

La Política Comercial Externa de Nicaragua 1990 a 2005

Por: Msc. José Guillermo López López

Director de Política Comercial Externa, Dirección General de Comercio Exterior,
Ministerio de Fomento Industria y Comercio.

I. Introducción

Un país con un mercado interno reducido como el de Nicaragua requiere de una participación activa en el comercio internacional para mantener su crecimiento económico en forma sostenida. En el año 2004 un 66.3% de los bienes que se transan en el país en un año forman parte del comercio exterior, es decir, se venden USD767.1 millones de dólares (exportan) y se compran al extranjero USD2.251.2 millones de dólares (importan). El anterior porcentaje indica que Nicaragua tiene una economía demasiado abierta, debido al reducido PIB USD4.555.6 y a la insuficiencia del mercado interno. El objetivo nacional es producir más, exportar más e importar menos.

La mayor presencia del país en el mercado externo se justifica, sobre todo, en un escenario mundial caracterizado por la globalización y conformación de agrupaciones regionales. A partir de esta realidad y desde 1990, Nicaragua ha optado por una inserción internacional basada en la apertura comercial. Para entender en que consiste la "apertura comercial" hay que tener claro que cuando un país compra bienes a otro (importaciones), los productos que ingresan deben pagar un impuesto en Aduanas llamado arancel. En un proceso de apertura, las barreras arancelarias y no arancelarias tienden a disminuir.

Esta política de inserción internacional ha sido combinada con la suscripción de Acuerdos de Protección y Promoción de Inversiones (APPIS) y, recientemente, de Convenios que eviten la doble tributación. Estos últimos resultan necesarios considerando que a veces los empresarios deben pagar impuestos por las actividades que realizan en su propio país viéndose obligados a cumplir la misma exigencia cuando operan en territorio extranjero.

En los últimos años, a la apertura de bienes e inversiones se suma la liberalización de los servicios. Estos corresponden a las actividades económicas que no involucran la transacción de productos tangibles sino que a la oferta y demanda de transportes, energía, telecomunicaciones y otros servicios.

La estrategia de inserción económica internacional impulsada por Nicaragua desde 1990, se desarrolla mediante tres vías

complementarias: la apertura unilateral, que viene aplicándose hace dos décadas; las negociaciones comerciales multilaterales; y la apertura negociada a nivel bilateral y regional, utilizada con mayor énfasis desde 1994 con el inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Nicaragua-México, el cual se puso en vigor el 1º de Julio de 1998.

La apertura unilateral, iniciada en América Latina a mediados de los '70, corresponde a la reducción del arancel que un país decide implementar, independiente de lo que haga el resto. Esta medida contribuyó al acelerado crecimiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, además de estimular una mayor diversificación en términos de productos y mercados de destino.

En el caso de Nicaragua, la apertura unilateral tuvo su ejecución desde 1990, con la desgravación gradual de los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) de un techo de 20% a techos de 10%. Para 2005, el arancel promedio simple es de 5.2%, es decir un nivel bajo de protección frente a terceros países.

En este escenario, ¿qué rol le caben a las negociaciones comerciales?

Estas complementan y refuerzan a la apertura unilateral, permitiendo la apertura o liberalización de los otros mercados para los productos, servicios e inversiones nicaragüenses de exportación.

Para Nicaragua, el foro de negociaciones comerciales internacionales de mayor referencia legal y normativa, es el sistema multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que reúne a casi 150 países; pero el foro de negociación de mayor prioridad actual, es el bilateral que conduce a la firma y puesta en vigor de tratados de libre comercio con socios comerciales de mayor importancia, dado su peso comercial y proximidad geográfica.

No obstante lo anterior, el foro multilateral de negociación a Nicaragua le ha proporcionado significativos beneficios, pues se otorgan concesiones comerciales basadas principalmente en la reducción o eliminación de aranceles, que se intercambian entre los casi 150 miembros de la OMC, independiente del tamaño y peso relativo y del nivel de desarrollo que ostenta.

El camino multilateral, tampoco está exento de imperfecciones. Ante el lento desarrollo de las últimas negociaciones multilaterales en el marco de la Ronda Uruguay, que dio origen a la OMC, surgieron dudas respecto de qué ocurriría realmente con este sistema.

