Monetario Internacional
IFS IMF	<i>International Financial Statistics</i> del Fondo Monetario Internacional
IHH	Índice de Herfindahl-Hirschman
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas de Nicaragua
INPYME	Instituto Nicaragüense para el Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
INT/INT	Sector de Integración y Comercio del BID
LATN	<i>Latin American Trade Network</i>
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal de Nicaragua
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MIFIC	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPP	Plan Puebla Panamá
PROMIPYME	Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
PRORURAL	Programa de Desarrollo Rural
SA	Sistema Armonizado de Codificación y Clasificación de Mercancías
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias

SITC	<i>Standard International Trade Classification</i>
TCRE	Tipo de Cambio Real Efectivo
STGPyC	Secretaría Técnica del Gabinete de Producción y Competitividad
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
USTR	<i>United States Trade Representative</i>
WDI	<i>World Development Indicators</i>

NICARAGUA: INSERCIÓN INTERNACIONAL EN BENEFICIO DE LA MAYORÍA*

Alberto Barreix, Jaime Granados,
Ziga Vodusek y Erick Zeballos**

I. INTRODUCCIÓN

Este documento brinda una perspectiva general y un análisis de los temas más importantes que enfrenta Nicaragua en su proceso de integración en la economía mundial y, al respecto, busca identificar los desafíos principales que el país enfrenta. También se hace referencia a las posibles acciones del Banco para apoyar el sector externo del país.

Disminuir la pobreza es el principal desafío para el desarrollo de Nicaragua. La incidencia de la pobreza es mayor en las zonas rurales, entre pequeños productores de alimentos básicos. Estos productores generalmente pertenecen al sector informal, sus productos raramente forman parte de la cadena de valor y tienen un acceso limitado a los canales de exportación. De esta manera, se encuentran en condiciones de desventaja estructural para poder capitalizar las oportunidades de los mercados de exportación.

Las exportaciones *per capita* de Nicaragua son las más bajas de Centroamérica, a pesar del alto incremento de su nivel en los últimos años. El balance comercial exhibe un alto y creciente déficit que es parcialmente compensado por el creciente flujo de remesas e inversión extranjera directa (IED). El sector externo manifiesta un fuerte contraste: por un lado dominan las exportaciones de productos agropecuarios, y por el otro las exportaciones de las zonas francas, principalmente productos textiles. El valor agregado de las exportaciones es generalmente bajo y el proceso de diversificación ha sido limitado. En la actualidad, gran parte de las agroexportaciones es llevada a cabo por grandes productores que dominan el comercio en productos como el café, el azúcar y el maní, destinados principalmente a los mercados de Estados Unidos y Europa. Los pequeños productores exportan cantidades limitadas de productos como frijoles, plátanos, productos lácteos, destinados principalmente al mercado centroamericano.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (RD-CAFTA) representa una oportunidad para generar más altos niveles de crecimiento y puede servir de vehículo para la reducción de la pobreza. El Acuerdo consolida y amplifica el acceso al mercado de Estados Unidos. Junto con América Central y la negociación prevista de una zona de libre comercio con la Unión Europea, Nicaragua tiene acceso amplio y creciente para sus productos de exportación. El gran desafío es cómo aprovechar estas oportunidades para aumentar las exportaciones en general y, sobre todo, de hacerlo de una manera que beneficie a la mayoría de los pequeños productores sumidos en la pobreza.

* A los efectos de una mejor comprensión por parte del lector, de hechos cronológicos al momento de la elaboración de este trabajo, se han mantenido fechas y datos tal como figuran a Octubre de 2006.

** Alberto Barreix (ICF/FMM), Jaime Granados (INT/INT), Ziga Vodusek (INT/INT) y Erick Zeballos (INT/INT), con la asistencia de Carolina Mary Rojas Hayes (ex INT/ITD) y Matthew Sheareer (INT/INT).

Para que el país pueda aprovechar al máximo las posibilidades de aumentar las exportaciones, se necesitará crear las condiciones que lleven a un incremento de la oferta exportable y de la base exportadora. Esto se refiere tanto a incrementar el nivel de producción como de exportaciones de los productos comerciales existentes y la diversificación de exportaciones, así como de involucrar un número creciente de nuevos actores en el proceso de exportación.

Aumentar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y de los pequeños productores es clave para generar una más adecuada distribución de los beneficios que se generan vía exportaciones. El salto de la producción primaria a las exportaciones para los pequeños productores pasa por la articulación a los circuitos de exportación. Esto involucra: (1) la adecuación de normas y procedimientos administrativos que restringen las posibilidades de los pequeños de ser visualizados como actores y agentes económicos; (2) el desarrollo de encadenamientos horizontales entre pequeñas unidades económicas, así como verticales entre pequeños, medianos y grandes productores para encarar de manera organizada y eficiente la incursión en los mercados; y (3) la identificación de políticas y programas orientados a fortalecer el desarrollo de sectores productivos con alta participación de pequeñas unidades económicas ya articulados a los mercados tanto domésticos como regionales.

Con la entrada en vigencia del RD-CAFTA, Nicaragua enfrenta, en el corto plazo, la necesidad de implementar y administrar las provisiones del Acuerdo y realizar varios ajustes legales e institucionales. Esto se relaciona, en primer lugar, con el fortalecimiento y la reingeniería institucional, así como la capacitación permanente en temas sensibles como gestión y control sanitario y fitosanitario, incluyendo la trazabilidad; control y verificación del régimen de origen; protección de la propiedad intelectual de nuevas tecnologías y datos de prueba; protección ambiental y laboral; sistemas de información y estadística eficientes y efectivos para bienes y servicios; fortalecimiento de las aduanas; manejo de contingentes arancelarios y adopción de medidas de protección contingente, entre otros.

La implementación de compromisos comerciales es un esfuerzo único de gobierno que comporta desafíos también para un conjunto amplio de instituciones públicas. En este sentido, el RD-CAFTA constituye una oportunidad para encaminar una mayor y mejor coordinación entre los ministerios responsables de la implementación y administración del Acuerdo. Además, para efectos de diseñar planes integrales de transición al libre comercio sería conveniente ampliar el fortalecimiento institucional a otras instituciones claves de carácter horizontal.

La transición al libre comercio comporta un desafío intenso, de largo plazo, de movilización de importantes recursos financieros y voluntad política para abordar tres dimensiones fundamentales: (1) las restricciones macroeconómicas del país; (2) los cuellos de botella microeconómicos que limitan el aprovechamiento de las oportunidades del Acuerdo y la competitividad sistémica; y (3) la equidad y la protección social. Para ser efectiva, la Agenda Complementaria de Nicaragua está llamada a abordar estos desafíos de la transición al libre comercio.

El impacto total del proceso de apertura comercial, particularmente para los productos más sensibles, se observará en varios años. Esta situación no debería generar una autocomplacencia. El país necesita llevar a cabo medidas adecuadas y a tiempo, destinadas a incrementar la productividad de estos productos, así como también la diversificación de las exportaciones

agrícolas. Al mismo tiempo, se deberían considerar medidas de apoyo para minimizar el potencial impacto negativo de la apertura comercial en los sectores más vulnerables de la sociedad.

La entrada en vigencia del RD-CAFTA está atrayendo nueva IED en las zonas francas, generando un aumento de exportaciones (en particular de textiles) y creando empleos. Hacia futuro, el principal desafío será aumentar el valor agregado de los productos exportados desde las zonas francas, para lo cual un factor determinante es la formación de mano de obra más calificada. En el largo plazo, sin embargo, será necesario considerar el creciente carácter dual del sector externo del país, dado el bajo nivel de encadenamientos con la economía local así como el riesgo a la sostenibilidad de este tipo de producción. A este respecto, debería considerarse una convergencia gradual con la economía doméstica.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) constituye un instrumento de política pública importante y acertado para resolver temas neurálgicos que afectan al país. Por un lado, considera a las exportaciones como un importante vehículo para generar crecimiento, empleo y reducir la pobreza. En este sentido, la promoción de exportaciones constituye una prioridad y se le otorga una importancia fundamental. Por otro lado, el Plan subraya los conglomerados productivos como el factor clave para beneficiarse del mercado expandido que proveen los tratados de libre comercio, sobre todo el RD-CAFTA. Sin duda, los sectores identificados como prioritarios, como el café, carne/ganado y otros tienen un potencial importante para contribuir al aumento de las exportaciones. Sin embargo, el impacto de esta medida sería más significativo si, de manera similar, se desarrollarían las capacidades de otros sectores productivos importantes, tanto para el mercado doméstico como para el externo, como es el caso de los frijoles, plátanos, cacao y otros, donde los efectos sobre empleo e ingresos pueden ser relevantes para el logro de los objetivos que se plantea el PND. Una mejor visualización y distinción de las economías de los pequeños productores facilitaría la definición de políticas y la asignación de recursos acordes con las necesidades y características que dinamizan sus economías y permitiría generar una plataforma de aumento de exportaciones y de crecimiento con un mayor efecto distributivo.

La realización de los objetivos de fomento de las exportaciones tiene un fuerte lazo con las medidas y acciones en un número de áreas, relacionadas por un lado con el apoyo al desarrollo del sector rural y, por otro, con aspectos más amplios como el acceso a la financiación, la educación y la formación técnica, la infraestructura de transporte, y la competitividad sistémica del país en general.

Los recursos financieros son un factor esencial para la implementación del PND, así como para la ejecución de las acciones antes mencionadas. Nicaragua continua siendo altamente dependiente de los flujos de asistencia oficial para financiar actividades de desarrollo. Esto acentúa la necesidad de obtener sinergias entre las actividades de los países donantes y los organismos multilaterales en apoyo a Nicaragua.

El Banco puede apoyar a Nicaragua en la consolidación de una política comercial y productiva que genere mayores oportunidades de aprovechamiento comercial del RD-CAFTA en particular, y del proceso de apertura en general, para una gran mayoría. Para ello, el Banco pone a disposición de las nuevas autoridades de Nicaragua sus múltiples instrumentos financieros y no financieros.

El Banco podría apoyar mediante cooperación técnica de carácter nacional o regional para contribuir a aumentar la participación de una amplia mayoría de sectores productivos en el comercio y la integración por medio de programas de desarrollo de capacidad dirigidas al sector público y al sector privado. Se pueden considerar actividades, por ejemplo, encaminadas a promover la asociatividad básica; la integración horizontal de las cadenas productivas; el aumento del valor agregado en la producción agropecuaria; la superación de los cuellos de botella que enfrentan las unidades productivas individuales así como las microempresas y las empresas pequeñas y medianas agroexportadoras; el aprovechamiento de los mercados regionales; la preparación para el aprovechamiento de los mercados de países desarrollados; el reposicionamiento de los productos de exportación en las cadenas globales de valor; la capacitación sobre los contenidos de los acuerdos comerciales; los mecanismos de ampliación de las oportunidades de participación de las unidades de producción individuales o las MIPYMES en los procesos de negociación comercial internacional, entre otras.

Para estos propósitos se podrá considerar la utilización de fondos no reembolsables disponibles en el Banco, tales como los fondos de cooperación técnica regional, fondos de cooperación técnica nacional, los fondos fiduciarios nacionales y los fondos fiduciarios especiales (por ejemplo, Mercados y Gobernabilidad para la Reducción de la Pobreza y el Fondo de Comercio y Pobreza, y el Fondo de Comercio BID-Canadá para el desarrollo de la capacidad institucional en el área de comercio).

En apoyo a la implementación y administración de tratados de libre comercio, principalmente el RD-CAFTA, el Banco está dispuesto a brindar apoyo institucional al diseño y la puesta en marcha del plan estratégico de implementación de acuerdos comerciales, así como también la provisión de apoyo técnico y capacitación en el proceso de negociaciones comerciales, incluyendo a la Unión Europea (UE) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), en primer lugar a través de la facilidad sectorial de comercio, y operaciones de cooperación técnica.

II. EL SECTOR EXTERNO Y LA INTEGRACIÓN EN LA ECONOMÍA GLOBAL

A. El sector externo y su importancia en la economía

De todos los países centroamericanos, Nicaragua tiene el PIB per capita más bajo, posicionándose en US\$ 847 en 2004 (en términos nominales) lo que representa menos de la mitad del promedio de la región, que fue de US\$ 2.163 para ese mismo año.¹ El aporte de la agricultura es relativamente alto, 19,5% del PIB (2004). La pobreza alcanza a un 45,8% de la población total y 67,8% de la población rural (2001).²

Durante los años noventa, Nicaragua introdujo un cambio radical en su política económica, pasando de una política basada en el intervencionismo del Estado, con una fuerte inclinación al interior, hacia una política orientada al mercado, acompañada por una progresiva apertura comercial y liberalización de la IED. En el transcurso de la década, las exportaciones aumentaron dos veces y medio y las importaciones se triplicaron (Cuadro 1). En consecuencia, se incrementó de manera considerable la participación del sector externo en la economía, como lo demuestra el coeficiente de apertura -definido como la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios relativos al PIB- que pasó de 56,6% en 1995 a 82,3% en 2000, y aún más a 104,7% en 2005.

A pesar de las altas tasas de crecimiento, el rendimiento de las exportaciones de Nicaragua continua siendo el más frágil de Centroamérica. En términos de exportaciones per capita, durante los últimos años las exportaciones nicaragüenses sumaron US\$ 217 (promedio 2002-2004) comparadas con un promedio de la región de US\$ 721, y desde US\$ 421 en el caso de Guatemala a US\$ 1.850 en el caso de Costa Rica (Gráfico 1).

El comercio exterior de Nicaragua se caracteriza por un *muy alto y crónico déficit de la balanza comercial de bienes*, el cual durante la mayor parte del período 1990-2005 excedió el 20% del PIB y en algunos años, incluso superó el 30%. En 2005, el déficit comercial alcanzó el 26,8% del PIB. *Las crecientes remesas familiares*, que alcanzaron US\$ 600,4 millones en 2005, lo que equivale al 12,2% del PIB en 2005, se están volviendo una importante fuente de divisas y contribuyen a reducir el *elevado déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos* que representó el 16,3% del PIB en 2005. Nicaragua recibe tradicionalmente *altos niveles de ayuda oficial para el desarrollo*. En términos de donaciones, el país recibió un total de US\$ 289,2 millones o lo que equivale al 5,9% del PIB en 2005, y en forma de préstamos concesionales US\$ 244,8 millones (5,0% del PIB). Cabe destacar, también, la *importancia de los flujos de IED*, que alcanzaron US\$ 241,1 millones en 2005 (4,9% del PIB). Estos flujos compensan en parte el alto déficit en la cuenta corriente.

¹ Este promedio fluctúa entre US\$ 1.046 para Honduras a US\$ 4.349 para Costa Rica. Sobre la base de la paridad del poder adquisitivo (PPP), el PIB *per capita* de Nicaragua alcanza US\$ 3.634 comparado con el promedio regional de US\$ 5.069, que va desde US\$ 2.876 para Honduras hasta US\$ 9.481 para Costa Rica (World Development Indicators (WDI) del Banco Mundial).

² Una discusión más detallada sobre la pobreza y el vínculo con las exportaciones, en particular con las exportaciones agrícolas, se presenta en el Capítulo III.

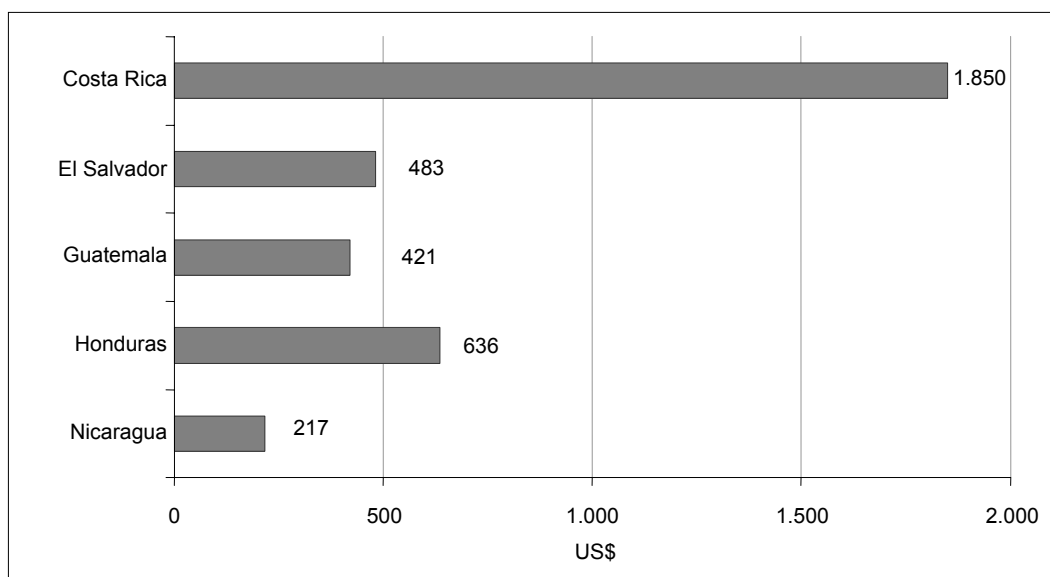
CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS (1990-2005)

Sector real	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Crecimiento promedio (%)		
													1990-1994	1995-1999	2000-2005
PIB (millones de US\$ corrientes)	1.009	3.191	3.320	3.383	3.573	3.743	3.938	4.102	4.026	4.102	4.496	4.910	33,8	4,7	4,7
PIB Crecimiento real anual (%)	-0,1	5,9	6,3	4,0	3,7	7,0	4,1	3,0	0,8	2,5	5,1	4,0	0,6	5,4	3,2
Coefficiente de apertura	107,9	56,6	63,0	77,1	76,0	83,1	82,3	79,6	82,1	89,7	99,3	104,7	-17,1	11,4	4,1
Precios															
Inflación (%)	7.485,5	10,9	11,6	9,2	13,0	11,2	11,5	7,4	4,0	5,2	8,4	9,4	2.096,3	11,2	7,7
Términos de intercambio (1991=100)	75,0	159,5	134,6	130,8	127,0	152,0	159,5	141,0	138,8	134,1	131,6	127,9	15,3	5,9	-4,2
Tipo de cambio															
Tipo de cambio nominal	0,600	7,965	8,924	9,995	11,194	12,318	13,057	13,841	14,671	15,552	16,329	17,146	193,1	11,6	5,7
Tipo de cambio real efectivo multilateral (1991= 100)	54,0	100,4	97,7	95,0	97,1	95,2	98,2	99,1	95,2	89,6	87,5	87,4	23,9	-2,7	-1,4
Sector externo (US\$ millones)															
<i>Exportaciones totales</i>	<i>390,4</i>	<i>656,4</i>	<i>718,2</i>	<i>894,8</i>	<i>936,8</i>	<i>954,9</i>	<i>1.094,8</i>	<i>1.108,8</i>	<i>1.133,5</i>	<i>1.295,8</i>	<i>1.638,1</i>	<i>1.849,1</i>	<i>7,0</i>	<i>15,3</i>	<i>12,0</i>
Exportaciones de bienes, FOB	330,6	541,2	590,7	739,8	754,8	742,4	873,5	885,7	908,0	1.038,2	1.352,3	1.540,0	5,5	16,1	13,3
Sin zonas francas	330,6	466,0	466,4	576,7	573,2	546,1	642,8	589,4	561,0	604,5	755,6	857,9	2,3	11,5	8,5
Zonas francas	0,0	75,2	124,3	163,1	181,6	196,3	230,7	296,3	347,0	433,7	596,7	682,1	276,2	43,5	23,3
Exportaciones de servicios, FOB	59,8	115,2	127,5	155,0	182,0	212,5	221,3	223,1	225,5	257,6	285,8	309,1	17,5	13,9	6,6
<i>Importaciones totales</i>	<i>698,8</i>	<i>1.148,5</i>	<i>1.374,7</i>	<i>1.712,4</i>	<i>1.777,3</i>	<i>2.154,7</i>	<i>2.144,7</i>	<i>2.157,2</i>	<i>2.171,4</i>	<i>2.384,7</i>	<i>2.827,2</i>	<i>3.291,7</i>	<i>9,5</i>	<i>17,4</i>	<i>7,6</i>
Importaciones de bienes, FOB	572,3	929,5	1.121,7	1.473,1	1.509,6	1.819,8	1.801,5	1.805,1	1.834,3	2.021,3	2.440,0	2.865,3	9,8	18,1	8,2
Sin zonas francas	572,3	881,4	1.043,4	1.370,6	1.397,0	1.698,1	1.653,2	1.617,3	1.598,8	1.720,4	2.010,3	2.378,1	9,0	17,2	6,1
Zonas francas	0,0	48,1	78,3	102,5	112,6	121,7	148,3	187,8	235,5	300,9	429,7	487,2	284,1	42,6	26,3
Importaciones de servicios, FOB	126,5	219,0	253,0	239,3	267,7	334,9	343,2	352,1	337,1	363,4	387,2	426,4	9,3	14,8	4,2
Balanza comercial de bienes (% PIB)	-23,9	-12,2	-16,0	-21,7	-21,1	-28,8	-23,6	-22,4	-23,0	-24,0	-24,2	-27,0	-24,0	-19,9	-24,0
Saldo cuenta corriente (% PIB)	-30,2	-22,6	-24,9	-24,9	-19,3	-24,9	-21,3	-19,5	-17,3	-15,9	-15,5	-16,3	-31,2	-23,3	-17,6
IED neta	0,0	75,4	97,0	172,1	194,7	300,0	266,5	150,2	203,9	201,3	250,0	241,1	-1,6	52,4	0,1
IED (% PIB)	0,0	2,4	2,9	5,1	5,4	8,0	6,8	3,7	5,1	4,9	5,6	4,9	1,8	4,8	5,1
Transferencias oficiales	n.d.	n.d.	n.d.	194,1	194,4	307,2	308,9	294,7	248,2	283,9	307,4	289,2	n.d.	29,1	-0,5
Transferencias oficiales (%PIB)	n.d.	n.d.	n.d.	5,7	5,4	8,2	7,8	7,2	6,2	6,9	6,8	5,9	n.d.	6,5	6,8
Remesas familiares	15,0	75,0	95,0	150,0	200,0	300,0	320,0	335,7	376,5	438,8	518,8	600,4	54,2	43,6	12,4
Remesas familiares (%PIB)	1,5	2,4	2,9	4,4	5,6	8,0	8,1	8,2	9,4	10,7	11,5	12,2	1,2	4,7	10,0
Reservas internacionales (excluyendo oro)	106,6	136,2	197,3	377,9	350,4	509,7	488,5	379,9	448,1	502,1	668,2	727,8	30,4	34,2	7,6

Nota: En las columnas "Crecimiento promedio (%)" se indica el crecimiento porcentual anual promedio del período. El tipo de cambio nominal denota córdobas por dólar.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del Banco Central de Nicaragua (BCN), WDI del Banco Mundial, IFS IMF y CEPAL.

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES *PER CAPITA* (2002-2004)
(Promedio en US\$)



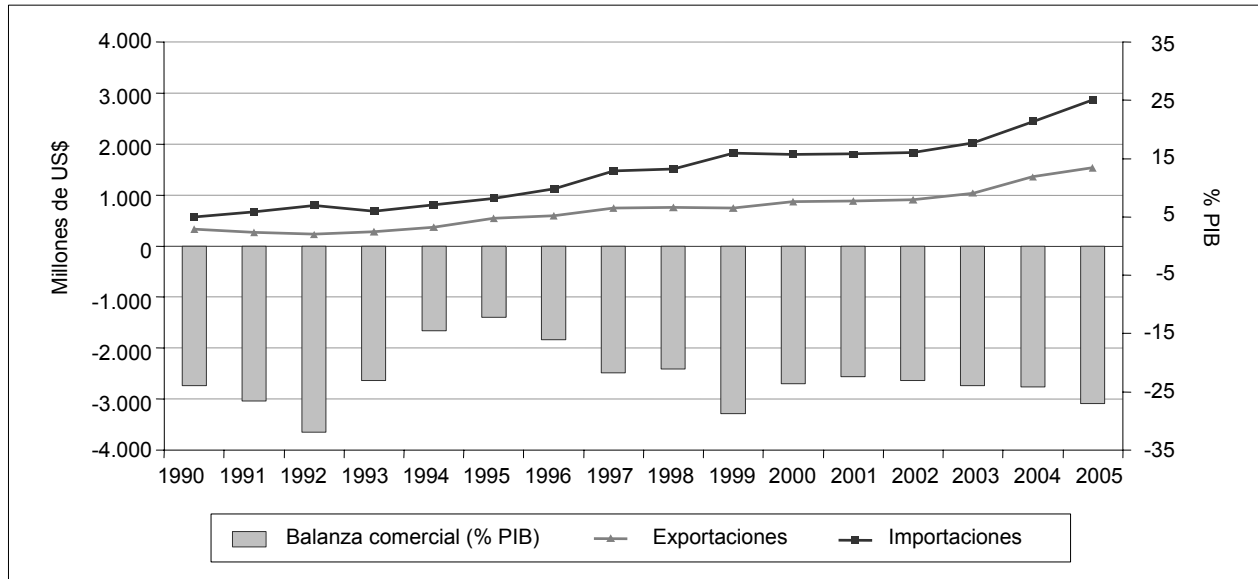
Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del resto del mundo.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos UN-COMTRADE, SITC Rev. 2 y WDI del Banco Mundial.

Desde 1993, *las exportaciones de bienes registraron un continuo y fuerte aumento* (Gráfico 2). Durante los años noventa el nivel de exportaciones se duplicó, y después de 2003 experimentó un verdadero auge. Durante el período 2000-2005, las exportaciones se incrementaron en promedio 13,3% al año, y si observamos los últimos tres años el incremento es un impresionante 19,5%. En el caso de las importaciones, el incremento se asemeja al de las exportaciones, aunque a un nivel sustancialmente mayor.

El dinámico incremento en las exportaciones de bienes se debe, en primer lugar, al *rápido crecimiento de las exportaciones desde las zonas francas*. La producción para la exportación en las zonas francas comenzó a un nivel muy bajo en 1992; luego se incrementó rápidamente alcanzando, hacia 1995, el 16,1% de las exportaciones fuera de la zonas; en 2000 este porcentaje alcanzó 35,9%, y durante los últimos tres años (2003-2005) 77,2%. Estos montos equivalen al 43,2% de las exportaciones totales del país. Hacia 2005, con un total de US\$ 682,1 millones, las exportaciones desde las zonas francas triplicaron el nivel del año 2000. *El balance comercial positivo de las zonas francas se ha incrementado establemente a través de los años*: de US\$ 27,1 millones en 1995 a US\$ 82,4 millones en 2000 y US\$ 194,9 millones en 2005.

**GRÁFICO 2
COMERCIO EXTERIOR DE BIENES (1990-2005)**



Nota: Incluye zonas francas.

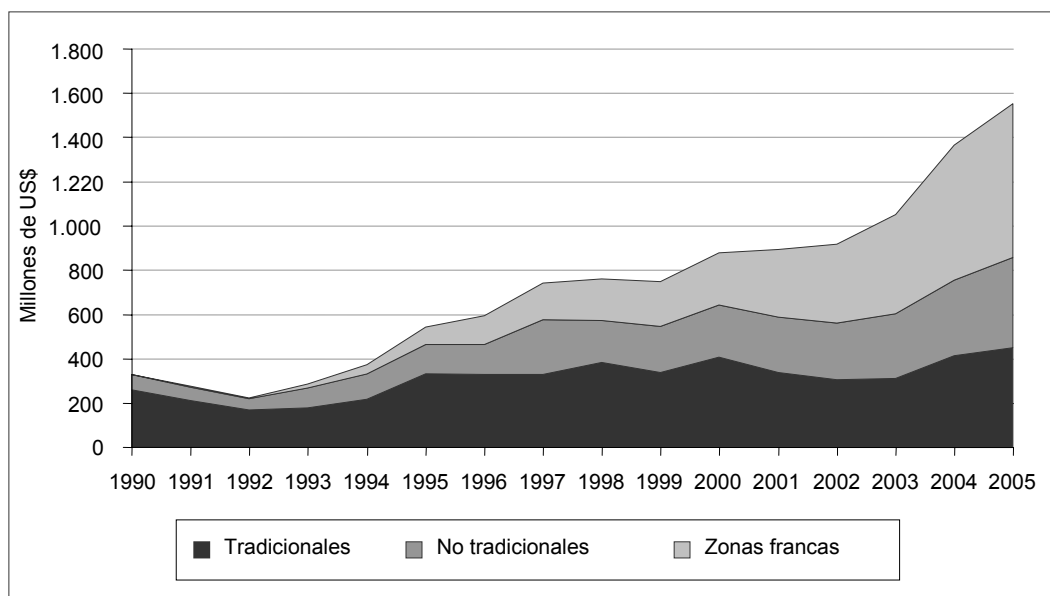
Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

El balance comercial de los otros sectores, excluyendo las actividades en las zonas francas, ha sido, por el contrario, negativo y se ha incrementado fuertemente a través del tiempo: de US\$ 415,4 millones en 1995 el déficit subió a US\$ 1.010,4 millones en 2000 y a US\$ 1.520,2 millones en 2005. A pesar de que el nivel de las exportaciones se incrementó durante el período 1995-2005, casi duplicándose de US\$ 466,0 millones a US\$ 857,9 millones, su nivel y tasa de crecimiento anual promedio de 7,9% fueron mucho más bajas que las de las importaciones, que crecieron de US\$ 881,4 millones en 1995 a US\$ 2.378,1 millones en 2005, lo que significa un incremento promedio anual de 10,6%.

