Comportamiento del comercio exterior y las inversiones en Nicaragua durante el primer año de implementación del CAFTA - DR

Proyecto de Apoyo a la Implementación del CAFTA-DR

Consultor: Arnoldo J. Martínez Salvo

Mayo 2007
Managua, Nicaragua

Comportamiento del comercio exterior y las inversiones en Nicaragua durante el primer año de implementación del CAFTA - DR

Proyecto de Apoyo a la Implementación del CAFTA-DR

Consultor:

Arnoldo J. Martínez Salvo

Mayo 2007
Managua, Nicaragua

Documento preparado para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
USAID Contrato No. FFP-I-00-04-00095-00 (Orden No. 2860).
SEGIR-CLIR IQC.

Implementado por:

Financial Markets International, Inc.
7735 Old Georgetown Rd., Suite 310
Bethesda, Maryland, 200814
Tel: 301-215-7840
Fax: 301-215-7838
Email: fmi.hq@fmi-inc.net
Fotos cortesía de: Editorial La Prensa S.A.

Denegación

Las opiniones y las conclusiones expresadas en esta publicación no necesariamente representan las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional o del Gobierno de los Estados Unidos.

ÍNDICE

I.	**RESUMEN EJECUTIVO**	**3**
II.	**NICARAGUA: RANKING INTERNACIONAL**	**5**
	A. GOBERNABILIDAD	5
	B. CLIMA DE NEGOCIOS	6
	C. POSICIÓN COMPETITIVA	7
	D. POLÍTICAS COMERCIALES	8
III.	**COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN**	**9**
	A. BALANZA COMERCIAL	9
	B. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	13
	C. NATURALEZA DEL CAFTA-DR	14
	D. DE LA ICC AL CAFTA-DR	16
IV.	**RELACIONES COMERCIALES E INVERSIONES DURANTE EL PRIMER AÑO DEL CAFTA-DR**	**17**
	A. INTERCAMBIOS COMERCIALES ENTRE PAÍSES CAFTA-DR	17
	B. EXPORTACIONES DURANTE EL PRIMER AÑO CAFTA-DR	18
	C. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR	20
	D. IMPORTACIONES DURANTE EL PRIMER AÑO CAFTA-DR	20
	E. IED DURANTE EL PRIMER AÑO CAFTA-DR	21
	F. PRIMER AÑO CAFTA-DR SEGÚN EL USITC	22
V.	**LOGROS Y RETOS DEL CAFTA-DR**	**24**
	A. LOGROS DERIVADOS DEL CAFTA-DR	24
	B. PROBLEMAS ENFRENTADOS EN LA APLICACIÓN DEL CAFTA-DR	26
VI.	**CONCLUSIONES**	**27**

I. RESUMEN EJECUTIVO

Este documento inicia con un análisis de la posición internacional de Nicaragua en términos de gobernabilidad, clima de negocios, posición competitiva y políticas comerciales. De este análisis podemos concluir que no ha habido una mejoría sostenida en la gobernabilidad del país y que su nivel competitivo es aún muy bajo. No obstante, el clima para hacer negocios es el más propicio de Centro América y República Dominicana. Además, a nivel de políticas comerciales el país ha mostrado marcados avances.

Durante su primer año de vigencia, el CAFTA-DR tuvo impactos positivos en Nicaragua, tanto cuantitativos como cualitativos. Los intercambios comerciales entre los países firmantes del CAFTA-DR y la inversión extranjera directa aumentaron, las preferencias arancelarias se han formalizado a largo plazo, las capacidades comerciales han mejorado poco a poco, y se ha fortalecido el marco legal e institucional del país en temas ligados al comercio y la inversión. Consecuentemente, el tratado ha contribuido a mejorar la imagen del país y el clima para hacer negocios y ha fortalecido la capacidad del país para aprovechar este tratado de libre comercio y ser más competitivo a nivel internacional.

En el 2006 Nicaragua llegó a exportar US$1,027 millones en mercancías generales, la cifra más alta alcanzada en términos reales desde 1978. Si incluimos las exportaciones de zonas francas y bienes adquiridos en puertos, alcanzamos un total de US$1,978 millones. De igual manera, en el 2006 el país logró una cifra record de US$290 millones en inversión extranjera directa, muy por encima de los US$178 millones de inversión promedio anual de los últimos 15 años. Para terminar de poner en contexto este documento, éste contiene una síntesis de la naturaleza del CAFTA-DR.[1]

Sobre las relaciones comerciales durante el primer año del CAFTA-DR, conforme a datos del BCN[2] y el MIFIC, podemos concluir lo siguiente:

- Las exportaciones totales durante el primer año de implementación del CAFTA-DR (abril 2006 – marzo 2007) crecieron 21.5%, pasando de US$891 millones a US$1,083 millones en el mismo período del año anterior.
- De abril a diciembre del 2006, la utilización de los contingentes arancelarios de exportación fue del 55.5% y de 73.1% si no incluimos la carne bovina, cuyo contingente se empezará a utilizar una vez agotada la cuota de carne bovina de la *Organización Mundial de Comercio* (OMC).

[1] La mayor parte de los datos comerciales presentados en este documento provienen del *Banco Central de Nicaragua*, el cual emite las cifras socioeconómicas oficiales del país. Otra parte de la información, principalmente la relacionada a la naturaleza del tratado, los aranceles, los contingentes y las inversiones extranjeras directas, provienen del *Ministerio de Fomento, Industria y Comercio* (MIFIC), el cual da seguimiento a los tratados y registra algunas de las inversiones. El *Centro de Trámites de las Exportaciones* (CETREX) también lleva sus registros, pero estos no fueron utilizados ya que reflejan las exportaciones autorizadas y no necesariamente realizadas. Esta información es complementada con datos de la *United States International Trade Commission* (USITC), los cuales no coinciden con los datos del BCN y el MIFIC, en parte porque las cifras de esta organización estadounidense incluyen las exportaciones de zonas francas, las cuales a su vez usualmente no están incluidas en las cifras de las instituciones locales, y porque aparentemente la USITC lleva registros diferentes de las exportaciones e importaciones.

[2] Estos datos no incluyen las exportaciones de zonas francas.

- Las importaciones totales durante el primer año del CAFTA-DR (abril 2006 – marzo 2007) crecieron 11.9% pasando de US$2,701 millones a US$3,023 millones de un mismo período a otro.
- De abril a diciembre del 2006, la utilización de los contingentes arancelarios de importación fue del 96.8%.

Desde el punto de vista de las inversiones, conforme a los datos obtenidos del MIFIC y la *Corporación de Zonas Francas (CZF)*, podemos concluir lo siguiente:

- De los US$70.8 millones de inversión extranjera directa de los Estados Unidos en Nicaragua, el 82.1% fueron durante el inicio del período CAFTA-DR de abril a diciembre 2006.
- De abril a diciembre del 2006, el sector textil-vestuario utilizó 83.3 millones de metros cuadrados equivalentes de los 100 millones (83.3%) acordados bajo el tratado en concepto de nivel de tarifas preferenciales (*Tariff Preference Level*, TPL).

Por otro lado, basado en el *CAFTA Briefer – Nicaragua*[3] y según el USITC, el país que se ha beneficiado más del CAFTA-DR ha sido Nicaragua. Durante el primer año del CAFTA-DR, las exportaciones a Estados Unidos crecieron 19.0% en comparación al mismo período del 2005, pasando de US$1,213 millones a US$1,444 millones. Las importaciones crecieron 14.0% en comparación al mismo período del 2005, pasando de US$669 millones a US$763 millones. Dicho documento afirma que según ProNicaragua la participación de Nicaragua en el CAFTA-DR incidió en por lo menos US$235 millones en inversiones realizadas en el 2006.

Además de este desempeño durante el primer año del CAFTA-DR, uno de los logros más importantes del tratado ha sido la consolidación de las preferencias arancelarias establecidas en la *Iniciativa de la Cuenca del Caribe* (ICC). Por otro lado, el tratado ha obligado a los exportadores, sobre todo a los pequeños y medianos, a mejorar la calidad y el etiquetado de los productos, a conocer más sobre los mercados destinos, y a tomar consciencia de la necesidad de aumentar sus capacidades productivas y a fabricar productos con mayor valor agregado. Con el CAFTA-DR, ha habido una mayor integración y sobre todo un mayor comercio regional. El tratado también le ha dado una base de negociación al país ante la firma de otros tratados como el de la Unión Europea. Dentro del contexto del CAFTA-DR y como parte de la agenda complementaria, se han aprobado una serie de leyes que han ayudado a fortalecer el marco legal e institucional del país. Además, el CAFTA-DR ha fomentado el desarrollo de capacidades comerciales públicas y privadas.

No obstante, aún existen problemas de acceso a los mercados del CAFTA-DR, problemas institucionales y limitaciones de capacidades comerciales. Los problemas de acceso a mercados se han concentrado en el cobro indebido de aranceles de ciertos productos y el rechazo de entrada de productos debido principalmente a errores en los sistemas aduaneros, problemas de etiquetado, incumplimiento con normas de higiene e inocuidad, y falta de registro del fabricante. Los problemas institucionales han sido

[3] Embajada de los Estados Unidos en Nicaragua. *CAFTA Briefer – Nicaragua.* Marzo 2007.

principalmente la falta de formulación de algunas leyes de la agenda complementaria y la existencia de débiles instituciones públicas. Entre los problemas que aún enfrentan los productores son la falta de capacidad productiva, el limitado control de la calidad, la existencia de productos con poco valor agregado, el desconocimiento de requisitos técnicos para la exportación, el limitado acceso a financiamiento, las limitaciones de logística y transporte, y el desconocimiento del mercado internacional.

Consecuentemente, es fundamental que los sectores públicos y privados enfrenten de manera planificada y coordinada los retos que este tratado aún conlleva. Las tres áreas principales en las que estos sectores deben trabajar son en: a) el mejoramiento del acceso a mercados; b) la implementación y el mantenimiento de las acciones establecidas en la agenda complementaria; y c) el continuo fortalecimiento de las capacidades comerciales.

Desde el punto de vista del acceso a mercados, Nicaragua debe procurar superar aquellas limitaciones que inciden en el rechazo de entrada de productos a los países del CAFTA-DR. Entre éstas se encuentran, problemas de etiquetado, incumplimiento con normas de higiene, inocuidad y trazabilidad de productos, y falta de registro del fabricante. Por otro lado, para cumplir con la agenda complementaria, el gobierno junto con la participación del sector privado debe terminar de formular y aprobar las leyes pendientes. Finalmente, las asociaciones empresariales deben apoyar a sus miembros para que los exportadores superen los problemas de producción y comercialización antes indicados.