Paralelo a las negociaciones multilaterales que no necesariamente conducen a una liberalización total de aranceles, surgen los procesos de integración regional de Uniones Aduaneras, Mercados Comunes y tratados de libre comercio y se constituyen en una alta prioridad en la agenda de política comercial externa de muchos países, entre ellos Nicaragua.

Surgen muchas iniciativas regionales, tales como: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta, en su sigla en inglés) suscrito por Estados Unidos, Canadá y México. Los TLC suscritos por Centroamérica con México, República Dominicana, DR-CAFTA, etc. La Unión Europea (UE), en tanto, firmó el Tratado de Maastrich dando lugar a la unión monetaria y en Latinoamérica se posicionó el Mercado Común del Sur (Mercosur) como el principal bloque de la región y el Mercado Común Centroamericano, que está por alcanzar un peldaño superior como es la Unión Aduanera Centroamericana.

Frente a la fuerza que experimenta la globalización económica, Nicaragua reforzó su opción por la suscripción de acuerdos bilaterales, con sus principales socios comerciales. ¿Con qué objetivos?: abrir los mercados, asegurar las condiciones de acceso y la estabilidad de las exportaciones, eliminar barreras al comercio, proteger el acceso de las exportaciones y promover los envíos de bienes manufacturados, atraer inversiones extranjera directa orientada a la exportación.

El reto es incrementar la oferta exportable de bienes y servicios, a través de la reducción o eliminación de los aranceles que rigen en los mercados de exportación. Estos tratados de libre comercio permiten la eliminación de barreras no arancelarias, es decir de aquellos obstáculos que no están vinculados al pago de impuestos aduaneros; sino a otro tipo de requisitos como la presentación de certificados, licencias, etc.

II. Contenidos Básicos de la Política Comercial Externa de Nicaragua

1. Base jurídica de la Política Comercial Externa de Nicaragua

La política comercial de Nicaragua se basa en el sistema multilateral de comercio y en sus obligaciones en la OMC. Nicaragua concede un trato NMF a todos los Miembros de la OMC; todas sus líneas arancelarias están consolidadas, ha contraído numerosos compromisos en materia de

servicios y su legislación se está armonizando con las disposiciones de la OMC.

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

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

2. Principios Básicos de la Política Comercial Externa de Nicaragua

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

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

3. Objetivos de la Política Comercial Externa

a) Objetivo General

El objetivo general de la política comercial externa de Nicaragua es lograr una inserción más eficiente en la economía internacional que responda a la estrategia de crecimiento del país, la cual incluye la apertura y liberalización del comercio, junto con la promoción de las exportaciones y las garantías que ofrece un marco legal estable para la

atracción de inversión, tanto nacional como extranjera. Esta estrategia comprende además un proceso autónomo de liberalización, la participación y el fortalecimiento de los vínculos comerciales multilaterales, regionales, subregionales y bilaterales.

b) Objetivo Específico

De forma específica se destacan como objetivos la reducción del sesgo antiexportador de las anteriores políticas de distorsión, así como la mejora del acceso de las exportaciones nicaragüenses a los mercados regionales e internacionales, y su diversificación. Para lograr estos objetivos contribuyeron, entre otros, la reducción inmediata o gradual de los aranceles, la eliminación de los obstáculos no arancelarios.

c) Objetivo sectorial

El objetivo sectorial de la política comercial externa de Nicaragua, se ha centrado en la protección de determinadas actividades agropecuarias e industriales, la promoción del uso de materias primas y bienes de capital procedentes de la subregión y la conservación de los recursos naturales, mediante aranceles, incentivos fiscales, derechos de monopolio y medidas de restricción de las exportaciones.

En el sector de los servicios, los objetivos han consistido en ampliar la oferta, incrementar la competencia, reducir los precios de consumo mediante una menor participación del Estado (por ejemplo, el sector bancario) y eliminar progresivamente los monopolios (por ejemplo, seguros, telecomunicaciones y servicios portuarios).

Con estos objetivos de política comercial y su estrategia de implementación se persigue incrementar y diversificar la producción y el comercio de bienes y servicios, incrementar el empleo, aumentar el ingreso real y elevar el nivel de vida de los ciudadanos.