Excluyendo las zonas francas, *las exportaciones se dividen en dos categorías: tradicionales (incluyen productos como café, carne y azúcar, etc.) y no tradicionales (maní, frijol, plátanos, etc.).*³ En el período 1990-2005, *las exportaciones no tradicionales han manifestado un incremento más dinámico con una tasa de crecimiento promedio anual de 15,5% alcanzando un nivel de US\$ 406 millones en 2005 (US\$ 68 millones en 1990). En comparación, el crecimiento anual promedio de las exportaciones tradicionales fue de 5,4% en el mismo período llegando a US\$ 452 millones (US\$ 262 millones en 1990; Gráfico 3 y Cuadro 8.A en el Anexo).*

³ Las exportaciones tradicionales consisten en productos tales como el café, algodón, ajonjolí, azúcar, melaza, carne, camarón y langosta, banano, oro y plata, mientras que los productos no tradicionales incluyen cebolla, maní, frijol, mango, ganado vacuno, plátano, tabaco, quesos, tomate, pescados, madera, manufacturas, etc. (BCN). Otras fuentes, como el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), difieren de esta definición en particular en productos tales como el ajonjolí y camarón de cultivo que consideran no tradicional.

GRÁFICO 3
EXPORTACIONES POR TIPO (1990-2005)



Nota: Ver definiciones en la nota de pie de página número 4.

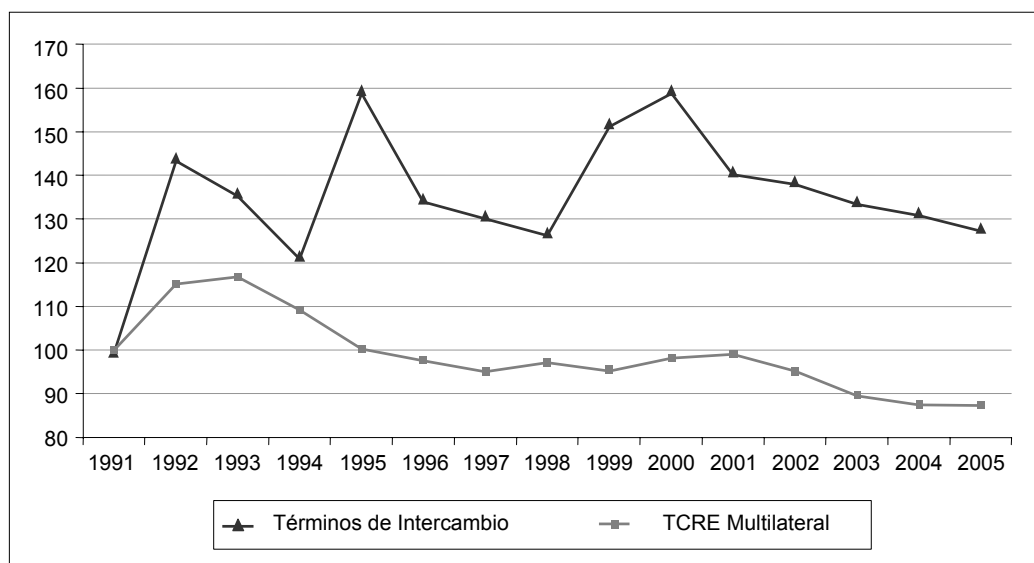
Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

B. Precios relativos y competitividad

Dado que las exportaciones de Nicaragua se componen mayoritariamente de productos agrícolas, y que la cuota de petróleo y derivados importados es muy alta, los términos de intercambio del país son bastante sensibles al cambio en los precios internacionales de las materias primas. *Los términos de intercambio experimentaron un consistente deterioro en el período 2000-2005*, llegando a más de 31 puntos porcentuales. La caída en los precios de ciertos productos agrícolas como el café, por un lado, y el alza en los precios de los combustibles importados, por el otro, son factores que contribuyeron a la mencionada tendencia.

Después de la devaluación masiva del 400% del córdoba en 1991, más otro ajuste del 20% a comienzos del 1993, se introdujo un régimen de paridad variable ("*crawling-peg*"), con ajustes diarios a la tasa de cambio. Desde 1993, el tipo de cambio real efectivo se apreció, pero la moneda se mantuvo subvaluada hasta 1996, cuando el índice del cambio real efectivo cayó debajo de 100. Más tarde se estabilizó, incrementándose un poco hacia el 2001. En el período 2001-2005 el cambio real efectivo se apreció casi un 12%.

GRÁFICO 4
TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO (TCRE) Y TÉRMINOS DE INTERCAMBIO (1991-2005)
 (Índice 1991 = 100)



Nota: Una disminución en el índice TCRE indica una apreciación.

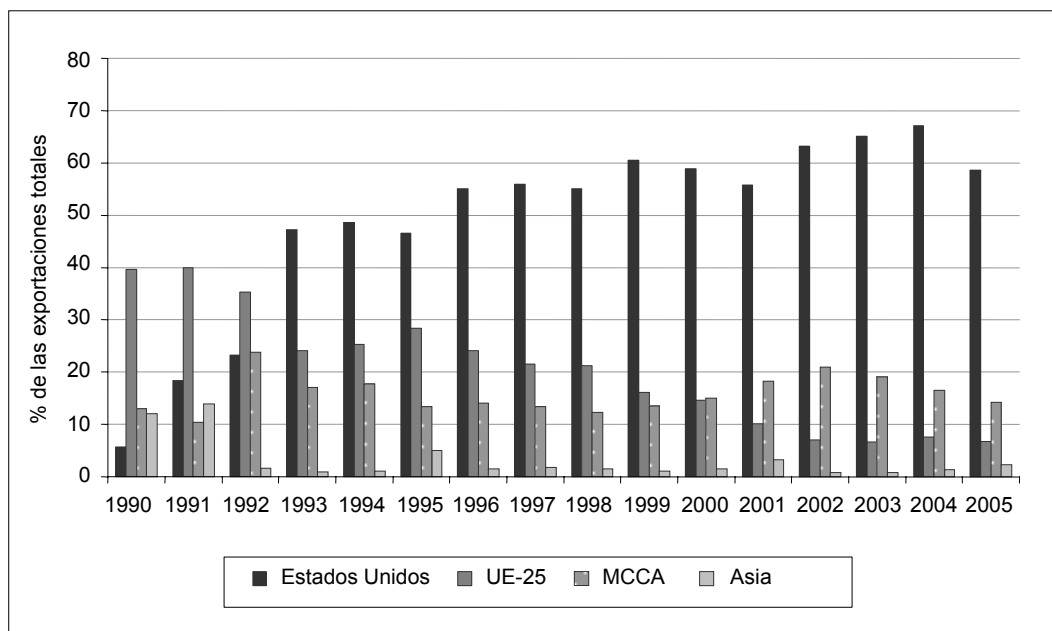
Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del IFS IMF y CEPAL.

C. Distribución geográfica del comercio de bienes

Durante la última década, el destino de las exportaciones de Nicaragua sufrió un cambio sustancial. Por un lado, la participación de Estados Unidos se incrementó, sobre todo como consecuencia de factores políticos, de un bajo 6% del total de las exportaciones en 1990, a más del 45% en 1995, incrementándose aún más a casi un 67% en 2004 (con un retroceso a 59% en 2005), en gran medida debido al aumento de las exportaciones desde las zonas francas. Por el otro, las exportaciones hacia los países de la UE cayeron de casi un 40% en 1990 a un 28% en 1995, 15% en 2000 y solamente un 7% en 2005. La participación de los países centroamericanos se mantuvo relativamente estable durante el período, y representó alrededor del 14% en 2005 (Gráfico 5 y Cuadro 5.A en el Anexo). De esta manera, incluyendo las zonas francas, *Estados Unidos es, lejos, el destino más importante de las exportaciones de Nicaragua, seguido por los países centroamericanos.*

Los países centroamericanos y Estados Unidos son los principales proveedores de importaciones. (Gráfico 6). En promedio entre 2000 y 2005, tanto los países del MCCA como Estados Unidos proveyeron el 27% de las mismas. La participación de la UE representó un 6%, mucho menor que el 24% de 1990, cuando fue la mayor fuente de importaciones. Por otro lado, Asia duplicó su participación a casi un 17% en el mismo período (para más detalles, ver Cuadro 9.A en el Anexo).

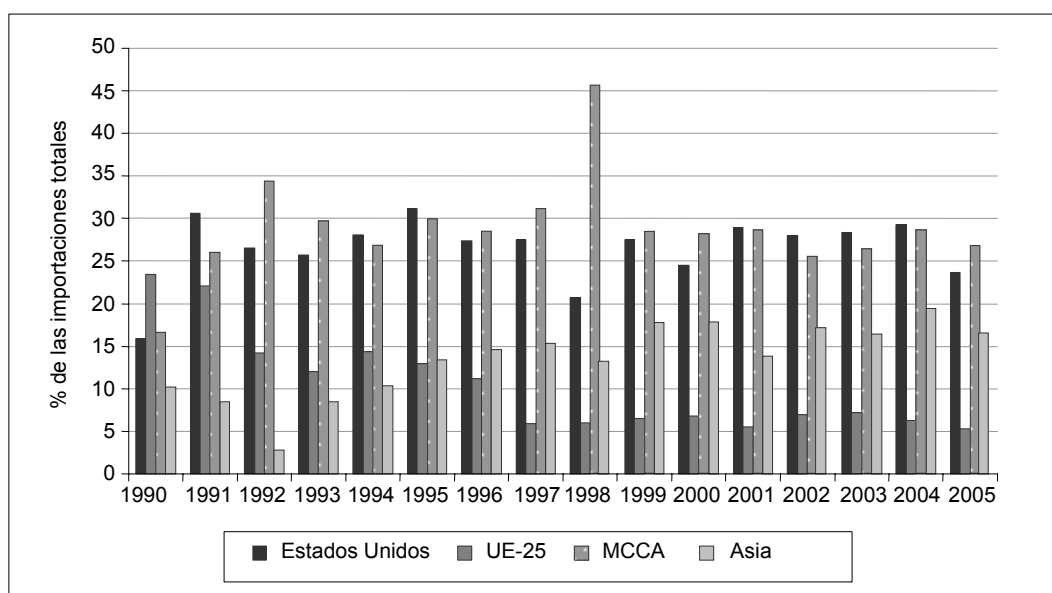
GRÁFICO 5
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - EXPORTACIONES (1990-2005)
 (En porcentajes del total)



Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a las importaciones de los países/regiones desde Nicaragua.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2 y IMF DOTS.

GRÁFICO 6
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - IMPORTACIONES (1990-2005)
 (En porcentajes del total)



Nota: Las cifras de importaciones reportadas corresponden a las exportaciones de los países/regiones hacia Nicaragua.

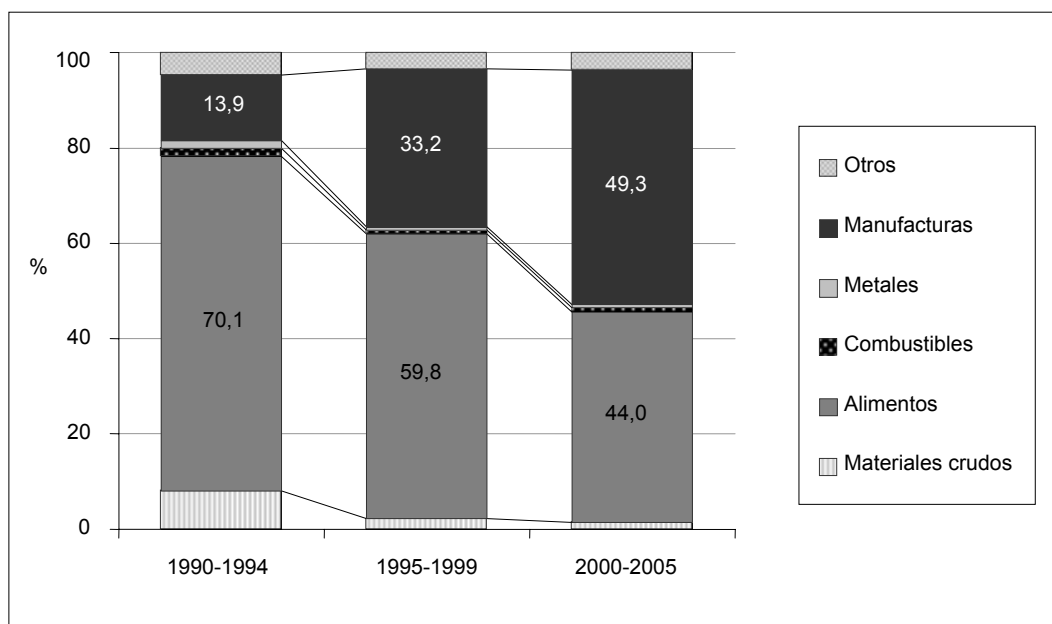
Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2 y IMF DOTS.

Mientras el balance comercial con Estados Unidos es positivo, en el caso de América Central, Asia y la UE es negativo. En 2005, el superávit comercial con Estados Unidos alcanzó US\$ 561 millones, comparado al déficit de US\$ 413 millones para los países del MCCA, US\$ 387 millones para Asia y US\$ 5 millones para los países de la UE (las cifras incluyen las zonas francas).

D. Composición sectorial y concentración del comercio de bienes

Las reformas en la liberalización comercial e inversión de los años noventa llevaron no solamente a una rápida expansión de los flujos de comercio sino también a un cambio en su estructura. Mientras que en el comienzo de los años noventa, las exportaciones consistían mayormente en alimentos, con el dinámico crecimiento de la producción en las zonas francas, la participación de manufacturas se incrementó fuertemente (Gráfico 7 y Cuadro 9.A en el Anexo). Durante el período 2000-2005, las exportaciones de productos manufacturados (principalmente textiles) sobrepasaron a las exportaciones de productos alimenticios y representaron casi la mitad de las exportaciones totales. Este cambio puede verse también en números absolutos: las exportaciones de productos alimenticios crecieron de US\$ 229 millones (promedio durante 1990-1994) a US\$ 574 millones (2000-2005), o más del doble, mientras que las exportaciones de productos manufacturados crecieron de US\$ 45 millones a US\$ 642 millones, representando un incremento de casi 14 veces durante el mismo período.

GRÁFICO 7
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES (1990-2005)
(En porcentajes del total)

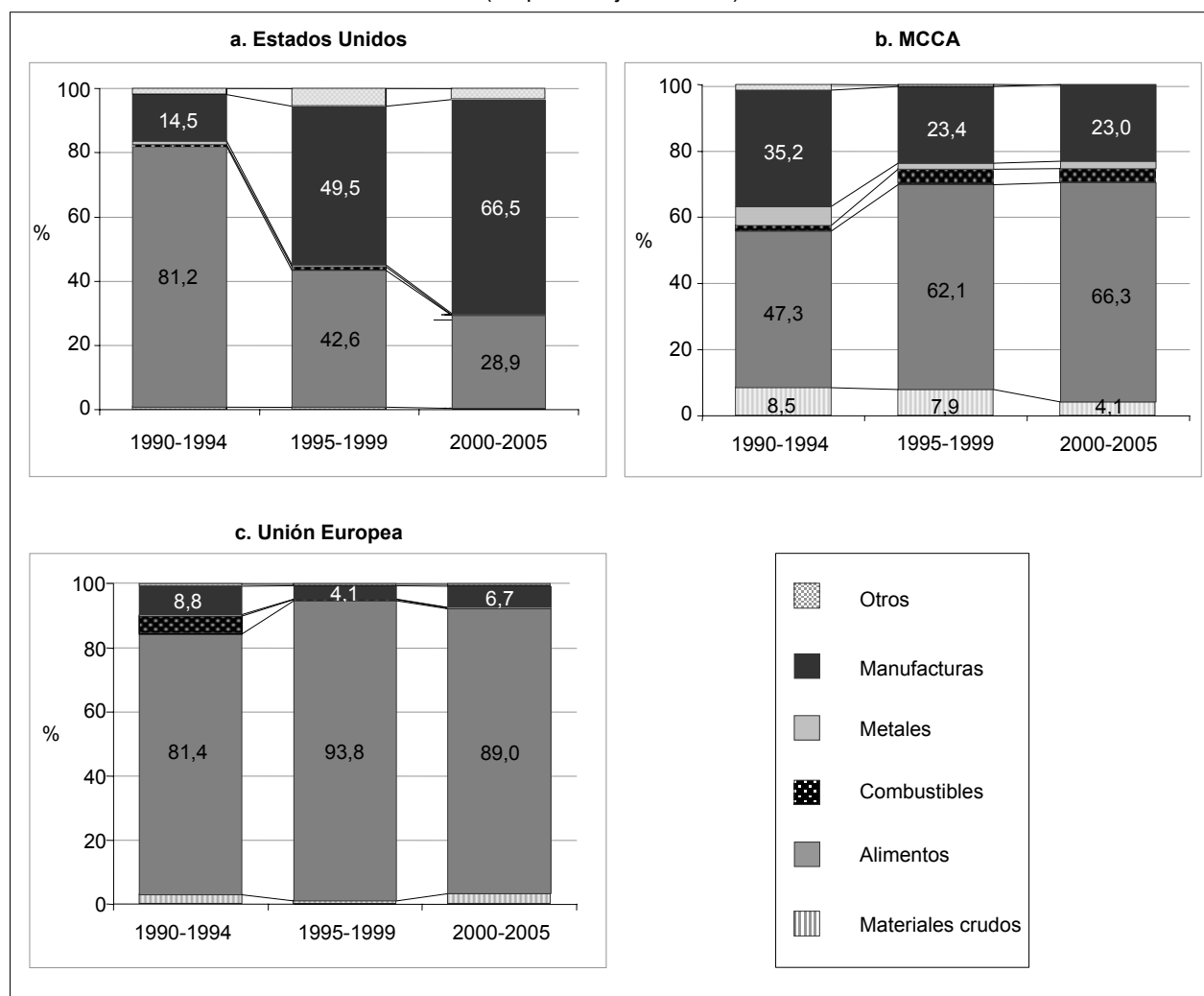


Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo desde Nicaragua.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2.

Las diferencias en la estructura sectorial de las exportaciones, por mercados principales, son bastante pronunciadas (Gráfico 8). *Las exportaciones hacia Estados Unidos están fuertemente concentradas en productos manufacturados (en particular textiles), con el 67% del total durante el período 2000-2005 (Gráfico 8a). Las exportaciones hacia América Central, el segundo mercado más importante, en su mayoría se componen de productos agrícolas con una participación del 66% que se ha ido incrementando a través del tiempo (Gráfico 8b). Las exportaciones hacia la UE se conforman por un alto 89% de productos agrícolas (Gráfico 8c).*

GRÁFICO 8
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES (1990-2004)
(En porcentajes del total)



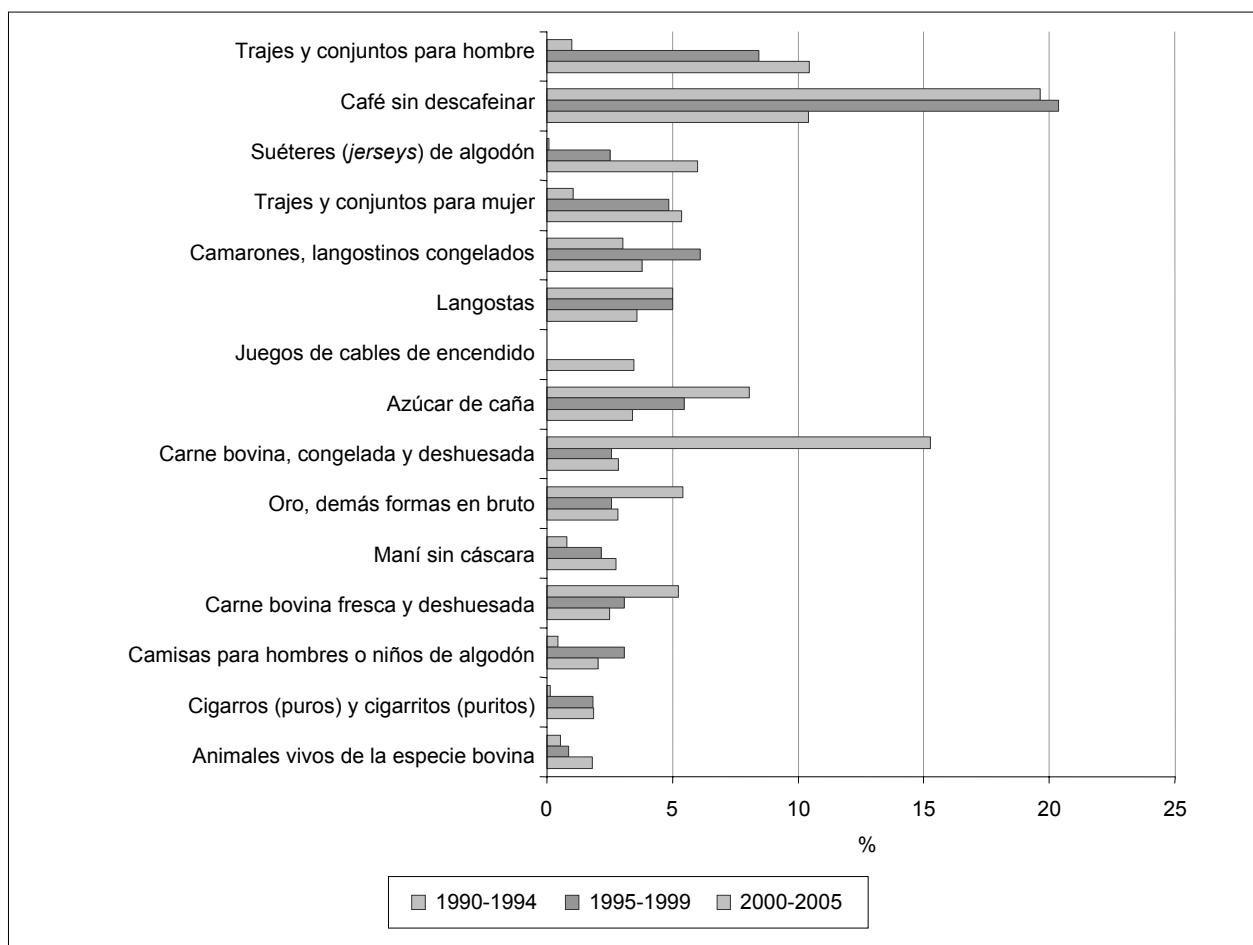
Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo desde Nicaragua.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2.

En lo referente a nivel de productos exportados, estos han sufrido una *importante diversificación a lo largo de los últimos quince años*. En la primera mitad de los años noventa los tres productos más importantes eran de origen agrícola -café, carne y azúcar- y representaban más del 43% de

las exportaciones totales. Esta participación cayó al 17% en la primera mitad de la presente década, donde los tres productos más importantes son pantalones, café y suéteres/jerseys (Gráfico 9 y Cuadro 10.A en el Anexo). Mientras que durante el período 1990-1994 los diez principales productos exportados eran agrícolas (con excepción del oro, ubicado en sexto lugar), durante el período 2000-2005 figuran, entre los diez productos principales, tres productos textiles (dentro de los primeros cinco), cinco agrícolas (en segundo lugar, y del quinto al noveno), y uno de origen mineral (oro, en décimo lugar).

GRÁFICO 9
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (1990-2005)
(En porcentajes del total)



Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo desde Nicaragua.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988/1992.

Por el lado de las importaciones, *los productos manufacturados representaron dos tercios de las importaciones totales* durante el período 2000-2005. En términos de valor, este monto es en promedio US\$ 1.198 millones, y se triplicó si se compara con el nivel de productos importados en 1990-1994 (US\$ 355 millones). La mayor parte de las importaciones fueron productos para cubrir las necesidades de producción en las zonas francas, en primer lugar la producción textil. La

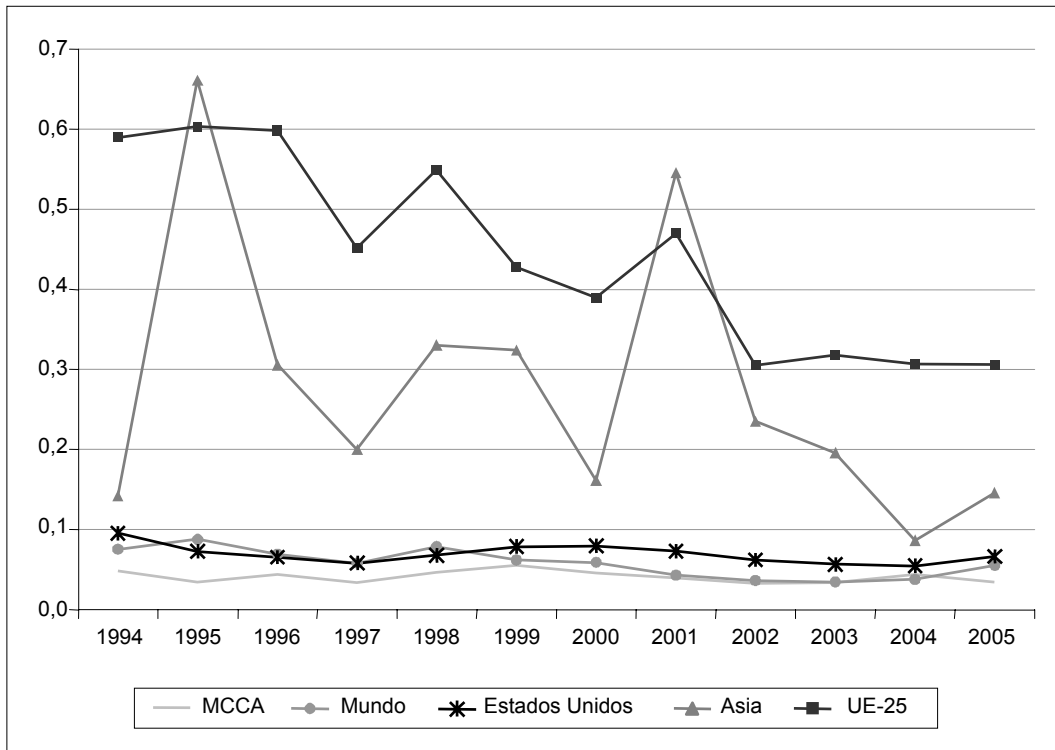
categoría más importante de productos importados es, de lejos el petróleo y sus derivados. En 2000-2005, representó el 9,2% de las importaciones totales, y solamente en 2005, con US\$ 541 millones, la factura del petróleo importado fue equivalente al 11,0% del PIB (datos preliminares, Banco Central de Nicaragua).

A nivel agregado, la concentración del comercio es baja para las exportaciones, y aún más para las importaciones. En términos del índice de Herfindahl-Hirschman (IHH),⁴ el nivel de concentración de las exportaciones totales permanece debajo de 0,1 a lo largo del período 1994-2005, y en el caso de las importaciones totales, debajo de 0,03 (Cuadro 12.A en el Anexo). Esto refleja un número relativamente alto de productos comercializados -1.540 del lado de las exportaciones y 3.472 en las importaciones (a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA), 2005)-, como así también una relativamente alta dispersión: en el caso de las exportaciones, los 10 productos principales son responsables por el 52,1% del total, y en el caso de las importaciones por el 20,7% (2005).

En las exportaciones, a nivel de los principales socios comerciales, la concentración es más variable (Gráfico 10 y Cuadro 12.A en el Anexo). Es baja en el caso de los países miembros del MCCA; esta situación se puede explicar teniendo en cuenta la gran cantidad de productos exportados -1.011 en 2005, el más alto de cualquier socio comercial, y la dispersión- los 10 productos principales son responsables del 50,3% de las exportaciones (2005). La concentración de las exportaciones hacia Estados Unidos es igualmente baja (IHH por debajo de 0,1), aunque es más alta que la del total de las exportaciones, en particular después de 1999. En 2005, se exportaron hacia Estados Unidos 308 productos; los 10 productos principales representaron el 63,8% de las exportaciones. Por otro lado, las exportaciones hacia UE-25 están altamente concentradas. Se exportaron un total de 359 productos en 2005, mientras que la participación de los 10 productos principales alcanzó el 88,1% de las exportaciones, donde el café solamente fue responsable del 52,3% en 2005 (74,9% en 1994). En el caso de Asia, la concentración de las exportaciones es muy variable y mayoritariamente alta; como el nivel de exportaciones es comparativamente muy bajo (US\$ 46,1 millones en 2005) uno o pocos productos predominan (café, camarones o azúcar).

⁴ El IHH mide la concentración de un mercado. Este índice toma en cuenta tanto el número de productos como su participación en las exportaciones/importaciones. El valor del índice se aproxima a 0 cuando el número de productos comercializados es muy alto y su participación es igual, y es equivalente a 1 cuando se comercializa solamente un producto. Un valor del índice por debajo de 0,1 indica una baja concentración, entre 0,10 y 0,18 concentración moderada y por arriba de 0,18 concentración alta.

GRÁFICO 10
EXPORTACIONES (1994-2005)
 (Índice Herfindahl-Hirschman)



Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo desde Nicaragua.