II. NICARAGUA: RANKING INTERNACIONAL

A. GOBERNABILIDAD

Periódicamente, el *Banco Mundial* (BM) presenta los indicadores de gobernabilidad de 213 países y territorios. Estos indicadores miden las siguientes seis dimensiones de gobernabilidad:

- *Voz y rendición de cuentas:* Mide el grado en que los ciudadanos de un país pueden participar en la elección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la libertad de asociación y la libertad de prensa.
- *Estabilidad política y ausencia de violencia:* Mide la percepción de la probabilidad que el gobierno esté sujeto a actos de desestabilización o sea derrocado a través de medios inconstitucionales o violentos, incluidos actos de terrorismo.
- *Efectividad gubernamental:* Mide la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado al que es independiente de presiones políticas, la calidad de la formulación y ejecución de las políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas.
- *Calidad regulatoria:* Mide la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y regulaciones acertadas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.
- *Estado de derecho:* Mide el grado en que los agentes confían en las reglas sociales y las obedecen y, en particular, la calidad de la ejecución de contratos, la policía y los tribunales, así como la probabilidad de que se cometan delitos y actos de violencia.

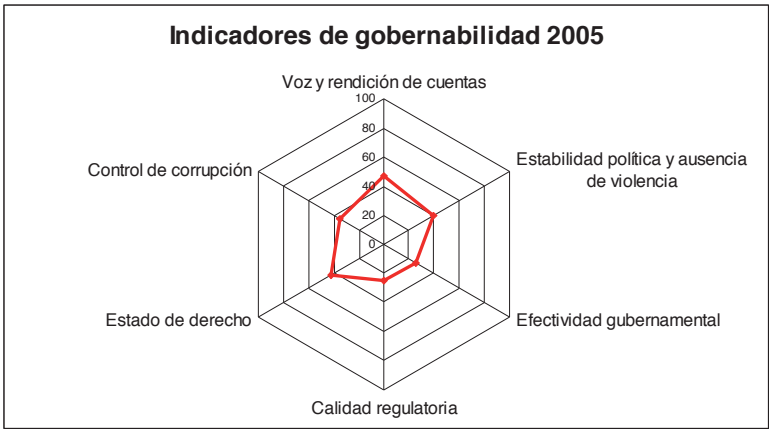
- *Control de la corrupción:* Mide el grado en que se ejerce el poder público en beneficio privado, así como la corrupción en pequeña y gran escala y el control del Estado por minorías selectas e intereses privados.

En promedio, en el 2005 Nicaragua obtuvo un ranking de 35.7. Es decir, en promedio, 137 países cuentan con mejor nivel de gobernabilidad y unos 76 cuentan con un inferior nivel de gobernabilidad. Esto significa que el nivel de gobernabilidad del país está por debajo del 64.3% de los países y territorios. El ranking[4] de Nicaragua de 1996 al 2005 en cada una de estas dimensiones ha sido el siguiente:

Indicadores de gobernabilidad de Nicaragua							
Dimensiones	**1996**	**1998**	**2000**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Voz y rendición de cuentas	40.4	47.3	49.3	50.2	47.8	48.8	46.9
Estabilidad política y ausencia de violencia	18.9	30.7	45.3	42.0	42.0	39.2	39.6
Efectividad gubernamental	28.6	34.4	22.5	18.7	26.8	30.6	24.9
Calidad regulatoria	37.7	58.6	56.7	38.4	44.3	46.3	42.6
Estado de derecho	27.8	18.8	14.4	27.9	35.1	28.8	32.9
Control de corrupción	52.2	18.1	15.7	38.2	40.2	45.6	35.0

Fuente: Banco Mundial.

Tomando como base 1996, podemos observar mejoras y deterioros en las dimensiones de gobernabilidad. En unos años el ranking aumenta y en otros disminuye. Esto refleja que no ha habido mejorías sostenidas en los rankings de gobernabilidad.



Fuente: Banco Mundial.

B. CLIMA DE NEGOCIOS

Conforme al informe *Doing Business 2007*, Nicaragua contó en el 2006 con el mejor ambiente para hacer negocios de Centro América y República Dominicana. Además, el ranking del clima de negocios mejoró en Nicaragua del 2005 al 2006, pasando de la posición 72 a la 67, de un total de 175 países.

[4] El ranking indica el porcentaje (de 0 a 100) de países del mundo que calificaron por debajo del país en cada dimensión. Entre más alto el ranking, mejor las calificaciones de gobernabilidad.

Ranking del clima de negocios en Centro América y República Dominicana						
Países	2005	2006	Cambio	Ingreso	Población	INB per cápita US$
Nicaragua	72	67	5	Bajo medio	5,486,685	910
El Salvador	75	71	4	Bajo medio	6,880,951	2,450
Costa Rica	99	105	-6	Alto medio	4,327,228	4,590
Honduras	107	111	-4	Bajo medio	7,204,723	1,190
República Dominicana	114	117	-3	Bajo medio	8,894,907	2,370
Guatemala	128	118	10	Bajo medio	12,599,059	2,400

Fuente: Banco Mundial.

Nicaragua se encuentra entre las 23 economías que reformaron tres o más aspectos de la regulación de empresas. El país experimentó reformas en el registro de la propiedad al pasar del ranking 150 al 127 (15.3%); en la obtención de crédito al pasar de 59 a 48 (18.6%); y en el comercio transfronterizo al pasar de 83 a 72 (13.3%). Aún así, el ranking de Nicaragua sólo mejoró en 6.9%.

Ranking del clima de negocios en Nicaragua			
Los temas	2005 rank	2006 rank	Cambio
Hacer negocios	***72***	***67***	***5***
Apertura de un negocio	59	62	-3
Manejo de licencias	85	82	3
Contrato de trabajadores	31	32	-1
Registro de propiedades	150	127	23
Obtención de crédito	59	48	11
Protección de los inversores	81	83	-2
Pago de impuestos	150	153	-3
Comercio transfronterizo	83	72	11
Cumplimiento de contratos	46	49	-3
Cierre de una empresa	64	66	-2

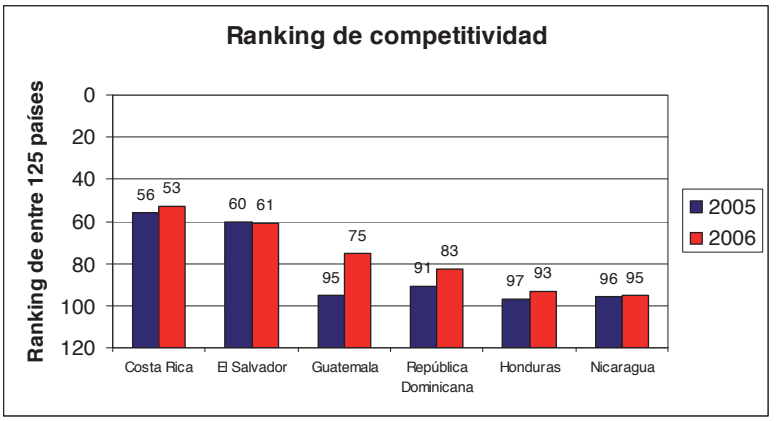
Fuente: Banco Mundial.

Sin embargo, cabe mencionar que el actual ambiente político del país podría tener un impacto negativo en las condiciones para hacer negocios en Nicaragua. Según el *Índice 2007 del Latin Business Chronicle*, Nicaragua está entre los cinco peores países en la categoría de ambiente socio-político. De los 19 países valorados, Nicaragua ocupa el lugar 15, seguido por Haití (16), Venezuela (17), Ecuador (18) y Bolivia (19)[5]. Las categorías que componen este índice son: a) ambiente macroeconómico; b) globalización y competitividad; c) ambiente corporativo; d) ambiente socio-político; y e) nivel tecnológico.

C. POSICIÓN COMPETITIVA

Aunque el clima de negocios en Nicaragua es el más apropiado de la región, el *Global Competitiveness Report 2006 – 2007* del *World Economic Forum* ubica a Nicaragua con el nivel de competitividad más bajo de Centro América y República Dominicana. De los 125 países clasificados, Nicaragua ocupó el lugar 95 en el 2006, con una mejoría de una ubicación en relación al 2005 (96).

[5] www.latinbusinesschronicle.com/app/section.aspx?id=79 .



Fuente: World Economic Forum.

En relación a los pilares de la competitividad, Nicaragua obtuvo en el 2006 la posición 95 en requisitos básicos (instituciones, infraestructura, macroeconomía, y salud y educación primaria); 95 en estimulantes a la eficiencia (educación superior, eficiencia de mercado y tecnología); y 107 en factores de innovación (sofisticación de negocios e innovación). Según el informe, la falta de sólidas y creíbles instituciones es el principal obstáculo de países como Nicaragua.

D. POLÍTICAS COMERCIALES[6]

Según la *Organización Mundial de Comercio* (OMC), desde su último examen realizado en 1999 hasta el recientemente realizado en el 2006, Nicaragua ha experimentado un desarrollo económico favorable con un crecimiento moderado del PIB, un control del déficit fiscal y la reducción de la deuda externa a niveles sostenibles. De acuerdo con la OMC, esto se ha debido al programa de ajuste macroeconómico y a la política de apertura de los mercados. Aunque sus políticas comerciales han mejorado, en el informe, se pidió al país aclaraciones sobre: los procedimientos aduaneros y la valoración en aduana; la tributación interna; la tramitación de licencias de importación y exportación; las medidas comerciales correctivas especiales; las normas y las medidas sanitarias y fitosanitarias; las zonas francas; las empresas públicas y la privatización; la contratación pública; y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

El informe insta al país a continuar sus reformas estructurales, con objeto de reducir la pobreza generalizada y lograr progresos en la esfera de lo social. Afirma además que estas reformas, junto al aumento de la inversión en infraestructuras y capital humano, ayudarán a seguir estabilizando la economía. También señala que una mayor liberalización de los servicios podría mejorar la eficiencia de la economía y la competitividad de las exportaciones de Nicaragua, especialmente reduciendo los costos de los servicios financieros, las telecomunicaciones y el transporte. Finalmente, el informe afirma que, para fomentar una mayor eficiencia y diversificación económicas, el país debe continuar mejorando el clima de negocios y una liberalización más multilateral.