III. Principales cambios en la política comercial de Nicaragua desde la década de los noventa a 2005

1. De un modelo de desarrollo económico de sustitución de importaciones que impero desde 1950 hasta finales de la década de los ochenta a un modelo de apertura comercial, de promoción de exportaciones y atracción de inversiones.

2. La suscripción e implementación de tratados de libre comercio bilaterales y multilaterales. Actualmente se encuentra en vigencia el tratado de libre comercio con México y con República Dominicana, así mismo se encuentran por finalizar las negociaciones con Canadá, Chile, Panamá y Taiwán. También esta en proceso de ratificación el CAFTA-DR, en negociación el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y por iniciar negociaciones con la Unión Europea.
3. Suscripción de Acuerdos para la protección y garantías de la inversión. Nicaragua ha impulsado una política económica que le ha permitido propiciar y mantener un clima favorable para la inversión privada, tanto nacional como extranjera, garantizando la estabilidad económica, política y social. Las condiciones básicas para ello son las de mantener la estabilidad financiera, una baja inflación y una política tributaria evolutiva hacia el apoyo del sector inversionista y exportador. La Ley de Inversiones (Ley No. 127 del 12 de abril de 1991), brinda el trato nacional a los inversionistas extranjeros.
4. Esquema de Integración Centroamericana. Nicaragua concibe la Integración Centroamericana como un medio para coadyuvar a una inserción más eficiente del país en la economía internacional y como un instrumento que contribuye a la búsqueda de relaciones económicas balanceadas con otras regiones.
5. Suscripción de Acuerdo sobre la Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual
6. Reducción del sesgo antiexportador de las anteriores políticas de distorsión.
7. Eliminación de obstáculos no arancelarios
8. Eliminación de subvenciones a la exportación
9. Implementación de los compromisos asumidos en los acuerdos de la OMC, tales como la adopción del Código de Valoración en Aduanas y la aplicación de precios mínimos.
10. Adopción del marco jurídico e institucional para cumplir con los compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales.

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

Dentro de las grandes reformas económicas iniciadas en los noventa, se encuentra la liberalización del comercio y la reducción de aranceles para recuperar la competitividad perdida de la economía nicaragüense durante la década de los ochenta. Los altos niveles de protección de esa década, dieron lugar a una reducción drástica de las exportaciones y de los ingresos de los nicaragüenses.

Los esfuerzos de promoción de inversiones y exportaciones durante los noventa significaron elevar las exportaciones de niveles de US\$ 225 millones de dólares en 1992, punto más bajo en casi cuarenta años, a los niveles actuales (2004) de USD767.1 millones. Sin incluir las exportaciones de Zonas Francas que en 2004, alcanzaron los USD542.1 millones anuales. Con ello se apoya la generación de empleos y mejores ingresos para los nicaragüenses.

Congruente con la necesidad de incrementar las exportaciones e inversiones, la política comercial ha significado la reducción de aranceles a la importación a 5.1% como promedio, lo que ha abaratado las importaciones de bienes de capital, bienes intermedio, insumos y materias primas. Eso ha contribuido a reducir costos de producción y mejora de la productividad en diferentes sectores de la economía.

El sector agropecuario goza de mayor protección por su alta sensibilidad, por su importancia estratégica para la economía nicaragüense y como una compensación a las distorsiones que provocan los subsidios agrícolas promovidos por los países industrializados. Este punto de partida ha sido la base de las negociaciones de acuerdos comerciales recientes, especialmente la negociación con Estados Unidos

Si bien se buscó acceso a mercado para los productos nuestros que gozan de ventajas comparativas reveladas, se defendieron los intereses del sector agropecuario, cuidando que la apertura de este sector sea gradual, mientras se crean mejores condiciones para su óptimo desempeño.

Se han realizado esfuerzos para restablecer y ampliar el acceso preferencial en los mercados regionales, así como para contrarrestar los efectos de los acuerdos de integración regional sobre las exportaciones nicaragüenses.

Nicaragua es miembro activo del sistema multilateral de comercio, honra las normas y disciplinas ya negociadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y participa activamente en las negociaciones en curso.