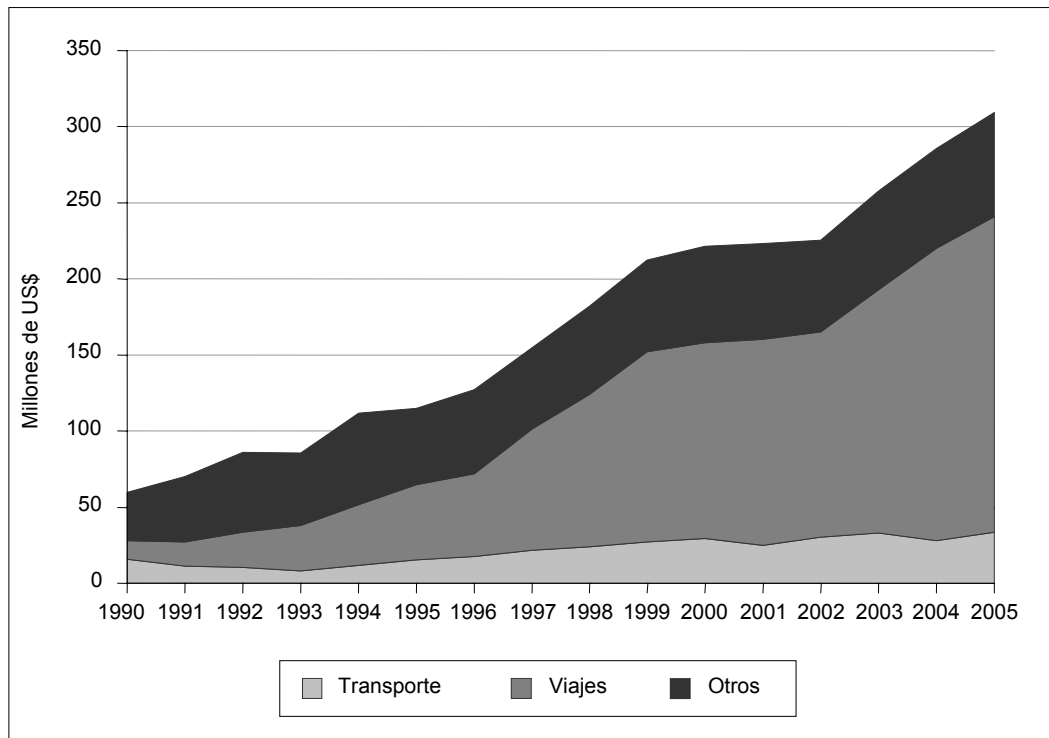
Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988/1992 a 6 dígitos.

E. Exportaciones de servicios

El sector de servicios contribuyó 54,2% del PIB en 2005 y 68,4% del total del empleo. Esta participación posiblemente esté subestimada debido a la alta proporción de la población que participa informalmente en actividades laborales, las cuales se concentran en gran medida en el sector de servicios. Los subsectores más importantes son comercio, servicios gubernamentales, transporte y construcción.

En 2005, la exportación de servicios alcanzó US\$ 309,1 millones y representó el 16,7% de las exportaciones totales, mientras que la importación de servicios con US\$ 426,4 millones, equivalió al 12,9% de las importaciones totales (2005; Cuadro 1). *Las exportaciones de servicios se han incrementado rápidamente a través de los años*, casi quintuplicándose desde 1990, y registraron un incremento del 39,7% en el período 2000-2005 (Gráfico 11). *El comercio de servicios registra un balance negativo* que llegó a US\$ 117,3 millones en 2005, lo que equivale al 2,4% del PIB.

GRÁFICO 11
SERVICIOS EXPORTADOS POR SECTOR (1990-2005)



Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

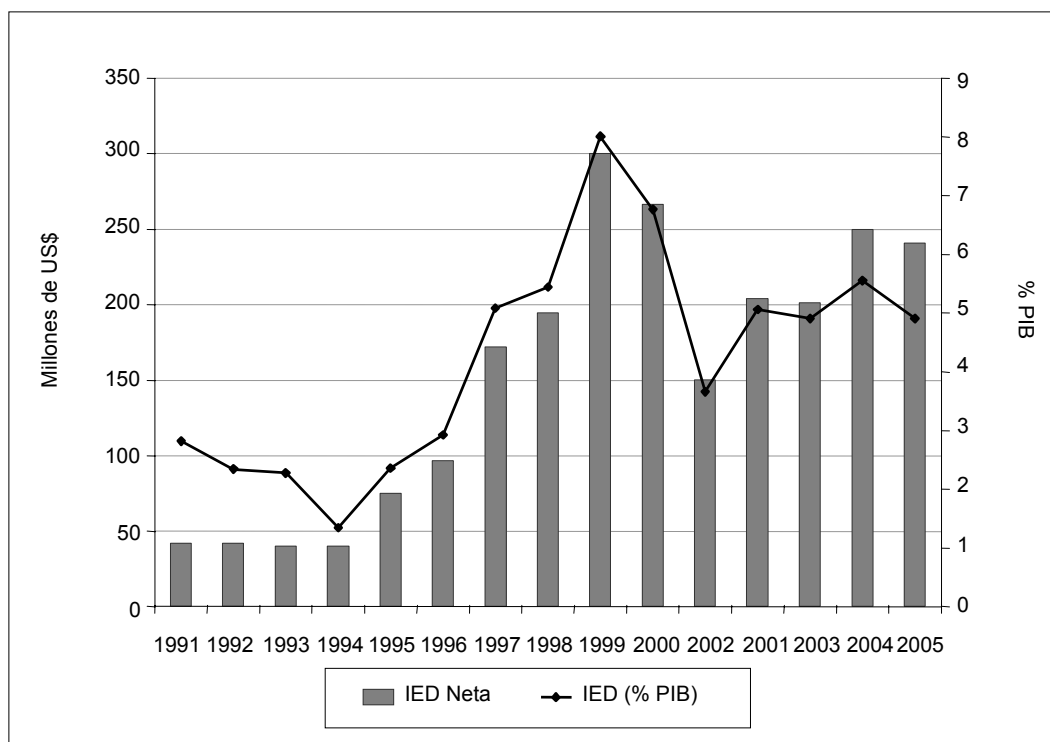
El turismo es, por lejos, el sector más importante y dinámico, incrementando el ingreso de divisas en 17 veces desde 1990 a 2005, y alcanzando los US\$ 207,1 millones. El turismo representó dos tercios de los ingresos por exportaciones de servicios, un valor que supera los ingresos por exportación de ningún otro bien. La inversión extranjera en turismo se benefició de incentivos fiscales, contribuyendo al crecimiento del sector (ver también Capítulo IV.A). La principal categoría de importaciones de servicios es el transporte (US\$ 232,9 millones en 2005), donde el flete y seguros se encuentran en primer lugar.

Bajo el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), Nicaragua ha establecido compromisos en la mayor parte de las categorías de servicios, con el objetivo de promover inversiones en el sector y desarrollar infraestructura (para mayor información consultar OMC [2006b]).

F. Inversión extranjera directa

En la segunda mitad de los años noventa los flujos de inversión extranjera directa (IED) se incrementaron abruptamente, alcanzando su apogeo en 1999 con flujos de US\$ 300 millones (Gráfico 12 y Cuadro 1). A partir de este año, las inversiones extranjeras se contrajeron, recuperando recientemente su nivel de alrededor de US\$ 250 millones anuales en los últimos tres años. La contribución de IED a la economía del país es importante: los flujos de IED representaron alrededor del 5% del PIB en los últimos años (8% en 1998); el acervo de inversión extranjera, de US\$ 2,2 mil millones en 2004, fue el equivalente al 49,7% del PIB (UNCTAD [2004]).

GRÁFICO 12
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1991-2005)



Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

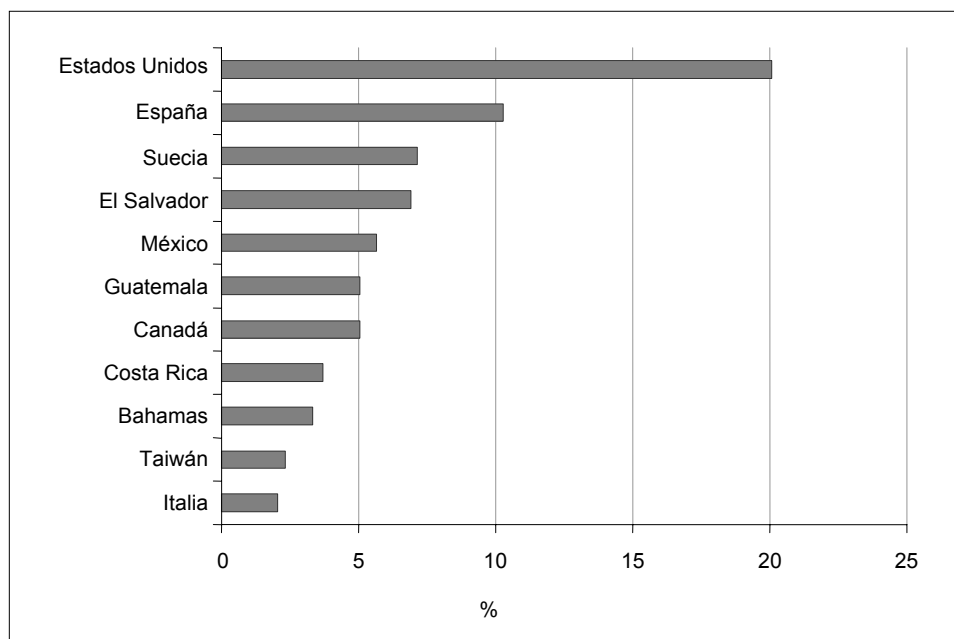
La fuente más importante de inversión extranjera es Estados Unidos, responsable del 20,1% del total de IED en Nicaragua durante 1995-2005 (Gráfico 13). Sigue España con un 10,3%. Los países de Centroamérica son responsables por un alto 15,8%, la mayor parte desde El Salvador y Guatemala.

El sector que recibió la mayor parte de las inversiones extranjeras fue el de manufacturas, principalmente en las zonas francas. Este sector atrajo US\$ 365,6 millones, o un 27,8% del total de IED durante el período 2000-2005. A este sector le siguen el sector de telecomunicaciones con US\$ 316,9 millones (24,1%), comercio y turismo con US\$ 302,1 millones (23,0%) y energía con US\$ 157,7 millones (20,4%; Ministerio de Fomento, Industria y Comercio - MIFIC). Durante los últimos años, la IED en las zonas francas fue realizada en primer lugar por inversionistas de Estados Unidos, Taiwán, Canadá, Corea etc., en telecomunicaciones de España y México, en energía de España, en comercio de Estados Unidos y América Central, y en turismo de Estados Unidos y Canadá.

Las inversiones en las zonas francas son una fuente importante de empleo. En junio de 2005, un total de 70.000 empleados trabajaron en 87 compañías situadas en las zonas francas. De estas empresas, 55 fueron productoras de vestuario empleando 54.000 empleados. La entrada en vigencia del RD-CAFTA espera atraer nueva inversión extranjera en Nicaragua, en particular en las zonas francas. A manera de ilustración, solamente dos semanas después de haber entrado en vigencia el acuerdo en abril de 2006, el Grupo Internacional Textil de EE.UU. anunció una inversión de US\$ 100 millones para una planta para producir tela de mezclilla (el equivalente al 2%

del PIB aproximadamente). Se espera que esta planta lidere la apertura para adicionales plantas de confecciones, así como también impacte positivamente en la producción nacional del algodón.

GRÁFICO 13
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PRINCIPAL PAÍS DE ORIGEN (1995-2005)
(En porcentajes del total)



Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

Nicaragua está considerada como un lugar muy competitivo para la inversión extranjera. Una de sus principales ventajas es el costo laboral, que es el más bajo en el área del RD-CAFTA, y también es competitivo comparado con el de China. En 2002, el costo laboral por hora para el área de confecciones (incluyendo beneficios) era de US\$ 0,92 en Nicaragua, comparado a US\$ 2,70 en Costa Rica, US\$ 1,65 en la República Dominicana, US\$ 1,58 en El Salvador, US\$ 1,49 en Guatemala y US\$ 1,48 en Honduras; en China era US\$ 0,88 en el área costera y US\$ 0,68 en el área territorial (BID y Harvard University [2006]). El desempeño de Nicaragua en lo que respecta a la atracción de IED en los años recientes, ubica al país -de acuerdo al *Inward FDI Performance Index*⁵ de la UNCTAD- en posición 30 en términos globales, siguiendo a Panamá y muy por encima de los otros países del RD-CAFTA.⁶ Esta posición está muy encima, también, del lugar 113 que Nicaragua ocupa con respecto al *Inward FDI Potential Index*.⁷

⁵ El *Inward FDI Performance Index* se define como la razón entre la participación del país en los flujos globales de IED y su participación en el PIB global. Esta clasificación se refiere al período 2000-2004. <http://www.unctad.org>.

⁶ Costa Rica se ubica en lugar 51, Honduras 53, República Dominicana 58, El Salvador 73 y Guatemala 120.

⁷ El *Index Inward FDI Potential* es un promedio ponderado de 12 variables que afectan los flujos de IED. Estos datos son basados en el período 2001-2003.

III. INSERCIÓN COMERCIAL EN BENEFICIO DE LA MAYORÍA

El importante desempeño de las exportaciones de Nicaragua de los últimos años, enfrenta el reto de traducir sus beneficios en favor de una amplia mayoría de nicaragüenses sumidos en altos índices de pobreza. Este capítulo busca reflejar algunos contrastes entre las alentadoras proyecciones de las exportaciones y las condiciones que limitan una efectiva participación y aprovechamiento de la inserción internacional por parte de vastos segmentos de la sociedad.⁸

A. El contexto de la pobreza en la economía

A pesar de importantes esfuerzos la pobreza persiste como un factor crítico para el desarrollo de Nicaragua. La proporción de la población que en 2001 se encontraba bajo el umbral de pobreza era de 45,8%, mientras que en las zonas rurales esta proporción era más significativa: 67,8% (Cuadro 2). El número de persona pobres, en términos absolutos, aumentó casi en 300.000 personas desde 1993 (Banco Mundial [2003c]).

Si bien el Índice de Desarrollo Humano ubica a Nicaragua entre el grupo de países con nivel de desarrollo humano medio (0,690) y refleja un progreso cualitativo en las condiciones de vida de la población sobre todo en la variable de esperanza de vida al nacer, también presenta rezagos importantes en materia de educación y en el ingreso *per capita* que, comparado con el resto de los países de la región, es aún bastante bajo (Cuadro 2).

CUADRO 2
AMÉRICA CENTRAL: INDICADORES DE POBREZA,
DESIGUALDAD Y DESARROLLO HUMANO (2000-2005)

País	Incidencia de Pobreza (%)			Coeficiente de Gini	Índice de Desarrollo Humano	PIB <i>per capita</i> (US\$)	Exportaciones <i>per capita</i> (US\$)
	Total	Urbana	Rural				
Costa Rica	20,6***	16,9	25,2	0,499**	0,838	9.296	1.850
El Salvador	37,2***	28,5	49,8	0,524***	0,722	5.036	483
Guatemala	56,2*	27,1	74,5	0,551***	0,663	4.283	421
Honduras	63,9***	56,2	71,5	0,538****	0,667	2.758	636
Nicaragua	45,8**	30,1	67,8	0,431**	0,690	3.545	217

Nota: La leyenda para los años corresponde a: * 2000, **2001, ***2002, ****2003. El Índice de Desarrollo Humano corresponde a 2005 y para el PIB *per capita* (en Plan Puebla Panamá) y las exportaciones *per capita* al promedio de 2002 a 2004. El Índice de Desarrollo Humano (IDH) esta compuesto por indicadores de: vida larga y saludable (medida según la esperanza de vida al nacer), educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y terciaria) y nivel de vida digno (medido por el PIB *per capita* en US\$). El IDH fluctúa entre 0 y 1, siendo 1 el más alto posible.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con base al WDI del BM; BM [2003a], [2003b], [2003c], [2004b], [2005]; Informe de Desarrollo Humano [2005], Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y UN-COMTRADE.

⁸ Metodológicamente, el análisis ha tropezado con la ausencia de información desagregada y actualizada, lo que nos ha obligado recurrir a diferentes fuentes de información, a veces inconsistentes entre sí, dado los diferentes enfoques metodológicos utilizados por las fuentes consultadas.

Desde principios de los años noventa se observa una tendencia decreciente en los niveles de la pobreza, la cual representaba 50,3% hacia 1993. Simultáneamente se produjo también una reducción en la desigualdad con un descenso en el coeficiente de Gini a 0,431, el más bajo en América Central (Cuadro 3).

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y DESIGUALDAD EN NICARAGUA (1993-2001)

Año	Incidencia de Pobreza (%)	Incidencia de Indigencia (%)	Coeficiente de Gini
1993	50,3	19,4	0,503
1998	47,9	17,3	0,452
2001	45,8	15,1	0,431

Nota: Una persona se considera pobre si el total de su consumo anual *per capita* estuvo por debajo de la línea general de pobreza, y se considera una persona extremadamente pobre si su consumo anual *per capita* estuvo por debajo de la línea de extrema pobreza. La línea de la pobreza es determinada calculando el costo anual que tiene una canasta de alimento que entregue 2.187 Kcal/día.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base al Informe del BM [2003d] y la versión electrónica de WDI del BM.

El progreso en el desempeño de los indicadores de pobreza de Nicaragua parece haberse beneficiado por una serie de factores entre los que se destaca el crecimiento económico. El crecimiento promedio del PIB real en los últimos diez años fue de 4,2% (Cuadro 1). Además, hay que señalar que los recursos de reconstrucción posteriores al Huracán Mitch también favorecieron a la dinamización de la economía y a la reducción de la pobreza a través de programas de desarrollo e infraestructura intensivos en mano de obra. La inversión pública entre 1997 y 2004 permitió inyectar en la economía cerca de US\$ 422 millones anuales. Las altas tasas de crecimiento tienen incidencia en la pobreza si se tiene en cuenta que la elasticidad de la pobreza respecto al crecimiento entre 1993 y 2001 fue de 1,5 para la pobreza general y 2 para la extrema (BM [2003d]).

Las importantes tasas de crecimiento registradas a partir de la década de los años 1990 se han beneficiado a su vez de una creciente inserción del país en la economía internacional, con una tasa de incremento de las exportaciones totales de 14,6% anual promedio en el período 1995-2005. La relevancia del sector externo para el crecimiento de la economía es significativa. La participación de las exportaciones de bienes en el PIB entre 1995 y el 2005 pasó de 17,0% a un 31,4% (Cuadro 1).

Tanto el crecimiento económico como los factores que impulsan el mismo, son fundamentales para que Nicaragua alcance los niveles de reducción de pobreza extrema establecidos en las metas del milenio, lo cual será posible en la medida en que las tasas de crecimiento logren sostenerse a un ritmo del 5% hasta el 2015 (BM [2003c]). Ello incluye un esfuerzo continuo por generar las condiciones que permitan aumentar aún más el nivel de las exportaciones, capitalizando las oportunidades emergentes de la apertura de mercados como es el caso del RD-CAFTA u otros acuerdos comerciales en proceso de gestación. En este sentido, el mayor reto constituye ampliar los beneficios a los ámbitos rurales donde la pobreza extrema es aún severa.

B. Agroexportaciones y pobreza rural

Nicaragua enfrenta el reto de traducir su vocación agropecuaria y su potencial agroexportador en una reducción más efectiva de la pobreza, particularmente la rural.

La actividad agropecuaria es el centro gravitante de la vida rural del país. El sector agropecuario contribuye al 39,1% de la población económicamente activa (PEA) y al 48,1% del total de las exportaciones (con maquila), siendo los más significativos de la región. Más de 206 mil explotaciones agropecuarias constituyen el sustento del 41,7% de la población (CENAGRO [2001]).

CUADRO 4
AMÉRICA CENTRAL:
INDICADORES DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LA ECONOMÍA (2000-2005)
(En porcentajes del total)

País	PIB	Población económicamente activa (PEA)	Exportaciones
Costa Rica	8,8	16,8	33,8
El Salvador	9,7	20,1	16,4
Guatemala	22,6	37,6	40,1
Honduras	14,3	35,1	25,1
Nicaragua	19,5	39,1	48,1

Nota: La participación de las exportaciones agropecuarias incluye materiales crudos y alimentos, y corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo desde los países.

Fuente: Elaboración BID (INT/ITD) con datos de WDI de BM y UN-COMTRADE.

Sin embargo, el desempeño de este sector no se ha traducido en la mejora de otras variables que limitan el desarrollo del país, fundamentalmente las asociadas con la pobreza que, tal como se indicó, alcanza al 67,8% de la población rural. La mayor incidencia se concentra en mujeres jefas de hogar y poblaciones indígenas.

La pobreza rural tiende a acentuarse en regiones de alta capacidad productiva donde los principales rubros de exportación del país se han desarrollado en mayor medida. Más del 76% de la pobreza rural y el 80% de la pobreza extrema se encuentra localizada en la región central y del Atlántico. Coincidentemente, la región central concentra el 56% de la ganadería bovina y la zona norte-central el 90% del café. Bajo esta tendencia es posible que se profundicen las asimetrías y desigualdades de carácter regional.

La mayoría de los pobres rurales generan sus ingresos en la producción agropecuaria y de alimentos. Los quintiles 1 y 2 concentran los niveles más altos de pobreza y corresponden con la tipología de hogares rurales de menor o ningún acceso al recurso tierra, mayormente agrupados en pequeñas unidades productivas y de limitada capacidad para generar excedentes (BM [2003d]).

El 75% de hogares rurales en Nicaragua posee entre 0 y 5 manzanas de tierra.⁹ *La pobreza extrema alcanza al 36% de los hogares rurales que tienen menos de 2 manzanas frente al 17% de aquellos que tienen mas de 20 manzanas* (BM [2004c]).

En promedio, el 28,5% de los grandes productores orientados a la producción de los principales rubros de exportación poseen más de 50 manzanas de tierra mientras el 18,6% de pequeños productores que se dedican a producir en estos mismos rubros poseen menos de 5 manzanas de tierra (Cuadro 5). *Es evidente la alta concentración del recurso tierra en medianas y grandes unidades productivas, quedando los pequeños productores relegados a desarrollar sus actividades en economías muy fragmentadas y de pequeña escala.*

CUADRO 5
ESTRUCTURA AGROPECUARIA Y AGROEXPORTADORA: PRINCIPALES PRODUCTOS
(En porcentajes del total)

Rubro productivo	Total unidades	Área de finca en manzanas			Productores según área cultivada / cabezas			PIB (Part. %)	Exportaciones (millones de US\$)
		< 5	5-50	> 50	Peq.	Med.	Grand.		
		(Participación %)			(Participación %)				
Productos de exportación									
Ganado bovino	96.994	12,9	54,0	33,1	2,4	24	73,7	6,9	33,7
Azúcar	6.507	9,1	52,3	38,6	0,6	8,4	91,0	1,5	38,7
Café	43.182	33,9	52,2	13,9	9,2	38,2	52,6	2,7	121,1
Productos orientados al mercado interno y exportaciones									
Plátano	990	66,7	32,3	0,8	n.d.	n.d.	n.d.	0,1	16,4
Frijol	114.976	24,8	53,5	21,6	13,2	51,9	34,9	1,7	15,9
Productos mercado interno									
Arroz	17.329	13,1	53,8	33,1	2,8	21,5	75,8	1,5	0,2
Maíz	141.384	25,6	53,2	22,2	10,2	48,8	41,0	1,5	1,3
Sorgo	29.308	25,8	58,1	16,1	8,9	42,2	48,9	0,2	0,0

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN [2005], IICA-MAGFOR-JICA [2004], CENAGRO [2001], CETREX.

La concentración de grandes productores en los principales rubros de exportación es muy marcada. Si se toma como referencia productos como la carne bovina, azúcar y el café, tradicionales productos de exportación, se observa una mayor participación (72,4%) de grandes productores respecto a los pequeños (4%) (Cuadro 5). La diferencia se reduce en los productos orientados al mercado interno donde la participación de pequeños y medianos productores en promedio es de un 23,1%. La participación de medianas unidades productivas, tanto en rubros orientados hacia la exportación como al mercado interno, es también destacable. El nivel de pobreza en este grupo es variable y depende, en muchos casos, del grado de acceso que tienen a la tierra u otros activos. En el Cuadro 6 se ilustran estas diferencias tomando como ejemplo productos con principales mercados de destino diferentes.

⁹ 1 manzana = 0,70 hectáreas.

CUADRO 6
PERFIL PRODUCTOR SEGÚN MERCADO DE DESTINO: FRIJOL, CAFÉ Y MANÍ

Criterios	Mercado doméstico	Mercado doméstico y externo	Mercado externo
	Frijol	Café	Maní
Nº unidades productivas	28.538	14.660	n.d.
Ubicación geográfica	Matagalpa, Jinotega, RAAN, RAAS	Jinotega, Matagalpa, Segovias	Chinandega, León
Promedio tamaño de la finca (manzanas)	0-20	0-20	50 a 200
Propiedad de la tierra	Propia (mayormente sin legalizar)	Propia (mayormente legalizada)	70% (propia)
Uso de tecnología	Tradicional (bueyes, semilla común)	Tradicional (intensivo en mano de obra)	Intensivo (maquinaria, semilla certificada, asistencia técnica)
Acceso a crédito	Limitado (sistema no regulado y/o comerciantes)	Limitado (cooperativas y micro crédito)	Acceso a sistema financiero comercial
Acceso a infraestructura	Fundamentalmente a red terciaria	Predominantemente red secundaria	Red primaria

Fuentes: Elaboración BID (INT/INT) con datos IICA-MAGFOR-JICA [2004], CENAGRO [2001].

Además de la inequitativa distribución de los activos, fundamentalmente el de la tierra, el limitado acceso a infraestructura que vincule los centros de producción rural con los mercados y principales centros poblados explican algunas de las causas por las cuales los pequeños productores y la mayoría de los pobres rurales no se han beneficiado de las tendencias agroexportadoras. Algunos datos revelan que *apenas un 8,6% de los pobres extremos tienen acceso a caminos pavimentados respecto al 54,2% de los no pobres de todo el país* (EMNV [2001]).

En síntesis, Nicaragua tiene una estructura productiva compleja y heterogénea donde coexisten un sector productivo pujante, con tendencia a los mercados de exportación, y otro sector, conformado fundamentalmente por pequeñas unidades productivas, cooperativas y agricultores autoempleados, orientado al mercado interno y a la comercialización de excedentes en el mercado regional.

C. Pequeños productores y MIPYMES en las exportaciones

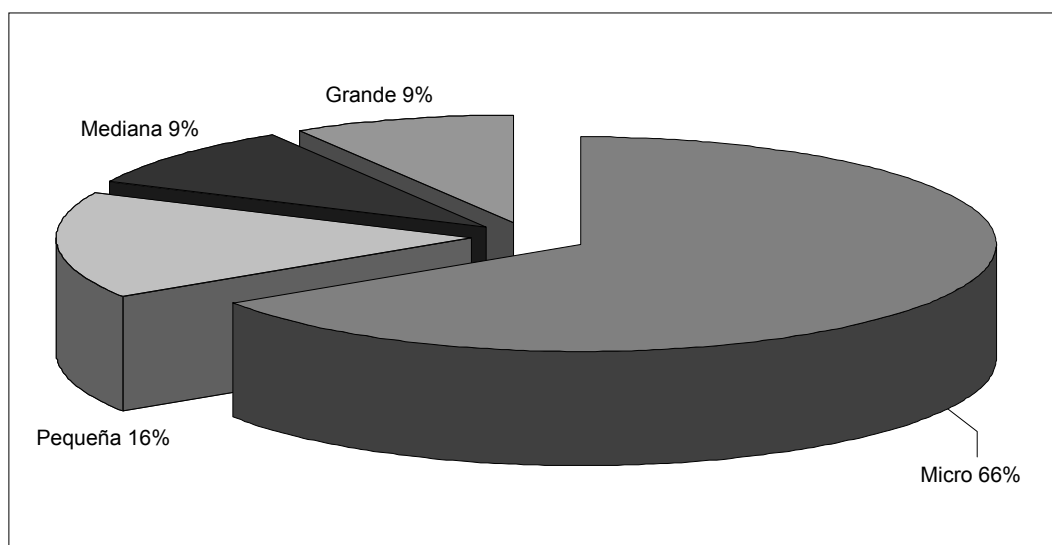
El aprovechamiento de la inserción comercial y un mayor impacto en la reducción de la pobreza pasa por una mayor participación y articulación de los pequeños productores y microempresas en las dinámicas de exportación.

Nicaragua es fundamentalmente un país de micro y pequeños empresarios, independientemente si la actividad productiva es de carácter urbano o rural. A pesar de la ausencia de datos precisos y actualizados, las diferentes estimaciones realizadas calculan entre 290.000 (PROMIPYME [2005]) y 370.000 (Trejos Solórzano [2000]) empresas no agrícolas, de las cuales en promedio el 95% constituyen empresas unipersonales y microempresas con no más de 5 trabajadores. Por otro lado, de 199.000 explotaciones agropecuarias censadas en 2001, el 98% se identifican como "productores individuales"; 0,31% cooperativas, 0,73% colectivos familiares y 0,16% empresas. *La alta concentración de empresas no agropecuarias unipersonales así como de explotaciones*

agropecuarias individuales dan cuenta del alto grado de informalidad de la economía, la cual alcanzó en 2005 un 59,8% (BCN [2005]).

La relevancia de esta base empresarial de micro y pequeños productores es fundamental por constituir una de las principales fuentes de empleo (Gráfico 14), pero a la vez es la plataforma que absorbe a una gran mayoría de personas de bajos ingresos donde se concentra la pobreza. A pesar de la precariedad e inestabilidad del empleo que se genera en este ámbito, es sin duda una fuente central del ingreso de una gran mayoría de hogares urbanos y rurales.

GRÁFICO 14
POBLACIÓN OCUPADA POR TAMAÑO DE EMPRESA (NOVIEMBRE DE 2005)
(En porcentajes del total)



Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

La articulación de esta amplia base de carácter micro empresarial con sectores dinámicos de la economía como el de las exportaciones es indirecta. Las principales exportaciones están lideradas por un reducido número de empresas las cuales, dependiendo del rubro de actividad, pueden tipificarse como medianas a grandes.

Del total de las empresas identificadas con carácter exportador,¹⁰ solo un 11% pertenece a la categoría de microempresa (Cuadro 7). Esta marcada desproporción es más significativa si se compara ese universo respecto al total de microempresas y explotaciones agropecuarias pequeñas existentes en el país.

¹⁰ No existen datos precisos y actualizados sobre el total de empresas registradas como exportadoras. Algunos estudios revelan que estas varían entre 800 y 1000 en total (MAGFOR, MIFIC, Chemonics).