[6] http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp268_s.htm

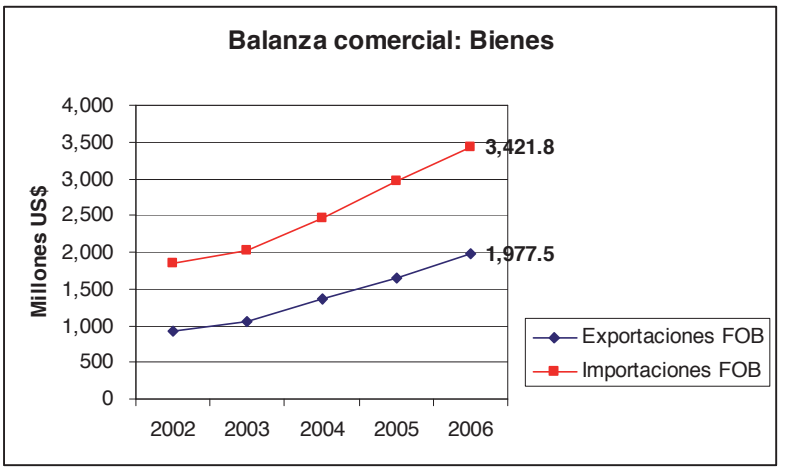
III. COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN

A. BALANZA COMERCIAL

1. Balanza comercial de bienes

La balanza comercial de bienes en el 2006 fue deficitaria en US$1,444 millones. La exportación de bienes FOB fueron de US$1,978 millones y las importaciones de bienes FOB fueron de US$3,422 millones. De las exportaciones de bienes, el 52.0% fue de mercancías generales, el 47.1% de zonas francas y el 0.9% de bienes adquiridos. En los últimos cinco años, el crecimiento de las exportaciones de bienes fue de 21.4%. El mayor crecimiento ha sido en zonas francas (28.2%), seguido por el de bienes adquiridos (20.6%) y mercancías generales (16.6%).

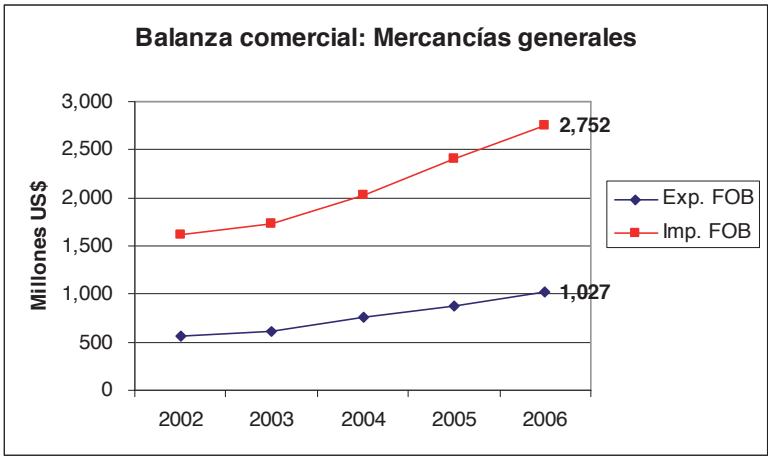
De las importaciones de bienes, el 80.4% fue de mercancías generales y el 19.6% de zonas francas. En los últimos cinco años, el crecimiento de las importaciones de bienes fue de 16.7%. El mayor crecimiento ha sido en zonas francas (30.12%), seguido por el de mercancías generales (14.3%). Aunque las exportaciones de bienes han crecido a un mayor ritmo que las importaciones, el déficit comercial de bienes ha tenido un crecimiento promedio del 11.5% en los últimos cinco años. Esto indica que las exportaciones deben crecer a un mayor ritmo.



Fuente: BCN.

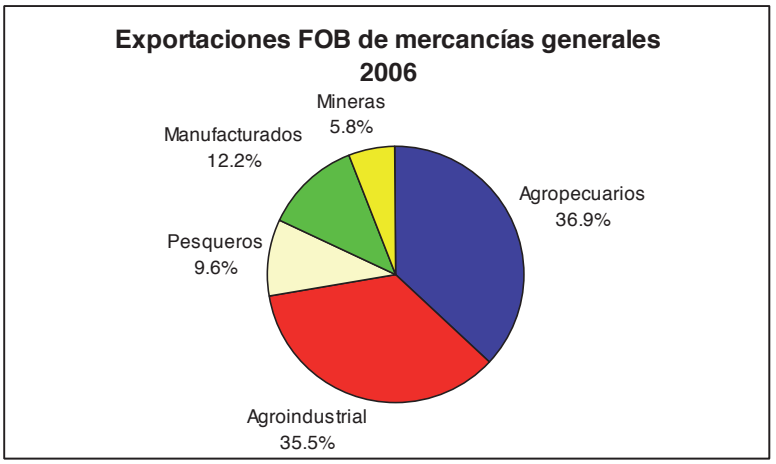
2. Balanza comercial de mercancías generales

Por otro lado, la balanza comercial de mercancías generales en el año 2006 fue deficitaria en US$1,725 millones. Es importante notar que, a diferencia de los bienes, las mercaderías generales no incluyen las exportaciones de zonas francas y bienes adquiridos en puertos para los medios de transporte y sus tripulantes. La exportación FOB de mercancías generales fueron de US$1,027 millones, la cifra más alta alcanzada en términos reales desde 1978, y las importaciones FOB de mercancías generales fueron de US$2,752 millones.



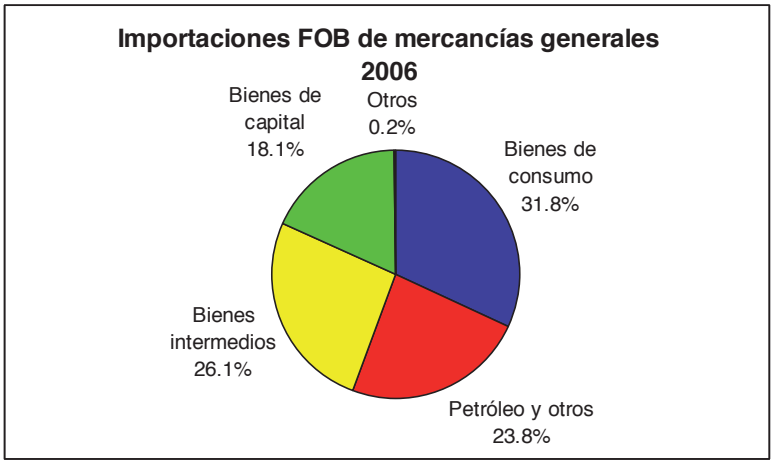
Fuente: BCN.

De las exportaciones de mercancías generales, el 36.9% fue de productos agropecuarios, el 35.5% de productos agroindustriales, el 12.2% de productos manufacturados, 9.6% de productos pesqueros, y el 5.8% de productos mineros. En los últimos cinco años, el crecimiento de las exportaciones de mercancías generales fue de 16.6%. El mayor crecimiento ha sido en el sector agropecuario (21.1%), seguido por el de los sectores manufactureros (20.2%), agroindustrial (16.8%), mineros (15.40%) y pesquero (3.1%).



Fuente: BCN.

De las importaciones de mercancías generales, el 31.8% fue de bienes de consumo, el 26.1% de bienes intermedios, 23.8% de petróleo, 18.1% de bienes de capital y 0.2% de otros productos. En los últimos cinco años, el crecimiento de las importaciones de mercancías generales fue de 14.3%. El mayor crecimiento ha sido en petróleo (29.1%), seguido por el de bienes de consumo (13.5%), bienes intermedios (12.2%), otros (7.9%) y bienes de capital (7.2%). Como las exportaciones de mercancías generales han crecido casi al mismo ritmo que las importaciones, el déficit comercial de mercancías generales ha tenido un crecimiento promedio del 13.1% en los últimos cinco años.



Fuente: BCN.

3. Exportaciones de Nicaragua

Los 17 principales productos de exportación representaron el 75.1% (US$771.3 millones) del total de las exportaciones del país en el 2006. De estos, 6 productos representaron el 52.9% de las exportaciones: café (19.5%), carne vacuna (14.3%), azúcar (5.7%), oro (5.4%), maní (4.1%) y ganado bovino (3.8%). Los cinco productos que han tenido mayor crecimiento son bebidas y rones (91.2%), café (31.0%), queso (27.2%), azúcar (23.5%) y camarón de cultivo (22.5%). A su vez, la exportación de langosta, banano y camarón marino han disminuido 2.3%, 2.7% y 4.5%, respectivamente en los últimos cinco años.

Exportaciones FOB: Principales productos (millones de US$)							
Concepto	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**Par.´06**	**Crec. prom.**
Café	73.6	85.6	126.8	124.1	200.8	19.5%	31.0%
Carne vacuna	78.2	83.9	110.3	119	147	14.3%	17.5%
Azúcar	28.6	25.7	36.7	60.3	58.4	5.7%	23.5%
Oro	35	35	45.2	42.5	55.3	5.4%	13.3%
Maní	24	28.4	39.7	43.5	42.6	4.1%	16.4%
Ganado bovino	23.3	25.8	35.8	43.4	39.1	3.8%	15.2%
Camarón cultivo	17.1	19.6	25.8	30.1	38.2	3.7%	22.5%
Langosta	45.5	36.2	43.4	33.4	38.2	3.7%	-2.3%
Frijol	18.1	20.2	18.9	28	36.7	3.6%	21.1%
Queso	13.4	20.5	22.2	23.9	33.4	3.3%	27.2%
Bebidas y rones	2.4	7	9.5	18.3	26.5	2.6%	91.2%
Café instantáneo	9	7.6	9.1	10.7	13.1	1.3%	11.0%
Banano	11.1	12.2	10.7	11.7	9.6	0.9%	-2.7%
Camarón marino	15.9	13.5	11.4	18.5	9.3	0.9%	-4.5%
Tabaco	4.8	7.1	7.3	7	7.9	0.8%	14.9%
Galletas	6.3	7	7.5	7.8	7.7	0.7%	5.2%
Harina de trigo	6.8	9.7	8.5	7	7.5	0.7%	4.9%
Subtotal	**413.1**	**445.0**	**568.8**	**629.2**	**771.3**	**75.1%**	**17.2%**
Total	**558.7**	**610.9**	**759.8**	**866.0**	**1,027.4**	**100.0%**	**18.6%**
%	**73.9%**	**72.8%**	**74.9%**	**72.7%**	**75.1%**		

Fuente: BCN.