La posición de Nicaragua en la Ronda de Doha, de la OMC, es de continuar demandando un tratamiento especial para economías pequeñas, avanzar en la eliminación de subsidios y ayudas internas que otorgan los países industrializados a los bienes agrícolas, especialmente, Japón, la Unión Europea y los Estados Unidos, lo mismo que propugnar por eliminar las barreras que distorsionan el comercio, y que afectan nuestro potencial exportador.

La urgencia de un mayor acceso a mercados preferenciales libres totalmente de aranceles y otros obstáculos no arancelarios, ha marcado la necesidad de suscribir acuerdos de libre comercio bilaterales, aspirando a que en el marco de estos acuerdos se logre un tratamiento más favorable a nuestros intereses.

Por lo anterior, Nicaragua forma parte de otras negociaciones comerciales como las negociaciones hemisféricas y regionales del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y la Unión Aduanera Centroamericana; y de manera bilateral, ya hemos alcanzado Tratados de Libre Comercio con México, República Dominicana y Estados Unidos. A la vez, se espera culminar negociaciones exitosas con Canadá, Chile, Panamá; Taiwán y la Unión Europea

En las negociaciones del ALCA se demanda un tratamiento especial para pequeñas economías deseamos que se logren acuerdos sólo entre países que estén dispuestos a liberalizar plenamente tanto los sectores de bienes como de servicios y de propiedad intelectual, respetando además estándares laborales y medioambientales.

Con relación a Centro América, la cual cuenta con un PIB de USD59 mil millones y 33. 7 millones de habitantes, y con quienes tenemos un comercio creciente que representa en la actualidad alrededor de 30% de nuestro comercio mundial, continuaremos impulsando el proceso de integración regional y en particular la Unión Aduanera empeñando todo nuestro liderazgo.

La Unión Aduanera permitirá el libre movimiento de bienes y servicios independiente de su origen y permitirá la eliminación de puestos fronterizos entre los países miembros, establecerá políticas arancelarias y aduaneras comunes, armonización tributaria, y una política comercial, regional y externa común.

La Unión Aduanera deberá facilitar el comercio y la prestación de servicios, la eliminación de obstáculos al comercio regional, la

disminución de costos operativos y de transacción en el transporte de bienes, todo lo cual redundará en dotar de un mayor atractivo a la región para la inversión nacional, regional y extranjera. Con ello, se generarán mayores empleos e ingresos para los nicaragüenses.

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

La entrada en vigor del CAFTA-DR, logrará mejorar el clima de negocios y de inversión en el país y fortalecerá la confianza de los inversionistas que requerimos para transformar nuestra estructura productiva y generar empleos de mejor calidad para todos los sectores del país. Esto se logrará mediante el establecimiento de reglas claras del juego y mayor transparencia en las transacciones comerciales, promoviéndose así mayor transferencia de tecnología, y con el acceso al mercado de los Estados Unidos lograremos diversificar y aumentar nuestras exportaciones y acceder a insumos a menor costo.

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

Se han creado nuevas oportunidades que permitan exportar en situaciones privilegiadas a mercados geográficamente próximos. Para aprovechar estas nuevas oportunidades, es central avanzar en aumentar la oferta exportable del país, producir de manera competitiva, tomando en cuenta las normas y estándares de calidad y otros, a nivel mundial. Estas normas implican mejorar los hábitos en los procesos de empaque, embalaje, etiquetado, manipulación, transporte, conservación, procesos y métodos de producción. El gobierno fortalecerá para este fin, el sistema de promoción de exportaciones.

V. ¿QUE SE NEGOCIA EN LOS TLC COMO OBJEIVOS DE POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA DE NICARAGUA?

Las materias que a continuación se describen corresponden a los principales temas que se abordan en todo proceso de negociación, tanto a nivel bilateral, como regional o multilateral.

El primer gran objetivo de las negociaciones comerciales es lograr mejores condiciones de ingreso para los productos de exportación en mercados metas. Lo que proporciona un cambio significativo en la vida productiva y comercial de las empresas, ya que se acuerdan reglas claras, transparentes y previsibles, asumidas por las partes que firman los acuerdos. Dichas reglas permiten una acertada planificación estratégica de corto, mediano y largo plazo no sujetas a incertidumbres en las relaciones bilaterales con los socios comerciales.