CUADRO 7
PERFIL DEL SECTOR EMPRESARIAL
(En porcentajes del total)

Tipo de unidad productiva	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Número total de unidades
Empresas no agropecuarias	80,7	17,2	1,9	0,2	366.837
Explotaciones agropecuarias	52,6	18,5	28,2	0,7	199.549
Empresas agroexportadoras	11,5	23,0	23,0	42,5	n.d.

Nota: No existen datos precisos y actualizados sobre el total de empresas registradas como exportadoras. Algunos estudios revelan que éstas varían entre 800 y 1.000 en total (MAGFOR, MIFIC, Chemonics).

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos Trejos Solórzano [2000] citados en Nittlapán-UCA [2004], IICA-MAGFOR-JICA [2004], CENAGRO [2001].

Rubros productivos, donde muy pocas empresas participan de manera directa en el proceso de exportación y concentran la mayor proporción de los excedentes; por ejemplo ocho empresas de carne y cuatro de azúcar tienen un ingreso por empresa de hasta 40 veces más que el ingreso de rubros como el queso y el frijol donde la participación de micro y pequeñas empresas es más significativa (Cuadro 8).

CUADRO 8
EXPORTACIONES AGROPECUARIAS POR EMPRESA (2000-2004)
(Promedio)

Rubro / Producto	Número de empresas	Exportaciones FOB (miles de US\$)	Exportaciones por empresa (miles de US\$)
Azúcar	4	38.700	9.675
Oro	4	35.430	8.858
Carne	8	33.700	4.213
Langosta	14	45.500	3.250
Café	41	121.100	2.954
Maní	22	33.100	1.505
Ganado en pie	30	23.900	797
Camarón	57	44.100	774
Frijol	78	15.900	204
Queso	56	7.900	141

Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del resto del mundo.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988-1992 y Chemonics [2004].

Una limitada participación y débil articulación de los pequeños productores a los circuitos de exportación tiene consecuencias adversas en la generación de empleo, ingresos y reducción de los niveles de pobreza. Las posibilidades de crecimiento de la economía de Nicaragua están asociadas a la integración de los sectores empobrecidos, a los circuitos que ofrecen mejores

precios a sus productos o a su mano de obra. En la medida en que las exportaciones se concentran en pocas empresas o en actividades altamente especializadas y de uso intensivo en tecnología y capital, como es el caso del maní o la industria camaronera, estas posibilidades se ven más reducidas. Los sectores de exportación que se articulan débilmente al resto de los sectores productivos tienden a generar enclaves en la economía que pueden fragmentar aun más la débil base productiva del país.

D. Exportaciones "no convencionales" y pequeños productores¹¹

La potencial contribución de los pequeños productores al desarrollo y expansión de las exportaciones no es suficientemente visualizada y reconocida, hecho que se traduce en la ausencia de políticas apropiadas a las características de sus economías.

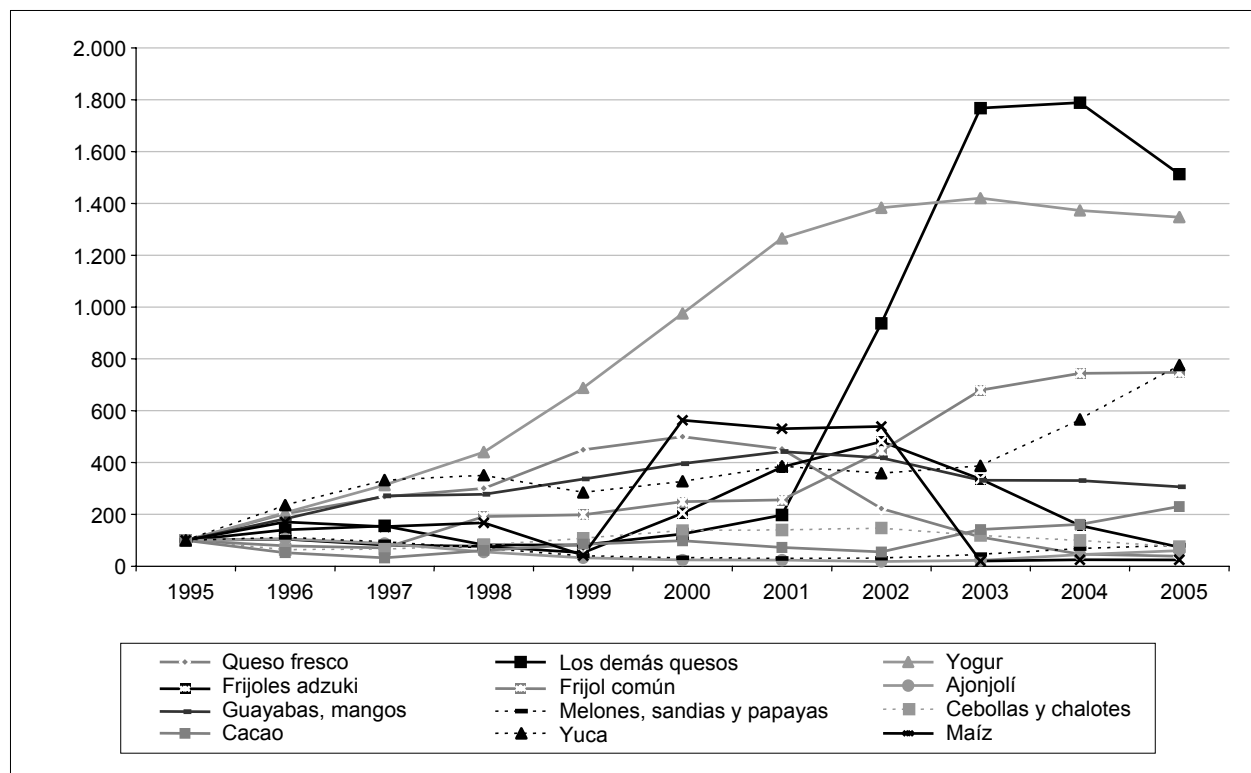
La permanente asociación entre economía de subsistencia, pequeño productor y mercado doméstico sumada a la ausencia de información desagregada por tamaño de las empresas, no permite revelar el potencial de unidades productivas de pequeña escala respecto a rubros productivos con significativas perspectivas en los mercados internacionales, sobre todo a nivel regional.

Productos como el frijol, la yuca y el queso, entre otros, han experimentado una dinámica exportadora creciente en los últimos años (Gráfico 15 y Cuadro 9). A pesar de sus reducidos volúmenes, no se los ha considerado con la misma importancia que otros sectores tradicionales. De hecho, el PND de Nicaragua no los destaca en su lista de conglomerados como prioritarios.

Estos rubros no solamente están asociados a la economía de los pequeños productores sino que estimulan una mayor articulación entre la producción primaria y los diferentes segmentos de la cadena productiva a diferencia de otros rubros tendientes a la especialización. Los efectos más importantes se reflejan, entre otros, sobre el empleo. Por ejemplo, en la producción de frijoles se emplean 211.000 personas, cifra relativamente más alta que otros rubros de exportación como el café (200.000) o la ganadería vacuna (188.000 empleos). Aproximadamente un 79% de unidades productivas de pequeña escala y/o cooperativas participan en frijol (IICA-MAGFOR-JICA [2004]).

¹¹ Bajo la categoría de productos "no convencionales" se hace referencia a aquellas exportaciones de productos asociados fundamentalmente a la canasta alimenticia y al consumo doméstico y, en menor medida, a la comercialización en mercados externos.

GRÁFICO 15
INDICE DE EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO CONVENCIONALES (1995-2005)
(1995=100)



Nota: El índice se calcula con base en el promedio móvil de tres años de las exportaciones por producto.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2.

Esta tendencia permite vislumbrar la emergencia de una base intermedia entre las economías de subsistencia y las de alta generación de excedente que puede constituir el eslabón de articulación entre ambos extremos y el mecanismo hacia un mejor aprovechamiento y distribución de los beneficios de la inserción comercial en los mercados internacionales.

La notoria variabilidad en el comportamiento de las exportaciones de estos rubros dan cuenta de la vulnerabilidad de los actores productivos a factores externos como los climáticos y de precios, pero también reflejan las debilidades estructurales para poder mantener los niveles de producción que el mercado demanda. De ahí la necesidad de duplicar los esfuerzos para fortalecer las plataformas de productividad de estos sectores.

E. Relevancia de los mercados regionales para las MIPYMES y pequeños productores

Las posibilidades de los pequeños productores de capitalizar los beneficios de los acuerdos de integración económica y comercial pasan por explotar mejor los mercados regionales.

Los principales mercados de Nicaragua se encuentran en Centroamérica sobre todo para los productos en los cuales existe una amplia participación de pequeños productores. En particular,

los lácteos, el frijol, las cebollas y chalotes, y el cacao han tenido un comportamiento importante en las exportaciones del país a esos mercados en los últimos 12 años (Cuadro 9).

CUADRO 9
EXPORTACIONES AGRÍCOLAS CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES (1993-2005)
(En millones de US\$)

Descripción	Millones de US\$			Ranking			Mejoría / Deterioro	Principal país de destino
	1993- 1994	1995- 1999	2000- 2005	1993- 1994	1995- 1999	2000- 2005	1990- 2005	2000- 2004
Convencionales								
<i>Café</i>								
Café sin descafeinar	55,3	133,1	112,7	1	1	1	0	UE-25
Extractos, esencias y concentrados de café	1,4	2,3	8,4	27	35	14	13	MCCA
<i>Carne bovina</i>								
Fresca deshuesada	19,1	19,0	34,1	3	6	5	-2	MCCA
Congelada, deshuesada	35,4	17,9	38,2	2	8	3	-1	USA
Animales vivos de la especie bovina	12,3	6,4	29,5	8	20	7	1	MCCA
En canales o medias canales	7,4	6,0	11,7	10	21	13	-3	MCCA
<i>Azúcar</i>								
Caña de azúcar	0,0	4,8	24,9	688	23	9	679	EE.UU.
Caña de azúcar cruda	16,6	29,8	14,3	4	3	10	-6	EE.UU.
<i>Productos de mar</i>								
Camarones, langostinos	14,0	37,4	38,7	7	2	2	5	EE.UU.
Langostas	16,3	26,0	27,8	5	4	8	-3	EE.UU.
Bacalaos	4,4	6,5	7,6	15	19	15	0	EE.UU.
<i>Maní</i>	6,4	15,2	32,5	12	11	6	6	UE-25
<i>Bananas o plátanos</i>	5,4	17,9	12,2	13	7	12	1	EE.UU.
No convencionales								
<i>Lácteos</i>								
Queso fresco (sin madurar)	486,3	9,0	4,8	56	16	24	32	MCCA
Los demás quesos	157,8	0,7	6,8	104	65	18	86	MCCA
Yogur	37,5	0,5	1,6	240	83	52	188	MCCA
<i>Frijoles</i>								
Frijoles adzuki	4,3	6,5	12,8	17	18	11	6	MCCA
Frijol común	1,8	0,3	4,4	23	98	28	-5	MCCA
<i>Ajonjolí</i>	7,0	9,3	3,3	11	15	29	-18	MCCA
<i>Guayabas, mangos y mangostanes</i>	0,1	1,5	2,7	116	43	37	79	EE.UU.
<i>Melones, sandías y papayas, frescas</i>	2,5	1,3	1,8	18	48	49	-31	EE.UU.
<i>Cebollas y chalotes</i>	0,1	0,4	0,6	146	93	93	53	MCCA
<i>Cacao</i>	0,1	0,1	0,3	162	219	125	37	MCCA
<i>Yuca</i>	0,0	0,2	0,3	304	147	129	175	EE.UU.
<i>Maíz</i>	0,7	1,1	0,2	38	54	152	-114	MCCA

Nota: Las cifras de exportaciones reportadas excluyen las exportaciones de maquila.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988/1992 a 6 dígitos.

Mientras las grandes empresas exportan fundamentalmente al mercado de Estados Unidos,¹² los pequeños y medianos lo hacen principalmente a El Salvador, Costa Rica, Honduras y Guatemala. En promedio (1998-2003), el 40% de las exportaciones de las PYMES se ha dirigido a El Salvador mientras que las exportaciones a Estados Unidos representaron solo un 17% para el mismo período.

Las exigencias de mercados más sofisticados, como el estadounidense, constituyen un reto importante para la baja capacidad de los exportadores, en particular, la de los pequeños productores. Si tomamos como referencia la cantidad de productos nuevos que ingresan a un determinado mercado, entonces se podría señalar que los mercados centroamericanos ofrecen ciertas ventajas (por ejemplo, menores exigencias en los estándares de calidad, mayor proximidad de los mercados, etc.) que atraen en mayor medida el interés de los sectores exportadores por acomodar sus productos en ellos. Como se puede observar en el Cuadro 10, entre el 2000 y 2005 la cantidad promedio de productos nuevos ingresados al mercado estadounidense era de 47 productos frente a 135 del mercado centroamericano.

CUADRO 10
NÚMERO DE PRODUCTOS TOTALES Y NUEVOS EXPORTADOS, POR DESTINO (1994-2005)
(Número total de productos)

Productos totales	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EE.UU.	135	173	178	196	203	202	215	229	244	270	292	308
UE/UE-25	223	314	248	253	209	278	308	303	313	284	333	259
MCCA	468	585	551	562	633	649	769	804	878	919	770	1.011
Asia	60	55	36	60	49	63	63	80	96	121	155	233
Mundo	766	957	939	931	970	1.059	1.173	1.226	1.285	1.310	1.231	1.540
Productos nuevos												
EE.UU.		74	48	55	54	38	39	40	44	55	52	62
UE/UE-25		190	112	106	62	118	125	99	98	81	86	103
MCCA		326	207	177	172	149	165	157	144	130	78	195
Asia		41	18	44	25	40	33	43	46	52	64	105
Mundo		496	322	247	199	208	199	176	148	128	88	164

Nota: Los productos nuevos se cuentan solamente en el año en el que aparecen por primera vez después de 1994.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN- COMTRADE. HS1988-1992 a 6 dígitos.

En este sentido, el mercado regional constituye una alternativa importante para desarrollar capacidades en el corto plazo. Promover intervenciones orientadas a desarrollar el mercado doméstico y el regional podría representar una plataforma de mayor estímulo para los pequeños

¹² Encuestas realizadas a exportadores nicaragüenses (IICA-MAGFOR-JICA [2004]), revelan que el principal mercado en EE.UU. es el étnico, hecho que de alguna manera explica la creciente tendencia de exportaciones a ese mercado de productos como los frijoles rojos y el plátano.

productores y una base concreta, en el mediano y largo plazo, de aprovechar también en su favor los acuerdos comerciales como el MCCA y el RD-CAFTA.

F. Marco de limitaciones a las exportaciones de pequeñas unidades productivas

La microempresa y las pequeñas unidades productivas del país se encuentran en condiciones de desventaja estructural para poder capitalizar las oportunidades de los mercados de exportación.

Las MIPYMES y pequeños productores no excluyen su participación de las exportaciones por voluntad propia, sino más bien por el conjunto de limitaciones que hacen que las probabilidades de llegar a ser exportadores sean casi prohibitivas. Si bien los problemas que enfrentan los sectores productivos y exportadores son comunes a la mayoría de ellos, independiente del tamaño, el peso y los efectos de esas limitaciones son mucho más considerables para los pequeños productores.

CUADRO 11
CUELLOS DE BOTELLA EN LA RUTA HACIA LA EXPORTACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES:
EL CASO DEL FRIJOL Y EL QUESO

Rubros / Productos	Producción en cantidad	Calidad de la producción	Integración en los circuitos de comercialización	Cumplimiento requisitos de exportación	Enfrentar las exigencias de los mercados
<i>Frijol</i>	Alta fragmentación en pequeñas unidades productivas	Alta variabilidad en la selección de granos y eliminación de impurezas	Alto grado de intermediación	Registro y certificado de solvencia de la empresa	Inspecciones de aduana y de normas fitosanitarias tanto país de origen como destino
	Baja productividad (rendimientos y mano de obra)	Incumplimiento de normas de empaque y presentación	Limitado acceso a información sobre comportamiento de precios y mercados	Registro Cámara de Comercio; Inscripción CETREX	Cumplimiento de normas de empaque y etiquetado.
	Limitada adopción de tecnología	Ausencia de certificación de calidad	Aislamiento y altos costos de acceso a mercados	Certificados fitosanitarios (aflatoxina) y de fumigación MAGFOR	
	Débil infraestructura almacenamiento		Baja capacidad de respuesta oportuna a demanda del mercado	Certificación Agencia Aduanera	
	Escasa diversificación de productos		Alta discontinuidad e irregularidad en el suministro	Impuestos: 1,5% municipios; 1% fisco sobre precio de compra; 30% impuesto a la renta	
<i>Quesos (artesanal y semi industrial)</i>	Alta atomización de las unidades productivas	Ausencia de pasteurización y procedimientos térmicos	Aislamiento y altos costos de acceso a mercados	Factura de planta autorizada unidad MAGFOR	Registros y autorizaciones país de origen y destino
	Baja productividad	Alta variabilidad en cumplimiento normas calidad y sanitarias	Limitado acceso a información sobre comportamiento de precios y mercados		Cumplimiento normas de sanidad e inocuidad
	Deficiente manejo del hato	Ausencia certificación de calidad e inocuidad			Cumplimiento normas de empaque y etiquetado.
	Limitado acceso a infraestructura y redes de frío	Alta variabilidad en la estandarización			Uso de código de barras
	Limitado acceso a asistencia técnica				

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base al Estudio de la cadena del frijol (IICA-MAGFOR-JICA [2004]); Estudio cadena lácteos (IICA-MAGFOR-JICA [2005]); y CETREX.

La primera limitación que enfrentan las pequeñas unidades productivas en vistas a la exportación es la baja productividad. Los rendimientos insuficientes, tanto de la tierra como de la mano de obra, gravitan en la expansión de la producción y la generación de excedente. La alta fragmentación de las unidades productivas evita la generación de economías de escala. Las pequeñas unidades productivas están en condiciones menos favorables de incorporar tecnología e insumos de calidad para un mayor rendimiento productivo. La ausencia de infraestructura de manejo y almacenamiento post cosecha se traduce en pérdidas significativas e incide en la especialización artesanal y de escaso valor agregado de la producción, tal como sucede con los sistemas de refrigeración de productos lácteos.

Los altos costos de transacción son bastante significativos respecto de la capacidad económica y nivel de ingresos de los pequeños productores. Si para medianas y grandes empresas los costos de energía, transporte y servicios son considerables, la ausencia o carencia de los mismos son cruciales para los pequeños.¹³ Los insuficientes mecanismos de apoyo al financiamiento de sus actividades son mucho más críticos respecto a otros segmentos productivos. Las altas tasas de interés sumadas a las garantías que se exigen son privativas para la mayoría de los pequeños productores. Las unidades productivas medianas y grandes reciben tres veces más créditos, a pesar de que la cobertura en general es extremadamente baja (15%) (BM [2003d]).

Producir en cantidad ya es un gran reto, producir con calidad lo es aún más. Si bien los productores y pequeños empresarios están conscientes de las exigencias de los mercados respecto a la calidad e inocuidad de los productos, apenas un 48% (IICA-MAGFOR-JICA [2005]) de agroexportadores, incorporan algún tipo de certificación de calidad ya sea a sus productos o procesos. El peso de la orientación de la producción de los pequeños mercados domésticos incide en la poca atención que se le presta al uso y control de registros sanitarios así como pruebas de laboratorio. El alcanzar niveles de excelencia en la calidad de la producción requiere considerables inversiones, tanto en infraestructura como en equipos y capacitación que las unidades productivas de pequeña escala difícilmente pueden solventar. La ausencia de información de los mercados así como de los servicios existentes son determinantes para incorporar a los pequeños en circuitos más competitivos.

Una de las barreras más preponderantes para los pequeños productores es la alta desvinculación de los centros de producción respecto a los mercados. En la zona rural del Pacífico el 31,6% de los caminos son pavimentados, en la zona central el 9%, mientras que en el Atlántico el acceso a caminos pavimentados es solo a nivel urbano (BM [2003d]). Los efectos de esta situación son más considerables para los pequeños, quienes deben lidiar con los altos costos de transporte y la incertidumbre de cumplir con el suministro de sus productos en el tiempo oportuno (Berríos *et al.* [2002]).

Incluso habiendo superado el marco adverso para producir, generar excedente y posicionar sus productos en el mercado, *los pequeños productores enfrentan una barrera determinante para poder participar de manera directa en las exportaciones: el marco legal.*

¹³ Tan solo el 41% de la población rural del país tiene acceso a electricidad. Entre los hogares de extrema pobreza ni siquiera uno de cada cinco hogares tenía acceso a la electricidad (BM [2003d]).

El primer requisito que se establece para exportar es el registro de empresa y demostrar solvencia empresarial. Sin esta condición, no es posible registrarse como empresa exportadora y, sin ello, no se permite exportar. Como hemos señalado anteriormente, solo el 0,16% de las explotaciones agropecuarias son empresas. Los altos costos que implica establecerse jurídicamente como empresas o asociaciones rurales, son tal vez el mayor desincentivo para la formalización. Si bien el número de días que toma establecer un negocio en Nicaragua es razonable (42 días), comparado con otros países de América Latina, el costo de iniciar el mismo alcanza hasta 139% del ingreso *per capita* (BM [2006]). Bastante significativo sobre todo para los ingresos de estratos bajos de la mayoría de la población.

La falta de formalidad jurídica o de un reconocimiento formal a su estatus de unidades productivas rurales, distintas a las de empresas tradicionales, restringen las posibilidades de acceso a financiamiento, inversiones y servicios de apoyo al desarrollo empresarial pero sobre todo, han relegado la participación de estos actores económicos de los circuitos del mercado y de la atención de las instituciones públicas y privadas. Esto ha determinado su rol exclusivo como productores primarios y la alta dependencia de intermediarios que comercializan sus productos casi de manera exclusiva con precios que, por lo general, son en desmedro de los pequeños productores.

Incluso una vez superadas todas las instancias anteriores, las pocas MIPYMES y pequeñas unidades productivas que logran insertarse en las dinámicas de los mercados externos, deben enfrentar las altas exigencias de los mismos y superar el conjunto de barreras no arancelarias para posicionarse y permanecer en el mercado. El asimétrico acceso a la información sobre los requerimientos de presentación de los productos y estándares de calidad e inocuidad conlleva a los pequeños a incurrir en altos costos de transacción y hasta a perder los mercados difícilmente conseguidos.

La participación y aprovechamiento de las oportunidades de mercado no es una barrera infranqueable. Con todas las limitaciones y desventajas que enfrentan las MIPYMES y pequeños productores, éstos han sustentado el mercado doméstico y han empezado a ganar fuerza en los mercados regionales, lo que demuestra que con políticas oportunas y apropiadas a sus características y condiciones, se pueden generar procesos de crecimiento de base ancha y pro-pobre.

IV. POLÍTICA COMERCIAL Y DE INVERSIÓN

Nicaragua se embarcó en un proceso de liberalización comercial hacia principios de los años noventa. Este proceso involucró la disminución unilateral de los aranceles en las importaciones y la eliminación de barreras no arancelarias, reduciendo de esta manera la tendencia anti-exportadora de políticas pasadas y buscando una mejora en el acceso a los mercados regionales e internacionales de las exportaciones nacionales. El régimen de inversión fue igualmente liberalizado, abriendo el camino a niveles de IED más elevados, especialmente en las actividades orientadas a la exportación.

A. Política comercial y negociaciones comerciales

Nicaragua se incorporó al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT) en 1950, ratificó el Tratado de Marrakesh en 1995 y el mismo año fue miembro fundador de la OMC. *El país ha asumido sus compromisos con el sistema multilateral de comercio y ha armonizado su legislación en conformidad con las provisiones de la OMC.* Bajo la Ronda de Uruguay, Nicaragua acordó consolidar sus aranceles a una tasa máxima de 40%, con excepción de ciertos productos sensibles de manufactura (con aranceles de hasta un 100%, por ejemplo en los tejidos) y agrícolas (hasta un 170%, por ejemplo algunos cortes de pollo). El arancel de Nación Más Favorecida (NMF) promedio que se aplicó en 2005 fue de 5,9%, con tasas más altas para los productos agrícolas (ver Cuadro 1.A en el Anexo para tasas aplicadas por sección arancelaria). El uso de barreras no arancelarias inconsistentes de la OMC está prohibido y el país no ha recurrido a medidas compensatorias o de *anti-dumping*.¹⁴

Para promover las exportaciones hacia los países que han otorgado preferencias unilaterales, en primer lugar Estados Unidos, se han establecido zonas francas donde las compañías exportadoras están exentas del pago de impuestos y tasas a la importación (ver Sección: Inversión Extranjera Directa [Capítulo II.F] y Políticas de Inversión [Capítulo IV.B]).

*A nivel regional, Nicaragua forma parte del Mercado Común Centroamericano (MCCA).*¹⁵ En la actualidad, el comercio entre los países miembro es libre para los productos originarios, con la excepción del café sin tostar y azúcar de caña.¹⁶ En lo que respecta al establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana, el proceso de armonización del arancel externo común se ha completado -hacia julio de 2006- para un total de 5.846 líneas arancelarias, es decir para un 94% de un total de 6.198 líneas (excluyendo vehículos). Más de la mitad de las líneas arancelarias restantes, unas 188, se refieren a productos agrícolas. El proceso de armonización deberá tener en cuenta las diferencias en los compromisos adquiridos con la OMC, así como también las diferencias en los niveles arancelarios de los tratados de comercio bilaterales de los miembros del MCCA con terceros países.

¹⁴ Información basada sobre los documentos de la OMC [1999] y [2006].

¹⁵ El MCCA está integrado además por Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras.

¹⁶ Costa Rica aplica también restricciones al comercio de café tostado con todos los países de la región.

A nivel bilateral, Nicaragua tiene tratados de libre comercio vigentes con México (1998), República Dominicana (a nivel del MCCA, 2002), y, recientemente, *el 1 de abril de 2006, el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos y República Dominicana (RD-CAFTA) entró en vigencia* (el RD-CAFTA es discutido en mayor detalle en el Capítulo V). En junio de 2006, Nicaragua firmó un tratado de libre comercio con Taiwán; y se están negociando tratados de libre comercio con Chile, Panamá y Canadá.

Nicaragua goza de algunas concesiones unilaterales a las importaciones otorgadas por ciertos países industrializados. Bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el acceso preferencial ha sido otorgado a los mercados de la UE, Canadá y Japón. A principios de 2006, la UE introdujo el SGP+ expandido, beneficiando a los países centroamericanos -incluyendo Nicaragua- y permitiendo importaciones libres de aranceles para casi 7.200 productos, tales como productos agrícolas y agroindustriales, textiles, confecciones, cuero, calzado etc. Para poder beneficiarse de este esquema, los países exportadores deben cumplir con un número de condiciones, que incluyen la ratificación e implementación de un número de convenciones relacionadas con los derechos humanos y laborales, el buen gobierno y la protección del medio ambiente. Bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA), Estados Unidos había otorgado una tasa preferencial a las exportaciones nicaragüenses, yendo más allá del SGP. La entrada en vigencia del RD-CAFTA sustituye estos instrumentos, expandiendo aún más el acceso al mercado estadounidense.

Durante la Cumbre UE-América Latina y el Caribe, celebrada en mayo de 2006, se acordó *lanzar las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre la UE y los países centroamericanos, incluyendo el establecimiento de una zona de libre comercio.*

B. Política de inversión

La legislación introducida en 1991 abrió al país a la inversión extranjera, así como también permitió el establecimiento de zonas francas. El marco regulatorio se liberalizó y simplificó aún más en 2000 cuando se autorizó una participación extranjera del 100% en el capital de las empresas y se otorgó el trato nacional a los inversores extranjeros. En 2003, se creó la agencia de promoción de la inversión (ProNicaragua), con el propósito de atraer nueva inversión extranjera. La inversión extranjera en el turismo también se beneficia de incentivos impositivos. Asimismo, en 2005, fueron introducidos incentivos adicionales que beneficiaron particularmente a las pequeñas empresas. Hacia 2005 fueron suscritos 19 acuerdos bilaterales para la protección de inversiones, de los cuales 13 ya han entrado en vigencia.

Bajo la ley de zonas francas, las compañías que operan en estas zonas están exentas del pago de impuesto a la renta y ganancias por los primeros 10 años, seguido de una exención del 60%, como también del pago de otros impuestos, incluyendo aranceles e impuestos al valor agregado sobre insumos y equipos. En 2005, operaban un total de 16 zonas francas. A la fecha de producción de este reporte, estaba bajo consideración un proyecto de reforma a la legislación de las zonas francas para permitir la diversificación y expansión de las actividades cubiertas por la ley (tales como la introducción del sector de servicios y la producción de productos intermediarios). Estos cambios se introducen para permitir el aprovechamiento de las disposiciones de los acuerdos de libre comercio suscritos por Nicaragua, incluyendo el RD-CAFTA.

Nicaragua es un país de bajos ingresos con un PIB per capita de menos de US\$ 1.000, lo que permitiría seguir ofreciendo incentivos fiscales para los inversores extranjeros más allá de 2008. Específicamente, de acuerdo a las obligaciones y compromisos adquiridos a nivel multilateral bajo la esfera de la OMC, los países cuyo PIB supere el nivel mencionado más arriba deberán renunciar a este incentivo, considerado como un subsidio a las exportaciones.

C. Instituciones e implementación de la política comercial¹⁷

El proceso de inserción de Nicaragua en la economía internacional se ha basado en la negociación de acuerdos comerciales, el proceso de integración centroamericana y la creciente participación en las negociaciones del sistema multilateral de comercio. *El MIFIC es la institución a nivel nacional que ha liderado la participación de Nicaragua en los distintos foros comerciales.* La Dirección General de Comercio Exterior (DGCE) del MIFIC es la encargada, por un lado, de los procesos de negociación vigentes y de la aplicación y administración de acuerdos comerciales suscritos por el país con México, República Dominicana y Estados Unidos, por otro.