En términos de volumen, los productos que más han crecido son las bebidas y rones (281.9%), el camarón de cultivo (36.2%), el tabaco (27.8%), el azúcar (15.6%) y el

maní (13.3%). En cambio, los volúmenes de oro, camarón marino, langosta y banano disminuyeron 3.0%, 3.4%, 5.0% y 5.0%, respectivamente.

A nivel de precios, los productos que más han aumentado su valor unitario son café (19.0%), queso (18.4%), oro (17.8%), frijol (12.0%) y ganado bovino (9.1%). Mientras que los productos que han disminuido su valor unitario son el camarón marino, el tabaco, el camarón de cultivo, y las bebidas y rones, en 5.0%, 7.7%, 8.6% y 9.9%, respectivamente.

4. Importaciones a Nicaragua

Los cinco principales productos importados a Nicaragua representan el 75.7% del total de las importaciones. Estos son: bienes de consumo no duradero (24.6%), bienes intermedios para la industria (18.2%), petróleo (12.2%), combustibles y lubricantes (10.4%) y bienes de capital para la industria (10.3%).

Los tipos de productos importados con mayor crecimiento en los últimos cinco años son los combustibles y lubricantes (31.7%), el petróleo (25.2%), los bienes intermedios para la construcción (18.5%), los bienes de consumo duraderos (16.3%) y los bienes intermedios para la agricultura (16.0%). Ninguno de los rubros exportados ha experimentado bajas en su crecimiento.

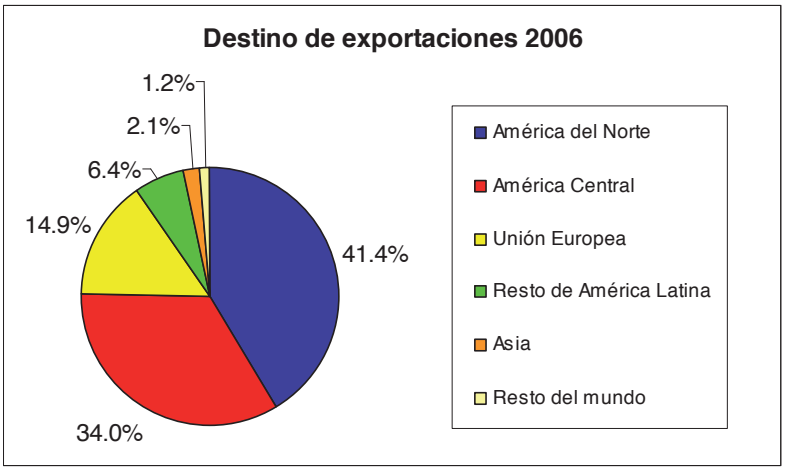
Importaciones CIF: Mercancías (millones de US$)							
Concepto	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**Par.´06**	**Crec. Prom.**
No duraderos	452.0	491.5	572.8	639.6	734.6	24.6%	12.9%
Industria	371.2	402.5	453.9	483.7	543.6	18.2%	10.0%
Petróleo	149.5	194.5	225.1	284.9	366.0	12.2%	25.2%
Combustibles/Lubricantes	104.1	134.0	176.7	256.6	310.2	10.4%	31.7%
Industria	253.7	224.8	256.9	287.3	307.0	10.3%	5.4%
Duraderos	119.5	142.6	169.6	184.3	217.9	7.3%	16.3%
Transporte	149.5	118.8	137.0	191.8	212.0	7.1%	11.3%
Construcción	85.8	95.1	129.5	163.2	164.6	5.5%	18.5%
Agricultura	55.9	60.6	68.0	98.7	96.9	3.2%	16.0%
Agricultura	27.8	19.5	17.6	30.2	30.7	1.0%	8.4%
Otros	5.0	2.7	2.5	2.9	4.9	0.2%	7.9%
Total	**1,774.0**	**1,886.6**	**2,209.6**	**2,623.2**	**2,988.4**	**100.0%**	**14.0%**

Fuente: BCN.

5. Destino y origen de las exportaciones e importaciones

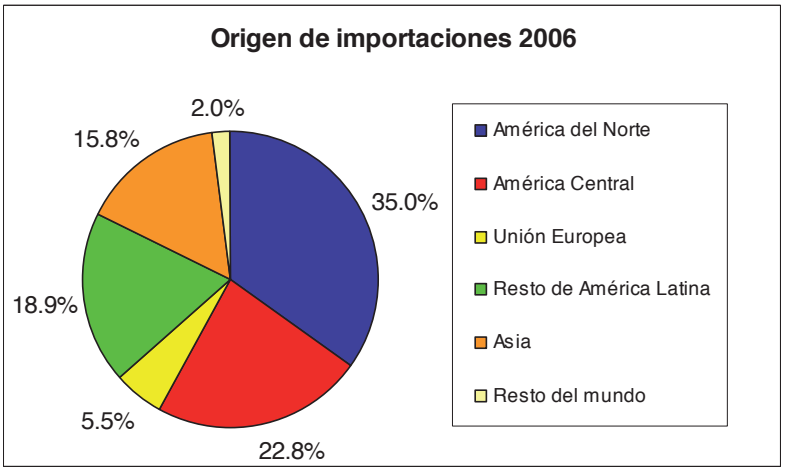
Los destinos principales de las exportaciones son América del Norte (41.4%) y América Central (34.0%). En el 2006, el 75.4% de las exportaciones del país tuvieron como destino estas dos regiones.

A nivel de país destino, los principales socios comerciales son los Estados Unidos (32.4%), El Salvador (14.3%) y Honduras (9.5%), representando las exportaciones a estos tres países el 56.2% del total de las exportaciones.



Fuente: BCN.

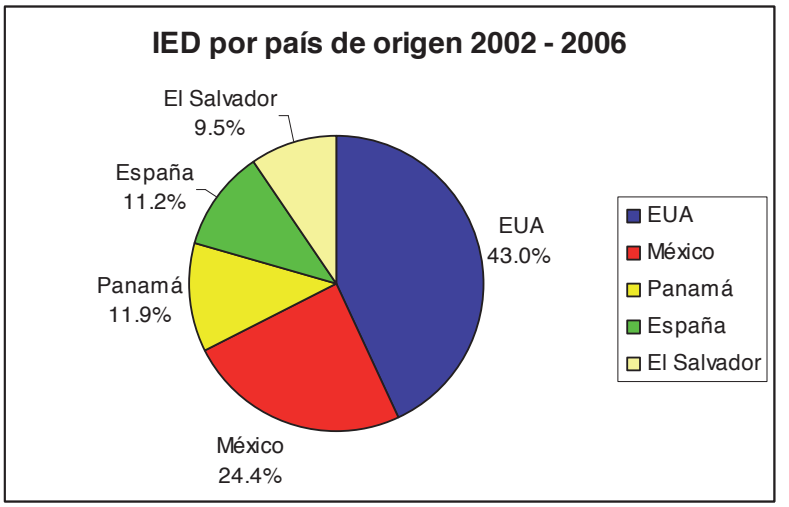
Por otro lado, los orígenes principales de las importaciones son América del Norte (35.0%), América Central (22.8%), otros países latinoamericanos (19.0%) y Asia (15.8%). En el 2006, el 92.5% de las exportaciones del país tuvieron como origen estas cuatro regiones. A nivel de país de origen, los principales socios comerciales son los Estados Unidos (27.7%), México (13.5%), Costa Rica (8.5%) y Venezuela (7.6%), representando las importaciones de estos cuatro el 50.4% del total de las importaciones.



Fuente: BCN.

B. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Según la CEPAL, en el 2006, la inversión extranjera directa (IED) en Centro América y República Dominicana fue de US$3,823 millones, experimentando un crecimiento del 14.1% en comparación al 2005. El 68.5% de la IED en esta región se realizó en Costa Rica (US$1,436 millones) y República Dominicana (US$1,183 millones). La IED en Nicaragua representó el 7.6% (US$290 millones) del total de las inversiones. Según el MIFIC, entre los años 2002 y 2006, Nicaragua ha recibido un total de US$1,229 millones en IED. El 82.0% de éstas provinieron de cinco países: Estados Unidos (32.4%), México (18.4%), Panamá (9.0%), España (8.4%) y El Salvador (7.1%).



Fuente: MIFIC.

Las inversiones han estado dirigidas principalmente a los sectores de telecomunicación (29.6%), zonas francas (24.7%) y energía (16.6%). Las inversiones en estos sectores representaron el 70.8% del total de la IED. El resto han sido en comercio y servicios (10.1%), banca y finanzas (8.9%), turismo (4.5%) y otros (5.6%).

C. NATURALEZA DEL CAFTA-DR[7, 8]

El Tratado del Libre Comercio entre Centro América[9], los Estados Unidos y República Dominicana entró en vigencia en Nicaragua a partir del 1 de abril del 2006. Como resultado del CAFTA-DR, Nicaragua y los Estados Unidos obtienen los siguientes beneficios:

Beneficios para Nicaragua	Beneficios para los Estados Unidos
• Consolidación del 100% de productos dentro del ICC y libre acceso para otros productos fuera del ICC, como el atún y el calzado; • Acceso inmediato para un 100% del comercio actual de Nicaragua, más un acceso adicional a través de contingentes de exportación, para acceder al mercado EE.UU.; • En total, Nicaragua obtuvo acceso libre e inmediato para aproximadamente un 110% de comercio actual EE.UU.; • 100% acceso libre e inmediato para bienes industriales; • Para el sector textil/vestuario, Nicaragua recibió 100 millones de metros de metros cuadrados de TPL; • Libre acceso para más de 95% de las partidas arancelarias de Estados Unidos; • Libre acceso para un 68% de nuestro comercio agrícola actual y libre acceso a través de contingentes para el resto del sector agrícola.	• Acceso inmediato para un 80% de nuestras importaciones industriales de Estados Unidos; • Libre acceso para el 55% de nuestro comercio agrícola actual con Estados Unidos, más acceso a través de contingentes de importación para un 25% de nuestras importaciones agrícolas actuales; • Acceso equivalente a un valor de un 5% de nuestro comercio actual, a través de contingentes de leche, cerdo y maíz; • En total, incluyendo el acceso adicional, Nicaragua ofreció acceso inmediato para un 85% de su comercio actual con Estados Unidos.