Dentro de este ámbito, se negocian y acuerdan compromisos en torno a las siguientes disciplinas comerciales tales como:

1. Acceso a mercados

Al negociar este tema se pretende abrir o mejorar las condiciones de ingreso de un producto a un mercado específico, a través de la reducción o eliminación gradual del arancel o impuesto que paga el bien al momento de entrar a otro país.

En el comercio internacional, todas las mercancías importadas están sujetas al pago de un arancel o tarifa aduanera (impuesto) que en ocasiones llega a niveles muy elevados, lo que constituye un obstáculo para la entrada de algunos bienes a los mercados externos. Las negociaciones apuntan a reducir estas barreras ya sea en forma gradual o inmediata, según el acuerdo logrado por las partes en el plano bilateral o regional.

Para comprender mejor este tema es importante tener claro que a nivel multilateral, las economías que integran la Organización Mundial de Comercio (OMC) comprometieron, en el marco de la Ronda Uruguay, un nivel arancelario ajustado a sus intereses. En el caso de Nicaragua, la tarifa máxima consolidada fue de 40% -antes, el país ostentaba un arancel de superior a 70%- exceptuando a los bienes sensibles como el pollo, azúcar, etc., con aranceles superiores a 100%.

Independiente de este compromiso y en forma absolutamente unilateral, el Gobierno aprobó en 1990 la reducción del arancel general a niveles inferiores al 40%, hasta llegar a un techo promedio de 10%. Esto significa que cada vez que Nicaragua negocia con otro país la reducción de su arancel en un acuerdo de libre comercio para llevarlo gradualmente a 0% en un corto, mediano y largo plazo, lo hace a partir de la tarifa aduanera vigente, denominada de Nación más Favorecida (NMF).

2. Reglas de origen

En los acuerdos comerciales se acuerdan reglas de origen para determinar el origen de una mercancía que será beneficiada con la preferencia arancelaria dentro de un tratado de libre comercio, ya que dicho producto debe ser "originario" de una de las partes que suscribe el tratado y no de un tercer país.

Existen varias formas de determinar estas reglas, dirigidas principalmente a garantizar que una parte importante de los insumos que se utilizan en la elaboración del bien se haya producido en el mismo país. En los acuerdos más modernos se determina una regla específica para cada producto.

3. Procedimientos aduaneros

Corresponde a aquellos trámites vinculados a la obtención de certificados que deben presentarse en Aduanas a fin de garantizar, verificar y controlar el origen del bien importado, incluyendo sanciones a los productores que declaren origen dolosamente.

4. Salvaguardias

Son medidas transitorias que un país puede adoptar para proteger a una industria nacional frente a un aumento imprevisto de importaciones siempre y cuando causen o amenacen con causar un daño grave a una empresa o rama de producción nacional.

Esta restricción puede traducirse en una sobretasa o la eliminación de una preferencia arancelaria.

5. Comercio de Servicios

Los servicios corresponden a aquellas actividades económicas que no involucran una transacción sobre bienes tangibles. En este ámbito se incluye el transporte, las telecomunicaciones, los servicios financieros, la publicidad, consultorías, energía, entretención, turismo, hoteles, restaurantes, profesionales y otros.

Los servicios no están afectos a aranceles o al pago de impuestos de aduanas. La negociación se hace en base a eliminar las medidas domésticas (leyes, normas, reglamentos) que discriminan contra los servicios o proveedores de servicios extranjeros. Esto se advierte, por

ejemplo, cuando se cobra algún tipo de impuesto especial o cuando se prohíbe a los extranjeros ejercer libremente su profesión u ofrecer un servicio determinado.

La liberalización del sector servicios es un tema reciente. Las primeras negociaciones en este ámbito se llevaron a cabo en el inicio de los años '90, culminando con el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS, vigente desde el 1 de enero de 1995). Nicaragua es miembro fundador de este Acuerdo.

Este Acuerdo es resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales, transformándose en el principal referente que ha guiado el desarrollo de normas y disciplinas sobre esta materia. Con el objetivo de profundizar estas tratativas, los miembros de la OMC iniciaron el 2000 una nueva ronda de negociaciones en el área de servicios.