Con recursos del Programa BID NI-0165,¹⁸ esta Dirección fue reestructurada a través de un proceso que se inició en el año 2004 para buscar atender de forma adecuada las obligaciones en estas áreas. Como resultado de esta gestión, la DGCE se reestructuró en cinco Direcciones: Negociaciones Comerciales Internacionales, Integración Centroamericana, Organismos Internacionales, Aplicación de Tratados y Política Comercial Externa. La estructura y funciones de las primeras tres Direcciones no sufrieron cambios substanciales, mientras que las dos últimas si fueron creadas como producto del proceso de reestructuración realizado.

La Dirección General de Comercio Exterior distribuye sus funciones de la siguiente manera: la Dirección de Negociaciones Comerciales se encarga de las negociaciones de tratados de libre comercio bilaterales o regionales, la Dirección de Integración Centroamericana vela por el proceso de Unión Aduanera y la Dirección de Organismos Internacionales participa principalmente en las negociaciones de la OMC. Estas tres direcciones se distribuyen la coordinación de los distintos procesos de negociación comercial en los que interviene el país.

En materia de administración y aplicación de acuerdos comerciales, el MIFIC estableció como resultado del proceso de reestructuración una Dirección de Aplicación de Tratados como unidad encargada del seguimiento a las obligaciones que en esta materia imponen los tratados de libre comercio negociados por el país. Conviene señalar aquí que la labor de administración relacionada con el esquema de integración centroamericana y con las obligaciones de la OMC no

¹⁷ El siguiente apartado presenta un análisis de la estructura institucional para la negociación y administración de acuerdos e instrumentos de comercio e integración de Nicaragua. Se basa en el diagnóstico realizado por el consultor Fernando Ocampo, Informe de Consultoría, BID, Proyecto Nicaragua. Gestión, Aprovechamiento y Difusión del Comercio Exterior, NI-L1016, 6 de junio de 2006. Para un análisis reciente del proceso más general de formulación de la política comercial en Nicaragua ver OMC [2006a], Examen de Política Comercial. Nicaragua. Informe de Secretaría, WT/TPR/S/167. Ginebra, junio de 2006.

¹⁸ Programa NI-0165 (Nicaragua. Fortalecimiento de la Gestión de Comercio Exterior). Esta operación, por US\$ 5 millones, financió actividades de fortalecimiento institucional del MIFIC que fueron clave para afrontar la negociación del RD-CAFTA desde 2002.

se realiza en esta Dirección, sino en las Direcciones anteriormente mencionadas y encargadas de la negociación en estos foros.

Dada la evolución de las necesidades, hoy podría ser conveniente realizar un proceso de reingeniería de esa estructura para maximizar el aprovechamiento de los recursos, evitar duplicaciones y facilitar la coordinación interna. Las direcciones se pueden replantear mediante un esquema funcional de tres vertientes: negociaciones, aplicación o administración de tratados y análisis de política comercial. Con ello se podrían optimizar los escasos recursos financieros con que cuenta el país para estas delicadas tareas.

D. Coordinación interinstitucional

La labor en el área de administración de tratados ha sufrido un incremento sustancial con la entrada en vigencia del RD-CAFTA y con la necesidad de cumplir todos los requisitos de implementación que conlleva este Acuerdo. A la fecha, Nicaragua ha sido capaz de realizar la mayoría de las adecuaciones mínimas necesarias para cumplir con las distintas obligaciones requeridas para poner en vigencia este Acuerdo. Sin embargo, *el seguimiento de las obligaciones del RD-CAFTA requiere de una labor coordinada entre las distintas instituciones de gobierno* que de una u otra forma deben intervenir para garantizar la correcta aplicación y el adecuado cumplimiento de este acuerdo comercial.

Entre las principales instituciones que participan en este proceso se encuentran:

- La Dirección General de Servicios Aduaneros: encargada de los distintos procedimientos de facilitación de comercio, administración aduanera, verificación de origen, recolección de impuestos y seguimiento de la utilización de contingentes arancelarios, entre otros.
- La Dirección de Sanidad Agropecuaria del Ministerio Agropecuario y Forestal: a cargo de garantizar la protección fitosanitaria del país.
- El Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales: a cargo de velar por el cumplimiento efectivo de la legislación ambiental y garantizar la estructura institucional para lograr dicho cometido.
- El Ministerio de Trabajo: como encargado principal de hacer valer y vigilar el cumplimiento efectivo de la legislación laboral y garantizar la estructura institucional para lograr cumplir con este compromiso.
- El Ministerio de Salud: a cargo de la supervisión, evaluación, análisis y registro de productos alimenticios y datos de prueba para medicamentos.
- El Registro de Propiedad Intelectual (adscrito al MIFIC): con tareas en el registro, promoción y adecuación de nuevas regulaciones en materia de propiedad intelectual.

Asimismo, es importante destacar la existencia de un conjunto de programas y proyectos relevantes de manera indirecta, para la implementación y operativización de la agenda complementaria del RD-CAFTA sobre todo en temas relacionados con la plataforma de productividad y competitividad del país; entre ellos, el Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME) y el Programa de Desarrollo Rural (PRORURAL).

La coordinación entre las distintas dependencias del MIFIC y todas estas otras instituciones del sector público no ha sido hasta el momento la más adecuada. Actualmente el MIFIC se encuentra trabajando en la elaboración de un decreto presidencial que buscará establecer los lineamientos para garantizar que dicha coordinación se realice de manera efectiva para que las acciones u omisiones de una determinada institución no afecten el adecuado cumplimiento de las obligaciones asumidas.

Administración y aplicación de acuerdos comerciales

En el área de administración y aplicación de acuerdos comerciales el Gobierno de Nicaragua ha venido desarrollando un Plan de Acción para la creación de capacidades de comercio (Secretaría Técnica del Gabinete de Producción y Competitividad [2005]). En su primera versión, este Plan desarrolló el *Marco conceptual y los lineamientos estratégicos* que establece la estrategia de producción competitiva del país, aplicada a cada uno de los temas que han sido abordados en el marco del RD-CAFTA, como son la aplicación de los acuerdos comerciales y el apoyo a los sectores productivos en su etapa de transición al libre comercio.

Una segunda parte del Plan está constituido por el *Plan de acción II, Compromisos Nacionales ante el CAFTA*, que identifica tres elementos fundamentales: los principales compromisos suscritos en el marco de las negociaciones de Nicaragua con Estados Unidos; los acuerdos resultantes de la Agenda Complementaria entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo¹⁹ y los requerimientos del país en apoyo al cumplimiento de estos compromisos.²⁰

Entre los principales compromisos, este Plan ha identificado las siguientes áreas de acción: gestión del comercio exterior, sistema integrado de calidad, legislación y promoción de la competencia, normas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual, administración aduanera, medio ambiente y legislación laboral.

En este contexto, los temas laborales cobran particular importancia. Nicaragua, así como los otros países centroamericanos y República Dominicana, se comprometieron en el RD-CAFTA a fortalecer el cumplimiento de su legislación laboral. De hecho, los Ministros de Trabajo y de Comercio aprobaron conjuntamente en 2005 el Libro Blanco sobre la Dimensión Laboral en Centroamérica y República Dominicana, incluyendo un plan de acción para fortalecer el cumplimiento y potenciar la capacidad laboral en los países. Nicaragua necesitará realizar un esfuerzo muy importante para poder cumplir los compromisos adquiridos ante el RD-CAFTA y en el Libro Blanco en esta materia.

En cada una de estas áreas se han desarrollado una serie de compromisos nacionales para lograr la adecuada implementación del RD-CAFTA. Algunos de estos compromisos ya están siendo

¹⁹ Decreto N° 4731 de Aprobación del RD-CAFTA. Anexo 1: Agenda complementaria del país para el mejor aprovechamiento del CAFTA-DR.

²⁰ Este Plan ha sido elaborado de forma conjunta entre el MIFIC y la Secretaría Técnica del Gabinete de Producción y Competitividad (STGPYC), apoyados en talleres institucionales que se realizaron en el mes de marzo de 2005, con la participación de representantes institucionales del Ministerio Agropecuario y Forestal, Ministerio de Salud, Ministerio del Trabajo, Dirección General de Servicios Aduaneros y Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales.

implementados por algunas instituciones del Poder Ejecutivo, sin embargo otras actividades requieren de financiamiento para su implementación. En lo referente al área de la gestión de comercio exterior (negociación y aplicación de acuerdos comerciales), estos compromisos han sido agrupados de la siguiente manera:

- Marco legal: Ajustes y aprobación de modificaciones al marco legal existente, incluyendo reglamentos.
- Fortalecimiento institucional, orientado a la creación de oficinas y reforzamiento de las ya existentes para la aplicación de la legislación y sus reglamentos, así como ejercer una adecuada aplicación de los compromisos adquiridos.
- Creación de sistemas informáticos, para garantizar mayor eficiencia administrativa y transparencia en los procesos.
- Promoción de la integración centroamericana: para mejorar la competitividad y facilitar el comercio.

Para el cumplimiento de los compromisos listados en los puntos anteriores el Gobierno de Nicaragua, bajo la coordinación de la Secretaría Técnica del Gabinete de Producción y Competitividad, ha venido trabajando en una serie de perfiles de proyectos, sobre todo encaminados a cumplir lo referente al fortalecimiento de las instituciones encargadas del cumplimiento de los compromisos, incluyendo la creación de sistemas informáticos.

En este sentido, *es de fundamental importancia estrechar las acciones de coordinación para evitar que exista duplicidad en los distintos proyectos* que se desarrollen a nivel nacional y que pueda lograrse un complemento para permitir el máximo aprovechamiento de cada uno de ellos.

Como nota final de este apartado, debe tenerse presente que si bien es cierto, en la actualidad la implementación de los compromisos del RD-CAFTA es prioritario en la agenda de administración de acuerdos de Nicaragua -que muchos de los avances que aquí se logren fortalecerán la capacidad institucional del país para administrar otros tratados-, *no se debe perder de vista que existen también otra serie de obligaciones de importancia, que han sido asumidas por el país en otros foros comerciales como OMC y Unión Aduanera, que también requieren de una atención detallada.*

Agenda de negociaciones comerciales

En la actualidad Nicaragua presenta una agenda bastante cargada en el área de negociaciones comerciales internacionales. La búsqueda de tratados de libre comercio con Panamá, *Caribbean Community and Common Market* (CARICOM) y Canadá, y el reciente anuncio de que pronto iniciarán las negociaciones para suscribir un acuerdo de asociación entre los países centroamericanos y la UE, imponen un análisis detallado que permita priorizar los intereses comerciales del país en concordancia con la capacidad institucional para abordarlos.

Adicionalmente, no debe perderse de vista que Nicaragua también participa en dos foros de gran importancia como son la Unión Aduanera Centroamericana y la Ronda de Doha de la OMC. Ambas negociaciones son altamente complejas y necesitan de un plan de acción detallado que permita definir, identificar y defender los intereses de Nicaragua en cada uno de ellos.

La participación activa en cada uno de estos procesos permitirá a Nicaragua alcanzar objetivos específicos previamente propuestos en beneficio de los intereses nacionales. Sin embargo, *existen riesgos importantes inherentes a esta amplia agenda comercial que el país debe evitar, como son la imposibilidad de atender de manera adecuada todos y cada uno de estos foros y la falta de coherencia entre las posiciones que se defienden en las distintas mesas de negociación. Por ello, es de fundamental importancia continuar el fortalecimiento de la capacidad institucional.*

V. CAFTA-DR Y NICARAGUA

La adhesión al RD-CAFTA tendrá un impacto multidimensional sobre Nicaragua. Inclusive aún antes de entrar en vigencia, este ya propició una serie de ajustes necesarios a nivel institucional así como también de legislación nacional y de ambiente regulatorio. Con la entrada en vigencia del Acuerdo en Abril de 2006, el acceso de las exportaciones nicaragüenses al mercado de Estados Unidos se ha expandido, y el flujo de inversiones extranjeras directas experimentó un inmediato e importante incremento evidenciado en el anuncio de nuevas inversiones. De esta manera, el Acuerdo está creando nuevas posibilidades a las exportaciones del país y se esperan cuantiosas oportunidades de empleo. El Acuerdo de hecho se ve como un *importante vehículo para generar más altos niveles de crecimiento económico y para proveer oportunidades de reducción de la pobreza*. Por otro lado, Nicaragua se ha embarcado en un extenso proceso de apertura de las importaciones y de mayor competencia con la economía más grande del mundo, la cual la supera en términos de productividad y de calidad en sus instituciones, tanto en el sector público como en el privado. A pesar de que el proceso de apertura está bien definido y se llevará a cabo en un lapso relativamente largo, éste sigue representando un reto significativo.

Después de completadas las negociaciones y de firmado el Acuerdo que establece el RD-CAFTA en mayo de 2004, Nicaragua lo ratificó en octubre de 2005, y entró en vigencia el 1º de abril de 2006.²¹

*El Acuerdo establece una zona de libre comercio entre los siete países signatarios y abarcará, al finalizar los períodos acordados de transición, la totalidad de bienes comercializados, con algunas pocas excepciones -maíz blanco en el caso de Nicaragua, y azúcar en el caso de Estados Unidos (sujeto a contingentes arancelarios y otras disposiciones restrictivas)-.*²² Entre los sectores integrados se encuentran los sectores agrícola, industrial y de servicios, y se incorporan disciplinas muy ambiciosas en áreas como propiedad intelectual, compras del sector público e inversiones. El Acuerdo incluye regulaciones sobre el régimen de origen, medidas de salvaguardia, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, transparencia y facilitación del comercio, protección ambiental y laboral y solución de controversias. El mismo será implementado de manera multilateral, lo que significa que su contenido será obligatorio en todas las áreas comprendidas entre los siete países firmantes del Acuerdo, incluido entre los cinco países de Centroamérica como así también República Dominicana.

El RD-CAFTA reemplaza a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), y representa una extensión y profundización de las preferencias acordadas bajo esta iniciativa. Un factor de vital importancia es el hecho de que el RD-CAFTA consolida el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos en un acuerdo legal y no en base a concesiones unilaterales como lo hacía la ICC. El Acuerdo dispone, además, de una serie de reglas claras y transparentes respaldadas por un fuerte mecanismo de solución de controversias. Este escenario es de particular importancia para que Nicaragua atraiga nueva inversión extranjera.

²¹ Aparte de Nicaragua, el RD-CAFTA ha entrado en vigencia en El Salvador (marzo 2006), Honduras (abril 2006) y Guatemala (julio 2006). Al momento de producirse este informe, en octubre de 2006, el Acuerdo no ha entrado en vigencia en la República Dominicana y espera ratificación legislativa en el caso de Costa Rica.

²² El maíz blanco está también excluido del proceso de reducción y eliminación arancelaria en El Salvador, Guatemala y Honduras, y las cebollas y papas frescas en el caso de Costa Rica.

El proceso de reducción y eliminación arancelaria se llevará a cabo de acuerdo a un cronograma diseñado para cada país, y durará hasta 20 años. Este proceso es asimétrico, lo que permite a los países de Centroamérica y República Dominicana períodos extensos de transición y la inclusión de un gran número de productos. Para los productos sensibles, principalmente los de origen agrícola, acordaron contingentes arancelarios.²³ En el caso de un aumento importante en la importación de productos agropecuarios sensibles, el Acuerdo contiene, adicionalmente, una cláusula de salvaguardia especial transitoria.

Antes de la entrada en vigencia del RD-CAFTA, un 38% de las *exportaciones de Nicaragua a Estados Unidos*, en términos de valor, gozaba de acceso libre de aranceles (datos de 2004).²⁴ Cuando el acuerdo entró en vigencia esta proporción subió hasta casi alcanzar el 99% del total de las exportaciones (100% en el caso de los productos industriales y 94% en el caso de los productos agrícolas). Ciertos productos están sujetos a contingentes arancelarios, donde los aranceles situados por encima de los contingentes se eliminarán en un período de 15 a 20 años (Cuadro 3.A en el Anexo). Los montos exportados dentro de los contingentes tienen libre acceso y, con el tiempo, serán objeto de aumento. La exportación de azúcar por encima del contingente acordado quedará excluida del proceso de eliminación arancelaria (trato NMF).

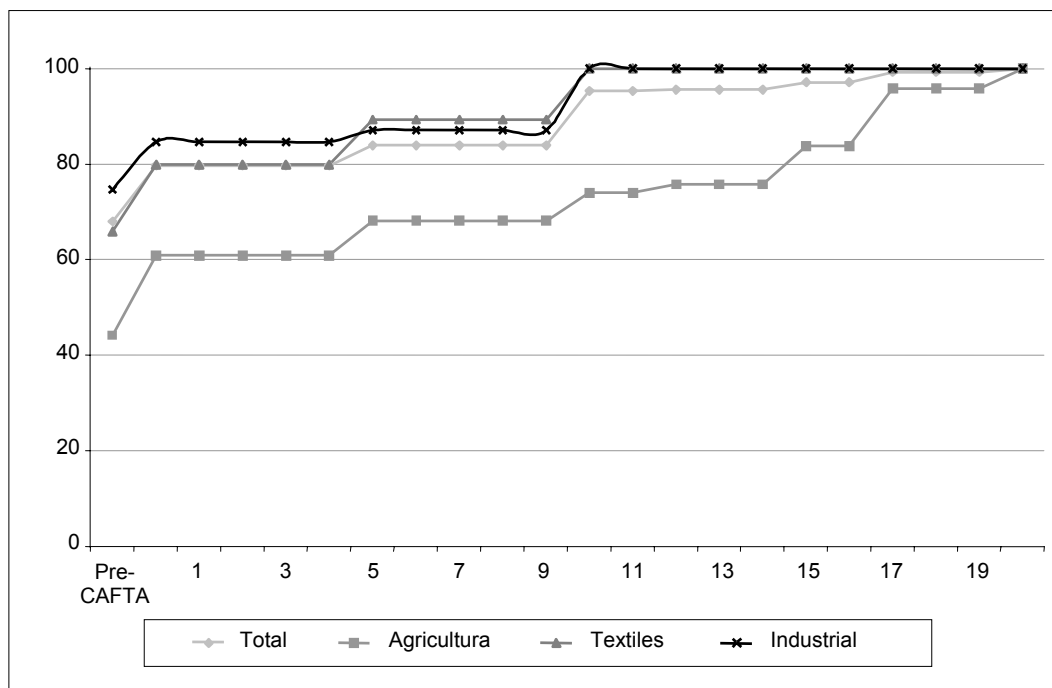
En las exportaciones de textiles desde Nicaragua a Estados Unidos hay algunas limitaciones en exportaciones de productos no originarios. Desde 2000 las exportaciones de textiles estaban libres de aranceles y cuotas sólo si los insumos provenían de Estados Unidos. Con el RD-CAFTA esta regla se extiende a los insumos de origen centroamericano, y de México y Canadá (con límites cuantitativos). Los insumos desde terceros países son limitados a 10% del valor (regla de *minimis*; antes era 7%). No obstante, Nicaragua obtuvo un trato de arancel preferencial para insumos no originarios desde terceros países en la cantidad de 100.000 millones de metros cuadrados equivalentes durante un período de 5 años, con la eliminación gradual hacia el décimo año.

El acuerdo prevé un proceso más gradual de la liberalización de las importaciones de Nicaragua desde Estados Unidos. Un mayor número de productos han sido identificados como sensibles y se les ha otorgado un período más prolongado de desgravación, así como una mayor protección a través de los contingentes arancelarios. Antes de la entrada en vigencia del acuerdo, el 68% de las importaciones totales de Estados Unidos, en términos de valor 2002, estaban libre de aranceles: 75% en el sector industrial y 44% en el sector agrícola (Gráfico 16). A medida que el RD-CAFTA entraba en vigencia, las importaciones libres alcanzaron un 80% del total. Las proporciones en el sector industrial y agrícola subieron hasta casi alcanzar el 85% y el 61% respectivamente. En términos absolutos, los montos de las importaciones libres alcanzan US\$ 269 millones en el caso de los productos industriales, y US\$ 51 millones en el caso de los productos agrícolas (en términos de valor 2002).

²³ Para más detalle sobre estos instrumentos acordados para los países de Centroamérica y para un resumen comparativo del RD-CAFTA y del tratado de libre comercio de Estados Unidos con Chile ver BID-OEA-CEPAL [2005].

²⁴ Cálculos del Sector de Integración y Comercio (INT/INT) del BID, basados en los datos de *United States Trade Representative* (USTR) y DATAINTAL.

GRÁFICO 16
IMPORTACIONES DESDE LOS EE.UU. LIBRES DE ARANCELES
 (En base a 2002, como % del total, por sectores)



Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de USTR y *United States International Trade and Development* (USITC).

El proceso de desgravación durante el período de 20 años se precisa para los productos industriales y textiles por una parte y los productos agrícolas por la otra. Como se puede observar en el Gráfico 16, la importación de los productos industriales y textiles será un 100% libre de aranceles 10 años después del inicio del proceso, es decir hacia el año 2016. Para los productos agrícolas, el proceso será más lento -el 68% del total de las importaciones en el sector será liberalizado hacia el año 5 (2011), el 74% hacia el año 10 (2016), casi el 84% hacia el año 15 (2021) y el 100% hacia el año 20, es decir hacia el 2026-. En términos de productos individuales, los períodos más prolongados de protección arancelaria han sido acordados para alimentos básicos: 20 años para la leche y el yogur, y 15 para los frijoles, carne (cortes comunes), papas, sorgo, etc. (Cuadro 4.A en el Anexo).

El Acuerdo tendrá un considerable impacto macroeconómico. Según estimaciones del BID (Sector de Integración y Comercio INT/INT), el Acuerdo implicará para Nicaragua, un costo fiscal por la *pérdida de recaudación arancelaria, que alcanzará cerca de 0,4% del PIB o cerca del 2,4% de la recaudación total.*²⁵ Teniendo en cuenta que el ingreso fiscal del país alcanza un 16% del PIB, lo anterior representa un impacto importante.

²⁵ Es importante recordar que los gastos tributarios en Nicaragua generan una pérdida para el gobierno central del orden de 4% del PIB, correspondiendo 2,1% al IVA y el resto a la imposición a la renta (Artana [2004]). Por lo anterior, los ingresos resultantes de la rebaja arancelaria pueden ser sustituidos por ajustes en ambos tributos que mejoren tanto la eficiencia de la economía como la equidad del sistema tributario.

CUADRO 12
PÉRDIDA CALENDARIZADA ANUAL DE ARANCELES - BASE: IMPORTACIONES 2001
 (En porcentajes del PIB)

	0	1	5	10	15	20
Costa Rica	0,39	0,41	0,51	0,62	0,64	0,65
El Salvador	0,15	0,17	0,27	0,38	0,39	0,39
Guatemala	0,15	0,17	0,26	0,39	0,39	0,39
Honduras	0,29	0,36	0,66	1,10	1,44	1,59
Nicaragua	0,11	0,13	0,22	0,32	0,37	0,39

Fuente: Barreix, Villela y Roca [2004] y bases de datos DATAINTAL, BID.

En el cuadro anterior se observa una estimación de las necesidades de sustitución de ingresos por la reducción de aranceles a lo largo de la implementación del RD-CAFTA. En todos los casos, la pérdida de recaudación de aranceles estimada es la resultante exclusivamente del efecto directo de la caída de aranceles, suponiendo que el nivel de importaciones preexistente a la reducción de los mismos se mantiene constante. Se trata, por tanto, de un ejercicio de estática comparativa que no estima todos los efectos posibles.²⁶

El impacto de la liberalización comercial como resultado del RD-CAFTA, per se, resulta insuficiente para incidir en los niveles de pobreza. Algunos estudios argumentan que en vista de las estipulaciones del Acuerdo, su impacto sobre los niveles de reducción de la pobreza serán muy bajos con variaciones desde 0,3% (Bussolo y Niimi [2005]) hasta 0,9% (Sánchez y Vos [2005]). Bajo un escenario que implicaría una liberalización rápida, se estima que la pobreza se reduciría en 1,6% (Jaramillo y Lederman [2005]). Incluso un marco de liberalización más amplio, como el que se pretendía en la Ronda de Doha, produciría beneficios limitados. Por ejemplo, el promedio de los hogares en Nicaragua incrementaría su poder adquisitivo en 0,9% (Gómez y Soloaga [2005]).²⁷

En la mayoría de los casos, los beneficios de la implementación del RD-CAFTA están asociados a la perspectiva de los consumidores netos, quienes recibirían mayores beneficios ante la eventual reducción de los precios de los alimentos de consumo básico considerados sensibles. En Nicaragua,

²⁶ Para efectos del análisis, se pueden distinguir cinco tipos de impactos sobre los ingresos tributarios de cambios de la política comercial: (1) *directo*: es la pérdida de recaudación asociada a la reducción o eliminación de las tasas nominales del arancel de los productos que son objeto del acuerdo comercial; (2) *indirecto*: la caída de recaudación de los otros impuestos que tienen como base los valores CIF más arancel de las importaciones (en particular el IVA y los selectivos al consumo), asociado a la rebaja de la tasa del arancel; (3) *elasticidad*: es el resultado neto del probable aumento en el volumen importado de los bienes desgravados, ahora más baratos, y el correspondiente aumento de recaudación en los impuestos internos; (4) *sustitución*: la disminución en los ingresos producto del desvío de comercio, en la medida en que las importaciones de países gravados sean reemplazadas por compras en los socios del acuerdo y (5) *inducido*: cambio en la recaudación de todos los tributos como resultado de la nueva estructura de producción y consumo que surge de la nueva inserción comercial (Barreix, Villela y Roca [2004]).

²⁷ Los estudios a los cuales se hace referencia fundamentan sus conclusiones en base a resultados de simulaciones de modelos de equilibrio general aplicado. El estudio de Sánchez y Vos analiza las interacciones entre los principales sectores y actores y las condiciones de equilibrio de los diferentes mercados. El estudio del Banco Mundial presenta resultados del modelo de equilibrio general aplicado por Bussolo y Niimi, así como un modelo parcial o estático donde se mide el impacto directo de los cambios de los precios a nivel de consumidores y productores netos bajo un enfoque de liberalización unilateral rápida.

se estima que un 90% de los hogares se beneficiarían en su condición de consumidores netos de alimentos, mientras que un 21% se perjudicaría por los cambios en los precios de los mismos bienes en su condición de productores (Cuadro 13). Además, algunas estimaciones señalan que las pérdidas para los productores netos representarían en promedio el 1,7% del consumo *per capita*. Si bien esta cifra es menor que Guatemala o el Salvador (2,3%), tiene una relevancia significativa sobre todo para los estratos más empobrecidos del país (Jaramillo y Lederman [2005]).

CUADRO 13
IMPACTO DEL RD-CAFTA SOBRE LOS CONSUMIDORES Y PRODUCTORES NETOS DE LA
CANASTA AGRÍCOLA SENSIBLE EN NICARAGUA, GUATEMALA Y EL SALVADOR
POR GRUPO RURAL-URBANO Y POR QUINTIL
(En porcentajes sobre el total)

	Nicaragua		Guatemala		El Salvador	
	Consumidores netos (beneficios)	Productores netos (pérdidas)	Consumidores netos (beneficios)	Productores netos (pérdidas)	Consumidores netos (beneficios)	Productores netos (pérdidas)
Por tipo						
Total país	90,2	8,8	83,8	15,7	68,2	4,1
Rural	78,8	19,4	75,1	24,5	72,1	4,1
Urbano	97,6	1,8	93,6	5,8	65,2	4,1
Por quintiles						
Quintil más pobre	85,7	12,4	78,5	20,8	22,1	7,5
2° Quintil	86,5	11,8	75,4	24,1	76,6	4,1
3° Quintil	91,1	8,5	81,2	18,6	82,1	2,8
4° Quintil	92,9	6,5	85,5	14,2	81,4	3,1
Quintil más rico	94,8	4,7	92,0	7,5	79,0	2,8

Fuente: Pörtner [2003], Monge, Castro y Saavedra [2004], y Marques [2005].

Las posibilidades de acrecentar y capitalizar mejor las oportunidades del RD-CAFTA, sobre todo a través de las exportaciones, dependerá en gran medida de un conjunto de políticas y acciones complementarias orientadas a superar las debilidades estructurales del país. Bajo estas consideraciones, Nicaragua tiene el reto de definir una estrategia de transición al libre comercio que a su vez le permita integrar cada vez más a los sectores productivos hasta ahora marginados de los circuitos de exportación.

VI. TRANSICIÓN AL LIBRE COMERCIO: DESAFÍOS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

La implementación del RD-CAFTA contempla etapas cuyos desafíos requieren medidas y acciones distintas en el tiempo. En primer lugar, para asegurar la implementación y administración del Acuerdo, es necesario emprender cambios institucionales y regulatorios, que representan desafíos específicos e inminentes. Por otro lado, para poder beneficiarse de las oportunidades generadas por el Acuerdo, es necesario crear las condiciones y adoptar medidas que conlleven a un incremento en la oferta exportable. De esta manera, se crearán las bases para aumentar el nivel de las exportaciones en el corto y mediano plazo. El impacto final del proceso de apertura comercial a través de la liberalización de aranceles y eliminación de contingentes arancelarios, especialmente para los productos básicos agropecuarios, tendrá lugar en un tiempo más largo. Si bien esta situación puede generar una autocomplacencia, el país necesita llevar a cabo, a tiempo, medidas adecuadas que propicien un incremento en la productividad de los productos básicos y una diversificación de las exportaciones del sector agropecuario, como también medidas de apoyo para minimizar el potencial impacto negativo de la apertura comercial en los sectores más vulnerables de la sociedad. Estos desafíos son particularmente desalentadores si tenemos en cuenta la alta concentración de la actividad económica nicaragüense en el sector agrícola y su baja productividad, así como el insuficiente nivel de desarrollo de la infraestructura física y social básicas y la escasez de recursos humanos y financieros.

A. Los desafíos de la implementación del RD-CAFTA

Los desafíos de la entrada en vigor del RD-CAFTA se manifiestan en dos frentes fundamentales: la implementación y la transición al libre comercio. Cada frente implica actividades y desafíos de muy distinta naturaleza, y se sugiere que Nicaragua haga un intenso esfuerzo en el abordaje de ambos.

Los amplios alcances del RD-CAFTA imponen sobre Nicaragua la necesidad de intensificar las tareas de implementación del Acuerdo. El Acuerdo contiene ambiciosas disciplinas en muchos temas, algunos de los cuales, como los capítulos Laboral y Ambiental, son nuevos para Nicaragua. Por esa razón, se hace necesario diseñar un programa comprensivo de trabajo que incluya la totalidad de los compromisos de arranque acordados por el país. Un programa de esta naturaleza debe contemplar actividades en materia de (1) diseño de nuevas políticas y directrices; (2) legislación y reglamentación; (3) operatividad del Acuerdo; (4) capacitación para el sector público; y (5) divulgación amplia, a todos los niveles de la sociedad, de los compromisos y los efectos del RD-CAFTA.

En la ejecución de estas actividades, se sugiere que Nicaragua haga un esfuerzo por hacer participar e incluir más los intereses de la mayoría de la población de bajos recursos y de pequeñas unidades productivas, sobretodo rurales, que tienen importantes limitaciones para acceder a la tecnología de la información, para desplazarse a los centros de actividad económica e, incluso, para la comprensión de instrumentos económicos y jurídicos que son por su naturaleza muy complejos.

El fortalecimiento institucional sostenido constituye uno de los factores más importantes para la implementación de acuerdos comerciales. Los rápidos cambios (y expansión) en las agendas

comerciales nacionales e internacionales demandan esfuerzos de fortalecimiento institucional, reingeniería y actualización permanente, que Nicaragua necesita realizar en el corto plazo. Con el apoyo del Banco (Programa NI-0165), el país ha hecho importantes esfuerzos de mejoramiento institucional, particularmente en el MIFIC.²⁸ Sin embargo, resta todavía mucho trabajo por delante en temas sensibles, como gestión y control sanitario y fitosanitario, incluyendo la trazabilidad, control y verificación del régimen de origen, protección de la propiedad intelectual de nuevas tecnologías (señales satelitales, biotecnología, dominios de Internet) y datos de prueba, protección ambiental y laboral, sistemas de información y estadística eficientes y efectivos para bienes y servicios; fortalecimiento de las aduanas,²⁹ manejo de contingentes arancelarios y adopción de medidas de protección contingente (salvaguardias, derechos *antidumping* y medidas compensatorias).³⁰

Ese desarrollo de capacidad se debería realizar de manera estratégica y enfocada hacia rubros clave como reingeniería y optimización de funciones, capacitación de personal en temas de punta, mejorar los sistemas de información, reforzar la capacidad de administración y monitoreo de los acuerdos de comercio e inversión, aumentar la capacidad analítica (cuantitativa y cualitativa) en materia de política y de comercio de bienes, servicios, inversiones y negociaciones internacionales y mejorar sustancialmente la participación de sectores de la sociedad civil y el aparato productivo de bajos recursos en el diseño y ejecución de la política comercial y políticas complementarias.

La implementación de compromisos comerciales es un esfuerzo único de gobierno pero que comporta desafíos también para otras instituciones públicas tales como el Ministerio Agropecuario y Forestal, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio de Trabajo, el Ministerio de Salud, el Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales y la Dirección General de Aduana. Múltiples unidades sectoriales dentro de estos ministerios colaboran en funciones de implementación. También para estas unidades corresponde realizar esfuerzos de fortalecimiento institucional en líneas parecidas a las ya mencionadas. Lo mismo sucede para las entidades de supervisión y regulación de los servicios cuya liberalización se profundiza con ocasión del RD-CAFTA.

Para efectos de diseñar planes integrales de transición de largo plazo al libre comercio y de promoción de la competitividad sistémica sería conveniente ampliar el fortalecimiento institucional a otras instituciones claves de carácter horizontal tales como el Ministerio de Educación, Cultura y Deportes, el Ministerio de Obras Públicas e Infraestructura, la Corporación de Zonas Francas, la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y el Instituto de la Propiedad así como otros entes autónomos que acompañan la labor ejecutiva de los ministerios de gobierno. Entre otras capacidades, estas instituciones deberían poder diagnosticar los temas importantes bajo su competencia para

²⁸ Actualmente se encuentra en etapa de diseño una segunda fase de ese programa, que también se hará en el marco de la Facilidad Sectorial de Comercio, por un monto similar de US\$ 5 millones. Esta segunda etapa está dirigida a apoyar algunos aspectos básicos del fortalecimiento institucional para afrontar los desafíos de la implementación del RD-CAFTA y también tiene un componente de apoyo a las PYMES para aprovechar las oportunidades del Acuerdo.

²⁹ Las principales áreas de acción cubrirían el fortalecimiento del recién creado laboratorio aduanero, para alcanzar su certificación internacional de calidad, que es clave para el sector exportador, implantación de un sistema informático de archivo y gestión aduanera, la creación de un sistema de administración de archivo digitalizado de las declaraciones aduaneras y la adecuación de la infraestructura aduanera.

³⁰ En octubre y noviembre de 2005 se realizaron consultas entre representantes de INT/ITD (actualmente INT/INT y funcionarios de los respectivos Ministerios y Organismos de Gobierno.

potenciar los beneficios comerciales que emanan del proceso de apertura comercial con miras a diseñar e implementar programas de apoyo adecuados, cada uno en su área correspondiente.

En paralelo a la implementación de los acuerdos comerciales, es menester *fortalecer las instituciones encargadas de promover el aprovechamiento de las oportunidades de comercio e inversión que se presentan con los acuerdos de integración y de inversión*. Por ello, es importante que instituciones como el Instituto Nicaragüense para el Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME), el Instituto de Desarrollo Rural, el Instituto Nacional Forestal, el Instituto Nacional Tecnológico, el Instituto Nicaragüense de la Mujer, y el Instituto Nicaragüense de Tecnología Apropiada, entre otros, continúen sus esfuerzos de identificación de oportunidades de exportación y consolidación de mercados externos. Ello contribuiría a que la producción nacional pueda posicionarse competitivamente en las cadenas globales de valor.

La transición al libre comercio comporta un desafío intenso de movilización de importantes recursos financieros y voluntad política de largo plazo para abordar tres dimensiones fundamentales: (1) las *restricciones macroeconómicas* del país; (2) los *cueillos de botella microeconómicos* que limitan el aprovechamiento de las oportunidades del Acuerdo y la competitividad sistémica; y (3) la *equidad y la protección social*. Para ser efectiva, la Agenda Complementaria de Nicaragua debe abordar estos desafíos de la transición al libre comercio.

B. La Agenda Complementaria y el PND

Así como el gobierno de Nicaragua presentó a la Asamblea Nacional la Ley de Ratificación del RD-CAFTA, también presentó en julio de 2005 la Agenda Complementaria País. Esta Agenda contiene un número de acciones legales y regulatorias cuyo objetivo es posibilitar y facilitar la implementación y administración del Acuerdo, y también un grupo de medidas de política que apoyan a los sectores productivos para que, de esta manera, se puedan beneficiar de las oportunidades generadas por el Acuerdo, principalmente en lo que respecta al incremento de las exportaciones a los mercados de los países socios del RD-CAFTA.³¹ La Agenda Complementaria ha sido cuestionada en dos partes: (1) en que queda a un nivel de política general sin diseñar un mecanismo institucional de coordinación de políticas y sin especificar fuentes de financiamiento, y (2) en que no aborda mecanismos para concretar medidas compensatorias a los hogares rurales que serán afectados de manera negativa por el RD-CAFTA (Aráuz [2006] y DFID [2006]). La última opinión ha sido compartida por la sociedad civil, las organizaciones rurales y los sindicatos.

La preparación de la Agenda Complementaria tuvo en cuenta las prioridades definidas en el PND. A este respecto, la Agenda concuerda en líneas generales con él, y esto se comprueba especialmente en la parte relativa a la competitividad, como está definida en la Agenda Complementaria, y en la parte correspondiente al PND que cubre la promoción de exportaciones

³¹ El área prioritaria es un incremento de la competitividad, que incluye medidas orientadas a las PYMES en vistas a mejorar el acceso al crédito, el fortalecimiento del marco legal e institucional, promoción de la *asociatividad*, sistemas de información para el fomento de exportación, así como la adecuación de la infraestructura de apoyo a la producción y exportación, facilitación de flujos de comercio, etc.

(Cuadros 13.A y 14.A en el Anexo). Es, en realidad, el PND el que contiene una lista detallada de los aspectos financieros relacionados con estas áreas. Adicionalmente, cubre áreas relacionadas con el proceso de transición, como el desarrollo de los conglomerados y la infraestructura. De esta manera, el plan se ocupa de algunas medidas que pertenecerían a la Agenda Complementaria, la cual está más focalizada en asuntos de la implementación y administración del RD-CAFTA.

C. El PND y el sector de comercio e inversiones extranjeras

El PND considera a las exportaciones como el instrumento más importante para reducir la pobreza en el país en el mediano plazo, y al respecto se le otorga prioridad máxima a la promoción de exportaciones. Asimismo, el PND sostiene que las exportaciones de Nicaragua se mantienen a nivel muy bajo (similar al de hace tres décadas, excluyendo las exportaciones de las zonas francas) y están concentradas en un pequeño número de productos, en su mayoría agropecuarios y de origen animal, con poco valor agregado. Además, se informa que el costo de las transacciones en el comercio es muy alto, con un muy bajo nivel de eficiencia en el área de aduanas y un alto costo de transporte. Teniendo en cuenta lo expuesto, el objetivo principal del PND es promover las exportaciones. La principal meta del Plan es incrementar el nivel de las exportaciones en un 15% anual durante el período 2006-2010 (excluyendo zonas francas). Esta meta será alcanzada cumpliendo cuatro objetivos específicos: (1) la promoción, fortalecimiento y diversificación de la oferta exportable; (2) el desarrollo de capacidades de investigación e inteligencia de mercados; (3) la simplificación de trámites para exportación (portal de exportación); (4) la ayuda para superar las barreras de calidad y certificaciones (Gobierno de Nicaragua [2005]). En el marco del PND se han destinado US\$ 20,2 millones (en el escenario ampliado) para apoyar las mencionadas actividades. Un total de 24 acciones/medidas han sido identificadas para alcanzar los objetivos del Plan (Cuadro 14.A en el Anexo). No se han informado los detalles acerca de los recursos financieros destinados a cada una de estas acciones (aparte del monto total mencionado anteriormente).

Para cumplir el primer objetivo específico mencionado, el PND se focaliza en dos áreas vistas como fundamentales: el fortalecimiento de las actividades de mercadeo y promoción en los mercados de exportación, y la diversificación de la oferta exportable (Gobierno de Nicaragua [2004]). A pesar de que estas actividades son, sin duda, de gran importancia como punto de partida, *sería también esencial emprender medidas y acciones para aumentar la oferta exportable y las exportaciones de productos exportables existentes.* De manera concreta, del lado de la demanda, el acceso a los mercados de exportación ha sido establecido, y se incrementará a través de los nuevos acuerdos comerciales. El incremento de la oferta exportable depende directamente de las acciones tomadas en otras áreas de las que también se ocupa el Plan (como se mencionara). En lo que se relaciona a las acciones concretas, el Plan menciona la "ampliación del programa de crédito con tasas preferenciales para exportadores"; este es un asunto que necesita revisión, ya que experiencias pasadas han demostrado que las tasas de interés subvencionadas pueden generar distorsiones en el mercado.

El cuarto objetivo específico -certificación y reducción de riesgos para el exportador- trata el área del fortalecimiento del sistema de certificación de calidad para facilitar acceso a mercados y, en este contexto, el Plan nos informa sobre la necesidad de "brindar información sobre normas y obstáculos técnicos al comercio". El Plan podría ir más allá de proveer solo información y también *prever mecanismos para ayudar a los exportadores a superar las barreras técnicas al*

comercio, como las no arancelarias. Estas barreras pueden convertirse en un obstáculo importante para la exportación una vez que el comercio, libre de aranceles, se establezca como resultado de los acuerdos de libre comercio.

Sin embargo, el desafío clave será, hacer del incremento en las exportaciones un instrumento para reducir la pobreza, principalmente en las áreas rurales. A pesar de que el Plan menciona este desafío como su objetivo final, la parte en la que se refiere a la promoción de exportaciones podría prever acciones/medidas específicas para cumplir la meta mencionada.

En referencia con el objetivo cuantitativo de alcanzar un crecimiento del 15% anual en las exportaciones, sería útil una mayor información sobre el criterio y los supuestos utilizados para determinarlo. Además, es necesario tener en cuenta que, debido a la alta concentración de exportaciones en productos agrícolas, el valor de exportaciones puede variar año tras año como consecuencia de factores exógenos, tales como el precio mundial de estos productos y las variaciones en las cantidades exportables debidas a las condiciones climáticas. *La lista de las 24 acciones específicas del Plan parece ser ambiciosa, particularmente, en vista a los limitados recursos disponibles para su realización.* Sería conveniente más información que detalle los contenidos de estas acciones, algunas de las cuales parecen en su alcance previstas para el período 2008-2010, por ejemplo "apoyar la exportación MIPYMES".

De la misma manera, debería notarse que la realización de los objetivos en la sección de promoción de exportaciones tiene *un fuerte lazo y depende de los objetivos y acciones especificadas en otras áreas del Plan.* Esta situación se relaciona, en particular, con las áreas de apoyo al desarrollo de conglomerados, al desarrollo rural, a la educación y a la capacitación y formación técnica, así como también con la infraestructura de transporte.

El Plan también se beneficiaría *si las acciones previstas en el área de promoción de las exportaciones se describieran y se llevaran a cabo tomando como base a sectores específicos,* particularmente considerando las diferencias entre las MIPYMES de las áreas urbanas y de las rurales. Desde este punto de vista, las acciones concretas que se llevarán a cabo dentro de los veinticuatro objetivos listados podrían tomar en cuenta no solo al sector y área geográfica a la cual se están dirigiendo, sino también si el productor es parte de una cadena productiva y de exportaciones, o se encuentra fuera de ésta.

Junto con la promoción de exportaciones, *el PND también señala a la IED como una prioridad importante.* Según el Plan, la inversión extranjera tendrá un impacto positivo en la competitividad del país, será un importante generador de nuevos empleos, de transferencia de tecnología y habilidades gerenciales y contribuirá al incremento de las exportaciones. La ambición de las autoridades nicaragüenses es hacer del país el destino más atractivo de la región, y de América Latina en general, para las inversiones. El Plan describe al bajo nivel salarial como una importante ventaja comparativa del país dentro de los 10 a 15 años, y en este sentido considera una prioridad atraer inversiones en proyectos intensivos en mano de obra. El objetivo del Plan es aumentar el nivel de las nuevas inversiones, que se obtienen a través de la agencia de promoción de inversiones Pro-Nicaragua, de US\$ 30 millones en 2004 a US\$ 66 millones en 2006, elevándose cada año hasta alcanzar los US\$ 140 millones en 2010.

Los altos flujos de IED en los últimos años han sido un éxito para Nicaragua, contribuyendo a la generación de empleo y al incremento de las exportaciones. Debido a la ventaja comparativa de bajos salarios y el acceso al mercado de Estados Unidos a través del RD-CAFTA y otros acuerdos comerciales, se puede suponer que esta tendencia continuará e, incluso, se incrementará. La mayoría de la IED nueva se espera se concentre en las zonas francas y, particularmente, en el sector textil y de indumentaria. También el turismo está atrayendo inversiones. Es necesario notar que estos son los sectores en los cuales la IED se beneficia de importantes incentivos impositivos. *El mayor desafío será atraer nuevas inversiones fuera de las zonas francas, en particular en el sector agropecuario.* A este respecto, a pesar de que se menciona a la industria alimenticia como un sector potencialmente atractivo, el Plan no prevé acciones específicas para promover la IED en el sector agropecuario y en el de pesca.

La atracción de IED está estrechamente asociada con el clima general de inversión, que implica varios factores que van más allá de acciones específicas discutidas en esta sección del PND.³² De cualquier manera, se podría hacer mención a un factor más que impacta fuertemente sobre la IED: la educación en general y la formación técnica y vocacional para aumentar la capacidad de la mano de obra calificada, vinculada con las necesidades específicas de los inversionistas.

D. El PND y la relación comercio y pobreza

El impacto del PND sería mayor si se contemplaran medidas que, además de los conglomerados priorizados, se focalicen en las dinámicas productivas de mayor participación de pequeñas unidades productivas.

Los propósitos que persigue el PND y las áreas prioritarias para alcanzarlos son acertados y, en su conjunto, buscan resolver los temas neurálgicos que afectan al país. Sin embargo, tanto el enfoque, los sectores prioritarios y la correspondiente asignación de recursos no parecen suficientemente adecuados para hacer viable un efecto significativo en la amplia mayoría de unidades productivas de pequeña escala y de alta concentración de pobreza.

El enfoque del PND se sustenta en la estimulación de conglomerados productivos con un nivel importante de consolidación, tanto productivo como de exportaciones. En materia de prioridades, propone como eje motor de sus intervenciones rubros productivos que, a excepción de carne/ganado y de café, son principalmente intensivos en uso de capital y tecnología y en menor grado en mano de obra (camaronicultura).

La asignación de recursos, como se verá más adelante, pareciera insuficiente para la activación de otros sectores productivos donde la participación de los pequeños y pobres es significativa tal es el caso de los frijoles, los plátanos, el cacao, para mencionar algunos. Estos ámbitos productivos juegan un papel importante en la economía doméstica del país y se vislumbran posibilidades en el mercado externo, siempre y cuando las condiciones de inserción internacional sean favorables y las capacidades internas, fortalecidas. Asimismo, contribuyen a la generación de empleos e ingresos de importantes segmentos de la población rural. Al tratarse de un plan orientado a

³² El tema de clima de inversión se trata en los documentos de trabajo N° 31 y 32 (INTAL-INT).

reducir los niveles de pobreza y generar empleos, *la incorporación de acciones orientadas a ampliar la oferta exportable y la base empresarial permitiría al PND también orientar recursos en sectores poco visibles de la economía.*

A pesar de ser un plan orientado a la productividad y competitividad, las inversiones hechas en los aspectos productivos, exportaciones y atracción de inversiones alcanzan, excluyendo infraestructura, a un relativamente bajo 13% del plan. El eje de las inversiones -desarrollo de conglomerados- en su conjunto no supera el 0,88% del total. La mayor brecha se identifica justamente en los recursos de inversión productiva (69,3%). En este sentido, *se percibe una relación desproporcional entre los objetivos y resultados que se esperan y la inyección de recursos en los motores principales orientados a la generación de riqueza.*

El programa de desarrollo rural, derecho de propiedad, promoción de exportaciones e inversiones y servicios financieros, en ese orden, son los pivotes de la estrategia de crecimiento económico del PND. Las MIPYMES constituyen el sujeto principal de las intervenciones, aunque no se identifica una discriminación del tipo de empresas, de los mecanismos de transferencia ni su vinculación o no con algunos de los conglomerados priorizados. *De los conglomerados prioritarios los que caen bajo la categoría de "otros", entre los cuales se destacan sectores de alta concentración de pequeños productores y mayores niveles de pobreza, tienen una asignación de recursos de tan solo 1,6% respecto al total programado para el desarrollo de conglomerados.*

En el caso del PRORURAL se distinguen a las familias en cuatro grupos,³³ de acuerdo a su nivel de acumulación de capital. El 48% de las inversiones se destinarían a apoyar a los productores de mediana escala, los cuales representan no más del 14% del total de familias a ser beneficiadas.

Las acciones tendientes a incorporar a los segmentos de la población más pobres se basan en transferencias directas de carácter asistencial, antes que la generación de condiciones para posibilitar saltos cualitativos de niveles de mayor pobreza a niveles de generación de riqueza. Por ejemplo, las familias extremadamente pobres recibirán recursos vía programas de protección social que, en el mejor de los casos, contemplan distribución de semillas y otros insumos básicos, pero que no buscan resolver problemas estructurales ni generar plataformas de inserción y fortalecimiento productivo. Las inversiones en este ámbito constituyen el 70% del programa rural.

La asignación de recursos para la atención de restricciones como la propiedad y calidad de los activos, acceso a tecnología, manejo de aspectos fito y zoonosanitarios, infraestructura post-cosecha, gestión empresarial y vinculación con mercados, es limitada. Solo un 24% de los recursos del mismo programa rural se destinan al desarrollo de estos servicios.

³³ (1) Familias rurales en extrema pobreza, capital US\$ 19.226; (2) pobres con potencial, capital US\$ 40.874; (3) productores de mediana escala, capital US\$ 60.625; (4) productores de gran escala, capital US\$ 126.610.

E. Recomendaciones para una mayor participación y aprovechamiento de la inserción internacional en beneficio de los pobres

Si bien la apuesta hacia el aprovechamiento del mercado de Estados Unidos es importante, se impone también la relevancia de otros mercados, como el Centroamericano o el de la UE donde se ha identificado una interesante dinámica de productos de amplia base microempresarial y de impacto pro-pobre. El PND, a través de la política de desarrollo de conglomerados así como la implementación de la agenda complementaria del RD-CAFTA, y las venideras negociaciones comerciales con la UE, constituye escenarios inmejorables para generar oportunidades de diversificación de las exportaciones.

El reconocimiento del grado de inserción y desarrollo de cada sector productivo, en el cual predomina la participación de los pequeños, es el punto de partida para encarar intervenciones de política diferenciadas y focalizadas hacia los mercados regionales.

Hacia una política dual e inclusiva

Experiencias de otros procesos de integración comercial, como la de México bajo el TLCAN, indican que el tiempo y costos que representan para las pequeñas empresas transitar de sectores menos eficientes hacia mercados dinámicos y competitivos puede ser muy alto (Agosín y Rodríguez [2005]), y de hecho parece como una de las razones principales que desincentivan a los productores realizar este cambio. En la medida en que la participación de las pequeñas unidades productivas, en dinámicas articuladas a los mercados, sea un proceso en marcha, las probabilidades de capitalizar beneficios serán más altas.

Bajo esta perspectiva, el PND podría considerar una estrategia dual donde las inversiones que se proponen en las áreas de desarrollo de las exportaciones, IED, desarrollo rural e infraestructura, se orienten no exclusivamente a los conglomerados priorizados sino también contemplen encadenamientos y mercados donde los pobres y pequeños ya desarrollan actividades en rubros comerciales con ciertos niveles de eficiencia y competitividad. El caso del frijol es un ejemplo ilustrativo (Recuadro 1).

RECUADRO 1 EL CASO DEL FRIJOL

El frijol se ha desarrollado en Nicaragua sobre la base del consumo del mercado interno. A fines de 2000, posterior a los efectos climáticos de El Niño, la producción se recupera y supera los niveles requeridos por el mercado interno, lo que le da un margen de excedente. A pesar de las serias restricciones de productividad, se ha posicionado en mercados como el de El Salvador, Costa Rica e incluso el mercado étnico de Estados Unidos, con costos de producción mucho más competitivos que le permiten sostenerse y crecer en esos mercados. Las posibilidades de este producto serían mayores si se diversificara la producción al frijol negro cuyo precio es mayor y su demanda creciente. La plataforma de esta incursión en los mercados internacionales ha sido el mercado doméstico. Sin embargo, bajo las negociaciones del RD-CAFTA, el frijol no se incorporó en el sistema de cuotas ni de salvaguardias y su período de desgravación es acelerado. El Salvador, uno de los principales mercados del frijol de Nicaragua, también sufrirá un proceso de desgravación acelerada. La liberalización comercial del frijol en Nicaragua y sus principales mercados, constituye un importante incentivo para fortalecer al sector a través de la mejora de su productividad, los canales de comercialización y la generación de valor agregado (DFID [2006]).

Visualización de los pequeños actores productivos y reconocimiento de sus formas organizativas

La diversa cantidad de formas de organización en el país ha derivado en peculiares arreglos institucionales, por lo general de carácter *ad hoc* y de combinaciones improvisadas (Berríos *et al.* [2002]). Todas ellas representan la necesidad de los actores productivos de encontrar mecanismos alternativos al tradicional concepto empresarial. Por lo general, los altos costos que implica establecer un negocio o la falta de "cultura empresarial", han conllevado a muchos agentes económicos a optar por este tipo de arreglos y consecuentemente robustecer la informalidad.

Los requisitos para formar parte del circuito de los mercados externos pasan por el establecimiento de empresas formalizadas. Si bien los esfuerzos por reducir los costos y los tiempos de los trámites son una política acertada, el establecimiento de mecanismos alternativos que reconozcan la actividad productiva empresarial, puede ser otra vía de estimular la formalidad.

Así como existen ventanillas únicas para los trámites de exportación se podría *establecer un instrumento único para registrar la actividad empresarial del productor/exportador*. La Tarjeta Única de Exportador, permitiría a una gran mayoría de unidades productivas formalizar su estado y acceder a los servicios, programas y políticas del Estado orientadas a desarrollar este sector. La base de este instrumento es su bajo costo para el exportador, pero, sobre todo, el reconocimiento de diferentes tipos de asociación empresarial que no necesariamente se tipifican en el Código de Comercio. Este instrumento puede actuar como un mecanismo de acreditación administrativa para calificar a las micro y pequeñas empresas urbanas o rurales y facilitar su participación legal en el mercado.

De la subsistencia a economías de escala

No se puede esperar que las pequeñas unidades productivas realicen todas las acciones de todos y cada uno de los segmentos de las cadenas productivas. El salto de la producción primaria a las exportaciones pasa por el desarrollo de encadenamientos productivos entre unidades económicas de manera horizontal (entre pequeños) como vertical (entre pequeños, medianos y grandes). Esta es una condición necesaria para encarar de manera organizada y eficiente la incursión de los mercados en base a las ventajas comparativas y diferenciadas de todos y cada uno de los eslabones empresariales de la cadena.

Este enfoque difiere de la concepción de asociatividad, el que sugiere la "agrupación" de unidades productivas pequeñas y dispersas en torno a un proceso productivo determinado, para generar economías de escala sin que la misma necesariamente considere una interrelación vertical con otros agentes económicos.

La construcción de una actitud diferente entre actores productivos, que conlleve a una visión compartida y objetivos comunes sería fundamental. El establecimiento de relaciones efectivas entre los sujetos productivos de los conglomerados pasa, por un lado, por superar la mutua desconfianza (pequeños-grandes; grandes-pequeños) que predomina entre los agentes productivos, y por establecer acuerdos interinstitucionales en base a los negocios o emprendimientos priorizados por el país, por otro. Se trata de contar con un instrumento que formalice las relaciones entre los actores privados y entre el Estado y el sector privado con miras

a definir metas comunes e identificar acciones para el desarrollo y la inversión en los sectores prioritarios. *El establecimiento de acuerdos empresariales productivos* reconocidos jurídicamente, que se sustenten en la reciprocidad de responsabilidades, la asunción de compromisos y la rendición de cuentas mutuas permitiría generar el marco de certidumbre y confianza necesario en el país.

Diversificación y mayor acceso a los activos

El desarrollo de conglomerados en áreas con potencial productivo es relevante para las unidades productivas de pequeña escala, sobre todo desde un punto de vista de negocios y eficiencia. Sin embargo, no garantiza necesariamente una reducción de la pobreza *per se*, si no se consideran otros factores que previenen a los actores a elevar sus ingresos y aprovechar las oportunidades (Pichón *et al.* [2004]). *La combinación de una estrategia de conglomerados que, junto con intervenciones orientadas a reducir la brecha de acceso a importantes activos, como educación, infraestructura, tierra, entre otros, será determinante para capitalizar los beneficios del desarrollo de conglomerados en beneficio de los más pobres y pequeños.* Las inversiones aisladas o centradas solo en los activos no son garantía de impacto. Para los más pequeños, las posibilidades tienen un carácter integral y están condicionadas a la expansión de la propiedad, pero, sobre todo, al acceso a tierra de mayor calidad, apropiadas para el cultivo y articuladas a los mercados. Uno de los grandes retos del país será la articulación de los diferentes esfuerzos en materia de infraestructura, protección social, derechos propietarios, servicios financieros y acceso a tecnología en torno a las dinámicas productivas donde la participación de pequeñas unidades empresariales es más evidente. La regulación del derecho propietario sobre la tierra es una condición central para encaminar las intervenciones en este ámbito.

Superar la producción artesanal y semi-industrial

Para una MIPYME o pequeña unidad productiva rural, la marginación de los circuitos de conocimiento e incorporación tecnológica en la producción son los retos principales que se deben superar para romper con el círculo vicioso de baja productividad, escasa diversificación y pobre valor agregado al producto.³⁴ Los procesos de transferencia tecnológica son más efectivos si responden a señales del mercado y si las empresas que interactúan directamente con el mercado están en la capacidad de transferir el conocimiento de manera horizontal hacia el interior de los otros eslabones de la cadena y, en particular, hacia las pequeñas empresas y unidades productivas. Es necesario avanzar hacia el establecimiento de incentivos entre los actores de la cadena para facilitar este proceso. El programa de innovación tecnológica que plantea el PND podría facilitar la información sobre el comportamiento de la demanda por determinados productos y estimular el acercamiento entre los actores para el desarrollo y aplicación de tecnologías apropiadas a los requerimientos del mercado.

³⁴ Las medidas relacionadas con transporte, energía, crédito, etc., necesarias para atender los problemas estructurales y transversales que afectan al conjunto de las unidades económicas del país se describen en otras notas sectoriales especializadas del BID.

Estrechar y efectivizar los vínculos con los mercados

Una de las mayores desventajas que tienen sobre todo los pequeños productores es el limitado conocimiento de los mercados, particularmente los externos, no solamente en tanto comportamiento de las preferencias de la demanda y de los precios sino fundamentalmente en procesos, procedimiento y trámites que se deben seguir para ingresar a determinados mercados. Esto da como resultado altos costos de transacción para las unidades productivas y, muy frecuentemente, la pérdida de oportunidades de negocios y corta permanencia en los mercados. Las asimetrías en el manejo de información son considerables entre las grandes empresas exportadoras y las pequeñas empresas productoras.

Se podría contemplar, entre las intervenciones de apoyo a los conglomerados, acciones que fortalezcan el acceso uniforme de información al conjunto de los actores y hacia el interior del conglomerado, prefiriendo la selectividad de la información y evitando la dispersión. Este enfoque es complementario a los esfuerzos que tiene previsto el país para el establecimiento de centros de inteligencia de mercado.

VII. POSIBLE APOYO DEL BANCO

El Banco puede apoyar a Nicaragua en la consolidación de una política comercial y productiva que genere mayores oportunidades de aprovechamiento comercial del RD-CAFTA en particular, y en el proceso de apertura en general, por parte de las mayorías. Para ello, el Banco pone a disposición de las nuevas autoridades de Nicaragua sus múltiples instrumentos financieros y no financieros.

En particular, el Banco podría apoyar mediante cooperación técnica de carácter nacional o regional que contribuya a *aumentar la participación de las mayorías en el comercio y la integración* por medio de programas de desarrollo de capacidad dirigidas al sector público y al sector privado. En particular, se pueden considerar actividades, por ejemplo, encaminadas a promover la asociación básica, la integración horizontal de las cadenas productivas, el aumento del valor agregado en la producción agraria, la superación de los cuellos de botella que enfrentan las unidades productivas individuales así como las microempresas y las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras, el aprovechamiento de los mercados regionales, la preparación para el aprovechamiento de los mercados de países desarrollados, el reposicionamiento de los productos de exportación en las cadenas globales de valor, la capacitación sobre los contenidos de los acuerdos comerciales, los mecanismos de ampliación de las oportunidades de participación de las unidades de producción individuales o las PYMES en los procesos de negociación comercial internacional, entre otras.

El Banco puede continuar con actividades de desarrollo de capacidad comercial para la implementación del RD-CAFTA, en particular en temas tan desafiantes como el fortalecimiento y la reingeniería institucional, así como en la capacitación en áreas técnicas como la gestión y el control sanitario y fitosanitario, incluyendo la trazabilidad; el control y la verificación del régimen de origen, la protección de la propiedad intelectual de nuevas tecnologías (Internet, señales satelitales, programas de computadora, obtenciones vegetales y biotecnología en general) y la protección de datos de prueba para productos altamente regulados (medicamentos y agroquímicos), la gestión de la protección ambiental y el fortalecimiento de la protección laboral, los sistemas de información y estadística eficientes y efectivos para bienes, servicios e inversiones, la fiscalización aduanera y análisis de riesgo, el manejo automatizado de contingentes arancelarios y el control automatizado para facilitar la adopción y monitoreo de medidas de protección contingente, entre otros.

Para estos propósitos se podrá considerar la utilización de fondos no reembolsables -pero muy limitados en cuanto a sus montos- disponibles en el Banco, tales como los fondos de cooperación técnica regional, los fondos de cooperación técnica nacional, los fondos fiduciarios nacionales y los fondos fiduciarios especiales (por ejemplo, Mercados y Gobernabilidad para la Reducción de la Pobreza y el Fondo de Comercio y Pobreza, y el Fondo de Comercio BID-Canadá para el desarrollo de capacidad institucional en el área de comercio).

ANEXO I

CUADRO 1.A
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL ARANCEL DE NICARAGUA (2005)

	Aranceles aplicados			
	Número de Líneas	Promedio arancel aplicado (%)	Intervalo (%)	Desviación típica (%)
Sección de Sistema Armonizado				
01 Animales vivos y sus productos	287	13,3	0-170	16,8
02 Productos del reino vegetal	371	10,0	0-62	8,6
03 Grasas y aceites	53	8,4	0-15	5,5
04 Alimentos preparados, etc.	268	12,9	0-55	9,7
05 Minerales	176	2,8	0-15	4,0
06 Productos químicos	919	1,8	0-15	4,2
07 Materias plásticas y caucho	329	4,5	0-15	4,7
08 Pieles y cueros	108	8,3	0-15	5,5
09 Madera y manufacturas de madera	90	7,3	0-15	5,6
10 Pastas, papel, etc.	285	5,1	0-15	5,5
11 Materias textiles y sus manufacturas	914	9,7	0-15	5,0
12 Calzado y sombrería	63	12,4	0-15	4,6
13 Manufacturas de piedra	160	6,4	0-15	6,7
14 Piedras preciosas, etc.	54	6,9	0-15	5,6
15 Metales comunes y sus manufacturas	693	3,1	0-15	5,0
16 Máquinas y aparatos	901	2,5	0-15	5,1
17 Material de transporte	204	5,0	0-15	4,6
18 Instrumentos de precisión	245	3,8	0-15	5,7
19 Armas y municiones	21	12,6	5-15	4,4
20 Manufacturas diversas	157	10,3	0-15	5,9
21 Objetos de arte, etc.	9	7,8	5-10	2,6
Total	6.307	5,9	0-170	7,6

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de TRAINS de UNCTAD.

CUADRO 2.A
PRODUCTOS SUJETOS A CONTINGENTES ARANCELARIOS EN EL RD-CAFTA:
CONTINGENTES ARANCELARIOS DE NICARAGUA SOBRE PRODUCTOS DE ESTADOS UNIDOS

Categoría de producto	Categoría de trato en cuota	Eliminación de aranceles trato fuera de cuota	Cantidad inicial (TM)	Crecimiento Contingencia (anual)	Salvaguardia (% de la cuota)	Años para cantidad ilimitada
Cerdo	Libre de arancel	D (15 años, lineal)	1.100	100 TM		15
Muslos de pollo	Libre de arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	0			18
Leche en polvo	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	650	5%	130	20
Mantequilla	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	150	5%	130	20
Queso	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	575	5%	130	20
Helados	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	72.815 L.	5%	130	20
Otros productos lácteos	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	50	5%	130	20
Maíz amarillo	Libre de arancel	E (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	68.250	3,250 TM	115	15
Maíz blanco	Libre de arancel	H (Cont. Trato NM F)	5.100	100 TM por 20 años		n.d.
Arroz en granza	Libre de arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	92.700	2,700 TM	110	18
Arroz pilado	Libre de arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	13.650	650 TM	110	18

Notas: n.d.: no disponible; TM: tonelada métrica; L.: litros.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base a anexos a contingentes arancelarios del RD-CAFTA, Comité Tripartito BID-OEA-CEPAL [2005] y CEPAL [2004].

CUADRO 3.A
PRODUCTOS SUJETOS A CONTINGENTES ARANCELARIOS EN EL RD-CAFTA: CONTINGENTES
ARANCELARIOS DE ESTADOS UNIDOS SOBRE PRODUCTOS DE NICARAGUA

Categoría de eliminación de aranceles			Cantidad inicial (TM)	Crecimiento contingencia (anual)	Salvaguardia (% de la cuota)	Años para cantidad ilimitada
Categoría de producto	Trato en cuota	Trato fuera de cuota				
Carne de res	Libre de arancel	D (15 años, lineal)	10.500	5%	n.d.	15
Azúcar ¹	Libre de arancel	H (Cont. Trato Nación Más Favorecida)	22.000	2%, después del 15° año la cuota crece 160 TM por año	n.d.	
Maní	Libre de arancel	E (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	10.000	1,000 TM a partir del 6° año	n.d.	15
Mantequilla de maní	Libre de arancel	D (15 años, lineal)	280	10%	n.d.	15
Queso	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	625 (250) ²	5%	130	20
Otros productos lácteos	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	100	5%	130	20
Helados	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	266.989 L.	5%	130	20
Leche y crema fluidas frescas y leche agria	Libre de arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	254.663	5%	130	20
Alcohol etílico (origen Centroamericano)	Libre de arancel	A (inmediato)	Ilimitado		n.d.	0

Notas: n.d.: no disponible; TM: tonelada métrica; L.: litros.

¹ Acceso de Contingentes Arancelarios basados en una condición de superávit.

² En el caso de Nicaragua, una cantidad adicional inicial de 250 toneladas métricas se aplica a 5 líneas arancelarias del total de 52 líneas que componen todos los Contingentes Arancelarios de quesos.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base a anexos a contingentes arancelarios del RD-CAFTA, Comité Tripartito BID-OEA-CEPAL [2005] y CEPAL [2004].

CUADRO 4.A
DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS
IMPORTADOS POR NICARAGUA DESDE ESTADOS UNIDOS EN EL RD-CAFTA

Código SH	Descripción	Grupo	Canasta de desgravación	Apertura total (años)	Salvaguardia agrícola especial (TM)	Crecimiento salvaguardia (% anual)	Arancel inicial
04031000	Yogurt	Lácteos	F	20			40
04011000	Leche fluida	Lácteos	F	20			15
02012000	Carne de bovino	Carne de bovino	Q	15	300	10	30
	<i>Prime y choice</i>	Carne de bovino	A				0
16010090	Carne procesada	Embutidos	D	15			15
07133310	Frijol negro	Frijol	D	15			30
07133200	Frijol rojo	Frijol	D	15	700	10	30
07101000	Papas	Papas	D	15			15
07019000	Papas frescas	Papas	D	15			15
15162090	Otros productos	Aceites vegetales	N	12			15
15162010	Grasa	Aceites vegetales	N	12			15
15179090	Otros aceites	Aceites vegetales	D	15			5
07096010	Pimientos	Pimientos	C	10			15
07031012	Cebollas blancas	Cebollas	D	15	450	10	15
07031011	Cebollas amarillas	Cebollas	D	15	700	10	15
07020000	Tomates frescos	Tomates	D	15			15
07061000	Zanahorias	Zanahorias	N	12			15
11010000	Harina de trigo	Harinas	N	12			10
17023020	Fructuosa	Fructuosa	D	15	75	10	40
10070090	Sorgo	Sorgo	E	15	1.000	10	20

Notas: Categorías de desgravación arancelaria:

A: Desgravación inmediata.

C: Desgravación lineal en 10 años.

D: Desgravación lineal en 15 años.

E: 6 años de gracia y desgravación en 9 años de la siguiente forma: 33% del 7° al 11° año, 67% del 12° al 15° año.

F: 10 años de gracia y desgravación lineal en 10 años.

N: Desgravación en 12 etapas anuales iguales.

Q: Desgravación en 15 años no lineal. 15% 1° año, 33% de 4° al 8° año, 67% del 9° al 15°.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base a CEPAL [2004].

CUADRO 5.A
ESTRUCTURA REGIONAL DEL COMERCIO (1990-2005)
(En millones de US\$)

																	Distribución (%)								Cambio (%)		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Exportaciones																											
Estados Unidos	16,9	65,7	75,4	135,9	179,0	251,6	367,8	459,4	471,5	511,1	612,7	631,3	706,8	801,1	1.030,3	1.181,1	5,7	46,6	58,9	55,8	63,2	65,1	67,2	58,6	43,0	14,0	-0,4
UE-25	118,3	143,1	114,6	69,1	93,0	153,4	160,5	176,9	181,8	135,8	151,0	115,2	79,0	81,0	116,7	134,7	39,7	28,4	14,5	10,2	7,1	6,6	7,6	6,7	-14,4	-12,3	-7,8
MCCA	38,5	37,0	77,1	48,9	65,0	72,2	93,5	109,6	105,5	114,4	155,9	206,4	235,0	234,1	252,8	286,3	12,9	13,4	15,0	18,3	21,0	19,0	16,5	14,2	4,7	0,2	-0,8
Asia	35,8	49,8	5,2	2,6	3,9	26,6	9,7	14,0	12,9	8,5	14,8	36,1	8,6	9,3	20,7	46,1	12,0	4,9	1,4	3,2	0,8	0,8	1,3	2,3	-11,0	-3,9	0,9
Mundo	297,9	358,0	324,1	287,4	368,0	539,9	666,6	821,0	856,1	843,5	1.039,5	1.130,9	1.118,6	1.229,8	1.533,7	2.016,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			
Importaciones																											
Estados Unidos	68,1	149,9	187,9	149,8	185,5	250,1	262,3	289,3	336,6	374,0	379,1	443,1	437,6	502,8	591,7	619,8	15,9	31,2	24,5	29,0	28,0	28,3	29,3	23,7	12,2	-3,6	-0,8
UE-25	100,4	107,9	100,7	69,9	95,3	104,0	107,6	61,9	96,9	88,6	105,4	84,2	108,5	128,2	127,6	139,3	23,5	13,0	6,8	5,5	6,9	7,2	6,3	5,3	-9,1	-6,4	-1,5
MCCA	71,3	127,4	244,2	172,9	177,6	240,5	272,8	326,9	740,1	386,4	435,8	437,1	398,8	468,0	577,3	698,9	16,7	30,0	28,2	28,6	25,5	26,4	28,6	26,7	10,2	-1,5	-1,4
Asia	43,7	41,6	20,1	49,4	68,8	107,8	140,2	161,6	215,3	241,7	276,9	211,9	268,2	291,1	393,4	432,6	10,2	13,4	17,9	13,9	17,2	16,4	19,5	16,6	0,2	4,4	-1,3
Mundo	427,7	488,9	708,7	581,9	660,4	802,5	957,3	1.050,4	1.622,6	1.358,0	1.547,5	1.527,4	1.562,6	1.774,7	2.019,2	2.613,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			

Nota: Las cifras de exportaciones (importaciones) reportadas corresponden a la suma de las importaciones (exportaciones) del Resto del Mundo. El dato de MCCA incluye las exportaciones (importaciones) reportadas en IMF DOTS hacia Honduras para 2004 y 2005 y para El Salvador en 2005.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2, IMF DOTS.

CUADRO 6.A
EXPORTACIONES CON DESTINO A AMÉRICA CENTRAL, INCLUYENDO MAQUILA Y/O ZONAS FRANCAS
(En millones de US\$)

																	Distribución (%)								Cambio (%)		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1990-1994	1995-1999	2000-2004
Costa Rica	12,7	11,5	50,5	21,6	22,7	17,1	15,3	27,7	25,6	28,2	33,9	38,3	48,9	51,0	50,8	58,2	33,0	23,7	21,8	18,6	20,8	21,8	20,1	20,3	1,9	1,0	-1,4
El Salvador	7,3	10,5	14,1	16,6	31,6	34,8	54,1	51,1	49,4	64,6	69,8	87,9	97,5	111,5	111,5	126,2	18,9	48,1	44,8	42,6	41,5	47,7	44,1	44,1	29,7	8,3	-0,7
Guatemala	7,6	6,2	4,3	3,7	5,9	7,7	8,2	9,3	13,9	7,3	16,9	30,4	27,2	28,9	34,5	35,1	19,7	10,6	10,8	14,7	11,6	12,3	13,7	12,3	-10,6	-4,3	1,5
Honduras	10,9	8,9	8,2	7,0	4,7	12,7	15,9	21,5	16,7	14,3	35,3	49,8	61,4	42,7	56,0	64,0	28,3	17,6	22,7	24,1	26,1	18,2	22,2	22,3	-21,0	-5,1	-0,3
MCCA	38,5	37,0	77,1	48,9	65,0	72,2	93,5	109,6	105,5	114,4	155,9	206,4	235,0	234,1	252,8	286,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			
Mundo	297,9	358,0	324,1	287,4	368,0	539,9	666,6	821,0	856,1	843,5	1.039,5	1.130,9	1.562,6	1.229,8	1.533,7	2.016,0											

Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones de cada país. El dato de Honduras para 2004 y 2005 y para El Salvador para 2005 corresponde al reportado por IMF DOTS.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2, IMF DOTS.

CUADRO 7.A
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO (1990-2005)
(En millones de US\$)

													Distribución (%)				Cambio (%)		
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1990	1995	2000	2005	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Exportaciones																			
0. Prod. alimenticios y animales vivos	188,6	354,0	357,2	432,4	451,9	407,7	506,1	493,4	435,7	457,6	516,1	344,7	63,3	65,6	48,7	23,5	6,9	-17,2	-25,2
1. Bebidas y tabacos	5,5	3,4	13,3	37,6	19,0	16,7	16,9	21,1	29,3	33,7	38,2	35,1	1,9	0,6	1,6	2,4	-1,2	1,3	0,8
2. Materiales crudos no comestibles	58,2	37,9	56,9	49,1	42,6	35,9	54,5	73,7	62,3	57,4	71,7	54,0	19,5	7,0	5,2	3,7	-11,7	-2,8	-1,6
3. Combustibles y lubricantes minerales	1,0	3,2	4,9	11,1	5,5	4,9	8,2	36,1	8,2	5,9	7,6	3,1	0,3	0,6	0,8	0,2	0,6	0,0	-0,6
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,0	1,8	0,9	2,8	3,1	2,6	1,1	5,7	3,4	5,1	6,8	3,8	0,0	0,3	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1
5. Prod. químicos y prod. conexos	11,0	8,1	6,8	12,3	9,6	9,0	18,6	15,7	21,2	22,7	18,7	11,9	3,7	1,5	1,8	0,8	-2,3	-0,4	-1,0
6. Art. manufacturados (s/el material)	14,2	11,8	12,1	12,7	11,6	11,8	17,3	27,3	30,3	27,7	25,1	6,9	4,8	2,2	1,7	0,5	-1,6	-0,8	-1,2
7. Maquinaria y equipo de transporte	3,2	8,6	6,4	14,3	18,1	7,2	8,2	6,5	12,0	48,8	86,2	229,9	1,1	1,6	0,8	15,7	-0,1	-0,7	14,9
8. Artículos manufacturados diversos	1,3	95,8	195,9	230,3	255,3	303,0	367,4	413,1	474,7	529,7	644,8	735,7	0,4	17,8	35,3	50,1	11,7	18,2	14,8
9. Mercancías no clas. en otro rubro	15,8	14,8	12,1	18,3	39,2	44,8	38,6	38,2	41,5	41,2	62,0	42,3	5,3	2,7	3,7	2,9	-2,5	2,6	-0,8
Total	297,9	539,9	666,6	821,0	856,1	843,5	1.039,5	1.130,9	1.118,6	1.229,8	1.477,2	1.467,4	100,0	100,0	100,0	100,0			
Importaciones																			
0. Prod. alimenticios y animales vivos	62,2	126,6	124,7	120,5	466,5	191,6	202,1	237,1	200,2	220,3	235,1	130,0	14,5	15,8	13,1	9,7	-1,0	-1,7	-3,4
1. Bebidas y tabacos	0,9	5,0	8,1	14,6	8,7	6,3	8,1	14,8	17,2	17,1	20,5	4,8	0,2	0,6	0,5	0,4	0,2	-0,2	-0,2
2. Materiales crudos no comestibles	5,4	14,9	14,6	16,6	18,8	14,5	19,6	20,9	14,5	16,4	19,8	17,8	1,3	1,9	1,3	1,3	0,4	-0,8	0,1
3. Combustibles y lubricantes minerales	74,1	36,6	77,0	104,4	92,6	124,1	208,7	186,6	182,8	215,6	94,2	145,3	17,3	4,6	13,5	10,8	-4,2	4,6	-2,7
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	17,6	37,0	34,8	28,6	54,3	30,2	26,0	33,2	30,6	38,4	44,8	11,9	4,1	4,6	1,7	0,9	0,7	-2,4	-0,8
5. Prod. químicos y prod. conexos	54,5	110,9	117,0	134,2	173,2	152,6	170,3	176,7	181,0	218,3	245,7	89,7	12,7	13,8	11,0	6,7	1,2	-2,6	-4,3
6. Art. manufacturados (s/el material)	50,9	172,9	227,3	290,8	325,8	309,4	361,0	337,9	362,3	396,3	514,6	353,4	11,9	21,5	23,3	26,3	5,5	1,2	3,0
7. Maquinaria y equipo de transporte	123,3	200,0	241,5	224,4	316,1	345,6	318,7	254,9	295,0	338,7	427,4	346,0	28,8	24,9	20,6	25,7	-3,7	0,5	5,2
8. Artículos manufacturados diversos	24,3	74,8	93,3	94,0	137,4	146,7	188,4	185,8	186,7	202,2	216,0	118,7	5,7	9,3	12,2	8,8	2,1	1,5	-3,3
9. Mercancías no clas. en otro rubro	15,1	22,6	17,9	22,0	27,6	37,0	43,7	79,0	92,3	111,3	137,4	126,3	3,5	2,8	2,8	9,4	-1,6	-0,1	6,6
Total	427,7	802,5	957,3	1.050,4	1.622,6	1.358,0	1.547,5	1.527,0	1.562,6	1.774,7	1.955,6	1.343,8	100,0	100,0	100,0	100,0			

Nota: Las cifras de exportaciones (importaciones) reportadas corresponden a la suma de las importaciones (exportaciones) de Resto del Mundo.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de WITS-COMTRADE SITC Rev. 2.

CUADRO 8.A
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES: SECTOR TRADICIONAL, NO TRADICIONAL Y ZONAS FRANCAS (1990-2005)
(En millones de US\$)

Sector																	Distribución (%)				Cambio (%)		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1990	1995	2000	2005	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Tradicionales	261,7	211,8	171,5	178,5	218,2	332,2	329,7	331,7	385,1	340,1	407,9	339,2	307,3	312,6	413,5	451,5	79,2	61,0	46,3	29,1	-21,2	-15,5	-17,2
Café	71,0	36,2	45,3	31,9	73,0	131,3	116,0	115,7	173,4	135,6	160,9	103,3	73,6	85,5	126,8	124,2	21,5	24,1	18,3	8,0	-2,1	-6,0	-10,3
Algodón	37,3	44,4	26,2	0,4	4,2	2,2	10,1	3,0	0,3	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,3	0,4	0,0	0,0	-10,1	-0,3	0,0
Ajonjolí	6,5	7,3	4,3	8,3	7,3	11,9	14,7	12,2	6,1	3,9	3,7	2,4	2,1	1,2	2,6	8,2	2,0	2,2	0,4	0,5	0,0	-1,7	0,1
Azúcar	38,6	31,3	19,1	16,0	15,8	29,6	41,3	51,4	35,6	30,6	41,3	49,1	28,6	25,7	36,8	60,3	11,7	5,4	4,7	3,9	-7,5	-1,3	-0,8
Melaza	1,5	3,3	4,6	1,6	2,0	3,5	3,2	1,9	1,2	0,0	0,1	0,5	0,0	0,0	0,0	2,9	0,4	0,6	0,0	0,2	0,1	-0,6	0,2
Carne	57,0	37,5	40,8	60,8	63,2	54,5	40,7	44,1	37,6	42,1	52,2	65,6	78,0	83,8	110,4	119,0	17,2	10,0	5,9	7,7	-0,4	-4,4	1,7
Camarón y lang.	8,7	12,9	21,1	26,6	42,1	74,2	75,2	79,5	78,8	84,0	111,7	76,5	78,6	69,1	80,5	82,1	2,6	13,6	12,7	5,3	8,6	-2,4	-7,4
Banano	27,1	28,7	10,0	5,5	6,3	14,3	21,6	16,4	19,6	13,1	8,3	11,6	11,0	12,0	10,7	11,7	8,2	2,6	0,9	0,8	-6,5	-0,9	-0,2
Oro	14,1	10,2	0,0	26,1	4,2	10,5	6,9	7,5	32,2	30,2	29,3	29,9	35,0	35,0	45,2	42,5	4,3	1,9	3,3	2,7	-3,2	2,1	-0,6
Plata	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,6	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
No tradicionales	68,8	60,6	51,6	91,2	116,5	133,8	136,7	245,0	188,0	206,0	234,9	250,2	253,7	292,0	342,0	406,4	20,8	24,5	26,7	26,2	10,2	3,0	-0,5
Productos agropec.	19,2	13,0	14,7	26,8	47,8	33,2	28,8	79,3	54,7	86,6	90,3	94,7	91,1	103,0	126,4	148,5	5,8	6,1	10,3	9,6	6,9	5,5	-0,7
Productos pesquer.		2,0	3,4	3,6	9,0	10,8	15,4	12,0	11,1	9,8	10,5	11,5	12,2	11,8	12,1	15,3	0,0	2,0	1,2	1,0	2,4	-0,7	-0,2
Productos manuf.	49,6	45,6	33,5	60,8	59,7	89,8	92,5	153,7	122,2	109,6	134,0	143,9	150,5	177,2	203,6	242,6	15,0	16,5	15,2	15,6	0,9	-1,8	0,4
Manufacturados	49,5	45,3	33,0	55,8	47,7	71,2	68,9	153,5	121,8	107,7	134,0	143,8	150,0	176,0	201,9	241,1	15,0	13,1	15,2	15,5	-2,3	1,3	0,3
Mineros	0,2	0,3	0,5	2,2	5,8	9,4	18,6	0,2	0,3	0,1	0,0	0,1	0,5	1,3	1,7	1,5	0,1	1,7	0,0	0,1	1,5	-1,7	0,1
Energía eléct.	0,0	0,0	0,0	2,7	6,2	9,1	5,0	0,0	0,1	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	1,7	-1,4	0,0
Zonas francas	0,0	7,7	2,9	17,4	41,3	79,0	128,8	168,1	187,8	202,5	237,8	305,9	355,7	445,1	609,2	693,7	0,0	14,5	27,0	44,7	11,0	12,6	17,7
<i>Total</i>	<i>330,6</i>	<i>280,1</i>	<i>226,0</i>	<i>287,1</i>	<i>375,9</i>	<i>545,0</i>	<i>595,2</i>	<i>744,8</i>	<i>761,0</i>	<i>748,6</i>	<i>880,6</i>	<i>895,3</i>	<i>916,7</i>	<i>1.049,6</i>	<i>1.364,8</i>	<i>1.551,6</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>			

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos del BCN.

CUADRO 9.A
COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO POR REGIÓN (1990-2005)

(En millones de US\$)

Exportaciones (millones de US\$)							Importaciones (millones de US\$)						
	Materiales Crudos	Alimentos	Combustibles	Metales	Manufacturas	Otros		Materiales Crudos	Alimentos	Combustibles	Metales	Manufacturas	Otros
<i>EE.UU.</i>							<i>EE.UU.</i>						
1990-1994	0,8	77,0	0,4	1,1	13,8	1,8	1990-1994	2,8	43,4	2,6	0,5	89,0	10,0
1995-1999	3,3	177,5	5,0	1,9	206,1	22,6	1995-1999	7,1	71,6	4,6	1,8	195,4	22,0
2000-2005	3,9	239,4	0,9	2,7	553,4	27,5	2000-2005	5,7	97,1	9,0	2,2	286,2	95,6
<i>UE-25</i>							<i>UE-25</i>						
1990-1994	3,2	87,9	6,1	0,4	9,5	0,8	1990-1994	0,6	17,8	0,6	0,6	73,1	1,2
1995-1999	1,6	152,1	0,6	0,2	6,6	0,9	1995-1999	0,6	11,0	0,2	0,8	76,8	1,5
2000-2005	3,6	100,2	0,4	0,2	7,5	0,8	2000-2005	0,4	11,9	4,1	0,9	96,0	2,1
<i>MCCA</i>							<i>MCCA</i>						
1990-1994	4,5	25,2	0,9	3,1	18,8	0,8	1990-1994	0,4	46,6	0,9	1,0	106,9	2,8
1995-1999	7,8	61,5	4,6	1,7	23,1	0,3	1995-1999	3,0	141,2	3,2	22,3	223,2	0,4
2000-2005	7,8	124,2	7,8	4,4	43,1	0,1	2000-2005	1,9	122,1	10,6	7,6	317,0	0,1
<i>Asia</i>							<i>Asia</i>						
1990-1994	16,1	1,6	0,0	0,1	1,5	0,1	1990-1994	0,4	4,1	0,0	0,0	40,1	0,0
1995-1999	1,8	8,6	0,0	0,1	3,5	0,3	1995-1999	0,2	4,1	0,8	0,0	167,9	0,3
2000-2005	1,4	11,0	13,0	0,7	4,9	0,2	2000-2005	0,1	3,8	1,4	0,4	306,2	0,4
<i>Mundo</i>							<i>Mundo</i>						
1990-1994	26,3	228,7	5,9	4,8	45,3	15,3	1990-1994	4,8	122,3	72,0	3,0	355,3	14,3
1995-1999	16,5	445,6	5,9	4,0	247,4	25,8	1995-1999	11,6	253,6	86,9	25,8	753,9	25,4
2000-2005	19,3	574,0	12,9	8,1	641,9	47,1	2000-2005	9,4	288,0	188,3	13,0	1.198,4	100,2

CUADRO 9.A (Continuación)

	Exportaciones (% del total)							Importaciones (% del total)					
	Materiales Crudos	Alimentos	Combustibles	Metales	Manufacturas	Otros		Materiales Crudos	Alimentos	Combustibles	Metales	Manufacturas	Otros
<i>EE.UU.</i>							<i>EE.UU.</i>						
1990-1994	0,8	81,2	0,4	1,1	14,5	1,9	1990-1994	1,9	29,3	1,8	0,3	60,0	6,8
1995-1999	0,8	42,6	1,2	0,4	49,5	5,4	1995-1999	2,3	23,7	1,5	0,6	64,6	7,3
2000-2005	0,5	28,9	0,1	0,3	66,8	3,3	2000-2005	1,1	19,6	1,8	0,4	57,7	19,3
<i>UE-25</i>							<i>UE-25</i>						
1990-1994	3,0	81,4	5,6	0,4	8,8	0,7	1990-1994	0,7	19,0	0,7	0,6	77,8	1,2
1995-1999	1,0	93,8	0,4	0,1	4,1	0,6	1995-1999	0,7	12,2	0,2	0,9	84,5	1,6
2000-2005	3,2	89,0	0,3	0,2	6,7	0,7	2000-2005	0,4	10,3	3,6	0,8	83,2	1,9
<i>MCCA</i>							<i>MCCA</i>						
1990-1994	8,5	47,3	1,6	5,8	35,2	1,5	1990-1994	0,3	29,4	0,6	0,6	67,4	1,7
1995-1999	7,9	62,1	4,6	1,7	23,4	0,3	1995-1999	0,8	35,9	0,8	5,7	56,7	0,1
2000-2005	4,1	66,3	4,2	2,4	23,0	0,0	2000-2005	0,4	26,6	2,3	1,7	69,0	0,0
<i>Asia</i>							<i>Asia</i>						
1990-1994	82,5	8,2	0,1	0,7	7,8	0,8	1990-1994	0,8	9,3	0,1	0,1	89,7	0,0
1995-1999	12,7	60,2	0,0	0,7	24,3	2,0	1995-1999	0,1	2,4	0,4	0,0	96,9	0,2
2000-2005	4,4	35,1	41,7	2,4	15,8	0,6	2000-2005	0,0	1,2	0,5	0,1	98,0	0,1
<i>Mundo</i>							<i>Mundo</i>						
1990-1994	8,1	70,1	1,8	1,5	13,9	4,7	1990-1994	0,8	21,4	12,6	0,5	62,1	2,5
1995-1999	2,2	59,8	0,8	0,5	33,2	3,5	1995-1999	1,0	21,9	7,5	2,2	65,1	2,2
2000-2005	1,5	44,0	1,0	0,6	49,3	3,6	2000-2005	0,5	16,0	10,5	0,7	66,7	5,6

Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de WITS-COMTRADE SITC Rev. 2.

CUADRO 10.A
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS (1990-2005)

Descripción	% promedio de las export. totales			Ranking		
	1990-1994	1995-1999	2000-2005	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Trajes y conjuntos para hombre	1,0	8,4	10,5	16	2	1
Café sin descafeinar	19,6	20,4	10,4	1	1	2
Suéteres (<i>jerseys</i>) de algodón	0,1	2,5	6,0	50	11	3
Trajes y conjuntos para mujer	1,0	4,9	5,4	13	6	4
Camarones, langostinos congelados	3,0	6,1	3,8	9	3	5
Langostas	5,0	5,0	3,6	8	5	6
Juegos de cables de encendido	0,0	0,0	3,5	2.878	3.106	7
Azúcar de caña	8,1	5,5	3,4	3	4	8
Carne bovina, congelada y deshuesada	15,3	2,6	2,9	2	9	9
Oro, demás formas en bruto	5,4	2,6	2,8	6	10	10
Maní sin cáscara	0,8	2,2	2,8	18	13	11
Carne bovina fresca y deshuesada	5,2	3,1	2,5	7	8	12
Camisas para hombres o niños de algodón	0,4	3,1	2,1	22	7	13
Cigarros (puros) y cigarrillos (puritos)	0,1	1,8	1,9	37	14	14
Animales vivos de la especie bovina	0,5	0,9	1,8	21	19	15
Fajas y fajas braga (fajas bombacha)	0,0	0,8	1,8	1.667	22	16
Conjuntos y chaquetas para mujer	0,0	0,1	1,7	947	104	17
Pantalones para hombre	0,0	0,4	1,6	938	29	18
"T-shirts" y camisetas interiores	0,0	0,4	1,5	152	28	19
Camisas para hombres	0,0	0,3	1,5	171	36	20
Bananas o plátanos	7,0	2,3	1,3	4	12	21
Camisas, blusas para mujer	0,1	0,3	0,8	40	35	22
Carne bovina en canales	0,6	0,9	0,7	20	18	23
Pantalones para mujer de algodón	0,1	0,5	0,7	57	25	24
Frijol común	0,2	0,3	0,7	29	40	25
Extractos, esencias y concentrados de café	0,1	0,5	0,6	45	26	26
Pescado fresco o congelado	1,0	0,8	0,6	14	21	27
Queso fundido, excepto el rallado o en polvo	0,0	0,0	0,6	1.739	434	28
Fajas sostén (fajas corpiño)	0,0	0,2	0,6	2.825	46	29
Frijoles adzuki	0,1	0,3	0,5	42	41	30
"T-shirts" y camisetas interiores, de algodón	0,1	1,3	0,5	76	16	31
Madera aserrada de coníferas	0,3	0,6	0,5	25	23	32
Harina de trigo o de morcajo (tranquillon)	0,0	0,0	0,5	559	254	33
Suéteres (<i>jerseys</i>) de fibras sintéticas	0,0	0,1	0,5	637	75	34
Fregaderos (piletas de lavar) lavabos de cerámica	0,0	0,4	0,4	256	34	35

Nota: Las cifras de exportaciones reportadas corresponden a la suma de las importaciones del Resto del Mundo.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988/1992 6 dígitos.

CUADRO 11.A
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS (1990-2005)

Descripción	% promedio de las import. totales				Ranking	
	1990-1994	1995-1999	2000-2005	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Petróleo crudo	2,4	4,9	7,7	2	1	1
Tejidos de punto de algodón	0,1	1,5	2,0	134	6	2
Otros medicamentos	1,2	1,7	1,9	11	4	3
Tejidos de mezclilla (" <i>denim</i> ")	0,1	1,7	1,6	166	5	4
Aceites de petróleo excepto crudos	0,0	0,8	1,5	354	14	5
Tejidos de punto con un contenido de hilados	0,0	0,0	1,3	2.399	1.339	6
Aparatos emisores	0,5	0,4	1,2	31	33	7
Arroz con cáscara (arroz "paddy")	0,0	0,6	1,2	620	22	8
Vehículos para transporte	2,5	1,7	1,2	1	3	9
Otras preparaciones alimenticias	1,5	1,5	1,1	6	8	10
Sostenes (corpiños)	0,0	0,6	1,1	1.571	19	11
Trigo y morcajo (tranquillon).	2,3	1,5	0,8	3	7	12
Reproductores vivos de la especie bovina	0,0	0,2	0,8	582	89	13
Automóviles de cilindraje superior a 1.500 cm ³	1,7	0,9	0,8	5	12	14
Automóviles medianos	1,9	1,4	0,8	4	9	15
Laminados planos de hierro	0,8	0,7	0,7	15	16	16
Accesorios de máquinas	0,4	0,3	0,6	43	46	17
Automóviles pequeños	1,1	0,7	0,5	13	17	18
Aceite de palma	0,4	0,4	0,5	46	30	19
Jabón	0,1	0,3	0,5	261	68	20
Maíz	0,4	0,3	0,5	40	45	21
Cajas, cajones, jaulas y artículos similares	0,1	0,3	0,5	178	71	22
Barras de hierro o acero sin alear	0,2	0,5	0,5	116	26	23
Azúcar confeccionado	0,3	0,4	0,4	58	35	24
Neumáticos	0,6	0,9	0,4	26	13	25
Tomas de corriente, enchufes	0,3	0,1	0,4	79	282	26
Herbicidas	0,4	0,6	0,4	41	18	27
Botellas, frascos, y tarros	0,4	0,7	0,4	50	15	28
Fibras sintéticas (zarga)	0,0	0,1	0,4	687	268	29
Aceite de soya	1,4	0,5	0,4	8	25	30
Productos laminados de hierro o acero sin alear	0,2	0,5	0,4	122	23	31
Libros, folletos e impresos similares	0,8	0,5	0,4	16	27	32
Otros artículos de plástico	0,1	0,2	0,4	175	81	33
Productos laminados de hierro o acero sin alear	0,0	0,1	0,4	480	182	34
Preparaciones alimenticias de harina	0,3	0,2	0,4	76	100	35

Nota: Las cifras de importaciones reportadas corresponden a la suma de las exportaciones del Resto del Mundo.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988/1992 6 dígitos.

CUADRO 12.A
ÍNDICE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (1994-2005)

Año	Exportaciones					Importaciones				
	EE.UU.	UE-25	MCCA	Asia	Mundo	EE.UU.	UE-25	MCCA	Asia	Mundo
1994	0,096	0,589	0,049	0,142	0,076	0,016	0,018	0,010	0,063	0,020
1995	0,073	0,603	0,035	0,661	0,088	0,015	0,025	0,016	0,067	0,006
1996	0,066	0,598	0,045	0,306	0,070	0,014	0,016	0,010	0,062	0,007
1997	0,058	0,452	0,034	0,200	0,058	0,010	0,012	0,034	0,067	0,013
1998	0,068	0,549	0,047	0,330	0,079	0,012	0,039	0,109	0,069	0,029
1999	0,079	0,427	0,056	0,324	0,062	0,010	0,013	0,010	0,060	0,011
2000	0,080	0,390	0,046	0,162	0,059	0,011	0,012	0,010	0,038	0,016
2001	0,073	0,470	0,040	0,546	0,044	0,013	0,014	0,009	0,050	0,015
2002	0,063	0,305	0,033	0,236	0,037	0,014	0,021	0,010	0,038	0,013
2003	0,057	0,318	0,034	0,196	0,035	0,017	0,019	0,010	0,029	0,012
2004	0,055	0,307	0,044	0,087	0,038	0,020	0,021	0,010	0,036	0,007
2005	0,067	0,306	0,034	0,146	0,056	0,018	0,025	0,010	0,042	0,012

Nota: Las cifras de exportaciones (importaciones) reportadas corresponden a la suma de las importaciones (exportaciones) del Resto del Mundo desde Nicaragua.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) con datos de UN-COMTRADE HS1988/1992 a 6 dígitos.

CUADRO 13.A
PRINCIPALES COMPROMISOS DE LA AGENDA COMPLEMENTARIA DEL RD-CAFTA

Competitividad

Acceso al crédito de pequeña y mediana empresa agrícola, industrial y agroindustrial.
Formación de mano de obra calificada, transferencia de tecnología y capacitaciones para la PYMES incluidas las agrícolas.
Adecuación del marco legal e institucional para fortalecimiento de las PYMES.
Establecimiento de la asociatividad en los gremios empresariales pequeños y medianos.
Perfeccionamiento de un sistema único para el fomento de la exportación.
Incorporación formal de la investigación y desarrollo de las universidades al proceso de producción nacional.
Promoción de la calidad, tecnología y normalización certificada.
Sanidad animal, vegetal e inocuidad de alimentos.
Adecuación de la infraestructura de apoyo a la producción y exportación.
Facilitación del flujo comercial y fortalecimiento del Derecho Comercial y las instituciones.

Libertad e igualdad de acceso a la competencia

Reglamentación para la administración y adjudicación de contingentes arancelarios acordados en el CAFTA-DR.
Identificación de mecanismos de compensación.

Materia laboral

Establecimiento de la Comisión Tripartita de seguimiento a la legislación laboral vigente.
Aplicación de la Ley de Derechos Laborales Adquiridos.

Medio ambiente

Adecuación de estructura organizativa para garantizar la aplicación de las Leyes y Regulaciones en materia ambiental.
Redacción y aprobación de leyes concernientes al medio ambiente.

Propiedad intelectual

Definición de mecanismo para el acceso a medicamentos genéricos en caso de emergencia.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base a Agenda Complementaria de país para el mejor aprovechamiento del CAFTA, definida entre la Comisión Especial de Seguimiento a los Tratados de Libre Comercio de la Asamblea Nacional y Poder Ejecutivo citado en DIFID [2006].

CUADRO 14.A
PRINCIPALES METAS PARA LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES EN EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

Incrementar el valor de las exportaciones

Actividades de inteligencia de mercado.

Estudios de "*trade point*" por solicitud de empresario.

Fomentar el desarrollo empresarial de exportadores.

Mercado y promoción.

Promover productos "estrella" y seleccionados en la oferta exportable.

Difusión y divulgación de la información de mercado.

Incrementar el número de empresas que exportan nuevos productos.

Incrementar el número de empresas exportadores bajo el programa de admisión temporal.

Brindar servicios de información sobre normas y obstáculos técnicos al comercio.

Fortalecer el sistema de certificación de calidad para la oferta exportable.

Establecer el uso de marcas y denominaciones de origen para productos de exportación.

Establecer sello nacional de calidad.

Establecer certificación de productos orgánicos y ecológicos homologados, de ámbito internacional y promover su utilización con empresas exportadoras.

Promover cultura exportadora.

Ejecutar la política de fomento de exportaciones.

Promover el uso de la innovación y tecnología en las MIPYMES con potencial competitivo.

Integrar las MIPYMES al sistema nacional de calidad.

Establecimiento de un centro de promoción comercial y ferias para las MIPYMES.

Apoyar la exportación MIPYMES.

Desarrollar articulación vertical hacia atrás y hacia delante con los otros eslabones de la cadena de valor.

Reducir costos y atender trámites en línea DGA, DGI y CETREX.

Simplificar trámites en Unión Aduanera Centroamericana, DGA y CETREX.

Fortalecimiento institucional de centros de exportación.

Creación de la Unidad de Fomento Industrial en la Dirección General de Fomento Empresarial MIFIC.

Incrementar inversiones privadas directas a través de la agencia de promoción de inversiones

Crear y ejecutar plan de mercadeo específico.

Realizar actividades en coordinación con representaciones diplomáticas.

Establecer unidades especializadas en actividades de facilitación y post-venta.

Mejorar la imagen de Nicaragua entre inversionistas extranjeros.

Elaborar políticas de fomento de inversiones.

Fuente: Elaboración BID (INT/INT) en base al PND, Gobierno de Nicaragua [2005].

BIBLIOGRAFÍA

ACADEMIA DE CENTROAMÉRICA. *Impacto del CAFTA sobre las ventajas comparativas de Centroamérica*. Costa Rica. Octubre, 2004.

AGOSÍN, MANUEL Y ENNIO RODRÍGUEZ. *Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA*. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales RE2-05-003. Washington DC: BID. Junio, 2005.

ARÁUZ, ALEJANDRO. *Agenda complementaria al DR-CAFTA, Nicaragua*. Documento de Trabajo N° 37. Red Latinoamericana de Política Comercial (*Latin American Trade Network - Red LATN*). 2006.

ARTANA D. "Evaluación reciente de la recaudación tributaria, gastos fiscales y proyecciones fiscales". Mimeo. 2004.

BANCO CENTRAL DE NICARAGUA. *Informe Anual*. Varios números.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID). *Integración y comercio en América Latina: impacto fiscal de la liberalización comercial en América*. Nota periódica. Washington DC: BID-INT. Enero, 2004.

_____. *Centroamérica, Actualización del documento de programación regional*. Washington DC: BID-INT-ITD. Diciembre, 2005.

_____. *The Emergence of China. Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. 2006.

_____; ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS – OEA; COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. *Guía comparativa del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana - Centroamérica y Estados Unidos*. Washington, DC. Enero, 2005.

BANCO MUNDIAL. *Trade Structure, Trade Policy and Economic Policy Options in Central America*. Washington, D.C. Noviembre, 2002.

_____. *Poverty Assessment Strategy. El Salvador*. Washington, DC. 2003a.

_____. *Poverty Assessment Strategy. Honduras*. Washington, DC. 2003b.

_____. *Poverty Assessment Strategy. Nicaragua*. Washington, DC. 2003c.

_____. *Reporte de pobreza. Aumentando el bienestar y reduciendo la vulnerabilidad*. Nicaragua. 23 de diciembre, 2003d.

_____. *La agricultura nicaragüense ante el DR-CAFTA*. Managua. 2004a.

- _____. *Country Assistance Strategy. Costa Rica*. 20 de abril, 2004b.
- _____. *Drivers of Sustainable Rural Growth and Poverty Reduction in Central America. Nicaragua Case Study*. Volumen I: Executive Summary and Main Text. 31 de diciembre, 2004c.
- _____. *Country Assistance Strategy. Guatemala*. 11 de abril, 2005.
- _____. *Doing Business Report 2006*. Washington DC. 2006.
- BARREIX, ALBERTO; LUIZ VILLELA Y JERÓNIMO ROCA. *Fiscal Impact of Trade Liberalization in the Americas*. Nota Periódica. Washington DC: BID. 2004.
- BERRÍOS, LUISA NELLY; JULIO AYCA; VÍCTOR UMAÑA Y FRANCISCO LEGUIZAMÓN. *Barreras a la competitividad, y respuestas de pequeños productores rurales en Nicaragua*. Abril, 2002.
- BUSSOLO, MAURIZIO Y YOKO NIIMI. *Do the Poor Benefit from Regional Trade Pacts? An Illustration from the Central America Free Trade Agreement in Nicaragua*. Washington DC: Banco Mundial. 2005.
- CENSO NACIONAL AGROPECUARIO (CENAGRO). *III Censo nacional agropecuario*. Instituto Nacional de Estadística de Nicaragua. 2001.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). *El Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos*. México DF. 2004.
- CHEMONICS INTERNATIONAL INC. *Nicaragua: Análisis de barreras a la inversión, al comercio y a la promoción de exportaciones*. 2004.
- DEPARTMENT FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (DFID). *Un caso de estudio sobre el CAFTA-Nicaragua y el uso potencial de las lecciones del Proyecto de Transferencias de Efectivo de Nicaragua para apoyar a los perdedores de los Tratados de Libre Comercio de la Región Centroamericana*. Managua, San Salvador. Marzo, 2006.
- ENCUESTA DE MEDICIÓN DE NIVEL DE VIDA (EMNV). *Encuesta nacional de medición de niveles de vida*. Instituto Nacional de Estadística de Nicaragua. 2001.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. *Nicaragua: Selected Issues*. Mayo, 2006.
- _____; INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION. *Joint Staff Advisory Note on the Poverty Reduction Strategy Paper*. Nicaragua. 29 de Diciembre, 2005.
- FUNDACIÓN FRIEDRICH EBERT. *Impacto del CAFTA sobre los sectores sociales menos favorecidos en los países centroamericanos (Caso de Nicaragua)*. Managua. Mayo, 2004.
- GOBIERNO DE NICARAGUA. *Plan nacional de desarrollo*. Noviembre, 2005.

- _____. SECRETARÍA DE COORDINACIÓN Y ESTRATEGIA. *Plan nacional de desarrollo operativo, 2005-2009*. Septiembre, 2004.
- GOBIERNO DE NICARAGUA. PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA. *Informe de avance preliminar plan nacional de desarrollo 2005*. Mayo, 2006.
- GÓMEZ, A. IVETTE Y I. SOLOAGA. *Expected Impact of Doha Development Agenda on Nicaragua*. Yale Center for the Study of Globalization. 2005.
- GRANADOS, JAIME. "Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en un mundo globalizado", en *Integración y Comercio*, N° 23. Buenos Aires: BID-INTAL. 2005.
- HOEKMAN, BERNARD Y MARCELO OLARREAGA, (eds.). *Global Trade Liberalization and Poor Countries: Poverty Impacts and Policy Implications. Nicaragua*. Paris: Institut d'Etudes Politiques, Yale University Press. Julio, 2007.
- IICA-MAGFOR-JICA. *Estudios para el desarrollo de las exportaciones y sustitución de importaciones agropecuarias de Nicaragua*. Managua. Septiembre, 2004.
- _____. *Estudios para el desarrollo de las exportaciones y sustitución de importaciones agropecuarias de Nicaragua*. Managua. Enero, 2005.
- INTERNATIONAL FOOD POLICY RESEARCH INSTITUTE (IFPRI). *Geographic Space, Assets, Livelihoods and Well-being in Rural Central America: Empirical Evidence from Guatemala, Honduras and Nicaragua*. Noviembre, 2005.
- JARAMILLO, C. FELIPE Y DANIEL LEDERMAN. *CAFTA-RD. Desafíos y oportunidades para América Central*. Banco Mundial. 2005.
- LATIN AMERICAN TRADE NETWORK (LATN). "Agenda Complementaria al RD-CAFTA". Nicaragua (borrador). 15 de septiembre, 2005.
- MARQUES, JOSÉ. *El Salvador: A Partial Equilibrium Estimate of the DR-CAFTA's Welfare Impact*. Borrador. Washington DC: Banco Mundial. 2005.
- MINISTERIO DE FOMENTO, INDUSTRIA Y COMERCIO (MIFIC). *Tratados y acuerdos comerciales negociados por Nicaragua*. Mayo, 2006.
- _____. *Boletín de Comercio Exterior*. Nicaragua. Dirección de Políticas Comerciales Externas. 2006.
- MONGE, R.; F. CASTRO Y D. SAAVEDRA. *La agricultura nicaragüense ante el DR-CAFTA*. Borrador. Managua: Banco Mundial. 2004.

NITLAPLÁN - UCA. *Micro, Small and Medium Enterprises (SME) and Business Development Services (BDS)*. Programa de Fomento de la Pequeña Empresa. Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapán. 2004.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). "Nicaragua". *Trade Policy Review*. Ginebra: OMC. 1999.

_____. *Examen de política comercial. Nicaragua*. Informe de Secretaría WT/TPR/S/167. Ginebra. OMC. Junio, 2006a.

_____. "Nicaragua". *Trade Policy Review*. Ginebra: OMC. 2006b.

PICHÓN ET AL. *Motores de crecimiento rural sostenible y reducción de la pobreza. Estudio de caso de Nicaragua*. Serie de publicaciones Ruta. Documento de Trabajo N° 23. San José: Proyecto Ruta. 2004.

PÖRTNER, CLAUS C. (2003). *The Expected Impacts of DR-CAFTA in Guatemala*. Washington DC: Banco Mundial. 2003.

PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD). *Informe nacional de desarrollo humano, Guatemala 2005*. Nueva York. 2005.

PROMIPYME. *Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa nicaragüense 2006-2010*. Managua: Ministerio de Fomento Industria y Comercio. Octubre, 2005.

PRONICARAGUA. "ITG to Build Denim Plant in Nicaragua". Reuters. 17 de Abril, 2006.

SÁNCHEZ M. Y R. VOS. *Impacto del CAFTA en el crecimiento, la pobreza y desigualdad en Nicaragua: Una evaluación ex ante usando un modelo de equilibrio general computable dinámico*. Informe elaborado para el MIFIC y PNUD. La Haya y México. 2005.

SECRETARÍA TÉCNICA DEL GABINETE DE PRODUCCIÓN Y COMPETITIVIDAD. *Plan de acción para la creación de capacidades de comercio de Nicaragua*. Managua. Abril, 2005.

SIECA. *Estado de situación de la Integración Económica Centroamericana*. Julio, 2006.

TODD, JESSICA; PAUL WINTERS Y DIEGO ARIAS. *CAFTA y la economía rural de Centroamérica: marco conceptual para recomendaciones de políticas y programas*. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales RE2-04-016. Washington DC: BID. Diciembre, 2004.

TREJOS SOLÓRZANO, JUAN DIEGO. *La microempresa en Nicaragua en la década de los noventa*, Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Microempresa y Organización Internacional del Trabajo. Diciembre, 2000.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. *Country Profile 2005. Nicaragua*. Londres. 2005.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). *World Investment Directory: Volume 9th, Latin America and the Caribbean 2004*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. 2004.

_____. *World Investment Report. Country Fact Sheets: Nicaragua*.
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2441&lang=3>

UNITED STATES AGENCY INTERNATIONAL DEVELOPMENT (USAID). *Strategies for Improving the Efficiency of Trade Flows and Strengthening the Business Climate in the CAFTA Countries*. Enero, 2005.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC). *The Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act: Seventeenth Report 2003-2004*. Washington DC. Septiembre, 2005.

PUBLICACIONES DEL INTAL

Publicaciones Periódicas

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

Informes Subregionales de Integración

INFORME ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

INFORME CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

INFORME MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

Informes Especiales

Desarrollo rural y comercio agropecuario en América Latina y el Caribe (español, sólo en formato PDF). Paolo Giordano, César Falconi y José María Sumpsi (Comp.) Serie INTAL-INT. 2007

Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo (español e inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp.) Serie INTAL-ITD. 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD. 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16 (español). 2002.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas (español, sólo formato PDF).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional (español).

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana (español, sólo formato PDF).

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wiegers. 1996.

Documentos de Trabajo

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

Documentos de Divulgación

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

Bases de Datos - Software

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América.

Base INTAL MERCOSUR (BIM).

Base de datos bibliográficos (INTEG).

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM).

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe.

Rueda de Negocios.

SERIE Red INT

Red INTAL de Centros de Investigación en Integración (RedINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo español- versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES INTAL-INT

Documentos de Trabajo - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

The FTAA and the Political Economy of Protection in Brazil and the US (ingles, sólo formato PDF). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-12. 2006.

Which "industrial policies" are meaningful for Latin America? (ingles, sólo formato PDF). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español e inglés). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad y Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06d. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06c. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06b. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch y Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabloudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

Documentos de Trabajo

Nicaragua: inserción internacional en beneficio de la mayoría. (español, sólo en formato PDF). Ziga Vodusek, Erick Zeballos, Jaime Granados y Alberto Barreix. INTAL-INT DT-35. 2007.

Propuesta metodológica para la convergencia del Spaghetti Bowl de reglas de origen (español e inglés, sólo en formato PDF). Rafael Cornejo y Jeremy Harris. INTAL-INT DT-34. 2007.

Fiscal Policy and Equity. Estimation of the Progressivity and Redistribute Capacity of Taxes and Social Public Expenditure in the Andean Countries (inglés, sólo en formato PDF). Alberto Barreix, Jerónimo Roca y Luiz Villela. INTAL-INT WP-33. 2007.

Costa Rica: ante un Nuevo Escenario en el Comercio Internacional (español, sólo en formato PDF). Jaime Granados, Ziga Vodusek, Alberto Barreix, José Ernesto López Córdova y Christian Volpe. INTAL-INT DT-32. 2007.

Honduras: Desafíos de la Inserción en la Economía Internacional (español, sólo en formato PDF). Jaime Granados, Paolo Giordano, José Ernesto López Córdova, Ziga Vodusek y Alberto Barreix. INTAL-INT DT-31. 2007.

Trade Costs and the Economic Fundamentals of the Initiative for Integration of Regional Infrastructure in South America (IIRSA) (inglés, sólo en formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD WP-30. 2007.

Regional Integration. What is in it for CARICOM? (inglés, sólo en formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira y Eduardo Mendoza. INTAL-ITD WP-29. 2007.

Emigration, Remittances and Labor Force Participation in Mexico (inglés, sólo en formato PDF). Gordon H. Hanson. INTAL-ITD WP-28. 2007.

La Cooperación al Desarrollo como Instrumento de la Política Comercial de la Unión Europea. Aplicaciones al Caso de América Latina (español, sólo en formato PDF). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD DT-27. 2007.

Mexican Microenterprise Investment and Employment: The Role of Remittances (inglés, sólo en formato PDF). Christopher Woodruff. INTAL-ITD WP-26. 2007.

Remittances and Healthcare Expenditure Patterns of Populations in Origin Communities: Evidence from Mexico (inglés, sólo en formato PDF). Catalina Amuedo-Dorantes, Tania Sainz y Susan Pozo. INTAL-ITD WP-25. 2007.

Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation (inglés, sólo en formato PDF). Manuel Orozco y Rachel Fedewa. INTAL-ITD WP-24. 2006.

Migration and Education Inequality in Rural Mexico (inglés, sólo formato PDF). David McKenzie y Hillel Rapoport. INTAL-ITD WP-23. 2006.

How Do Rules of Origin Affect Investment Flows? Some Hypotheses and the Case of Mexico (inglés, sólo formato PDF). Antoni Esteveordal, José Ernesto López-Córdova y Kati Suominen. INTAL-ITD WP-22. 2006.

Chile's Integration Strategy: Is There Room for Improvement? (inglés, sólo formato PDF) Mauricio Mesquita Moreira y Juan Blyde. INTAL-ITD WP-21. 2006.

Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances (inglés, sólo formato PDF) Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD WP-20. 2006.

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (español, inglés y portugués). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo y James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (inglés). Antoni Esteveordal y Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (inglés). Ernesto López-Córdova y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (portugués). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

Documentos de Divulgación - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable (inglés, sólo formato PDF). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabłudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español e inglés). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

Documentos de Divulgación

Agriculture in Brazil and China: Challenges and Opportunities (inglés, sólo formato PDF) Mario Queiroz de Monteiro Jales, Marcos Sawaya Jank, Shunli Yao y Colin A. Carter. INTAL-ITD OP-44. 2006.

Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay (español, sólo formato PDF). Paolo Giordano y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-43. 2006.

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (español, sólo formato PDF). Anabel González. INTAL-ITD DD-42. 2006.

International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations (inglés, sólo formato PDF). Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo. INTAL-ITD OP-41. 2006.

Comercio bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente (español, sólo formato PDF). Ricardo Carciofi y Romina Gayá. INTAL-ITD DD-40. 2006.

The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis á vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD (inglés, sólo formato PDF). Peter K. Schott. INTAL-ITD OP-39. 2006.

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica (español e inglés, sólo formato PDF). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006.

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español, sólo formato PDF). Manuel Agosin y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006.

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés, sólo formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006.

The Role of Geography and Size (inglés, sólo formato PDF). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006.

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés, sólo formato PDF). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006.

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004.

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004.

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Esteveadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL-INT-SOE

Euro-Latin Study Network on Integration and Trade (ELSNIT)

Issues Papers. Third Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2006.

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005.

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004.

PUBLICACIONES DE INT

Documentos de Trabajo

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

Publicaciones Especiales

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004; Marzo 2006; Noviembre 2006 (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID. Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Área de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