Fuente: MIFIC.

[7] MIFIC. *Documento explicativo: Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana*. 2005.
[8] Cruz, Margarita. *CAFTA-DR: Apertura comercial y competitividad de las empresas*. 2006.
[9] Los países centroamericanos que suscribieron este tratado fueron Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. Costa Rica aún no lo ha suscrito.

Los tres principales instrumentos para lograr estos beneficios son la desgravación arancelaria, los contingentes de exportación e importación, y las salvaguardias especiales agrícolas (SEA). El tratado establece desgravaciones lineales y no lineales, con períodos de gracia, divididas en canastas. La canasta de desgravaciones es la siguiente:

Categorías	Descripción
Corto plazo	• Libre comercio inmediato (canasta A y G). • Desgravación en 5 años, de manera lineal (canasta B).
Mediano plazo	• Desgravación en 10 años, de manera lineal (canasta C). • Desgravación en 10 años, de manera no lineal; 2% años 1 y 2; 8% años 3 al 6; y 16% del año 7 al 9. (canasta M).
Largo plazo	• Desgravación en 12 años, de manera lineal (canasta N). • Desgravación en 15 años,de manera lineal (canasta D). • Desgravación en 15 años, de manera no lineal; 6 años de gracia; del año 7 al 10, 8.25% anual; y del año 11 al 14, 13.4% anual (canasta E).
Otras categorías	• Exclusión (canasta H). • Desgravación lineal en 20 años, con un período de gracia de 10 años (canasta F). • Desgravación en 15 años, no lineal, especial. 15% arancel al inicio, 3 años de gracia, reducción de 6.6% del año 4 al 8. Del año 9 al 14, reducciones anuales de 9.6% (canasta Q). • Desgravación en 18 años, de manera no lineal, con un período de gracia de 10 años. Del año 11 al 14, 8.25%; y del año 15 al 19, 16.75%. (canasta P).

Fuente: MIFIC.

Los contingentes de importación aseguran un "acceso mínimo garantizado" para productos, permitiendo el ingreso de cierto volumen (cuota) de productos durante un plazo determinado con un arancel preferencial. Las cuotas son las siguientes:

Producto	Cuota de exportación		Cuotas de importación	
	Cantidad (TM)	Crecimiento anual	Cantidad (TM)	Crecimiento anual
Arroz Granza	0	0%	92,700	3%
Arroz oro	0	0%	13,650	5%
Azúcar	22,000	2%	0	0%
Carne Bovina	10,000	5%	0	0%
Carne de cerdo	0	0%	1,100	10%
Crema ácida y yogurt	250	5%	0	0%
Helados	275	5%	75	5%
Leche en polvo	0	0%	650	5%
Maíz amarillo	0	0%	68,250	5%
Maíz blanco	0	0%	5,100	2%
Maní	10,000	10% a partir 5to año	0	0%
Mantequilla	0	0%	150	5%
Mantequilla de maní	280	10%	0	0%
Muslos/piernas de pollo	0	0%	300	hasta 5%
Otros lácteos	100	5%	50	5%
Queso	625	5%	575	5%

Fuente: MIFIC, Margarita Cruz.

Finalmente, las SEA permiten al país aumentar el arancel de un producto cuando sus importaciones aumentan por encima del "volumen de activación" negociado. Los productos objeto de contingentes y salvaguardias especiales agrícolas son el pollo, la

mantequilla, el queso, los helados, otros productos lácteos, el maíz amarillo, el arroz en granza y el arroz pilado. El nivel de activación es del 130% del contingente de estos productos. Los productos que sólo gozan del SEA son:

Mercancías	Nivel de activación	Crecimiento anual
Carne de bovino	300 TM	10%
Leche fluida	50 TM	10%
Cebollas	450 TM	10%
Frijoles	700 TM	10%
Sorgo	1,000 TM	10%
Jarabe de maíz con alto contenido de fructosa	75 TM	10%

Fuente: MIFIC.

D. DE LA ICC AL CAFTA-DR

Según el *Ministerio de Fomento, Industria y Comercio* (MIFIC)[10], desde los años 1990 hasta la entrada en vigencia del CAFTA-DR, la *Iniciativa de la Cuenca del Caribe* (ICC) permitió que los productos nicaragüenses tuvieran un trato arancelario preferencial en los Estados Unidos. El CAFTA-DR mantiene los beneficios de la ICC, permitiendo a Nicaragua obtener acceso al 100% de la oferta agrícola exportable del país. El país recibió además 100 millones de metros cuadrados de equivalentes (MCE) en concepto de nivel de tarifas preferenciales (*Tariff Preference Level*, TPL) para el sector textil-vestuario, permitiendo al país exportar prendas de vestir y textiles con hilos y telas importadas de cualquier otro país hasta por dicha cantidad durante un período de 10 años a partir de la entrada en vigencia del tratado.

De las 10,636 líneas arancelarias de los Estados Unidos, el 97.8% (10,397) está libre de aranceles con acceso inmediato. Las líneas restantes se desgravarán conforme a lo indicado en el siguiente cuadro.

Canasta de desgravación		
Canastas	**Incisos**	**%**
A	6,406	60.2%
G	3,261	30.7%
J	730	6.9%
Total acceso inmediato	**10,397**	**97.8%**
B	6	0.1%
C	8	0.1%
D	20	0.2%
I	18	0.2%
K	17	0.2%
L	1	0.0%
E	4	0.0%
F	118	1.1%
H	47	0.4%
Otras canastas	**239**	**2.2%**
Total general	**10,636**	**100.0%**

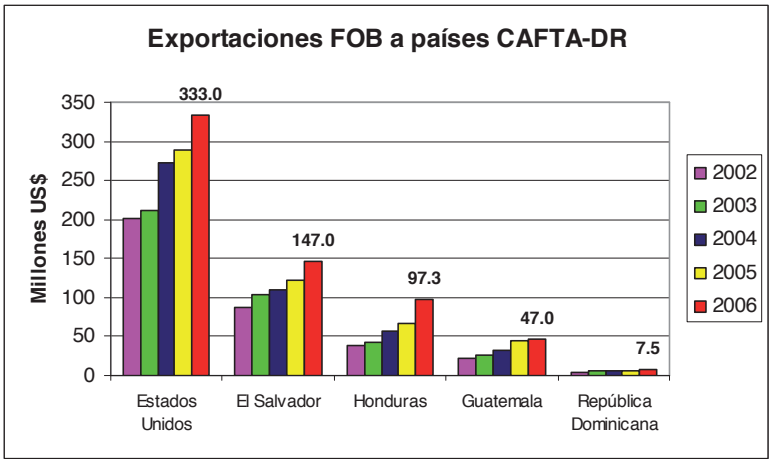
Fuente: MIFIC.

[10] MIFIC. *Informe ejecutivo de seguimiento del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos de América y República Dominicana (CAFTA-DR) en el período comprendido entre abril y diciembre del 2006*. Marzo del 2007.

IV. RELACIONES COMERCIALES E INVERSIONES DURANTE EL PRIMER AÑO DEL CAFTA-DR

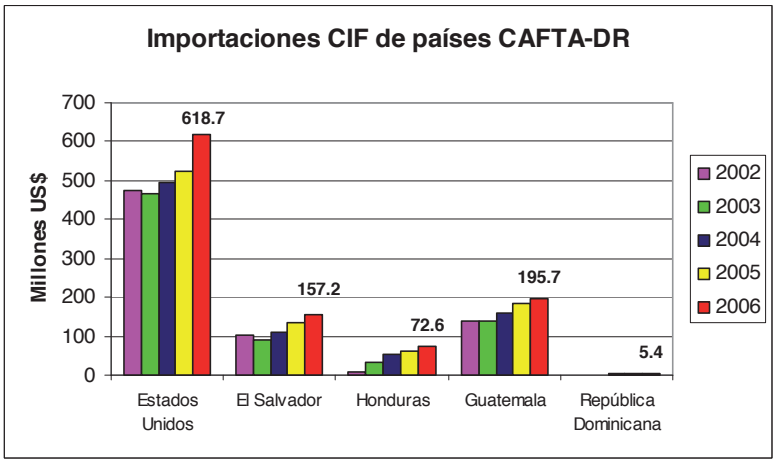
A. INTERCAMBIOS COMERCIALES ENTRE PAÍSES CAFTA-DR

En el 2006, las exportaciones de Nicaragua a países del CAFTA-DR ascendieron a US$632 millones, 61.5% de todas las exportaciones del país. El 32.4% de las exportaciones fueron destinadas a los Estados Unidos, 14.3% a El Salvador, 9.5% a Honduras, 4.6% a Guatemala y 0.7% a República Dominicana. El crecimiento de las exportaciones en dicho año a estos países fue de 18.8%, levemente encima del crecimiento del total de las exportaciones (18.6%) y por encima del crecimiento promedio de las exportaciones a estos países durante los últimos cinco años (15.7%).



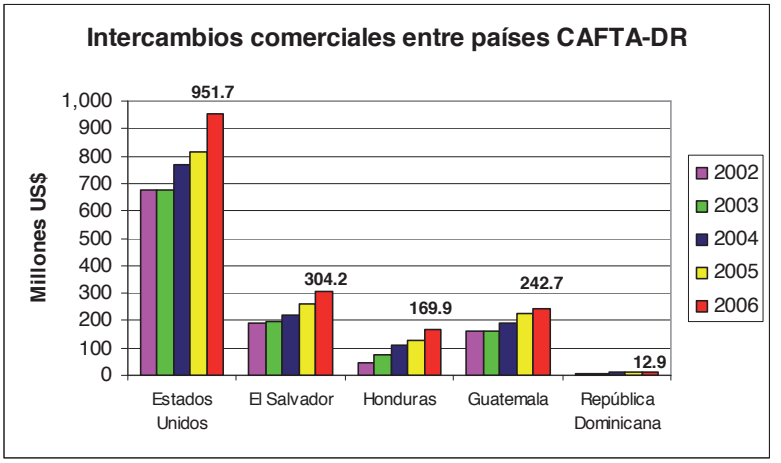
Fuente: BCN.