Entre los principales objetivos de Nicaragua a nivel internacional destaca el establecimiento de reglas claras para el intercambio de servicios e inversiones, con vistas a crear un mercado más amplio para estas actividades en otros países y en nuestro país.

En este sentido se busca abrir progresivamente los mercados para los prestadores de servicios así como fortalecer los procesos de integración que contribuyan a la expansión del comercio y favorezcan la generación de alianzas estratégicas con empresas de otros países, a fin de penetrar en nuevos mercados.

6. Inversiones

Las inversiones corresponden al movimiento de capitales destinado a producir o materializar una actividad económica determinada. Existen distintos instrumentos para regular la inversión extranjera que ingresa a un país como los convenios alcanzados en los Tratados de Libre Comercio o en los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPIs).

Los Capítulos de los TLC de Nicaragua que tratan esta materia cuentan con una definición amplia de inversión, que ampara tanto a los capitales que existen al momento de entrar en vigencia el protocolo (materializados) como a aquellos que se concretan con posterioridad. Es decir, no sólo favorecen a la inversión ya concretada sino también el acceso de nuevos capitales.

Un segundo instrumento son los APPIs. Estos sólo garantizan la protección a la inversión materializada en el país al momento de entrar en vigor el convenio.

En materia de inversión existe la obligación de proteger el medio ambiente, y prohibición de relajar las medidas ambientales con el objeto de atraer inversión.

La protección de las inversiones comprometidas a la luz de un acuerdo, mediante un TLC o un APPI, considera como primer principio el Trato Nacional, es decir, que los capitales extranjeros que ingresan a un país tienen los mismos derechos que las inversiones locales.

Otro de los puntos relevantes de estos acuerdos es la existencia de mecanismos de solución de controversias internacional, de carácter obligatorio, destinado a resolver los problemas que surjan entre el Estado y el inversionista. Estas instancias se amparan bajo el alero del Banco Mundial y de las Naciones Unidas.

7. Políticas de Competencia

Corresponde al establecimiento de medidas que permitan garantizar la libre competencia.

Las normas que regulan la competencia rigen tanto para nacionales como extranjeros en el territorio nacional y para los sectores de bienes y servicios. También se aplican a prácticas anticompetitivas que, aunque realizadas fuera del país, tengan sus efectos en el mercado interno.

El ámbito de la política de competencia cubre los actos y prácticas de empresas, incluyendo las públicas, pero no así los actos del Estado en su carácter de autoridad, aun cuando éstos tengan efectos sobre la competencia.

8. Subsidios

Los subsidios corresponden al apoyo económico que un Estado otorga a productores. A nivel mundial, existen aportes significativos que favorecen principalmente a la agricultura.

Esta ayuda permite disminuir los costos de producción generando una distorsión en los precios de venta, puesto que los productos subsidiados pueden venderse a precios inferiores a los bienes que provienen de

economías no subsidiadas. Ante esta realidad, existe un gran interés por negociar la eliminación de los subsidios, tema que aún está pendiente en el marco de la OMC.

Cuando una empresa o industria enfrenta este tipo de distorsiones y es perjudicada por la aplicación de subsidios en otros países, puede solicitar a su respectivo gobierno que recurra a la OMC o implemente medidas que compensen el daño que está causando dicho subsidio. Un ejemplo de estas medidas es la aplicación de una sobretasa arancelaria a un producto determinado, según el Acuerdo de Subvenciones de la instancia multilateral.

El Acuerdo de la OMC distingue tres categorías de subvenciones: prohibidas, que están vinculadas a las exportaciones o uso de productos nacionales; recurribles, que se refieren a las que causan daño grave a otro país superando el 5% del valor del producto; y no recurribles, que corresponden a las ayudas destinadas a investigación, asistencia a determinadas regiones, etc. Los subsidios prohibidos deben ser modificados de inmediato, mientras que los recurribles deben ser modificados o retirados dentro de un plazo flexible y ajustado a la sensibilidad económica del país cuestionado.