Las importaciones a Nicaragua de países del CAFTA-DR en el 2006 ascendieron a US$1,050 millones, 35.1% de todas las importaciones del país. El 20.7% de las importaciones provinieron de los Estados Unidos, 5.3% de El Salvador, 2.4% de Honduras, 6.5% de Guatemala y 0.2% de República Dominicana. El crecimiento de las importaciones en dicho año originadas de estos países fue de 15.7%, por encima del crecimiento del total de las importaciones (13.9%) y muy por encima del crecimiento promedio de las importaciones de estos países durante los últimos cinco años (9.7%).



Fuente: BCN.

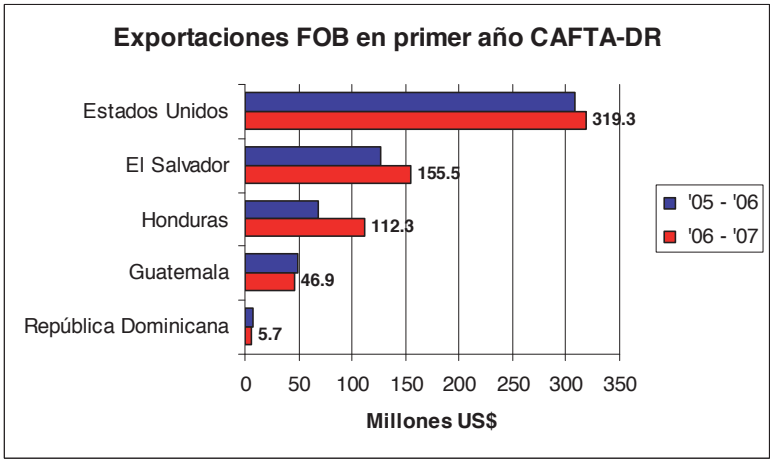
Consecuentemente, los intercambios comerciales (exportaciones FOB más importaciones CIF) aumentaron 16.8% entre Nicaragua y los países CAFTA-DR. Los intercambios comerciales que más crecieron fueron con Honduras (31.4%), República Dominicana (24.0%), El Salvador (17.7%) y los Estados Unidos (17.0%). El crecimiento de intercambios comerciales con Guatemala fue de 6.8%.



Fuente: BCN.

B. EXPORTACIONES DURANTE EL PRIMER AÑO CAFTA-DR

Las exportaciones totales en el primer año del CAFTA-DR (abril 2006 – marzo 2007) crecieron 21.5%, pasando de US$891 millones a US$1,083 millones de un mismo período a otro. El mayor crecimiento fue hacia Honduras (62.3%), seguido por El Salvador (22.8%). Las exportaciones a los Estados Unidos crecieron 3.6% y las destinadas a Guatemala y República Dominicana disminuyeron 4.5% y 26.9%, respectivamente. La participación de las exportaciones a los países CAFTA-DR pasó de 62.9% a 59.1%. Esto se debió al aumento en la participación de las exportaciones dirigidas a Europa, la cual pasó de 14.6% a 16.2%. A nivel de país, la participación en las exportaciones hacia los Estados Unidos disminuyó del 34.6% al 29.5%, a El Salvador aumentó del 14.2% al 14.4%, a Honduras aumentó del 7.8% al 10.4%, a Guatemala disminuyó del 5.5% al 4.3%, y a República Dominicana disminuyó del 0.9% al 0.5%.



Fuente: BCN.

Los cinco principales productos exportados a los países CAFTA-DR fueron:

EE.UU.	El Salvador	Honduras	Guatemala	Caribe
• Café • Carne de bovino • Langosta • Oro • Azúcar	• Carne de bovino • Queso • Frijol • Leche en polvo • Café instantáneo	• Ganado en pie • Bebidas gaseosa • Carne de bovino • Frijol • Larvas de camarón	• Leche en polvo • Carne de bovino • Café instantáneo • Ganado en pie • Solventes minerales	• Carne de bovino • Azúcar • Tabaco en rama • Maní • Alimentos para camarones

Por ser los Estados Unidos el principal socio comercial de Nicaragua y principal promotor del CAFTA-DR, enfocaré el análisis en las exportaciones de Nicaragua a este país. Durante el primer año CAFTA-DR, el crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos fue de 3.66% (a US$319.3 millones) versus 12.36% de crecimiento experimentado en el mismo período del año anterior[11]. Esta desaceleración en el crecimiento pudo deberse a la disminución de las exportaciones en US$ de ciertos productos y su venta en otros mercados como el europeo o asiático. Por ejemplo, las exportaciones de langosta de Nicaragua crecieron a nivel mundial 14.4% en el 2006, pero su exportación hacia los Estados Unidos disminuyó 16.8% durante el primer año del tratado. Algo similar pasó con el oro y el tabaco. La exportación de Nicaragua de otros productos bajó a nivel mundial como el banano y el camarón de mar. La disminución del 91.1% de la exportación de madera aserrada también tuvo un impacto importante.

No obstante, los productos que más se destacaron por su crecimiento en las exportaciones a los Estados Unidos fueron: el buche de anguila (145.3%, a US$140 mil), los despojos comestibles (106.4%, a US$630 mil), la plata (79.9%, a US$ 1.1 millón), la cerveza (67.4%, a US$468 mil), la yuca fresca/quequisque (67.2%, a US$3.7 millones), el azúcar (65.5%, a US$25.1 millones), los espárragos y chiltomas frescas (56.5%, a US$2.8 millones), el queso (56.4%, a US$4.8 millones), las bebidas gaseosas (45.0%, a US$841 mil) y el ron (40.3%, a US$1.2 millones). Los cinco productos más exportados representan el 62.3% (US$199.0 millones) de las exportaciones totales a este país, siendo estos: café (20.6%, US$65.7 millones), carne de bovino (15.8%, US$50.5 millones), langosta (9.6%, US$30.8 millones), oro (8.4%, US$26.8 millones) y azúcar (7.9%, US$25.1 millones).

De abril a diciembre del 2006, la utilización de los contingentes arancelarios de exportación fue del 55.5% y de 73.1% si no incluimos la carne bovina[12].

Utilización de abril a diciembre 2006				
Producto bajo contingente	**Volumen total (TM)**	**Vigencia del contingente**	**Cantidad utilizada (TM)**	**% de utilización**
Carne bovina	10,500.00	Se comenzará a aplicar una vez agotada la cuota de carne bovina de la OMC.		
Azúcar	22,000.00	1/abril/06 hasta 31/dic/06	21,968.20	99.86%
Maníes	10,000.00		1,493.83	14.94%
Mantequilla de maní	280.00		0.00	0.00%
Queso	625.00		618.69	98.99%
Queso	250.00		250.00	100.00%
Otros productos lácteos	100.00		89.40	89.40%
Helados	144.10		0.02	0.01%
Leche y crema fresca fluida y natilla	137.45		0.00	0.00%
Total sin carne bovina	**33,399.10**		**24,420.14**	**73.12%**
Total con carne bovina	**44,036.55**		**24,420.14**	**55.45%**

[11] Estas cifras están basadas en la información del BCN y difieren con las del USITC por los motivos expuestos en el pie de página 1.
[12] Este contingente se empezará a utilizar una vez agotada la cuota de carne bovina de la *Organización Mundial de Comercio* (OMC).

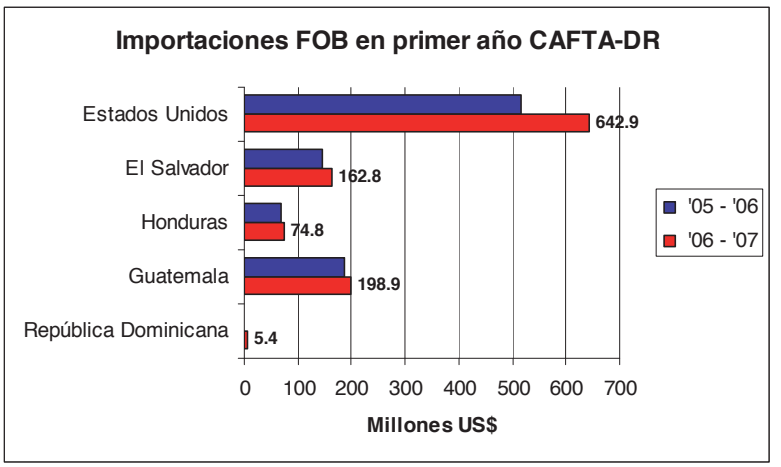
C. PRODUCTOS CON POTENCIAL EXPORTADOR

De acuerdo con diversos informes del MIFIC de las relaciones comerciales, los productos tradicionales son los que tienen mayor potencial exportador por la competitividad del país. No obstante, esta institución ha notado un importante dinamismo en la exportación de productos no tradicionales. El MIFIC también ha identificado los siguientes productos con potencial exportador a los Estados Unidos:

- **Sector agrícola y agroindustrial:** Yuca parafinada, maní, aceite de maní, cacao, miel natural, frijoles, verduras con conserva, frutos carnosos secos, verduras secas, café orgánico, azúcar orgánica, bananos, plátanos, piñas, mangos, pitahaya, melones, sandías, cítricos, verduras frescas, ajonjolí, okra, raíces y tubérculos, pescados, moluscos, tabacos y rones.
- **Sector ganadero:** Cortes de carnes de bovino deshuesada, cortes de carne ecológica, y productos lácteos como yogurt, queso y crema, cuero y sus manufacturas.
- **Sector de pesca y acuicultura:** Camarones, langostas, moluscos, pescados refrigerados y filete de pescado.
- **Sector ornamental:** Flores en general y helechos.
- **Sector Forestal:** Muebles de madera y manufacturas de madera.
- **Artesanías:** Hamacas, artesanías de madera, artesanías de barro, artesanías de cuero.
- **Sector textil y vestuario:** Prendas de vestir en general.

D. IMPORTACIONES DURANTE EL PRIMER AÑO CAFTA-DR

Las importaciones durante el primer año del CAFTA-DR (abril 2006 – marzo 2007) crecieron 11.9% pasando de US$2,701 millones a US$3,023 millones de un mismo período a otro. El mayor crecimiento fue de productos provenientes de República Dominicana (58.8%), seguido por productos de los Estados Unidos (24.7%), Honduras (11.6%) y El Salvador (11.4%). Las importaciones de Guatemala crecieron sólo 6.6%. La participación de las importaciones a Nicaragua de los países CAFTA-DR pasó de 34.0% a 35.9%, principalmente debido al aumento de la participación de las importaciones de los Estados Unidos (de 19.1% a 21.3%).



Fuente: BCN.

Los productos de los Estados Unidos que tuvieron un mayor crecimiento fueron el petróleo, combustibles y lubricantes (140.9%), las materias primas y productos intermedios para uso industrial (29.8%), y los bienes de consumo duraderos (20.6%). En términos de participación, los bienes de consumo duraderos representaron el 31.2%; las materias primas y productos intermedios para uso industrial, el 22.3%; los bienes de capital para la industria, el 15.6%; y el petróleo, los combustibles y los lubricantes, el 14.6%; para un total del 83.8% de las importaciones totales provenientes de este país.

Productos	Importaciones CIF (US$ miles)			Crecimiento	Participación
	'04 - '05	'05 - '06	'06 - '07	'06 - '07	'06 - '07
Bienes de consumo	213,849	191,244	221,169	15.6%	34.4%
Petróleo, combustibles y lubricantes	20,427	39,071	94,134	140.9%	14.6%
Bienes intermedios	161,673	152,804	188,415	23.3%	29.3%
Bienes de capital	123,057	130,756	135,864	3.9%	21.1%
Diversos	716	1,882	3,347	77.9%	0.5%
Total	**519,722**	**515,756**	**642,929**	**24.7%**	**100.0%**

Fuente: BCN.

De abril a diciembre del 2006, la utilización de los contingentes arancelarios de importación fue del 96.8%.

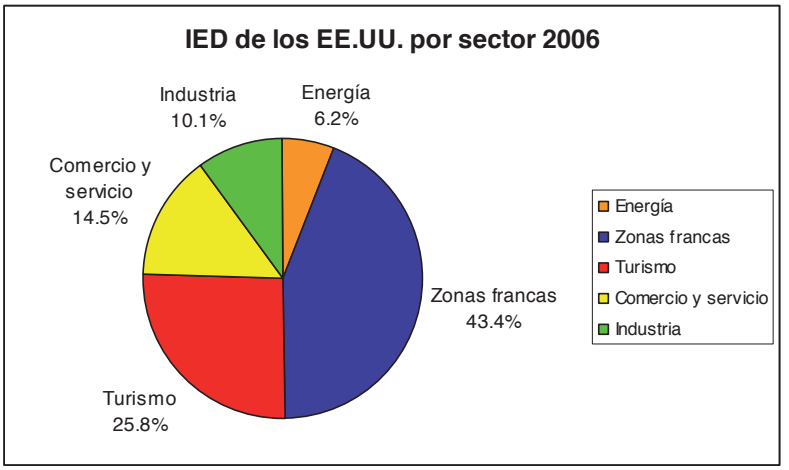
Utilización de abril a diciembre 2006				
Producto bajo contingente	**Volumen total (TM)**	**Vigencia del contingente**	**Cantidad utilizada (TM)**	***% de utilización***
Arroz oro	13,650.00	1/abril/06 hasta 31/dic/06	13,650.00	100.00%
Arroz en granza	92,700.00		92,700.00	100.00%
Carne de cerdo	1,100.00		0.00	0.00%
Maíz amarillo	68,250.00		65,152.24	95.46%
Maíz blanco	5,100.00		4,697.49	92.11%
Leche en polvo	650.00		36.00	5.54%
Quesos	575.00		103.50	18.00%
Mantequilla	150.00		109.333	72.89%
Helados	39.30		4.26	10.85%
Otros productos lácteos	50.00		0.00	0.00%
Total	**182,214.30**		**176,452.83**	**96.84%**

Fuente: MIFIC.

E. IED DURANTE PRIMER AÑO CAFTA-DR

Según la CEPAL, en el 2006 el país obtuvo US$290 millones en inversión extranjera directa, muy por encima de los US$178 millones de inversión promedio anual de los últimos 15 años. Del 2002 al 2006, el 32.4% (398 millones) de la IED provino de los Estados Unidos. En el 2006, la IED de este país en Nicaragua fue de US$70.8 millones, 25.1% del total de las IED de ese año. El 77.5% de las IED de los Estados Unidos fueron en energía (36.3%), zonas francas (28.4%) y telecomunicaciones (12.8%). Durante el 2006, 82.1% de las inversiones de los Estados Unidos en nuestro país fueron durante el inicio del período CAFTA-DR de abril a diciembre 2006. En dicho año invirtieron 33 empresas. El 56.7% de estas inversiones fueron realizadas en el municipio

de Managua y el resto en otros departamentos del país, particularmente en los departamentos del Pacífico.



Fuente: MIFIC.

El impacto de las inversiones en zonas francas se puede observar en el siguiente cuadro:

Impacto de las zonas francas				
Conceptos	**2004**	**2005**	**2006**	**Crecimiento '05 – '06**
Empleo (miles)	66	75	80	6.7%
Exportaciones (millones de US$)	600	700	900	28.6%
Valor agregado (millones de US$)	167	210	270	28.6%
Inversiones (millones de US$)	144	91.5	207	126.2%
Nuevas empresas aprobadas	12	16	21	31.3%
Parques industriales (total de parques)	16	25	27	8.0%
Techo industrial (miles de m^2)	562	757	870	14.9%

Fuente: Corporación de Zonas Francas.

Según la CEPAL[12], el CAFTA-DR ha propiciado en Centro América inversiones en sectores como la banca y las telecomunicaciones. En parte, las adquisiciones y expansiones bancarias en la región han sido motivadas por el aumento en el comercio, la IED en otros sectores y la mayor demanda de servicios bancarios derivados de este tratado. A su vez, el tratado ha garantizado la interconexión de redes y consecuentemente contribuido a la inversión en telecomunicaciones particularmente en Honduras y Nicaragua.

F. PRIMER AÑO CAFTA-DR SEGÚN EL USITC

Basado en el *CAFTA Briefer – Nicaragua*[13] y según la USITC, el país que se ha beneficiado más del CAFTA-DR ha sido Nicaragua. Conforme a las estadísticas de esta institución, las exportaciones de Nicaragua a los Estados Unidos crecieron 29.2%,

[12] CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2006*. 2007.
[13] Embajada de los Estados Unidos en Nicaragua. *CAFTA Briefer – Nicaragua*. Marzo 2007.

pasando de US$1,181 millones en el 2005 a US$1,526 millones en el 2006. Durante el primer año del CAFTA-DR, las exportaciones a Estados Unidos crecieron 19.0% en comparación al mismo período del 2005, pasando de US$1,213 millones a US$1,444 millones.

Exportaciones ajustadas a EE.UU. (millones de US$)			
Trimestre	**Pre-CAFTA**	**Post-CAFTA**	**Crec.**
2	274	325	18.6%
3	302	377	24.8%
4	312	389	24.7%
1	325	353	8.6%
Total	**1,213**	**1,444**	**19.0%**

Fuente: USITC y *CAFTA Briefer – Nicaragua.*
El ajuste contempla la eliminación del rubro de exportación de petróleo.

Las importaciones de Estados Unidos a Nicaragua crecieron 21.8%, pasando de US$620 millones en el 2005 a US$756 millones en el 2006. Durante este período, las importaciones crecieron 14.0% en comparación al mismo período del 2005, pasando de US$669 millones a US$763 millones.

Importaciones de EE.UU. (millones de US$)			
Trimestre	**Pre-CAFTA**	**Post-CAFTA**	**Crec.**
2	172	198	15.1%
3	155	174	12.3%
4	160	202	26.3%
1	182	189	3.8%
Total	**669**	**763**	**14.1%**

Fuente: USITC y *CAFTA Briefer – Nicaragua.*

Las principales exportaciones fueron de productos textil-vestuario y arneses de automóviles, fabricados principalmente en zonas francas. Estas exportaciones representaron aproximadamente US$1,000 millones, 20% más que en el 2005. Otros productos que mostraron un buen desempeño exportador en el 2006 de acuerdo con el *CAFTA Briefer – Nicaragua* fueron:

- **Café y especies:** Con un crecimiento de 82% a US$67 millones, debido principalmente a los altos precios del café;
- **Azúcar:** Con un crecimiento de 62% a US$26 millones, debido principalmente a los contingentes arancelarios;
- **Tabaco:** Con un crecimiento de 18% a US$26 millones, debido principalmente a la creciente demanda de puros nicaragüenses en los Estados Unidos;
- **Oro y piedras preciosas:** Con un crecimiento de 12% a US$23 millones, debido principalmente a los altos precios del oro;
- **Vegetales:** Con un crecimiento de 55% a US$11 millones, debido principalmente a la exportación de nuevos productos bajo el CAFTA-DR.

Los principales productos importados de los Estados Unidos fueron maquinaria, cereales, equipo eléctrico, vehículos, equipo óptico, aceites y productos plásticos. Estos productos en su mayoría fueron utilizados para la producción.

El *CAFTA Briefer – Nicaragua* también afirma que desde la entrada en vigencia del CAFTA-DR ha habido una diversificación en los productos exportados y un aumento en el número de exportadores. En dicho período, 274 productos nicaragüenses fueron exportados por primera vez a los Estados Unidos, incluyendo ropa interior de algodón, chiltomas, accesorios para billar, navajas, pescados ornamentales, papaya y plátanos. El número de empresas que exportaron a los Estados Unidos aumentó en 4%, alcanzando las 372.

Finalmente, dicho documento afirma que según ProNicaragua la participación de Nicaragua en el CAFTA-DR incidió en por lo menos US$235 millones en inversiones realizadas en el 2006. La mayor de éstas consistió en una inversión de US$100 millones para la construcción de una fábrica textilera de la empresa estadounidense ITG Cone Denim. Como resultado de la firma del CAFTA-DR, unas 16 empresas están considerando invertir unos US$233 millones en el sector textil-vestuario. Estas empresas podrían generar 9,500 nuevos empleos.

V. LOGROS Y RETOS DEL CAFTA-DR

A. LOGROS DERIVADOS DEL CAFTA-DR

Además del desempeño del comercio exterior y la inversión extranjera durante el primer año del CAFTA-DR, uno de los logros más importantes del CAFTA-DR ha sido la consolidación y ampliación de los beneficios otorgados por la ICC, según el MIFIC y diversos sectores empresariales. Dada la unilateralidad, discrecionalidad, y sujeción a revisiones periódicas de la ICC, el tratado ha dado mayor formalidad, vigencia y amplitud a las preferencias arancelarias establecidas en la ICC. Esto les da mayor seguridad a los productores y exportadores y los insta a buscar oportunidades de mercado bajo condiciones claras, no discrecionales, permanentes y multilaterales. Además, estas mejores condiciones de mercado han incidido en mayores oportunidades de inversión.

Ha habido además efectos cualitativos derivados del CAFTA-DR. Por un lado, los requisitos establecidos para exportar a los países firmantes del tratado han obligado a los exportadores, sobre todo a los pequeños y medianos productores, a mejorar la calidad y el etiquetado de los productos. También los ha obligado a conocer más sobre los mercados destinos y a tomar consciencia de la necesidad de aumentar sus capacidades productivas y a fabricar productos con mayor valor agregado. Según la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (APEN), gracias al CAFTA-DR, pequeños y medianos empresarios están cambiando sus sistemas de producción para estar en mejores condiciones para la exportación.

Adicionalmente, como podemos notar de los datos anteriores, con el CAFTA-DR ha habido una mayor integración y sobre todo un mayor comercio regional. El tratado

también le ha dado una base negociadora al país ante la firma de otros tratados como el de la Unión Europea. Ha fomentado el interés en buscar otros tratados de libre comercio.

El CAFTA-DR también ha ayudado a fortalecer el marco legal e institucional del país. Dentro del contexto del CAFTA-DR y como parte de la agenda complementaria, se han aprobado las siguientes leyes:

- Ley de Competencia.
- Ley de Mediación y Arbitraje Comercial.
- Ley del Consejo Superior del Trabajo.
- Ley de Tipificación de Delitos Ambientales.
- Reforma a la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos.
- Reforma a la Ley de Protección de Señales Satelitales Portadoras de Programas.
- Reforma a la ley de Patentes de Invención, Modelo de Utilidad y Diseños Industriales.
- Reforma a la Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos.
- Ley Especial del Delito de Cohecho y Delito Contra el Comercio Internacional e Inversión Internacional.
- Ley de Aguas.

Finalmente, el CAFTA-DR ha fomentado el desarrollo de capacidades comerciales. A nivel del sector público, se han fortalecido en temas ligados a legislación, políticas, normas y procedimientos vinculados al comercio exterior e inversiones a instituciones como la Asamblea Nacional, el MIFIC, ProNicaragua, NicaExport, el Ministerio de Agricultura y Forestal (MAGFOR), el Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), el Ministerio de Recursos Naturales y Medio Ambiente (MARENA), la Corporación Nacional de Zonas Francas, la Comisión Nacional de Zonas Francas, entre otras. Entre estos temas se encuentran los siguientes:

- Trato nacional y acceso a los mercados;
- Reglas de origen;
- Cuotas TPL;
- Derecho de la propiedad intelectual;
- Registro de marcas y patentes;
- Promoción de inversiones;
- Resolución alternativa de conflictos.

De igual manera, organizaciones empresariales y de promoción, como APEN, la Unión de Productores Agropecuarios de Nicaragua (UPANIC) y NicaExport, también han iniciado a fortalecer las capacidades de sus socios en diversos temas como: requisitos de exportación e importación, registros de marcas, financiamiento de las exportaciones, mercadeo internacional de productos, logística y transporte, envase y etiquetado, normas de empaque y embalaje, higiene y seguridad alimentaria, normas sanitarias y fitosanitarias, y gestión de la calidad. Por ejemplo, en septiembre del 2006, NicaExport organizó una misión comercial a los Estados Unidos en la cual participaron 35 empresas

con potencial exportador de frutas y hortalizas, lácteos, leguminosas, oleaginosas, mariscos, y raíces y tubérculos entre otros. De éstas, las siguientes empresas, en su mayoría pequeñas y medianas empresas y cooperativas, ya empezaron a exportar.

Empresas/Cooperativas	Productos
Agronegocios, S.A.	Frijol rojo y negro
Asociación Pueblo en Acción Comunitaria (APAC)	Raíces y tubérculos
Aso. De Prod. de Raíces y Tubérculos de Nueva Guinea	Raíces y tubérculos
Asociación Aldea Global	Malanga, yuca, frijol rojo seda/negro, jengibre
Empresa Comercializadora Agrícola S.A. (Ecasa)	Raíces y tubérculos
Lácteo Santa Martha (LACTOSAM)	Lácteo
Hamacas Esperanza	Hamacas
Muebles Victoria	Muebles de madera
Hamacas Cailagua	Hamacas
Cafetalera Castellón	Café, puros de café
Hacienda La Hammonia y Cia Ltada . Selva Negra	Café
CAPRESSA	Café
CISA Exportadora	Frijol rojo seda y negro
Negociaciones Internacionales, S.A (NISA)	Cigarros y hojas de tabacos
Roberto Berríos	Okra
TECNOAGRO	Raíces y tubérculos
DISLOGUET	Productos farmacéuticos naturales
El Galán Libertad	Hamaqueras de madera
Comercial el Güegüense	Artesanía de cerámica, marmolina y madera
APLARI	Plátano fresco

B. PROBLEMAS ENFRENTADOS EN LA APLICACIÓN DEL CAFTA-DR

Según expertos en la materia, hay razones políticas, técnicas y de entendimiento que han limitado y podrían seguir limitando la implementación del CAFTA-DR. Desde el punto de vista político, existe una evidentemente falta de voluntad para capitalizar los avances logrados hasta la fecha. Existen además grupos detractores que son políticamente más fuertes, hay un resurgimiento de la izquierda en América Latina que cuestiona y se opone a los TLCs por las asimetrías de las economías y los efectos negativos inmediatos como es el caso de los opositores que comparan al CAFTA-DR con el NAFTA sin tomar en cuenta las individualidades de los firmantes.

Desde el punto de vista técnico, hay mucha debilidad institucional - reflejada en la centralización de la toma de decisiones de parte de las instituciones públicas, su limitada capacidad de ejecutoria y sus procedimientos burocráticos - y una baja competitividad empresarial que deben continuar mejorándose para poder aprovechar mejor el CAFTA-DR. Finalmente, existe falta de entendimiento del TLC; el CAFTA-DR no es una medicina milagrosa y su aprovechamiento demanda ajustes y mayor disciplina por parte del gobierno y la empresa privada.

Por su lado, el MIFIC estima que ha habido problemas de acceso a mercados y problemas institucionales. Los problemas de acceso a mercados se han concentrado en el cobro indebido de aranceles de ciertos productos y el rechazo de entrada de productos. Estos problemas se han debido principalmente por errores en el sistema aduanero de los Estados Unidos, problemas de etiquetado, incumplimiento con normas de higiene e

inocuidad y falta de registro del fabricante. Según esta institución los mayores problemas institucionales han sido los siguientes:

- Aún no se ha instalado el mecanismo de solución de controversias que tenía que estar listo a los 6 meses de la entrada en vigor del tratado.
- Falta presentar a nivel centroamericano la IV Enmienda del Sistema Armonizado Centroamericano para su negociación con los Estados Unidos.
- Inadecuado soporte financiero para el funcionamiento del Comité de Creación de Capacidades Relacionadas.
- Falta la formulación o aprobación por parte de la Asamblea Nacional las siguientes leyes de la agenda complementaria: Ley de Comercio Exterior; Ley de Pymes; Ley General de Aguas (en lo particular); Ley de Bioseguridad y Biodiversidad; y Ley de Sociedad de Garantías Recíprocas.
- Actualización del Código de Comercio acorde al comercio internacional.

Según asociaciones empresariales como APEN, los productores nicaragüenses, particularmente los pequeños y medianos, cuentan con limitaciones para exportar y aprovechar el CAFTA-DR. Entre los problemas se encuentran la falta de capacidad productiva, el limitado control de la calidad, la existencia de productos con poco valor agregado, el desconocimiento de requisitos técnicos para la exportación, el limitado acceso a financiamiento, las limitaciones de logística y transporte, y el desconocimiento del mercado estadounidense.

VI. CONCLUSIONES

Durante su primer año de vigencia, el CAFTA-DR tuvo impactos positivos en Nicaragua, tanto cuantitativos como cualitativos. Los intercambios comerciales entre los países firmantes del CAFTA-DR y la inversión extranjera directa aumentaron, las preferencias arancelarias se han formalizado a largo plazo, las capacidades comerciales han mejorado poco a poco, y se ha fortalecido el marco legal e institucional del país en temas ligados al comercio y la inversión. Consecuentemente, el tratado ha contribuido a mejorar la imagen del país y el clima para hacer negocios y ha fortalecido la capacidad del país para aprovechar este tratado de libre comercio y ser más competitivo a nivel internacional.

Sin embargo, es fundamental que los sectores públicos y privados enfrenten de manera planificada y coordinada los retos que este tratado aún conlleva. Las tres áreas principales en las que estos sectores deben trabajar son en: a) el mejoramiento del acceso a mercados; b) la implementación y el mantenimiento de las acciones establecidas en la agenda complementaria; y c) el continuo fortalecimiento de las capacidades comerciales.

Desde el punto de vista del acceso a mercados, Nicaragua debe procurar superar aquellas limitaciones que inciden en el rechazo de entrada de productos a los países del CAFTA-DR. Entre éstas se encuentran, problemas de etiquetado, incumplimiento con normas de higiene, inocuidad y trazabilidad de productos, y falta de registro del fabricante. Por otro lado, para cumplir con la agenda complementaria, el gobierno junto

con la participación del sector privado debe terminar de formular y aprobar las leyes pendientes. Finalmente, las asociaciones empresariales deben apoyar a sus miembros para que estos superen los problemas relacionados con la falta de capacidad productiva, el limitado control de la calidad, la existencia de productos con poco valor agregado, el desconocimiento de requisitos técnicos para la exportación, las limitaciones de logística y transporte, y el desconocimiento del mercado internacional.

U.S. Agency for International Development/Nicaragua
American Embassy
USAID/Managua
Unit #2712, Box 9
APO AA 34021
Tel: 505-267-0502
Fax: 505-278-3828

De "Pizza-Hut" Villa Fontana, 1 c. abajo y ½ al Lago, Edificio "OPUS", Oficina # 203
Managua, Nicaragua, Tel: (505)277-1014 / 277-1035 277-1029, Fax: (505) 277-1056,
contactenos@procafta.net, www.procafta.net