9. Mecanismos Antidumping

Esta es una herramienta de carácter transitorio que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio como el dumping, que consiste en la venta de un producto en el exterior a un precio menor al costo que se registra en el mercado interno. Al detectarse esta situación, los empresarios de la industria afectada presentan una demanda, piden una investigación al organismo nacional competente y en caso de que éste verifique el ejercicio de dumping por parte de la empresa extranjera acusada, se aplica una sobretasa a la importación del producto ofertado por dicha compañía. Esta es una materia que tiene su propia importancia, debido al uso frecuente y a veces injustificado de este instrumento.

10. Normas Técnicas

Los tratados de libre comercio incluyen compromisos relativos a normas o estándares técnicos al comercio, con el fin de asegurar el libre comercio, otorgar un trato no discriminatorio entre productos nacionales y extranjeros y usar normas internacionales. Estas normas consisten en especificaciones respecto de las características que deben tener algunos productos.

11. Solución de Controversias

Los sistemas de solución de diferencias buscan resolver aquellos conflictos que afectan la relación comercial entre dos partes. En el caso de la OMC, los países involucrados realizan primero una etapa de consultas, si éstas no prosperan se recurre a un Panel o Grupo Especial que emite un informe o recomendaciones.

En el caso de la OMC éstas deben ser aprobadas por el Órgano de Solución de Controversias. No obstante, existe un Órgano de Apelación que tiene un plazo de 90 días para resolver confirmando, modificando o revocando la conclusión del Grupo Especial. El sistema de solución de controversias tiene la facultad de autorizar sanciones en contra de la parte infractora.

En los acuerdos bilaterales no siempre se negocian mecanismos de solución de controversias y en algunos casos, cuando existen, no necesariamente tienen un carácter arbitral y obligatorio, aunque la tendencia es avanzar en esa dirección.

13. Temas laboral y ambiental

En el tema laboral se trata de garantizar los intereses de los trabajadores de cada país, mientras que en el ambiental se pretende comprometer el cumplimiento de los estándares internacionales que existen en este ámbito, así como la legislación nacional.

14. Compras de Gobierno

Se pretende que los empresarios nicaragüenses puedan ofrecer sus productos y servicios a un Gobierno extranjero y viceversa, ya que generalmente las compras públicas están limitadas a la oferta local.

No todos los países perciben el proceso de liberalización de las contrataciones públicas de la misma forma. Aun cuando muchos países entienden que el tema del abastecimiento del sector público se enmarca dentro del ámbito comercial y que, en consecuencia, debería ser objeto de Acuerdos de liberalización, son pocos los que han acordado iniciativas de carácter bilateral o multilateral a este respecto. Nicaragua tiene un sistema de compras de gobierno abierto, es decir no tiene discriminaciones.

15. Comercio electrónico

Este es un tema bastante nuevo que involucra el intercambio de bienes a través de Internet. A nivel multilateral, aún no hay un tratamiento ni un acuerdo sobre la regulación que dé garantías al desarrollo de esta actividad. En Nicaragua, apenas se inicia la implementación de programas para el desarrollo del comercio electrónico en la pequeña y mediana empresa.

El Gobierno se ha propuesto desarrollar reformas e innovaciones legales y administrativas que permitan abordar este tópico. Se recomienda avanzar en un proyecto de ley de Firma Electrónica.

16. Propiedad intelectual

Al incluir este tema en los acuerdos internacionales, las partes signatarias buscan proteger los derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y las denominaciones de origen, entre otros.

En el escenario internacional, existe una serie de convenios, algunos de los cuales han sido ratificados por Nicaragua como la Convención que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (1976). El sistema de propiedad intelectual que rige en el país reconoce la división entre Propiedad Industrial y Derecho de Autor. Para cada uno de ellos existen estatutos jurídicos distintos.

Como miembro de la OMC y de acuerdo a los compromisos asumidos con este organismo, Nicaragua tendrá que modificar su legislación para adecuarla a la normativa internacional o Acuerdo de Propiedad Intelectual de la OMC (TRIPS, en su sigla en inglés).

17. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Están vinculados a las exigencias que los países imponen a las importaciones en los ámbitos sanitarios y fitosanitarios, especialmente cuando se trata de productos agropecuarios, pesqueros y forestales.

Nicaragua tiene un nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria estando libre de plagas y enfermedades limitantes de las exportaciones, adecuándose al cumplimiento de los principios derivados del Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC.