

**UNIVERSIDAD AMERICANA**  
**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y MERCADEO**



**“Evaluación Parcial al Tratado de Libre Comercio  
México-Nicaragua a Cinco Años de su Vigencia:  
Comercio de Bienes”**

**MARÍA EUGENIA ESPINOZA MOLINA**

Monografía para optar al grado de  
Licenciado en Administración de Empresas

Profesor Tutor:

**M.A. René Escoto Masís**

Managua, Nicaragua, Marzo, 2005

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi familia y mi novio por brindarme su apoyo incondicional, paciencia y motivación en el desarrollo de esta investigación. A mis amig@s que siempre estuvieron pendientes de mi trabajo y me alentaron a seguir entusiastamente.

A mi tutor, el M.A. René Escoto Masís, por haberme guiado en este estudio, por su tiempo, paciencia y sus ánimos de motivarme y transmitirme conocimientos de economía, que no se limitaban únicamente a la investigación monográfica.

A los funcionarios del Ministerio de Industria, Fomento y Comercio (MIFIC) por haberme recibido y atendido amablemente ininidad de veces: Lic. Roger Quintanilla, Lic. Lester González y Lic. Dulce Herrera.

Finalmente quisiera agradecer a todas las personas que me apoyaron y acompañaron en el desarrollo de mi carrera: a mis amigas, al Lic. Francisco Gutiérrez, coordinador de la Facultad de Administración y a los demás profesores que sirvieron de ejemplo para formarnos como profesionales íntegros y éticos.

Gracias.

*A mis padres,  
porque éste también es un logro suyo.*

## ÍNDICE GENERAL

---

---

<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	
<b>A. Antecedentes y Contexto</b> .....	01
1. Evolución General del Comercio Centroamérica-México.....	01
2. Acuerdos de Alcance Parcial México Centroamérica.....	04
3. Aspectos Coyunturales.....	
3.1. México.....	06
3.2. Nicaragua.....	08
4. El Acta de Tuxtla-Gutiérrez.....	10
5. Tuxtla II y sus Resultados.....	11
6. Breve Historia de las Negociaciones del Tratado.....	13
<b>II. OBJETIVOS</b> .....	15
<b>III. MARCO TEÓRICO</b> .....	16
<b>A. Teoría Neoclásica del Comercio</b> .....	16
1. Concepto de Comercio Internacional y sus Beneficios.....	16
2. Definición de Libre Comercio.....	19
3. Argumentos a favor del Libre Comercio.....	20
3.1. Libre Comercio y la Eficiencia.....	20
3.1.1. Excedente del Consumidor.....	21
3.1.2. Excedente del Productor.....	21
3.1.3. Distribución de Ganancias y Pérdidas por Políticas Comerciales. Caso: Arancel.....	22
3.2. Economía del Bienestar.....	25
3.3. Beneficios Dinámicos o Adicionales del Libre Comercio.....	27
4. Tratados de Libre Comercio.....	28
<b>IV. HIPÓTESIS</b> .....	31
<b>V. DISEÑO METODOLÓGICO</b> .....	32
<b>VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS</b> .....	36
<b>A. Contenido del TLC en Materia de Comercio de Bienes</b> .....	36
1. Generalidades y Objetivos del TLC México-Nicaragua.....	37
2. Comercio de Bienes.....	39
2.1. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado.....	39
2.2. Programa de Desgravación Arancelaria.....	42
2.3. Sector Agropecuario.....	50
2.4. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.....	52
2.5. Reglas de Origen.....	54
2.6. Procedimientos Aduaneros.....	55
2.7. Salvaguardias.....	57
2.8. Prácticas Desleales de Comercio Internacional.....	58

## ÍNDICE GENERAL

---

---

<b>B. Comercio de Bienes entre Nicaragua y México.....</b>	<b>60</b>
1. Comercio Previo al TLC (Julio 1993 a Junio 1998).....	61
1.1. Evolución General del Comercio.....	61
1.2. Rango Arancelario previo al TLC.....	63
1.3. Comercio Según Sector Económico.....	66
1.3.1. Exportaciones por Sector.....	67
1.3.2. Importaciones por Sector.....	72
1.4. Comercio Según Destino Económico.....	76
1.5. Principales Productos de Exportación.....	85
1.6. Importancia de México como Mercado de Destino.....	88
1.7. Principales Productos de Importación.....	89
1.8. Importancia de México como Abastecedor.....	90
2. Comercio Posterior al TLC (Julio 1998 a Junio 2003).....	91
2.1. Evolución General del Comercio.....	91
2.2. Estado Actual del Programa de Desgravación Arancelaria.....	93
2.3. Comercio según Rango Arancelario.....	96
2.4. Comercio según Sector Económico.....	98
2.4.1. Exportaciones por Sector.....	99
2.4.2. Importaciones por Sector.....	103
2.5. Comercio según Destino Económico.....	107
2.6. Principales Productos de Exportación.....	116
2.7. Principales Empresas Exportadoras.....	118
2.8. Importancia de México como Mercado de Destino.....	120
2.9. Principales Productos de Importación.....	121
2.10. Importancia de México como Abastecedor.....	123
3. Balance del Flujo de Comercio de Bienes entre México y Nicaragua durante el Periodo Previo y Posterior al TLC.....	123
<b>C. Evaluación del Comercio de Bienes entre México y Nicaragua como Resultado del TLC.....</b>	<b>130</b>
1. Impacto del TLC sobre el sector productivo nicaragüense.....	131
1.1. Acceso al Mercado Mexicano.....	131
1.2. Precios de Exportación.....	145
2. Impacto del TLC sobre los consumidores nicaragüenses.....	162
2.1. Acceso al Mercado Nicaragüense.....	162
2.2. Precios de Importación.....	180
3. Ganancias o Pérdidas netas derivadas del Comercio de Bienes del TLC..	215
<b>VII. CONCLUSIONES.....</b>	<b>232</b>

**ANEXOS**

**GLOSARIO**

**BIBLIOGRAFÍA**

## **INTRODUCCIÓN**

Presenciamos una época caracterizada por la “globalización”, la que abarca muchos aspectos: culturales, políticos, económicos; sin embargo, generalmente este concepto es referido más a asuntos comerciales. Uno de los fenómenos que acompañan a la globalización, es el de los Tratados de Libre Comercio (TLC), como instrumentos para guiar la apertura mercantil entre diferentes países.

Los TLC proporcionan un marco jurídico que regula el intercambio de bienes y servicios entre las naciones, la inversión, la protección a la propiedad intelectual y la solución de controversias, entre otros. Estos convenios son firmados con el propósito de aumentar el intercambio entre un país y el resto del mundo, para dotar de certidumbre la inversión productiva, elevar la eficiencia de la producción nacional, proteger los intereses de nuestros productores en mercados extranjeros y brindar a los consumidores mayor variedad y calidad en sus elecciones de compra.

El primer Tratado de Libre Comercio del Gobierno de la República de Nicaragua fue firmado el primero de Julio de 1998 con el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Este acuerdo obedeció a un reordenamiento en la política comercial nacional, como una forma de reactivación económica, en donde se trata de atraer inversiones, elevar las oportunidades de empleos, aumentar la competitividad de la producción nacional y de las empresas locales, y mejorar el bienestar social.

Sin embargo, existen puntos de vista divergentes acerca de los posibles efectos de los Tratados de Libre Comercio. Para algunos, el tratado es dañino, porque puede producir una ola destructiva de importaciones que arrasaría con las débiles economías en países como el nuestro. Para otros, es la llave mágica del desarrollo que hacía falta para desatar una ola sin precedentes de inversión, generación de empleo y bienestar.

Para determinar los efectos reales, se utiliza el análisis económico. El análisis económico se distingue por apoyarse en la cuantificación de costos y beneficios. Desde esta óptica, toda medida económica genera efectos, tanto positivos como negativos. Usualmente una evaluación económica sería de cualquier opción de política revela resultados en tonos grises, no en blanco y negro.

---

El propósito aquí es repasar alguna evidencia disponible que permita emitir un juicio preliminar acerca de los efectos del TLC México – Nicaragua, tomando en cuenta su relativamente corto periodo de implementación (5 años de vigencia 1998-2003), desde un punto de vista económico.

En primer lugar, se debe aclarar que los TLC de nueva generación, tienen dos grandes componentes: una sobre barreras al comercio de bienes (conocida como “acceso a mercados”) y otra sobre todo lo demás— dentro de lo cual se incluyen temas varios como compras gubernamentales, comercio electrónico, propiedad intelectual, servicios e inversión. El análisis económico permite decir algunas cosas sobre los efectos positivos y negativos que son esperables desde el punto de vista teórico y su distribución entre ganadores y perdedores, como resultado de la eliminación de las barreras al comercio de bienes. En cambio es mucho más difícil cuantificar los efectos generales del segundo grupo de temas. Concentraremos el análisis, entonces, en los efectos comerciales que el TLC México – Nicaragua generó para nuestro país.

Este documento de tesis se divide en ocho secciones: en la primera se realiza un breve análisis sobre los antecedentes históricos y el contexto en el que surge el TLC México – Nicaragua. En el segundo apartado se incluyen los objetivos de la investigación. El tema del tercer capítulo es el Marco Teórico, en el cual se reflejan las teorías y conceptos que limitan y sostienen la investigación realizada. En el capítulo cuatro y cinco se abordan la hipótesis y el diseño metodológico, respectivamente. El sexto capítulo expone brevemente el contenido del primer Tratado de Libre Comercio de nueva generación firmado por Nicaragua con México, se abordan las generalidades y objetivos del TLC, y toda la información relevante referente al Comercio de Bienes. Además se analiza el Comercio de Bienes entre México y Nicaragua, antes y después de la firma del tratado. En esta sección se encontrará la evolución general del comercio de bienes y de la desgravación arancelaria, los principales productos de exportación y de importación, la importancia de México como mercado de destino y como abastecedor, entre otros. El último apartado del sexto capítulo es la evaluación del Comercio de Bienes entre México y Nicaragua como resultado del TLC. En esta evaluación general se pretende establecer si el acuerdo comercial ha generado ganancias o pérdidas netas para Nicaragua en el ámbito comercial y quiénes son los ganadores o perdedores en este contexto. Finalmente, el capítulo siete presenta las conclusiones de la investigación.

---

## A. Antecedentes y Contexto

### 1. Evolución General del Comercio entre México y Centroamérica, un punto de referencia<sup>1</sup>

Desde la década de los 70 hasta 1994, periodo en el cual todavía no se contaban con Tratados de Libre Comercio, las relaciones comerciales y de inversión entre México y los países centroamericanos presentaron cuatro características fundamentales:

1. Los flujos de comercio e inversión entre estos países fueron muy limitados, tanto en términos absolutos como relativos.
2. Estos flujos generaron un saldo comercial constante a favor de México.
3. El comercio fue poco diversificado, y desde la década de los ochenta, se concentró en algunas pocas categorías de bienes intermedios.
4. La composición y el comportamiento del comercio fueron muy erráticos. Con excepción del petróleo a partir de la década de los ochenta, ningún producto logro exportarse o importarse con regularidad.

A pesar de la cercanía geográfica y de nuestra relación histórica y étnica, los flujos de comercio e inversión entre México y Centroamérica fueron muy limitados. Como se muestra en la Tabla 1.1, entre 1970 y 1993 las exportaciones de Centroamérica no llegaron a alcanzar el 0.4% de las importaciones totales de México. Durante ese periodo, dicho porcentaje fue comparable solamente con el comercio que México mantuvo con países africanos.

En relación con las exportaciones se reprodujo una tendencia similar (Tabla 1.1). Aunque los países centroamericanos en su conjunto representaron el quinto mercado de exportaciones para México, durante el periodo en cuestión el istmo representó menos del 3% del total de las exportaciones mexicanas al mundo.

---

<sup>1</sup> Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Tomado de su página Web: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

---

**Tabla 1.1: Participación de Centroamérica en el Comercio Exterior Mexicano para algunos años (1970-1993)**

Año	% de Importaciones	% de Exportaciones
1970	0.10%	1.80%
1975	0.20%	2.80%
1980	0.20%	1.50%
1984	0.20%	1.40%
1991	0.38%	1.52%
1993	0.18%	0.90%
<b>Fuente:</b> Banamex e INEGI		

Si se analizan las cifras desde la óptica centroamericana, se constata que las exportaciones a México representaron más del 1% del total de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo solamente en cuatro ocasiones 1981, 1982, 1991 y 1993. Como se desprende de la Tabla 1.2, México ha sido relativamente más importante para Centroamérica como proveedor de sus importaciones. Durante el periodo de 1970-1993 las importaciones del istmo procedentes de México empezaron a incrementarse gradualmente, aunque de manera errática.

**Tabla 1.2: Participación de México en el Comercio Exterior de Centroamérica para algunos años (1970-1993)**

Año	% de Exportaciones	% de Importaciones	Año	% de Exportaciones	% de Importaciones
1970	0.30%	1.70%	1983	0.70%	8.50%
1975	0.70%	2.80%	1984	0.80%	5.40%
1980	0.70%	4.20%	1991	1.40%	6.80%
1981	2.70%	7.50%	1993	2.10%	5.95%
1982	1.90%	8.40%	<b>Fuente:</b> CEPAL y SIECA		

Debido a la existencia de una base industrial más desarrollada, así como a la importancia de sus exportaciones de derivados del petróleo, México disfrutó durante el periodo de referencia de un constante superávit comercial con Centroamérica.

Como lo indica la Tabla 1.3, durante casi treinta años el déficit comercial de los países centroamericanos con México no sólo fue continuo, sino que, en general, sufrió un significativo incremento a partir de la década de los ochenta.

**Tabla 1.3: Déficit Comercial de Centroamérica con México para algunos años (1970-1993) en Miles de US\$**

<b>Año</b> <b>País</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>
<b>Nicaragua</b>	1,104	53,563	30,241	3,943
<b>Costa Rica</b>	4,722	95,519	12,726	54,034
<b>El Salvador</b>	3,060	17,823	87,991	99,221
<b>Guatemala</b>	7,810	33,415	85,210	147,574
<b>Honduras</b>	1,714	15,116	22,496	49,574
<b>Centroamérica</b>	18,410	215,436	238,664	354,346
<b>Fuente: CEPAL</b>				

Las razones que explican el déficit comercial de los países centroamericanos con México son de orden estructural y obedecen a las realidades productivas de estos países. En efecto, tradicionalmente los países del istmo han sido importadores netos de manufactura y materias primas para la elaboración de productos industriales. Dado que estos productos ha podido ser suplidos de México, es natural que muchos de ellos se hayan importado de esta nación del norte.

No obstante, las exportaciones tradicionales de los países centroamericanos –café, banano, madera, algodón– también se producen en México, por lo que los países del istmo históricamente han enfrentado mayores dificultades para penetrar el mercado mexicano, teniendo mayores posibilidades en aquellas exportaciones que califican como no tradicionales.

Finalmente, es importante señalar que la composición y el comportamiento del comercio entre los países centroamericanos y México durante los últimos cuarenta años muestran que, por lo menos hasta 1995, fue poco diversificado y tendió a concentrarse en una limitada gama de productos. Es típico del periodo en análisis que año con año, con excepción del petróleo, se dieran variaciones significativas en la composición del comercio, sin obedecer a ninguna tendencia definida. Quizá en parte por lo limitado del volumen y el valor del intercambio comercial, la composición del comercio entre Centroamérica y México por mucho tiempo no manifestó tendencias claras.

## **2. Acuerdos de Alcance Parcial México-Centroamérica**

En los años ochentas, en la época previa a la vigencia de los Tratados de Libre Comercio con México, los países centroamericanos suscribieron con dicho país, en forma bilateral, Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Cooperación, que incluían aspectos financieros, agrícolas, de salud y de educación, entre otros.

Estos acuerdos nacen dentro del marco de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) con el propósito de minimizar la desventaja comercial, anteriormente expuesta, de los países centroamericanos con México.

Los convenios posibilitaron mantener ciertos niveles de exportaciones hacia México, aún cuando se realizaron en magnitudes absolutas poco significativas. En estos instrumentos de comercio se destacaba la característica de que el trato preferencial de acceso al mercado mexicano era en una sola vía, es decir, sin que los países de la región estuvieran obligados a conceder reciprocidad.

---

El régimen comercial consistía en preferencias con relación al arancel vigente en México, pudiendo llegar en algunos casos al libre comercio y en el cumplimiento del régimen de origen establecido. En 1985, el acuerdo parcial entre México y Nicaragua otorga concesión de reducciones arancelarias a productos del área y trato preferencial, en un intento por incrementar y fomentar las relaciones comerciales entre los dos países.

No obstante, muchas de las líneas arancelarias estaban sujetas a restricciones tales como:

- Permiso de importación.
- Nivel de Consulta: que consiste en que las partes analizarán y solucionarán los casos en que se detecten posibles problemas por las importaciones con preferencia arancelaria.
- Muchas de las fracciones presentan restricciones, en el sentido que el país beneficiario únicamente podía exportar el producto especificado sujeto a cupos anuales en valor.

Desde sus inicios, estos acuerdos se renovaron cada año mediante la firma de de protocolos modificatorios y en los últimos tiempos de su vigencia por periodos de seis meses. En alguna medida este mecanismo contribuyó a mantener, y en algunos casos, aumentar las exportaciones de los países centroamericanos hacia México.

Sin embargo, los Acuerdos de Alcance Parcial adolecían de algunas deficiencias. Entre éstas se encuentran las siguientes:

- Muchos de los productos quedaron sujetos a cuotas de exportación;
- Las preferencias otorgadas no eliminaron totalmente el pago de impuestos;
- Muchos de los productos de gran interés para Centroamérica no estaban incluidos en dichos acuerdos.

Todo lo anterior provocó además, problemas en la resolución de conflictos derivados de su aplicación, debido a que no existía un mecanismo de

---

solución de diferencias comerciales, ni reglas comerciales claras, en virtud de su naturaleza unilateral.

Las preferencias negociadas en el marco de los Acuerdos de Alcance Parcial suscrito entre México y Nicaragua quedaron sin efecto a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de estas naciones.<sup>2</sup>

### 3. Aspectos Coyunturales

Para comprender las razones que respaldaron la iniciativa México y Nicaragua para formar una zona de libre comercio, es necesario conocer las circunstancias económicas y políticas que atravesaban las partes.

A fin de introducir un panorama más amplio se presenta a continuación una breve descripción de la situación económica de cada país integrante del tratado y el enfoque de su política y estrategia comercial.

#### 3.1. México

La década de los ochenta significó para México una profunda depresión. Es por eso que surgen en este país los Tratados de Libre Comercio, como instrumentos del gobierno para conseguir la reactivación de su economía. Se plantean los TLC como el medio para dar seguridad tanto a los inversionistas nacionales que habían enviado sus capitales fuera del país, como a los inversionistas extranjeros que podían encontrar atractivas posibilidades para sus inversiones.

En esta misma década, las condiciones de acumulación casi se nulificaron, es decir hubo una caída de la tasa de ganancia que provocó la crisis de esa época, la cual se manifestó en cada país afectando a los sectores

---

<sup>2</sup> *TLC México – Nicaragua*. Art. 3-04, sección 4. Publicado en la Gaceta Diario Oficial. 1 de Julio de 1998.

---

más dinámicos de la economía y por consecuencia retardando el proceso de acumulación de capital.<sup>3</sup>

El gobierno mexicano tuvo que enfrentar esta situación, tratando de resolverla. La crisis internacional impuso una fuerte disminución del comercio mundial que afectó a México, particularmente, en lo que se refiere a las exportaciones de petróleo, parte fundamental de sus ventas al exterior. Esto trajo como consecuencia la reducción de la actividad económica que se puso de manifiesto en una menor inversión y, por tanto, en pérdida de empleos y caída del salario real.

Otro de los problemas que contribuyó a agravar la situación de la economía mexicana fue la deuda externa, que por su magnitud se volvió aparentemente inmanejable y significó, desde el punto de vista social, una pesada carga para la población, sobre todo, porque favoreció la imposición por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI), de condiciones tales como topes salariales, mientras que los precios se mantuvieron libres.

Había que restablecer en México, las condiciones de acumulación, así que el gobierno primero negoció la deuda; segundo, estableció controles a la inflación, reduciéndola sin lograr todavía el nivel deseado, lo cual debía conseguirse, como una de las condiciones que los inversionistas exigían para volver al país. Por último, se buscó dar confianza a los inversionistas sobre las reformas que permitirían restablecer las condiciones de acumulación de capital de manera constante y, para este fin, el gobierno de México propuso los Tratados de Libre Comercio, especialmente el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

Los tratados de libre comercio darían la seguridad de un amplio mercado para el inversionista mexicano, pues contaría con mercados más grandes, la economía se podría beneficiar con la transferencia de tecnología y posteriormente, el ingreso de la población crecería en términos reales.

---

<sup>3</sup> Marx K. *El Capital*, 1ª ed. en español, México Edit. Siglo XXI, 1976 T.III V.6 p. 310.

---

Es por eso que México ha firmado más 11 acuerdos de libre comercio con diferentes países de diversas zonas del mundo, entre ellos con: Uruguay, Estados Unidos y Canadá, Bolivia, Chile, Costa Rica, Colombia y Venezuela, Israel, El Salvador, Guatemala y Honduras y la Unión Europea. México es el país con mayor número de Tratados de Libre Comercio en el mundo.

### **3.2. Nicaragua**

En 1980, Nicaragua pretende vivir un sistema político de corte socialista-comunista, con una economía centralizada, estatalmente dirigida. El gobierno tenía un enfoque proteccionista con una política comercial restrictiva, que aislaba su economía y sus relaciones mercantiles con el resto del mundo. En esta época, tanto las importaciones y las exportaciones eran reguladas por el gobierno y no existía libre comercio en ningún sector de la nación.

Además de la crisis económica a nivel mundial, la economía nacional también se encontraba seriamente deteriorada, debido a que las políticas económicas obedecían a esquemas proteccionistas, donde el Estado era el actor principal, de esta manera se desplazó a la iniciativa privada durante los años 80. Estas políticas gubernamentales lejos de fortalecer la industria y la producción nacional llevaron al país a una completa inercia competitiva, ya que al establecer protecciones arancelarias a las importaciones y subsidios a los productos nacionales, se perdió el espíritu de competitividad y mejora continua.

En 1990 se inicia un proceso de reformas profundas orientadas a establecer el estado de derecho, estabilizar la economía y sentar las bases para el crecimiento, a partir de un sistema de economía de mercado. En este periodo de transición, el país implementó con éxito un programa de estabilización que redujo la hiperinflación existente a niveles de un sólo dígito y, con el apoyo de instituciones multilaterales y bilaterales, realizó profundas

---

reformas estructurales tendientes a establecer la economía de mercado que permitió recuperar la confianza de la comunidad financiera.<sup>4</sup>

Nicaragua basó su estrategia económica global en el libre mercado, mediante la apertura comercial, el establecimiento de nuevas formas de crear relaciones comerciales y la promoción de las exportaciones e inversiones nacionales y extranjeras.

Todo este replanteamiento obedecía al interés de incrementar los niveles de competitividad de la producción nacional. En atención a ello firmó en 1994, compromisos con la Organización Mundial del Comercio (OMC) para una desgravación y eliminación de barreras no arancelarias con metas y fechas específicas, lo que la obligó a revisar su estructura arancelaria.

El objetivo central de la política comercial de Nicaragua es una inserción más eficiente en la economía internacional. Como economía pequeña y abierta, la apertura y la liberalización del comercio, junto con la promoción de exportaciones y las garantías que ofrece un marco regulador estable para la inversión, tanto nacional como extranjera, son los ejes determinantes en la estrategia de crecimiento del país.<sup>5</sup>

Esta estrategia comprende un proceso autónomo de liberalización, la participación y el fortalecimiento de los vínculos comerciales multilaterales, regionales, sub-regionales y bilaterales. Para lograr estos objetivos, se adoptaron una serie de acciones como: la apertura unilateral, la participación en el esquema de integración centroamericana, las negociaciones para la integración regional del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), la adopción de compromisos negociados dentro del marco de la Ronda de Uruguay, la negociación de tratados comerciales y la participación en mecanismos de diálogo e integración.

---

<sup>4</sup> Organización Mundial del Comercio. *Examen de las Políticas Comerciales de Nicaragua, Informe del Gobierno*. 1999.

<sup>5</sup> *Ibidem*.

---

En su gestión por fomentar una mayor inserción en la economía internacional y por promover la integración y cooperación regional, Nicaragua participa en la Primera Cumbre de Tuxtla en 1991.

#### **4. El Acta de Tuxtla-Gutiérrez**

Los Presidentes de Nicaragua, México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, suscribieron el 11 de enero de 1991, en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez (Chiapas, México) la Declaración y Acta de Tuxtla, en las cuales se establece un Programa de Complementación Económica, que contenía planes de liberación comercial y fomento a las inversiones.

El Acuerdo de Tuxtla I, de conformidad con el Acta y Declaración de Tuxtla estaba concebido para que actuaran los cinco países centroamericanos conjuntamente, pero por razones coyunturales y circunstancias particulares, el Programa de Liberación Comercial se desarrolló por Costa Rica y Nicaragua actuando individualmente, por lo que solamente El Salvador, Guatemala y Honduras decidieron negociarlo conjuntamente. Cuando el Acta de Tuxtla-Gutiérrez fue suscrita, la situación que prevalecía en Centroamérica y México se caracterizaba, entre otros, por lo siguiente:

- El planteamiento de México a los gobiernos centroamericanos para suscribir dicha Acta, fue realizado durante el período que transcurrió entre la invasión de Irak a Kuwait (2 de agosto de 1990) y el inicio de la Guerra del Golfo Pérsico (14 de enero de 1991), lapso durante el cual prevaleció la incertidumbre sobre el abastecimiento de petróleo a la región y la magnitud que podrían alcanzar los precios del mismo. Por ello, la prioridad de Centroamérica en ese momento era asegurar el abastecimiento de petróleo a precios que no produjeran un impacto económico significativo.
  - Tanto en México como en los países centroamericanos se estaban dando procesos de estabilización y de ajuste estructural en sus economías caracterizados por una apertura comercial unilateral.
-

- Además, los países centroamericanos habían contratado préstamos del Gobierno mexicano y la deuda había llegado al punto en que era necesaria su renegociación.

## 5. Tuxtla II y sus Resultados

En febrero de 1996, los países de Centroamérica, Belice, Panamá y México, se reunieron en San José, Costa Rica, con el objetivo de fortalecer el diálogo y la cooperación entre estos países, iniciado en la Reunión de Tuxtla Gutiérrez en enero de 1991. Dicha reunión fue denominada Tuxtla II y se realizó en un entorno cuyas características principales fueron las siguientes:

- Junto con la transformación de la mayoría de sistemas económicos mundiales a economías de mercado, también se desencadenaron fuerzas que pusieron en movimiento a las economías con el propósito de ordenar y clarificar sus relaciones económicas internacionales sobre la base del principio del libre comercio, cuya máxima expresión se encuentra en los Acuerdos de la OMC.
  - El 1 de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá, el cual establece obligaciones para México que podrían imponerle alguna restricción en sus negociaciones comerciales con terceros países. Esta circunstancia provocó efectos adversos a Centroamérica en cuanto a comercio e inversión, al erosionar las ventajas competitivas de los productores centroamericanos en el mercado estadounidense.
  - El 1 de enero de 1995 entró en vigor el TLC entre México y Costa Rica. Adicionalmente, en esa misma fecha entraron en vigencia otros dos Acuerdos Comerciales suscritos por México: uno con Bolivia y otro con Colombia-Venezuela (G3). En 1992 suscribió con Chile un Acuerdo de Complementación Económica, el cual fue ampliado en su cobertura y entró en vigencia en octubre de 1998.
-

- En diciembre de 1994 México entró en una aguda crisis económica que se prolongó a 1995, manifestada por una fuerte recesión, desempleo y devaluación del peso, lo que ha afectó el intercambio comercial con la región centroamericana.
- En esa misma fecha se llevó a cabo la Cumbre Hemisférica de Miami, con miras a conformar una zona de libre comercio (ALCA) en el año 2005.
- Los países centroamericanos y México habían estado participando en las discusiones de los diversos temas comerciales acordados por el foro de Ministros.
- En enero de 1995 entraron en vigor los Acuerdos de la OMC, los cuales contenían compromisos en materia comercial para las partes contratantes, que debían respetarse.

En el campo de Liberalización Comercial del Plan de Acción de Tuxtla II, fueron acordados los compromisos siguientes:

- Reanudar el proceso de negociación para un Tratado de Libre Comercio e Inversión entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras.
  - Concluir las negociaciones del TLC entre México y Nicaragua durante el primer semestre de 1996.
  - Continuar el proceso de negociación de un TLC entre México y Panamá.
  - Iniciar dentro de los sesenta días próximos al acuerdo, conversaciones entre México y Belice para definir la modalidad del instrumento que regulará las relaciones comerciales entre ambos países.
-

Para apoyar el proceso de negociación fueron prorrogados los acuerdos bilaterales de alcance parcial que México mantenía con El Salvador, Guatemala y Honduras. Esto significaba mantener ciertos niveles de exportaciones hacia México, aún cuando no se hubieran concluido las negociaciones del Tratado de Libre Comercio. Se conservaba la característica del trato preferencial de acceso al mercado mexicano, las preferencias con relación al arancel vigente en México, pudiendo llegar en algunos casos al libre comercio y al cumplimiento del régimen de origen establecido.

Una vez concluidos los procesos de negociación comercial de los países centroamericanos con México, se iniciaron de inmediato negociaciones para lograr la convergencia en un sólo TLC entre Centroamérica y México, en el menor plazo posible. Este proyecto a la fecha, todavía no ha logrado materializarse.

## **6. Breve Historia de las Negociaciones del Tratado**

Nicaragua decide buscar una relación económica más sólida con México a través de un Tratado de Libre Comercio. Nuestro vecino del norte constituye un mercado natural y es potencialmente un buen socio comercial para iniciar las negociaciones de la primera etapa de apertura que el Gobierno tenía como meta.

Las negociaciones con México para la firma de un Tratado de Libre Comercio datan de Septiembre de 1991, fecha en que se dio la primera reunión bilateral, en la cual ambos países establecieron las bases de la negociación y estuvieron de acuerdo en reflejar el concepto de asimetría en los ritmos de desgravación arancelaria, en correspondencia a lo consignado en los Acuerdos de Tuxtla Gutiérrez.

En octubre de 1992 se da la primera suspensión de las negociaciones debido a las diferencias en los intereses de acceso de ambos países, especialmente en lo relativo al sector agropecuario.

---

Posteriormente se estancaron en dos oportunidades, debido a la posición poco flexible que México mantenía desde el inicio, en relación al acceso que demandaba Nicaragua para rubros como carne, azúcar, frijoles, lácteos y otros que constituyen prioridad para la economía nicaragüense. México por su parte centraba sus intereses en el acceso a Nicaragua para las conservas alimenticias, quesos procesados, vinos, vehículos, tejidos, cosméticos, artículos fotográficos, entre otros.

Como resultado de los compromisos adquiridos en Tuxtla II, en 1996 México manifestó su voluntad de cerrar las negociaciones, para lo cual reinició el proceso con una revisión a la luz de la nueva estrategia económica de Nicaragua, que se enmarcaba en la Ley de Justicia Tributaria y Comercial y considerando la normativa de la OMC. La Ley de Justicia Tributaria y Comercial (junio 1997) dispuso que las importaciones de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital no producidos en Centroamérica, tuvieran un arancel de 0%, por lo que productos de origen mexicano ya estaban libres de aranceles al entrar en vigencia el TLC.

El Tratado de Libre Comercio con México es el primero en la historia de Nicaragua. La negociación del Tratado concluyó el 18 de septiembre de 1997. La firma oficial a cargo de los mandatarios de ambos países se realizó en Managua el 18 de diciembre de 1997, en ocasión de la visita del Presidente Ernesto Zedillo a Nicaragua. Luego el convenio fue ratificado por parte de la Asamblea Nacional de Nicaragua y de la Cámara del Senado de México y entró en vigencia a partir del 1º de julio de 1998.

Este tratado surge con el objetivo de reactivar la economía de nuestro país, a través del acceso a nuevos mercados en el exterior, lo que estimula a lo interno una mayor actividad productiva orientada a la exportación. Asimismo, el acceso preferencial para los productos nicaragüenses agropecuarios y agroindustriales, a cambio de una mayor apertura en el sector industrial, crea condiciones atractivas para las inversiones y la introducción de capitales al país. Dicho acuerdo, intenta, además fomentar el incremento en los flujos de comercio, el crecimiento de las importaciones de materias primas, insumos, bienes de capital e intermedio y la formación de alianzas estratégicas en la producción y el comercio.

---

## **II. OBJETIVOS**

### **A. Objetivo General:**

Determinar el impacto económico que ha tenido el Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua en el Comercio de Bienes de Nicaragua, desde el segundo semestre de 1998 hasta el primer semestre de 2003.

### **B. Objetivos Específicos:**

1. Determinar las oportunidades otorgadas por el TLC a nuestro país en los aspectos de Comercio de Bienes, a través del estudio del contenido del tratado.
  2. Precisar los efectos del TLC en la evolución y composición del comercio bilateral y su impacto en la balanza comercial.
  3. Verificar las predicciones de la Teórica Neoclásica del Comercio en cuanto a las ganancias potenciales esperadas para los países que liberan su comercio.
  4. Identificar grupos de productores y consumidores nicaragüenses que resultaron ganadores o perdedores del Comercio de Bienes derivado del TLC.
  5. Efectuar una valoración económica de los costos y beneficios que el Tratado de Libre Comercio con México produjo para Nicaragua en materia de Comercio de Bienes.
-

### III. MARCO TEÓRICO

El presente capítulo muestra el marco teórico de esta investigación monográfica. El capítulo corresponde al análisis de la Teoría Neoclásica del Comercio y los diferentes conceptos utilizados en el proceso investigativo.

#### A. Teoría Neoclásica del Comercio

Esta tesis pretende evaluar los costos y beneficios que el Tratado de Libre Comercio con México ha producido para Nicaragua, en materia de comercio de bienes. Para establecer si el TLC México-Nicaragua podría haber generado beneficios económicos netos para Nicaragua, esta tesis intentará aplicar los conceptos básicos la Teoría Neoclásica del Comercio (TNC).

El paradigma TNC ha desarrollado conceptos sobre el comercio internacional e instrumentos para analizar su impacto, predecir el intercambio entre los países y evaluar los costos y los beneficios resultantes del comercio. Esta teoría plantea que el libre comercio genera ganancias potenciales para el país que lo practica.

#### 1. Concepto de Comercio Internacional y sus Beneficios

El comercio internacional es el sistema mediante el cual los países exportan e importan bienes, servicios y capital financiero. Las economías que participan en el comercio internacional se denominan abiertas, es decir que importan y exportan bienes y servicios con otros países.

La teoría neoclásica establece que la apertura de un país al comercio internacional significa exponer al país a un nuevo conjunto de precios relativos. Los países tienen diferentes tiempos de trabajo relativos en la producción de bienes y por ende, diferentes precios relativos. Si los precios fueran idénticos en el comercio y en autarquía<sup>6</sup>, el país no tendría ningún incentivo económico para participar en el comercio internacional.

---

<sup>6</sup> Autarquía se refiere a la situación donde no hay participación alguna en el comercio mundial.

---

Cuando estos precios diferentes están disponibles, los productores y consumidores de un país se ajustan a ellos reorganizando sus patrones de producción y consumo. Esta reorganización abre paso a los beneficios del comercio. La fuente fundamental de los beneficios del comercio internacional es la diferencia de los precios relativos entre los países.

Existe un supuesto en teoría neoclásica que los precios relativos ( $P_X/P_Y$ ), en el mercado internacional, son mayores para un bien X y menores para un bien Y que en el mercado interno<sup>7</sup>. Como el costo de producción de X, con relación a Y, en el mercado interno es menor que en el mercado internacional, el país base tiene una ventaja comparativa<sup>8</sup> en el bien X y una desventaja comparativa en el bien Y.

La diferencia entre los precios relativos del mercado interno y los precios internacionales, indica que el país tiene una eficiencia relativamente mayor en la producción de X y relativamente menor en la producción de Y.

Ahora el precio de X para los productores es relativamente más alto en el mercado mundial que antes y querrán producir más de X y menos de Y debido a la mayor rentabilidad potencial en la producción de X.

Por otro lado, gracias al comercio mundial, los consumidores perciben más beneficios que los que le ofrece la capacidad productiva limitada de su país. Con comercio se permiten combinaciones de consumo que la producción interna simplemente no puede proporcionar. En este escenario de apertura comercial, el consumidor maximiza su bienestar y sus cantidades de consumo (el país alcanza una curva de indiferencia más alta).

---

<sup>7</sup> Este supuesto de la variación de los precios relativos tiene su fuente en la existencia de diferencias en las condiciones de demanda y en las condiciones de oferta. Appleyard. Pág. 116-128

<sup>8</sup> La ventaja comparativa se da cuando cada país se especializa en la producción y en la exportación de los bienes que puede producir con un costo relativamente bajo, e importará los bienes que produzcan con un costo relativamente elevado.

---

Los beneficios globales del comercio se pueden dividir en:

1. *Beneficios para el consumidor (beneficios del cambio):*

El consumidor se beneficia del comercio porque los nuevos precios relativos, incluso sin ningún cambio de la producción, elevan el bienestar del país. Los beneficios reflejan el hecho de que con los nuevos precios, los consumidores consumen más del bien de importación Y, que ahora tiene un precio más bajo y menos del bien de exportación X, que ahora tiene un precio más alto.

2. *Beneficios para la producción (beneficios de especialización):*

La producción de hecho si cambia. Con los nuevos precios relativos, hay un estímulo para producir más de X (especialización) y menos de Y, este cambio en la producción concuerda con la ventaja comparativa. Cuando la producción se acerca al bien en el que se tiene una ventaja comparativa, aumenta el ingreso real.

El objetivo de expandir el comercio internacional ha cobrado una creciente importancia, ya que la teoría neoclásica predice que con el intercambio mundial aumentará la eficiencia y fomentará el crecimiento económico.

El comercio internacional no es un fin en sí mismo, sino que a los países les interesa, porque sirve para alcanzar el objetivo último de mejorar el nivel de vida<sup>9</sup>. La especialización, la división del trabajo y el comercio aumentan la productividad y las posibilidades de consumo.

---

<sup>9</sup> Samuelson y Nordhaus, *Economía*, 16<sup>a</sup> ed. en español, España Edit. McGraw-Hill, 1999 p. 382

---

## 2. Definición de Libre Comercio

Un sistema de libre comercio es aquel en el que no hay aranceles, contingentes u otras barreras a las importaciones y a las exportaciones<sup>10</sup>. Se refiere a una situación en la que un gobierno no intenta restringir aquello que los ciudadanos puedan comprar de otro país o aquello que puedan vender a otro país<sup>11</sup>. En un sistema de este tipo, los costos de importar bienes extranjeros sólo son los verdaderos costos marginales<sup>12</sup> y no los costos artificiales que imponen los gobiernos para proteger a las empresas y a los trabajadores nacionales.

Existe una regla muy importante que establece que en condiciones de libre comercio, en los mercados en general, los bienes fluyen de los lugares en los cuales los precios son bajos hacia los lugares en los cuales son altos<sup>13</sup>. En estas condiciones de libre comercio, la economía mundial puede conseguir los niveles máximos de consumo y de utilidad. El aumento que experimenta el consumo cuando se abren las fronteras al comercio es la ganancia derivada del comercio. Las interferencias en la libre circulación internacional de bienes generan ineficiencia y reducen el consumo potencial.

La idea básica del libre comercio es que las comunidades o los países aislados pueden mejorar sus posibilidades de consumo comerciando con otros. Sin comercio, cada grupo sólo puede consumir lo que produce. El libre comercio internacional permite a cada país mejorar su nivel de vida. La mejora que pueden experimentar la renta y el consumo cuando se permite el intercambio libre y abierto se denomina ganancias derivadas del comercio<sup>14</sup>.

Mantener una política de apertura u orientación hacia el exterior consiste en que un país se esfuerce por pagar las importaciones que se necesitan, mejorando la eficiencia y la competitividad, desarrollando mercados exteriores e intentando mantener pocas barreras comerciales.

---

<sup>10</sup> Ibidem. p. 682.

<sup>11</sup> Hill, Charles. *Negocios Internacionales*, 3ª ed., México Edit. McGraw-Hill, 2001 p.170

<sup>12</sup> Los costos marginales se refieren al aumento del costo total necesario para producir una unidad adicional del bien.

<sup>13</sup> Op. Cit., *Economía*, p. 683.

<sup>14</sup> Ibidem, p. 278

---

En este caso, se evita el monopolio estatal de las exportaciones e importaciones, el gobierno únicamente establece las reglamentaciones estrictamente necesarias para mantener una economía de mercado estable. Se recurre al sistema de beneficios y pérdidas basados en el mercado privado para orientar la producción.

Además, se ahorra gran parte de la renta nacional y se canaliza hacia industrias rentables de exportación. La apertura y la orientación al exterior permite a los países aprovechar las economías a escala y las ventajas de especialización internacional y permite aumentar así el empleo, utilizar eficazmente los recursos nacionales, disfrutar de un rápido crecimiento de la productividad y elevar el nivel de vida.

### **3. Argumentos a Favor del Libre Comercio**

Pocos países se han aproximado completamente al libre comercio. Desde los tiempos de Adam Smith, los economistas han defendido el libre comercio como un ideal por el que la política comercial debe luchar. Los modelos teóricos sugieren que el libre comercio evitará las pérdidas de la eficiencia asociadas a la protección. Muchos economistas creen que el libre comercio produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones en la producción y en el consumo.

#### **3.1. El Libre Comercio y la Eficiencia**

La eficiencia como justificación del libre comercio se puede explicar mediante el modelo de Costo-Beneficio de aplicar a un arancel. A continuación se analiza el caso de un país pequeño, como Nicaragua, con este modelo.

Un país económicamente pequeño (aceptante de precios) importa un producto porque el precio internacional es menor que el precio interno. Si el país aplica un arancel a las importaciones, el precio interno del bien de importación subirá. Con el aumento de precio interno, la cantidad de oferta interna sube, la cantidad demandada interna cae y las importaciones disminuyen.

---

Con la aplicación de esta política hay ganadores y perdedores, para lo que tenemos que recurrir a un mecanismo para evaluar los costos y beneficios de las partes en cuestión. El método para medir los costos y los beneficios de un arancel depende de dos conceptos muy comunes en el análisis microeconómico: el excedente del consumidor y del productor.

### **3.1.1. Excedente del Consumidor**

El Excedente del Consumidor refleja el hecho de que, en un mercado, todos los compradores pagan el mismo precio independientemente de lo que estén dispuestos a pagar. En consecuencia, aquellos consumidores que pagan menos de lo que estarían dispuestos a pagar reciben un excedente. Este excedente, a la vez, podría aumentar o disminuir en dependencia del comportamiento de los precios, por ejemplo, como resultado de cambios en la política comercial y/o del establecimiento de tratados de libre comercio. De esta manera, conforme sube el precio de mercado, cae el excedente del consumidor; conforme cae el precio, sube el excedente del consumidor. Gráficamente<sup>15</sup>, el excedente del consumidor es igual al área por debajo de la curva de demanda y por encima del precio.

### **3.1.2. Excedente del Productor**

Todos los productores reciben el mismo precio mercado (en mercados competitivos); existe también un excedente para todas las unidades cuyo costo marginal de producción sea menor que el precio de mercado que reciben. De nuevo, el comportamiento de los precios de mercado incide sobre el valor del excedente; la política comercial, por lo tanto, incide sobre este valor. De manera similar pero en dirección opuesta al excedente del consumidor, con el aumento de precio aumenta el excedente del productor y con el descenso del precio de mercado disminuye. Gráficamente<sup>16</sup>, el

---

<sup>15</sup> Ver anexo C para su explicación gráfica.

<sup>16</sup> Ibidem.

---

excedente del productor es igual al área que está encima de la curva de oferta y debajo del precio

En esta situación, un cambio del precio del mercado genera una transferencia del excedente entre los productores y los consumidores. Con un aumento de precio, aumenta el excedente del productor y disminuye el del consumidor, con un descenso del precio, el excedente se traslada de los productores a los consumidores. Usualmente la expectativa es que la entrada en vigencia de tratados de libre comercio disminuirá los precios de importación, lo que implicaría un incremento del excedente de los consumidores del país importador, pero disminuiría e incluso eventualmente podría hacer desaparecer el excedente de los productores que compiten con las importaciones.

### **3.1.3. Distribución de Ganancias y Pérdidas por Políticas Comerciales: Caso Arancel**

Nos concentraremos en los cambios de excedente del productor y del consumidor, que son resultado de un cambio del precio por la aplicación de un arancel. Aislaremos los efectos del arancel en un mercado y estimaremos los diversos efectos que corresponden a los ganadores y a los perdedores en esta situación.

Las dos partes que se benefician de la aplicación de un arancel son los productores y el gobierno. Para comprender totalmente el efecto de un arancel nos auxiliaremos del cuadro explicativo 2.1. Este gráfico ilustra un ejemplo, en el que el gobierno ha impuesto un arancel *ad valorem*<sup>17</sup> del 20% en el mercado, lo que hace que el precio suba de \$5.00 a \$6.00.

---

<sup>17</sup> Los aranceles *ad valorem* se imponen como una tarifa proporcional al valor de un bien importado.

---

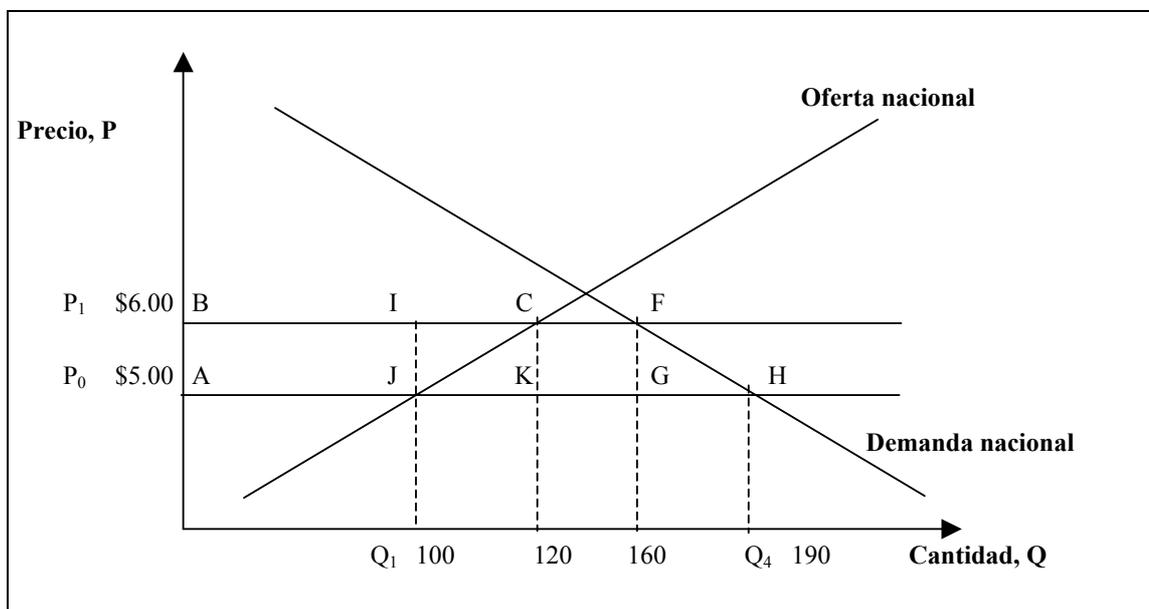
Como resultado de este aumento de precio interno, el excedente del productor tiene un aumento igual al área ABCJ. Al mismo tiempo, el gobierno recauda el arancel de \$1.00 sobre cada unidad del nuevo nivel de importaciones<sup>18</sup> y el total que percibe se representa con el área KCFG.

Con esta política los perdedores son los consumidores, que ahora tienen que pagar un precio más alto y en consecuencia, la cantidad demandada disminuye (de 190 a 160 u). Este fenómeno genera una pérdida del consumidor equivalente al área de ABFH. Una parte de la disminución del excedente del consumidor se transfiere al gobierno (KCFG) y otra parte a los productores (ABCJ). Quedan dos áreas, JCK y GFH, las cuales representan pérdidas del excedente del consumidor que no se transfieren a nadie y significan pérdidas de eficiencia del arancel y constituyen un costo neto para la sociedad de distorsionar el precio del mercado interno de libre comercio. El triángulo JCK es una pérdida debida a la distorsión de la producción, resultante del hecho que el arancel conduce a los productores a producir más de este bien y el triángulo GFH representa la pérdida debida a la distorsión del consumo, resultante de que el arancel provoca que los consumidores compren menos del bien.

---

<sup>18</sup> Las importaciones de un país están definidas como la diferencia entre la cantidad demanda y la cantidad producida. La producción nacional más las importaciones satisfacen el consumo interno. En el gráfico suponiendo un precio de \$5, la cantidad demandada es el punto H con 190 unidades y la cantidad ofertada es el punto J con 100 unidades, por lo que el país debe importar 90 unidades para satisfacer el consumo interno. Las importaciones equivalen al área representada por el rectángulo Q<sub>1</sub>JHQ<sub>4</sub>.

---



**Cuadro 3.1: Efectos de un Arancel en el Bienestar de un País Pequeño<sup>19</sup>**

Considerando los cambios anteriores del excedente del productor y del consumidor, podemos fijar un valor<sup>20</sup> al impacto del arancel. Con las cantidades y los precios correspondientes al cuadro 2.1, los efectos son:

**Tabla 3.1: Efectos económicos causados por un arancel**

Cambios	Efecto	Cálculo	Resultado
Excedente del Consumidor	-	$= \$1 \cdot 160u + \frac{1}{2}(\$1 \cdot 30u)$	- \$175
Excedente del Productor	+	$= \$1 \cdot 100u + \frac{1}{2}(\$1 \cdot 20u)$	+ \$110
Recaudaciones del Estado	+	$= \$1 \cdot 40u$	+ \$40
Pérdidas de la Eficiencia		$= \frac{1}{2}(\$1 \cdot 20u + \$1 \cdot 30u)$	\$25

<sup>19</sup> Fuente: Economía Internacional. Appleyard y Field. 1997.

<sup>20</sup> Calculamos el impacto aplicando fórmulas matemáticas para encontrar las áreas de triángulos y rectángulos.

En este caso, existe un costo neto de \$25 para la sociedad debido al arancel. Es evidente que cuando una política, como la aplicación de un arancel, distorsione los precios, habrá un costo neto de eficiencia para la sociedad, asumiendo la existencia de mercados competitivos y cierta elasticidad precio. Un cambio hacia el libre comercio elimina la distorsión de los incentivos económicos de productores y consumidores y aumenta el bienestar nacional. La sociedad puede beneficiarse del libre comercio cuando es posible compensar a los perdedores.

### 3.2. Economía del Bienestar

El Análisis Costo-Beneficio descrito nos proporciona criterios e instrumentos para determinar eficiencia distributiva y evaluar los resultados del comercio. Sin embargo, todavía es necesario ponderar los costos y beneficios resultantes de este análisis para la sociedad, para lo cual utilizaremos en esta monografía algunos conceptos de la economía del bienestar y el principio de optimización de Pareto.

Por un lado, sabemos que es responsabilidad del gobierno, en sus distintos niveles, formular e implementar políticas públicas que proporcionen los mayores beneficios posibles a todos los miembros de la sociedad; en otras palabras, que el bienestar social sea maximizado. Este criterio es la premisa fundamental de la llamada economía del bienestar.

La economía del bienestar moderna parte de las preferencias individuales en su análisis de las condiciones requeridas para lograr el bienestar colectivo. Con este mismo criterio de valor principal, el famoso principio conocido como de “optimización de Pareto”, llamado así en honor del científico social italiano Vilfredo Pareto (1906-1971), se utiliza para definir el conjunto de condiciones ideales o de eficiencia que rigen el logro del máximo bienestar social o colectivo<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Villareal, Alejo. *El análisis costo-beneficio y la viabilidad de los proyectos en el sector público*.

---

Este principio de optimación establece que el resultado de una decisión de política, en este caso económica comercial, debe ser considerado deseable si al menos algunos miembros de la sociedad se benefician sin que otros se perjudiquen. Puesto que el individuo es el único criterio de valor, la sociedad habrá ganado en bienestar si al menos una persona se ha beneficiado y ninguna se ha perjudicado en relación a su status previo. Sólo se considera una situación mejor que otra, sólo si en la nueva podemos compensar las pérdidas de todos los perjudicados y nos queda un sobrante.

Se considera que el comportamiento del consumidor es óptimo o eficiente si, dadas las preferencias y disponibilidad de bienes, la posición o satisfacción del consumidor puede ser mejorada sin empeorar la de los demás. Por otra parte, el comportamiento del productor es considerado óptimo si, dadas las cantidades prevalecientes de recursos y tecnología, no es posible incrementar la producción de un bien sin reducir la producción de otros bienes.

La condición óptima de mayor nivel *optimum optimorum*, para la economía en su conjunto, sería una situación en la cual los estados de mayor eficiencia en el consumo y la producción son distribuidos eficientemente entre los consumidores y productores, respectivamente. Las condiciones anteriores están supuestamente garantizadas a través de la operación de fuerzas competitivas de mercado. El principio de Pareto se basa en los mismos supuestos micro económicos de una economía perfectamente competitiva, a la cual considera la mejor, implicando que el bienestar social es favorecido a través de un sistema de intercambios libres y voluntarios que permite que los individuos queden en una situación mejor a la que se encontraban antes de dichos intercambios.

Bajo este principio, aunque los beneficios netos de una política determinada sean positivos, ésta solamente puede ser apoyada si alguna forma de compensación es otorgada a los perjudicados por dicha situación.

---

Podemos ilustrar lo anterior con un ejemplo sencillo: si a causa de la aplicación de cierta política (P), un individuo (X) tiene una ganancia de \$100 y otro individuo (Y) pierde \$60, (P) puede ser transformada en una situación aceptable de acuerdo al criterio Paretiano si (X) le pagase a (Y) \$60 en compensación por su pérdida, con lo que (X) tendría entonces una ganancia neta de \$40 y (Y) quedaría igual que antes.

En teoría, el bienestar social óptimo en el sentido paretiano no ocurrirá a menos que los que ganan compensen en la práctica a los que pierden. De no darse efectivamente esta compensación, no sólo nos alejaríamos del óptimo Paretiano, sino que generaríamos una situación de empeoramiento de la eficiencia a la que existía previa a la aplicación de la nueva política.

### **3.3. Beneficios Dinámicos o Adicionales del Libre Comercio**

Además de los costos y las ganancias anteriormente expuestas, se considera que existen ganancias asociadas al libre comercio que no pueden contabilizarse en un análisis convencional de costo-beneficio.

Un tipo de ganancias adicionales comprende las economías de escala. Los mercados protegidos no solamente fragmentan la producción internacional, sino que, al reducir la competencia y aumentar los beneficios, también atraen a demasiadas empresas a la industria protegida. Con la proliferación de empresas en mercados nacionales estrechos, la escala de producción de cada empresa se hace ineficiente.

Otro argumento a favor del libre comercio es que, al proporcionar a los empresarios un incentivo para buscar nuevas vías para exportar o competir con las importaciones, el libre comercio ofrece más oportunidades para el aprendizaje y la innovación que un sistema de comercio administrado por el gobierno.

---

Estos argumentos adicionales a favor del libre comercio en su mayor parte no están cuantificados, pero de ser ciertos y dados los supuestos neoclásicos, los costos de distorsionar el comercio con aranceles, cuotas, subsidios a la exportación son mayores que los que mide el análisis convencional de costo-beneficio.

#### 4. Tratados de Libre Comercio

Con la esperanza de obtener todas las ganancias que se le atribuyen al libre comercio, es que los gobiernos utilizan los Tratados de Libre Comercio (en adelante, TLC).

Los TLC son instrumentos jurídicos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para ampliar y consolidar sus relaciones comerciales, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. En estos acuerdos se contempla la eliminación gradual de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de Bienes y Servicios, encaminada a la formación de una zona de libre comercio.

Una zona de libre comercio es un área en la que los países signatarios reducen o eliminan progresivamente las barreras al comercio entre ellos, con el fin de que sus productos originarios circulen libremente por sus territorios, pero mantienen su propia autonomía para imponer el nivel de barreras que prefiera para el comercio con países no integrantes del acuerdo.<sup>22</sup>

Por otro lado, las barreras arancelarias se refieren a los impuestos que hay que pagar al momento de la importación de ciertas mercancías, éstos son claros y es relativamente sencillo llegar a un acuerdo. Las barreras no arancelarias se refieren a medidas de tipo sanitario, normas técnicas para los productos y de embalaje, además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Poveda, Leonel Antonio. *Tratado de Libre Comercio y el Derecho Internacional*. La Prensa, sección económica. Abril 2004.

<sup>23</sup> Rubio, Luis. *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?* México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1992. p. 20-21.

---

Estos tratados pretenden ofrecer un marco de certidumbre a los distintos sectores económicos, gracias al establecimiento de reglas claras y transparentes acordadas por las partes y de beneficio mutuo, que garantizan un acceso amplio, seguro y preferencial a nuevos mercados.

Los TLC de nueva generación están inspirados en los acuerdos y principios rectores de la OMC, los cuales buscan la liberalización del comercio e inversión, y a partir de los cuales se presume que el sistema comercial sería más libre, previsible, menos discriminatorio, más competitivo y ventajoso para las economías menos desarrolladas.

Una de las acciones realizadas por la OMC dentro de las negociaciones en la Ronda de Uruguay fue el establecimiento de un sub-acuerdo conocido como Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS). El comercio mundial de servicios nunca había estado sujeto a un conjunto de reglas consensuadas, por lo que muchos países imponían regulaciones que abiertamente discriminaban a proveedores extranjeros. Esto constituía una omisión importante y a partir de esta acción se estableció un marco legal para avanzar en negociaciones posteriores para liberalizar el comercio de servicios y poder incorporarlo a los TLC. A la par de esta medida para el comercio de servicios, se estableció un conjunto de reglas relativas a las compras del sector público que abrieron una amplia gama de contratos públicos a productos importados.

El primer TLC de nueva generación, que sigue las recomendaciones propuestas por la OMC, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN; también conocido como NAFTA, por sus siglas en inglés). Este tratado firmado por Estados Unidos, México y Canadá en 1994, ha sido utilizado con un modelo para los nuevos acuerdos comerciales. Los TLC que se reconocen como de nueva generación, responden a una misma plantilla, son casi una copia fiel del TLCAN<sup>24</sup>, no existen variaciones sustantivas en su contenido capitular.

---

<sup>24</sup> Moreno, Raúl. *"El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales"*. Ediciones Educativas. Septiembre 2003. Managua, Nicaragua. Pág. 44.

---

Los TLC de nuestros días enuncian objetivos en los que figuran elementos de carácter estrictamente comercial, como son el estímulo al comercio de bienes y servicios, la eliminación de barreras al comercio y la facilitación de la circulación de bienes y servicios; pero también se presentan otros objetivos, no menos importantes, que se proponen aumentar las oportunidades de inversión.

También destacan entre los objetivos de los TLC la eliminación de barreras al movimiento de capitales, las medidas para favorecer la entrada temporal de personas de negocios y la protección a los derechos de propiedad intelectual. Esto pone en evidencia el cometido de los tratados de suprimir los obstáculos que limiten la circulación de mercancías y del capital, no así de la fuerza de trabajo.

Se supone que estos tratados no deben afectar a la soberanía nacional. Cada nación mantiene su política comercial con los diferentes países no miembros.

---

---

#### **IV. HIPÓTESIS**

El TLC, como un instrumento jurídico facilitador del libre comercio, traerá distintos beneficios a Nicaragua:

- Mayor eficiencia en el aparato productivo nacional, a partir de la reorientación de la producción hacia la especialización en sectores donde se tiene una ventaja comparativa. Esto generará mayores beneficios a los productores a través de una mayor rentabilidad (mayor ingreso real) y aumentará el flujo de las exportaciones. Se eliminan las distorsiones en la producción y en el consumo.
  - Maximización del bienestar de los consumidores, gracias a mejores precios, mayor variedad y calidad en sus elecciones de compra. Los productos que se han importado de México en mayor proporción después del TLC, son los que están incluidos en las canastas de desgravación arancelaria A y B (libre de arancel desde 1998 y libre de arancel a partir del 2002, respectivamente).
-

## V. DISEÑO METODOLÓGICO

Los aspectos metodológicos se refieren al conjunto de decisiones relacionadas con la planificación de la recopilación de información, procesamiento y sistematización de la misma, así como el diseño lógico, ordenado y coherente de los resultados del proceso investigativo.

La recopilación de información fue fundamental en la preparación de esta investigación y se siguió una serie de pasos en el proceso:

1. *Identificación del Problema*: Entre las actividades más importantes y más difíciles se encontró la selección del tema (Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua); para poder identificar el problema, se realizó una Investigación Exploratoria, en la que se analizó el tratado de libre comercio y se delimitó la investigación a impacto en el comercio de bienes y a la determinación de costos, beneficios, ganadores y perdedores, desde el punto de vista de Nicaragua. Esta investigación preliminar se basó primordialmente en investigación documental (de textos especializados en economía y comercio internacional y medios electrónicos donde se trataban los efectos de los tratados de libre comercio en general) y en entrevistas informales con conocedores de la materia (académicos y funcionarios de instituciones gubernamentales) y a través de ella se lograron construir los antecedentes.
  2. *Preparación del Pre-diagnóstico del Problema*: para esto se estudió superficialmente el comportamiento y el desempeño del TLC con México y se descubrió la necesidad de hacer una evaluación al tratado.
  3. *Determinación de los Objetivos de la Investigación*: se estableció la guía a seguir en la investigación (objetivo general) y las actividades a ejecutar relacionadas con las necesidades de información y con el estudio definido (objetivos específicos). Esperamos que esta tesis pueda servir como un punto de partida para realizar otras
-

evaluaciones referentes al TLC con México y a nuevos tratados de nuestro país.

4. Elaboración de Planes Concretos de Recopilación de Información: implicó la toma de decisiones sobre aspectos como la recopilación de información, procesamiento y análisis.

Para el diseño de la investigación se utilizaron dos planes de recopilación de información:

- **Información Primaria:** se refiere a la información recabada de primera mano, de una fuente primaria.
  - Enfoque de la Investigación: se refiere a la forma concreta en que se recopiló la información. En el caso de esta monografía, se utilizó el enfoque de la encuesta no estructurada. Se diseñó una guía de entrevistas<sup>25</sup> y se aplicó un formato abierto.
  - Método de Contacto: es la forma particular que nos permitió establecer la relación con los sujetos que nos proveyeron la información. El método de contacto utilizado fue el de entrevistas personales individuales libres.
  - Sujetos: son las personas entrevistadas. Se aplicaron las entrevistas a personas claves especializadas en el tema: economistas independientes y funcionarios gubernamentales, tanto de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Industria, Fomento y Comercio de Nicaragua (MIFIC), de la Dirección General de Aduanas (DGA) y del Centro de Exportaciones (CETREX).
  - Estadísticas: Las estadísticas del flujo comercial entre México y Nicaragua fueron proporcionada por el Centro de Documentación del MIFIC, CETREX y el Centro de Documentación de la DGA. Para

---

<sup>25</sup> Ver anexo D.

poder procesar la información estadística obtenida se utilizaron informes de tabla dinámica del programa Excel. Un informe de tabla dinámica es una tabla interactiva cruzada que combina, compara, resume y analiza rápidamente grandes volúmenes de datos.

- Análisis de la Calidad de las Estadísticas: Es importante destacar que, a pesar que las cifras utilizadas en esta investigación son las oficiales, se encontraron una serie de dificultades. Algunas anomalías encontradas fueron:
    - Para el año 2002 se contaban con distintas cifras debido a una diferencia en la contabilidad de Aduana y el MIFIC. La cifra utilizada en la investigación monográfica corresponde a la oficial utilizada por el MIFIC.
    - Las estadísticas correspondientes al TLC México – Nicaragua se manejan por año calendario para el periodo de 1994 a 1998 y en año TLC o año fiscal para el periodo del 1ero de Julio de 1998 en adelante.
    - Ni el MIFIC, ni la Aduana cuenta con una base de datos que presente las cantidades en unidades reales de los productos importados o exportados, toda la contabilización se maneja en Kilogramos.
    - Contrario a lo esperado en vista de la promoción del libre comercio y de la transparencia de los mercados promovida por el Ejecutivo, en la práctica se constató que existe actualmente más bien una política pública de no brindar información, aduciendo estricto sigilo para revelar el nombre de las empresas nicaragüenses importadoras de bienes mexicanos.
-

- **Información Secundaria:** se refiere a aquella información que ya existe y que ha sido elaborada para propósitos ajenos a nuestra investigación.
  - *Tipo:* Externa, pues las consultas se realizaron en bibliotecas, Internet, libros, periódicos y revistas.
  - *Fuente:* Fuentes documentales<sup>26</sup>. Utilizamos fuentes de información bibliográfica impresos, como tratados, libros de texto especializados, monografías, revistas especializadas y periódicos.
  - *Procesamiento:* Para el procesamiento de la información se emplearon resúmenes para sintetizar los datos recabados.

Para completar el proceso de elaboración de la tesis recurrimos al procesador de texto del programa Word de Microsoft. Para la generación de gráficos y procesamiento de la información estadística recurrimos al programa Excel de Microsoft.

---

<sup>26</sup> Para conocer con detalle estas fuentes, consulte la bibliografía al final de la tesis.

---

## **VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

### **A. CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN MATERIA DE COMERCIO DE BIENES**

En un mundo en el que los países están cada vez más interrelacionados por el comercio y las finanzas, éstos deben prestar gran atención a lo que acontece fuera de ellos. Si la política de un país no es acorde con la que siguen sus socios comerciales, pueden sobrevenirle toda clase de problemas, provocando recesiones, inflaciones y grandes desequilibrios comerciales. Es por eso que actualmente los gobiernos desempeñan un papel fundamental, a través de su política económica internacional, en la representación de los intereses de los países en la esfera internacional y en la negociación de acuerdos beneficiosos con otros sobre una amplia variedad de cuestiones.

Una importante parte de la política económica internacional de los gobiernos consiste en armonizar la legislación y reducir las barreras comerciales con el fin de fomentar una especialización y división internacionales fructíferas de trabajo. En los últimos años, muchos países han negociado una serie de acuerdos comerciales para reducir los aranceles y otras barreras comerciales que pesaban sobre los productos agrícolas, los bienes manufacturados y los servicios.

La mayoría de los países con economías abiertas han mantenido la tendencia a aumentar la apertura y la orientación hacia el exterior, a la espera que esta pauta produzca beneficios en cuanto al incremento de sus flujos comerciales y la mejoría de los niveles de vida de sus habitantes. En este apartado se analiza el contenido del primer Tratado de Libre Comercio de nueva generación firmado por Nicaragua con México, que constituyó un paso elemental para nuestro país en su esfuerzo por lograr una mayor inserción económica internacional.

---

---

## 1. Generalidades y Objetivos de TLC México-Nicaragua

En el caso del TLC México-Nicaragua, se acordó la aplicación de un conjunto de reglas destinadas a asegurar la estabilidad de las operaciones de negocios, de manera que inversionistas y empresarios pudieran planificar con confianza a mediano y largo plazo. Estas reglas rigen el comercio de bienes, servicios, inversiones y propiedad intelectual, bajo los principios de asimetría, gradualidad y transparencia en los compromisos, todo en armonía con las disposiciones de la OMC.

El principio de asimetría y gradualidad que se contempló en este tratado, se refiere a que México otorgó a Nicaragua acceso inmediato libre de aranceles bajo el sistema de cuotas para carne, leche en polvo, frijoles y queso, a partir de la vigencia del acuerdo comercial y estas medidas tuvieron un carácter unilateral. De igual forma, México eliminó de manera inmediata sus aranceles para productos industriales, mientras que Nicaragua lo hizo a partir del año 2000.<sup>27</sup>

Este TLC comprende disciplinas relacionadas con el comercio de bienes y de servicios, barreras técnicas al comercio, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual, disposiciones administrativas y solución de controversias. La estructura general del TLC México – Nicaragua es la siguiente:

<b>PRIMERA PARTE</b>	<b>ASPECTOS GENERALES</b>
Capítulo I	Disposiciones Iniciales
Capítulo II	Definiciones Generales
<b>SEGUNDA PARTE</b>	<b>COMERCIO DE BIENES</b>
Capítulo III	Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado
Capítulo IV	Sector Agropecuario
Capítulo V	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Capítulo VI	Reglas de Origen
Capítulo VII	Procedimientos Aduaneros
Capítulo VIII	Salvaguardias
Capítulo IX	Prácticas Desleales de Comercio Internacional

<sup>27</sup> CEI-MIFIC. *TLC Nicaragua-México, Oportunidad para Todos*. Agosto 2001. Ver Anexo E-1.

<b>TERCERA PARTE</b>	<b>COMERCIO DE SERVICIOS</b>
Capítulo X	Principios Generales Sobre el Comercio de Servicios
Capítulo XI	Telecomunicaciones
Capítulo XII	Entrada Temporal de Personas de Negocios
Capítulo XIII	Servicios Financieros
<b>CUARTAPARTE</b>	<b>BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO</b>
Capítulo XIV	Medidas Relativas a la Normalización
<b>QUINTA PARTE</b>	<b>COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO</b>
Capítulo XV	Compras del Sector Público
<b>SEXTA PARTE</b>	<b>INVERSIÓN</b>
Capítulo XVI	Inversión
<b>SEPTIMA PARTE</b>	<b>PROPIEDAD INTELECTUAL</b>
Capítulo XVII	Propiedad Intelectual
<b>OCTAVA PARTE</b>	<b>DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS</b>
Capítulo XVIII	Transparencia
Capítulo XIX	Administración del Tratado
<b>NOVENA PARTE</b>	<b>SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS</b>
Capítulo XX	Solución de Controversias
<b>DÉCIMA PARTE</b>	<b>OTRAS DISPOSICIONES</b>
Capítulo XXI	Excepciones
Capítulo XXII	Disposiciones Finales

El principal objetivo de este tratado es establecer una zona de libre comercio entre los dos países<sup>28</sup>. Esta zona de libre comercio, como definíamos en el capítulo del marco teórico, es un área en la que los países eliminan las barreras al comercio para la libre circulación de sus bienes originarios, pero mantienen independencia en su política comercial con el resto del mundo.

Entre otros objetivos enunciados figuran elementos de carácter estrictamente comercial, también se presentan objetivos relacionados a aumentar las oportunidades de inversión y a promover la libre competencia. Otros objetivos destacados son la eliminación de barreras al comercio, medidas para favorecer la

---

<sup>28</sup> Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua. Art. 1-01.

entrada temporal de personas de negocios y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Como objetivos específicos de comercio dentro del tratado<sup>29</sup> tenemos:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes.
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes.
- Promover las condiciones de competencia leal en el comercio de las partes.
- Abrir nuevos mercados a los productos nacionales.
- Propiciar la creación de nuevas fuentes de trabajo.
- Importar materias primas, insumos y bienes de capital e intermedios libres de arancel.
- Aprovechar el mercado mexicano con un potencial de 90 millones de consumidores.
- Consolidar las relaciones comerciales entre Nicaragua y México.

En la presente investigación se pretende realizar una evaluación parcial al tratado, la cual abordará únicamente el tema de Comercio de Bienes. A fin de completar el estudio se analizará el contenido del tratado, la evolución de los flujos comerciales, anteriores y posteriores al tratado, y se determinará su impacto en el sector productivo y en los consumidores.

## **2. Comercio de Bienes**

### **2.1. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado**

El trato nacional se basa en la premisa de No Discriminación, a partir de la cual los gobiernos están en la obligación de otorgar el mismo tratamiento que se le confiere a un nacional, ya sea a bienes o a personas.<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Ibidem. Art. 1-02.

<sup>30</sup> Moreno, Raúl. *El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales*. Ediciones Educativas. Septiembre 2003. p. 41.

---

Uno de los ejes medulares de este tratado es el comercio de bienes, que incluye el acceso de bienes al mercado y la desgravación arancelaria. Lo acordado con relación al acceso a mercados define las normas que regirán el comercio de bienes, estableciendo mecanismos para la efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.

La normativa en materia de acceso de bienes al mercado establece el marco que regula el trato que las partes deben otorgar a los flujos de los bienes comercializados y a su acceso, los contenidos de los bienes producidos y los procedimientos para determinarlo, las medidas de excepcionalidad para la protección temporal a los productores afectados potencialmente por incrementos sustanciales de las importaciones y medidas orientadas a la protección de la salud y la vida de personas y animales.

Las normas que rigen el acceso de bienes al mercado incluye un calendario de desgravación arancelaria, un conjunto de disposiciones técnicas sobre los contenidos, calidad y normas para los productos, listados con partidas y subpartidas arancelarias incluidas o excluidas en el calendario de desgravación, según la capacidad de incidencia en las negociaciones que hayan tenido los países para la obtención de beneficios.

Entre estas normas se encuentran programas de diferimiento de aranceles aduaneros y restricciones a la devolución de aranceles sobre bienes exportados.

Además, se establece la autorización de la importación temporal sin pago de arancel aduanero a equipo profesional de una persona de negocios, equipo de prensa, radio y televisión, bienes deportivos, películas publicitarias y muestras comerciales. Este permiso es concedido cuando se cumplen ciertas exigencias, tales como: que el bien sea importado por un nacional o residente de la otra parte, que el bien se utilice exclusivamente por la persona visitante, que no sea objeto de venta, arrendamiento o cesión, que el bien sea identificable y vaya acompañado de una fianza reembolsable, entre otras.

---

Referente a las medidas no arancelarias se establece que ninguno de los países firmantes puede adoptar o mantener prohibiciones ni restricciones a la importación o exportación de cualquiera de sus bienes. También se prohíbe entre las partes imponer requisitos de precios de exportación o importación.

Cada país es libre de mantener sus restricciones con países no miembros del acuerdo, pero se realizarán consultas entre las partes a fin de evitar la interferencia o distorsión indebida en los mecanismos de precios, comercialización y distribución en la otra parte<sup>31</sup>.

Ciertos bienes alimenticios básicos pueden ser gravados con impuestos a la exportación<sup>32</sup>, cuando estos cargos sean utilizados para programas de asistencia alimentaria para los consumidores nacionales, asegurar la disponibilidad de cantidades suficientes del bien alimenticio básico o cuando se realice en función de un programa gubernamental de estabilización. Tales impuestos no deben implicar un aumento a la protección de una industria nacional y se debe mantener únicamente por un periodo necesario de estabilización.

Incluida en la sección de medidas no arancelarias, se acuerda que ninguno de los países puede incrementar ni establecer derecho aduanero alguno por servicio prestado por aduana sobre bienes originarios, y que todos estos derechos se eliminarán en Julio del 2005.

En la última sección del capítulo de acceso de bienes al mercado se determinan los niveles de flexibilidad temporal para bienes textiles (clasificados en los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado).

---

<sup>31</sup> Op. Cit., *Tratado de Libre Comercio...* Art. 3-09

<sup>32</sup> Ibidem. Art. 3-10, inciso 2.

---

## 2.2. Programa de Desgravación Arancelaria

En el Programa de Desgravación Arancelaria las partes se comprometen a la reducción gradual y progresiva de los aranceles, mediante el establecimiento de un calendario de desgravación. En el tratado se establece que “ninguna parte podrá incrementar ningún arancel aduanero vigente, ni adoptar ninguno nuevo, sobre bienes originarios”<sup>33</sup>. En la mayoría de los casos la reducción fue inmediata y en otros se da en períodos de 5, 10 y 15 años.

Se asignaron los plazos a las diferentes categorías o canastas de desgravación arancelaria, agrupando a diferentes productos según la sensibilidad que tenga para ambos países. La sensibilidad de los productos, para ubicarlos dentro de las distintas categorías de desgravación, esta dada por su importancia económica y los empleos que genera, por lo que convenía mantenerlos protegidos por cierto tiempo. En el Tratado de Libre Comercio con México se establecieron las siguientes canastas<sup>34</sup>:

**Tabla 6.1: Categorías de Desgravación Arancelaria**

Categoría	Periodo
<b>A</b>	Libre de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 1998.
<b>B</b>	<p>Los aranceles aduaneros en la lista de desgravación de México se eliminarán en 5 etapas anuales iguales a partir del 1 de julio de 1998 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 2002.</p> <p>Los aranceles aduaneros en la lista de desgravación de Nicaragua se eliminarán en 3 etapas anuales iguales a partir del 1 de julio de 2000 de manera que esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 2002.</p>

<sup>33</sup> Ibidem. Art. 3-04.

<sup>34</sup> Ibidem. Anexo al artículo 3-04, Programa de Desgravación Arancelaria.

**Tabla 6.1: Categorías de Desgravación Arancelaria (Continuación)**

Categoría	Periodo
<b>C</b>	<p>Los aranceles aduaneros en la lista de desgravación de México se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1 de julio de 1998 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 2007.</p> <p>Los aranceles aduaneros en la lista de desgravación de Nicaragua se eliminarán en 8 etapas anuales iguales a partir del 1 de julio de 2000 de manera que esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 2007.</p>
<b>C-15</b>	<p>Los aranceles aduaneros en la lista de desgravación de México se eliminarán en 15 etapas anuales iguales a partir del 1 de julio de 1998 y esos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 2012.</p> <p>Los aranceles aduaneros en la lista de desgravación de Nicaragua se eliminarán en 13 etapas anuales a partir del 1 de julio de 2000 de manera que quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de julio de 2012.</p>

México mantenía, al momento de la negociación, aranceles muy altos en ciertos productos, por lo que se acordó que a los bienes originarios comprendidos en las fracciones arancelarias identificadas con “DES NIC”, Nicaragua aplicara el menor entre su arancel de nación más favorecida (NMF) y el arancel aduanero que México aplicara al mismo bien. Una vez que México eliminará por completo sus aranceles aduaneros en estos productos, conforme el Programa de Desgravación Arancelaria, Nicaragua también los eliminaría.

También se incluyeron bienes originarios comprendidos en una fracción arancelaria indicada con el código “EXCL”, lo que muestra que para estos bienes ambas partes pueden adoptar o mantener aranceles aduaneros, ya que estos productos fueron excluidos de la desgravación arancelaria.

Nicaragua aplicó hasta Enero de 1999 su Arancel Temporal de Protección (ATP) y en ciertos bienes originarios, seleccionados por partida arancelaria, los eliminó gradualmente hasta Julio del 2001. Actualmente, no se le impone a ningún bien originario de México el ATP. La tabla 6.2 ofrece un resumen de cómo están conformados los Programas de Desgravación Arancelaria, tanto de Nicaragua como de México. Como se puede observar en la tabla, Nicaragua negoció la entrada de 6,241 fracciones arancelarias<sup>35</sup> mexicanas, en contraste con México que negoció 11,366. Esto representa una ventaja para nuestro país, pues en todas las categorías se reflejan los principios de asimetría que rigen el tratado y que confieren a Nicaragua mayor acceso para sus bienes al mercado mexicano y mayor protección hasta cierto tiempo para sus productores.

Para ambos países, la mayoría de bienes se beneficiaron con la entrada inmediata libre de arancel y apenas del 1.05% de los todos productos intercambiados quedaron sujetos a una lenta desgravación entre trece y quince años. Respecto a las exclusiones, podemos asegurar que los productores nicaragüenses resultaron más protegidos, en tanto no se le concedió ningún arancel preferencial a 31 de los bienes mexicanos, mientras que en el sentido contrario sólo fueron 17 los bienes nicaragüenses excluidos de preferencia. Si observamos los aranceles promedios negociados por cada categoría de desgravación, apreciaremos que a los bienes nicaragüenses se les aplicaba una tarifa mayor que a los bienes procedentes de México. La explicación a esto, radica en que para el cálculo de los aranceles promedio negociados se tomó en cuenta únicamente la tasa base de desgravación, y a los productos mexicanos además de imponerles este arancel, se le adicionaba el ATP que representaba entre el 0 y 30%, según la fracción arancelaria<sup>36</sup>.

<sup>35</sup> Ver Anexo E-2 para el concepto de fracción arancelaria.

<sup>36</sup> En el Anexo E-3 se observa la cuantía de las tarifas impuestas por la Tasa Base, incluyendo el ATP.

**Tabla 6.2: Programa de Desgravación arancelaria por categoría, arancel y país**

Categoría de Desgravación	Calendario de Nicaragua para productos mexicanos					Calendario de México para productos nicaragüenses				
	Fracciones Arancelaria	Participación	Arancel a México en %			Fracciones Arancelaria	Participación	Arancel a Nicaragua en %		
			Máx.	Mín.	Prom.			Máx.	Mín.	Prom.
<b>A</b>	3,618	57.97%	0	0	0	8,266	72.73%	0	0	0
<b>B</b>	1,462	23.43%	10	0	6.93	1,564	13.76%	45	1.50	6.60
<b>C</b>	1,016	16.28%	30	5	8.62	1,469	12.92%	260	1.50	11.81
<b>C-15</b>	42	0.67%	20	5	9.17	43	0.38%	198	5	15.44
<b>EXCL</b>	31	0.50%	55	0	17.10	17	0.15%	72	15	26.65
<b>DES NIC / TA<sup>37</sup></b>	72	1.15%	200	0	21.46	7	0.06%	0.395	0.395	0.395
<b>TOTAL</b>	<b>6,241</b>	<b>100%</b>				<b>11,366</b>	<b>100%</b>			

**Fuente:** Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

<sup>37</sup> La categoría “DES NIC” es aplicada por Nicaragua a ciertos bienes mexicanos, mientras que la categoría TA es aplicada por México a bienes nicaragüenses. En el caso de TA no es un arancel *ad valorem*, sino un arancel específico de \$0.395 dólares por cada kilo importado y se refiere al “Trato Azúcar” que se explica en la siguiente sección del sector agropecuario.

**Tabla 6.3: Impuestos aplicados por Nicaragua a Bienes Mexicanos según el Programa de Desgravación Arancelaria por Categoría**

Categoría	Tasa Base de Desgravación									Total
	0	5	10	20	25	30	55	60	200	
A	3,618	-	-	-	-	-	-	-	-	3,618
B	4	890	568	-	-	-	-	-	-	1,462
C	-	317	687	3	6	3	-	-	-	1,016
C-15	-	15	23	4	-	-	-	-	-	42
DES NIC	1	25	28	2	4	-	-	10	2	72
EXCL	3	4	18	-	-	-	6	-	-	31
<b>TOTAL</b>	<b>3,626</b>	<b>1,251</b>	<b>1,324</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>6,241</b>
%	58.10%	20.04%	21.21%	0.14%	0.16%	0.05%	0.10%	0.16%	0.03%	100.00%

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

En la tabla 6.3. podemos observar las tarifas iniciales que aplicó Nicaragua a partir de la entrada en vigor del tratado, las que posteriormente se fueron desgravando según su categoría. Un 58% de los bienes negociados quedó con una tasa base del 0%, es decir libre de arancel de manera instantánea. El 99.36% de los bienes originarios de México quedaron sujetos a aranceles iguales o menores al 10%, mientras que el restante 0.64% quedó sujeto a aranceles mayores o iguales del 20%.

A continuación, la tabla 6.4. nos muestra los aranceles aplicados por México a los bienes nicaragüenses al inicio del tratado. La principal diferencia entre los aranceles aplicados por los distintos países radica en la cantidad de tasas arancelarias establecidas: Nicaragua aplica 9 diferentes tarifas, mientras que México presenta 40 diferentes aranceles. Nicaragua resultó beneficiada con la entrada libre del 72.73% de todos los bienes negociados, mientras que sólo un 0.31% de sus productos quedaron sujetos a aranceles superiores al 100%.

**Tabla 6.4: Impuestos aplicados por México a Bienes Nicaragüenses según el Programa de Desgravación Arancelaria por Categoría**

Categoría	A	B	C	C-15	TA	EXCL	TOTAL	%
0.00	8,266	-	-	-	-	-	8,266	72.73%
1.50	-	1	5	-	-	-	6	0.05%
2.00	-	1	3	-	-	-	4	0.04%
2.50	-	15	10	-	-	-	25	0.22%
3.00	-	3	11	-	-	-	14	0.12%
3.50	-		11	-	-	-	11	0.10%
3.70	-	4	15	-	-	-	19	0.17%
3.75	-	2	-	-	-	-	2	0.02%
3.90	-	1	1	-	-	-	2	0.02%
4.00	-	-	17	-	-	-	17	0.15%
4.20	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
4.50	-	18	1	-	-	-	19	0.17%
5.00	-	1,261	1,022	38	-	-	2,321	20.42%
5.20	-	1	-	-	-	-	1	0.01%
6.00	-	1	-	-	-	-	1	0.01%
8.00	-	1	-	-	-	-	1	0.01%
10.00	-	107	126	2	-	-	235	2.07%
11.00	-		1	-	-	-	1	0.01%
15.00	-	47	35	-	-	7	89	0.78%
20.00	-	99	153	-	-	3	255	2.24%
22.50	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
25.00	-	-	3	-	-	-	3	0.03%
31.00	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
36.00	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
43.55	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
45.00	-	2	9	-	-	-	11	0.10%
62.50	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
67.00	-	-	5	-	-	-	5	0.04%
72.00	-	-	-	-	-	4	4	0.04%
78.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
118.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
123.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
125.00	-	-	6	-	-	-	6	0.05%
128.00	-	-	1	2	-	-	3	0.03%
141.00	-	-	3	-	-	-	3	0.03%
161.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
198.00	-	-	-	1	-	-	1	0.01%
240.00	-	-	14	-	-	-	14	0.12%
260.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
*\$0.395 por Kg	-	-	-	-	7	3	10	0.09%
<b>Total</b>	<b>8,266</b>	<b>1,564</b>	<b>1,469</b>	<b>43</b>	<b>7</b>	<b>17</b>	<b>11,366</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

La tabla 6.5 muestra algunos de los bienes mexicanos industriales y agropecuarios, que pueden ingresar a Nicaragua, según su categoría de desgravación.

**Tabla 6.5: Productos Mexicanos Industriales y Agropecuarios según Categoría de Desgravación Arancelaria**

Categoría	Productos Industriales		Productos Agropecuarios	
<b>A</b>	Llantas Hilados y Tejidos Papel y Cartón Libros y Folletos Vidrios	Maquinaria Instr. Musicales Lentes Contacto Electrodomésticos Repuestos Veh.	Leche modificada Atunes y peces Maní para siembra Semilla Ajonjolí Bambú y Mimbre	Reproductores de raza pura Café instantáneo Marfil y coral Tabaco sin desvenar
<b>B</b>	Polvos compactos Hilo dental Fungicidas Vehículos de gas. Disolventes	Abrelatas y encendedores Ciprés Pegamentos Cerveza en lata	Cereales Mejillones Lechugas Naranjas y limón Flores	Tomate y cebolla Embutidos y conservas Salsa de Tomate y mostaza
<b>C</b>	Cemento Pórtland Gas Butano Tubos de PVC Papel Higiénico	Vestuario Calzado Fregaderos y Lavados	Chocolate Pastas y Vinos Papas Piñas	Agua mineral Fresas y peras Aceites comestible
<b>C-15</b>	Ambulancias Congeladores Fósforos	Jabón Detergente Candelas	Leche en Polvo y semidescremada	Yeso natural y fraguable
<b>EXCL</b>	Ningún bien industrial quedo excluido.		Bananas Plátanos	Azúcar Café
<b>DES NIC</b>	No aplica a bienes industriales.		Carne de aves Quesos Frijoles comunes	Maíz Gaseosas Cigarrillos, puros

**Fuente:** Resumen propio con base a información del Programa de Desgravación Arancelaria

La tabla 6.6 ejemplifica qué bienes industriales y agropecuarios nicaragüenses pueden entrar al mercado mexicano según su categoría de desgravación.

**Tabla 6.6: Productos Nicaragüenses Industriales y Agropecuarios según Categoría de Desgravación Arancelaria**

<b>Categoría</b>	<b>Productos Industriales</b>		<b>Productos Agropecuarios</b>	
<b>A</b>	Cartón Cuero de bovino, equino y porcino Puertas de madera	Hamacas Aceite de pino Escobas	Ajonjolí Semillas de Maní Miel	Ron Frijol para siembra Vainilla
<b>B</b>	Clinker Gasolina para aviones Varillas	Películas fotográficas Desodorantes corporales y antitranspirantes	Langostas y camarones Yogurt Mantequilla	Carne de cordero y de conejo Zanahorias y espárragos
<b>C</b>	Champús Líquido de frenos Muebles de madera y ratán	Construcciones pre-fabricadas Cables eléctricos Whisky y Vodka	Harina Aceite en bruto Tabaco y cigarrillos	Arroz Quesos Huevos
<b>C-15</b>	Fósforos Candelas	Vitrinas refrigeradoras Vehículos para transporte de personas	Leche en Polvo	Yeso natural y fraguable
<b>EXCL</b>	No aplica a bienes industriales.		Bananas Plátanos Café	Azúcar y jarabes aromatizados o con colorantes
<b>TA</b>	No aplica a bienes industriales.		Azúcar	

**Fuente:** Resumen propio con base a información del Programa de Desgravación Arancelaria

### 2.3. Sector Agropecuario

En cuanto a materia agrícola, el mercado mexicano había estado protegido tradicionalmente con barreras arancelarias y no arancelarias, lo que dificultaba el comercio con ese país, en los periodos anteriores a la firma del tratado. En el acuerdo se enuncia que las partes facilitarán el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de las barreras al comercio de los productos agropecuarios y se comprometen a no establecer nuevos obstáculos al comercio entre ellas.

Se creó un Comité de Comercio Agropecuario en el que los dos socios comerciales examinarían cada año la posibilidad de eliminar de manera gradual los aranceles aduaneros a la importación de productos agropecuarios que habían sido excluidos (EXCL) del programa del desgravación. Esta iniciativa no ha tenido mayores progresos, no se han realizado consultas, negociaciones ni acuerdos en esta materia a la fecha de elaboración de esta investigación.

A partir del 1ero de Julio de 1998, se abrió para Nicaragua un mercado más amplio, donde se negociaron cuotas específicas de exportación cero aranceles. Los productos que se incluyen en la oferta exportable bajo el régimen de cuotas son<sup>38</sup>:

**Tabla 6.7: Productos Agropecuarios Nacionales con Entrada Inmediata a México bajo el Régimen de Cuota**

Productos por Cuotas	Arancel sin TLC	Arancel con TLC	Cuota Exportable con TLC	Incremento anual de cuota exportable
Carne Bovina*	20 – 25%	0	5,000 TM	5%
Leche en Polvo	128%	0	5,000 TM	-
Frijol	128%	0	4,000 TM	3%
Queso	125%	0	1,000 TM	5%

\*O su equivalente en ganado en pie.

<sup>38</sup> Op. Cit., *Oportunidad para Todos*.

En caso que las exportaciones superaran la cuota libre de arancel establecida, se aplicaría la tarifa correspondiente, según lo dispuesto en el Programa de Desgravación Arancelaria.

Un tema especial en este tratado es el comercio de azúcar, para lo cual se estableció un Comité de Análisis Azucarero con representantes de cada país. Se concedió a Nicaragua una cuota libre de arancel aduanero para el azúcar, pero esta cuota sería instrumentada por México en caso de requerirla y su participación sería del 20% del total requerido por México durante los primeros cuatro años de vigencia del tratado. Si México no requiere azúcar en un año en particular, la cuota preferencial de azúcar para Nicaragua es de cero, es decir no existe ninguna concesión de acceso preferencial para nuestro país.

Además, por encima de la cuota libre de arancel aduanero que México pudiera otorgar a Nicaragua, México puede adoptar o mantener aranceles sobre el azúcar (TA, Trato Azúcar) conforme a sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de la OMC<sup>39</sup>.

En otros aspectos, los países miembros del acuerdo reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Es por eso que las naciones se comprometen a reducir sus apoyos internos o cuando éstos se establezcan tratar de que tengan efectos mínimos de distorsión sobre el comercio o la producción.

El tratado establece topes del 7% sobre el valor FOB a los subsidios a la exportación de productos agropecuarios en su comercio recíproco, eliminándose éstos en su totalidad a más tardar en Julio del 2007. Una de las restricciones para Nicaragua, es que ninguno de los productos que están bajo el régimen de cuotas podrá mantener subsidios a la exportación.

---

<sup>39</sup> Op. Cit., *Tratado de Libre Comercio*. Anexo 2 al art. 4-04.

---

Se creó un Comité de Normas Técnicas y de Comercialización Agropecuaria que revisará la operación de las normas de clasificación y calidad agropecuaria que afecten el comercio y resolverá las cuestiones que puedan plantearse en relación con la operación de las normas. Este comité reportará sus actividades al Comité de Comercio Agropecuario.

#### 2.4. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En cualquier negociación encaminada a abrir fronteras, donde parte del intercambio es de bienes de origen animal y vegetal, adquiere mucha importancia la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias. Estas medidas son un conjunto de normas orientadas a la protección de la vida y salud humana, animal y vegetal, mediante el control de plagas, enfermedades y tóxicos de animales, plantas y alimentos.

En el tratado se establece que ninguna de las partes adoptará, mantendrá o aplicará medidas sanitarias y fitosanitarias que constituyan una restricción encubierta al comercio, o que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al mismo<sup>40</sup>. El tratado determina que cada parte debe asegurarse que sus medidas sanitarias o fitosanitarias no discriminarán arbitraria o injustificadamente los bienes de la otra parte.

Estas normas se aplican bajo el acuerdo que no se convertirán en pretextos para bloquear la entrada de productos agrícolas a otros mercados y además establece se ajustarán a las normas y recomendaciones del *Codex Alimentarius*, la OMC y de otros organismos internacionales vinculados a este tema.

Cuando un país tenga motivo para suponer que una medida sanitaria o fitosanitaria del otro país pueda afectar adversamente sus exportaciones, y esa medida no esté basada en normas internacionales pertinentes, podrá solicitar que se le informe sobre las razones de la medida por escrito y en un plazo no mayor de 30 días.

---

<sup>40</sup> Ibidem, Art. 5-03 inciso 4.

Con el fin de evitar conflictos y facilitar el comercio de bienes, los países harán equivalentes, en el mayor grado posible, sus respectivas medidas sanitarias y fitosanitarias, tomando en cuenta las directrices y recomendaciones internacionales de normalización.

El convenio armoniza estas medidas, se establecen zonas libres de plagas y enfermedades y se sientan las bases para promover la cooperación y consultas técnicas, el intercambio de información y la solución de controversias en este aspecto.

La determinación de zonas libres y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades se basa en factores como la situación geográfica, los ecosistemas, la vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios y fitosanitarios. Para que un país pueda declarar una zona de su territorio libre de plagas o enfermedades deberá demostrar con información científica a la otra parte dicha condición y otorgar seguridad que se mantendrá como tal. Se establecieron acuerdos sobre requisitos específicos cuyo cumplimiento permita a un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades ser importado, si logra el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria.

Existe un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias encargado de dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones en asuntos sanitarios y fitosanitarios, entre ellos facilitar el comercio agropecuario propiciando el mejoramiento de las condiciones sanitarias y fitosanitarias y facilitando consultas sobre asuntos específicos de estas medidas.

Los países deben facilitar la prestación de asesoría técnica, información y asistencia, así como actividades relacionadas como investigación, infraestructura y establecimiento de órganos reglamentarios nacionales. Cualquier parte puede solicitar consultas a la otra parte en asuntos relacionados a estas medidas. Si una parte considera que una medida se interpreta o aplica de manera incongruente tendrá la obligación de demostrarlo.

---

## 2.5. Reglas de Origen

Estas reglas son un conjunto de normativas que determinan el origen de las mercancías incluidas en los programas de desgravación arancelaria y el contenido regional de los bienes. Con estas reglas se establece el origen de los insumos utilizados en el proceso de producción, así como el lugar donde se han producido. Su aplicación es clave para garantizar que sólo los países miembros del tratado y los bienes acordados puedan gozar de las ventajas de la desgravación. En este tratado, se negoció producto por producto a nivel de código arancelario para proteger la industria nacional, estableciendo reglas de origen para cada producto a exportar. Para ello se utilizaron los criterios descritos a continuación o en algunos casos una combinación de criterios.

Un producto es considerado originario cuando cumpla con lo siguiente<sup>41</sup>:

- Bienes obtenidos o producidos en su totalidad en el territorio del país que exporta.
- Bienes producidos en el territorio de una parte con materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria por la transformación sustancial en su manufactura y bienes que cumplan con un valor de contenido regional en sus insumos o materias primas.
- Bienes que cumplan con un mínimo de valor agregado nacional.

El valor del contenido regional se puede calcular, a elección del exportador o productor del bien, de acuerdo con el método de valor de la transacción o con el método de costo neto. Para que un bien sea considerado originario el mínimo valor aceptable de contenido nacional es de 50% si se utiliza el método de valor de la transacción y del 41.66% si se utiliza el método de costo neto. Al inicio del tratado se establecieron disposiciones transitorias<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Op. Cit., *Oportunidad para Todos*.

<sup>42</sup> Op. Cit., *Tratado de Libre Comercio*. Arto. 6-20.

---

que concedían valor mínimos de contenido regional más bajos hasta Julio del 2003, en promedio 42% bajo el método de valor de transacción y 39% bajo el método de costo neto.

Se estableció un Comité de Reglas de Origen para asegurar la efectiva implementación y administración en esta materia y para llegar a acuerdos sobre la interpretación y aplicación de estas reglas. Si una de las partes considera que las reglas deben ser modificadas debido a cambios en el desarrollo de los procesos productivos u otros asuntos, puede someter al comité una propuesta de modificación para su consideración, acompañada de las razones y estudios que la apoyen.

Cabe señalar que al sector Confección de Nicaragua se le dio un trato especial y se le concedió un plazo de 5 años hasta el 2002, para que produjera con materias primas e insumos procedentes tanto de la región centroamericana como fuera de ella.

## **2.6. Procedimientos Aduaneros**

En este capítulo se definen los procedimientos aduaneros para determinar el origen de las mercancías, indicando las obligaciones que deben cumplir exportadores e importadores, e insta a las Partes a cooperar en esta área con el objeto de fortalecer el intercambio.

Antes de la entrada en vigor del tratado, las partes elaboraron un formato único para el certificado y declaración de origen para la exportación y la importación, a fin de facilitar el intercambio comercial entre las naciones.

Los importadores deben solicitar el trato arancelario preferencial y cumplir con ciertos requisitos; en caso que no se solicite el trato arancelario preferencial para un bien importado que califique como originario, el importador puede solicitar la devolución de los aranceles pagados.

No se requerirá el certificado de origen para la importación de bienes cuando: sea una importación para fines comerciales de bienes cuyo valor en aduana no exceda de mil dólares, pero si se exigirá factura que contenga

---

declaración que el bien califica como originario y cuando sea una importación con fines no comerciales de bienes cuyo valor en aduana no exceda de mil dólares.

Los exportadores o productores deberán conservar durante un mínimo de cinco años todos los registros y documentos relativos al origen del bien (costos, valor del bien, valor de los materiales y producción).

Para determinar si un bien que se importa califica como originario, cada país, a través de su autoridad competente, puede verificar su origen mediante cuestionarios escritos dirigidos a exportadores o productores del otro país y mediante visitas de verificación notificadas al exportador o productor para examinar los registros y documentos que acrediten el cumplimiento de las reglas de origen e inspeccionar las instalaciones que se utilizan en la producción del bien. El exportador o productor debe responder el cuestionario en un plazo de 30 días, y en caso que no lo responda o lo devuelva se negará el trato arancelario preferencial.

Cada nación mantiene sanciones penales, civiles o administrativas por infracciones a sus leyes y reglamentos en materia aduanera. En cada país se otorgan dictámenes anticipados por escrito en los que se detalla si: los materiales no originarios utilizados cumplen con un cambio de clasificación arancelaria, cumple con el valor de contenido regional, el método que aplica es el adecuado para determinar el valor de contenido regional, el marcado de país de origen es satisfactorio y si el bien clasifica como originario.

Se establece un Comité de Procedimientos Aduaneros para llegar a acuerdos sobre la interpretación, aplicación y administración del capítulo, sobre asuntos de clasificación arancelaria y valoración relacionados con resoluciones de determinación de origen, acuerdos sobre los procedimientos de los dictámenes anticipados y para examinar las propuestas de modificaciones administrativas u operativas en materia aduanera que puedan afectar el flujo comercial.

---

## 2.7. Salvaguardias

Esta sección se refiere a los mecanismos de protección temporal que una nación puede invocar si se comprueba que un sector está siendo afectado por el tratado.

Si como resultado de la aplicación del Programa de Desgravación Arancelaria, la importación de una de las Partes de uno o varios bienes originarios se realiza en cantidades, ritmo y en condiciones tales que, por sí solas, sean la causa sustancial de daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional de bienes similares o directamente competidores, la Parte importadora podrá adoptar medidas temporales y exclusivamente de tipo arancelario. Esta medida bilateral podrá aplicarse por un periodo de un año y se puede conceder una prórroga máxima de hasta dos años cuando se demuestre que aun persisten las condiciones de daño y cuando la rama de producción afectada ha hecho ajustes competitivos. Al terminar la medida bilateral, la tarifa arancelaria volverá a ser la indicada en el Programa de Desgravación Arancelaria.

La aplicación de una medida bilateral debe ser compensada con concesiones arancelarias adicionales, con efectos sobre el comercio del país exportador equivalentes al impacto de la medida bilateral acordada.

Un país sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia global, cuando las importaciones de un bien representen un parte sustancial (80%) de las importaciones totales y contribuyan de manera importante al daño o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional. Una medida global debe ser compensada de igual forma que la medida bilateral y en caso que no se llegue a ningún acuerdo, la parte exportadora podrá imponer medidas arancelarias que tengan efectos comerciales equivalentes al impacto de la medida adoptada.

Para poder aplicar una medida de salvaguardia se debe realizar una investigación que evalúe el volumen de las importaciones del bien en cuestión, comprobar las existencias de daño o amenaza grave a la producción nacional y comprobar la existencia de la relación de causalidad directa entre el aumento de

---

las importaciones y el daño grave. Esta investigación debe estar apoyada por productores nacionales, cuya producción conjunta represente, por lo menos 35% de la producción total del bien.

Entre los factores que determinan si existe daño grave se cuentan: el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del bien en términos absolutos y relativos, la parte del mercado interno absorbida por el aumento de las importaciones, los cambios en el nivel de ventas, precios internos, producción, productividad de utilización de la capacidad instalada, ganancias, pérdidas y empleo.

Antes de imponer cualquier medida de salvaguardia, el país afectado debe notificar por escrito a su socio comercial y solicitar la realización de consultas previas. Las medidas de salvaguardia sólo podrán adoptarse una vez concluido el periodo de consultas previas. Las partes publicaran sus resoluciones en los medios oficiales, para Nicaragua en La Gaceta y en México en el Diario Oficial de la Federación.

## **2.8. Prácticas Desleales de Comercio Internacional**

Establece reglas y procedimientos claros para asegurar la competencia justa entre los sectores productivos de ambos países y proteger a las empresas en contra de las prácticas desleales del comercio internacional. Estos procedimientos son compatibles con los de la Organización Mundial del Comercio y el Reglamento Centroamericano de Prácticas Desleales de Comercio.

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional a la existencia de importaciones en condiciones de dumping, bienes que hubieran recibido subsidio a la exportación y la comprobación de daño y perjuicio grave por las condiciones de dumping y subsidios a la exportación. En este apartado se establece que ninguna de las partes puede aumentar el subsidio por encima del 7% del valor FOB de exportación, y que una vez que los aranceles sobre productos agropecuarios originarios lleguen a cero conforme

---

al Programa de Desgravación Arancelaria, las Partes no podrán mantener subsidios a la exportación sobre estos productos en su comercio recíproco.

Además, establece que la parte importadora puede aplicar cuotas compensatorias, cuando se pruebe a través de una investigación oficial que existió una práctica desleal al comercio, ya sea por la existencia de importaciones en condiciones de dumping o de bienes que hubieran recibido subsidios a la exportación.

Para México la autoridad competente en esta materia originalmente fue la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la cual posteriormente fue sustituida por la Secretaría de Economía (SE) y para Nicaragua la Dirección de Integración y Administración de Tratados del Ministerio de Fomento Industria y Comercio (MIFIC)<sup>43</sup>.

---

<sup>43</sup> Op. Cit., *Tratado de Libre Comercio*. Anexo 1 al artículo 9-01.

---

## **B. COMERCIO DE BIENES ENTRE NICARAGUA Y MÉXICO**

Este apartado contiene el análisis de la relación comercial entre México y Nicaragua, en los cinco años anteriores a la vigencia del tratado (1994 a Junio 1998) y los cinco años posteriores (Julio 1998 a Junio 2003). El análisis de los dos periodos servirá de base para la siguiente parte, la que presenta una evaluación de la relación comercial México-Nicaragua después del TLC.

En esta sección se puede encontrar: cómo ha evolucionado el comercio entre los países sujetos de estudio, la transformación de las tarifas aplicables, tanto en México como en Nicaragua, gracias a la ejecución del Programa de Desgravación Arancelaria, cómo se ha distribuido el intercambio bilateral por sector económico y qué tipo de bienes intervienen en el flujo comercial según el uso económico.

Además, se puede apreciar cuáles eran y cuáles son los productos de exportación e importación centrales en el comercio con México. Finalmente, se analizará la importancia relativa del país azteca como socio comercial, tanto como país de destino para nuestras exportaciones, como en su rol de abastecedor de importaciones.

A continuación se detalla paso a paso el avance de la relación comercial.

## 1.1. Comercio Previo al TLC (1994 a Junio 1998)

### 1.2 Evolución general del Comercio<sup>44</sup>

El comercio de bienes entre México y Nicaragua en el periodo anterior al tratado era reducido, tenía un promedio anual \$67.21 millones de dólares. Según se desprende del Cuadro 6.1, en los cinco años anteriores a la vigencia del TLC, el monto promedio anual de las exportaciones fue de \$11.53 millones y el de las importaciones fue de \$55.68 millones.

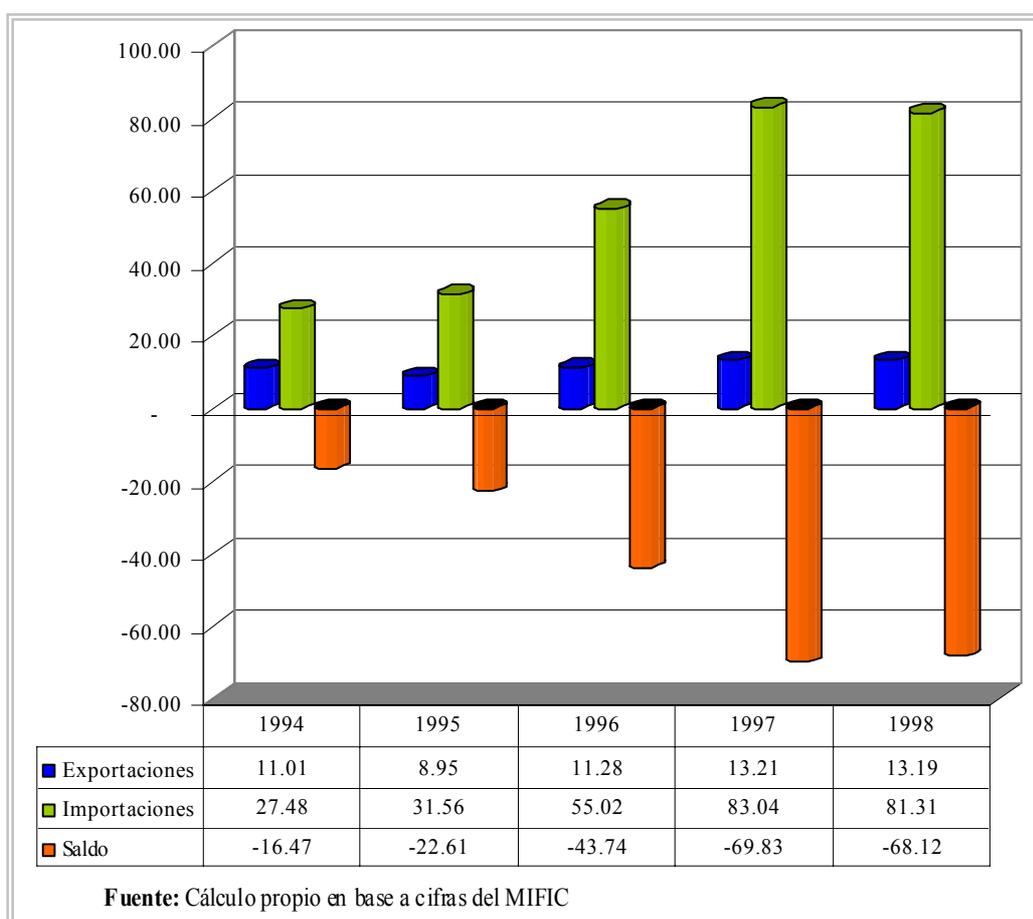
En términos absolutos, según el mismo Cuadro 6.1, el comercio entre ambos países pasó de \$38.49 millones en Junio de 1994 a \$94.50 millones en Junio de 1998, con un leve incremento de las exportaciones de \$11.01 millones a \$13.19 millones, frente a un gran incremento de las importaciones de \$27.48 millones a \$81.31 millones. Lo anterior implica que, durante el periodo anterior al TLC, el comercio tuvo una tasa de crecimiento promedio anual 25.18%. La tasa de crecimiento promedio anual sirve como evidencia para demostrar que las importaciones tenían gran dinamismo en el periodo, puesto que su factor de crecimiento era de 31.16%, mientras que las exportaciones contaban con un escaso factor de crecimiento de 4.62%. Mientras las importaciones crecían a una velocidad considerable, el proceso de crecimiento de las exportaciones nicaragüenses era muy lento.

Es importante destacar, además, que a pesar que las cifras sobre las exportaciones eran reducidas (en ningún año del periodo en estudio superaron los \$13.5 millones de dólares) el peso de las exportaciones nicaragüenses en el comercio recíproco era inicialmente considerable, un 28.61% en 1994. Sin embargo, esta tendencia fue decreciendo en el resto del quinquenio, lo que resultó en un promedio de 19.08% de participación de las exportaciones en el total del intercambio. La tasa de crecimiento promedio anual también refleja la disminución de la importancia de las exportaciones en el comercio recíproco, ya que es negativa, lo que significa que el peso de las exportaciones decrecía a un ritmo de -16.42% anualmente.

---

<sup>44</sup> Ver el Anexo E-4 para mayor información estadística.

Desde otra perspectiva, el coeficiente de importaciones entre exportaciones ( $M/X$ )<sup>45</sup>, el cual demuestra el número de veces que las importaciones mexicanas superan a nuestras exportaciones, demuestra que las importaciones mexicanas eran en promedio 4.67 veces mayores que las exportaciones nicaragüenses. El punto mayor de este coeficiente fue en 1997, donde alcanzó 6.28 puntos debido a que ese año, Nicaragua hizo compras sustanciales de combustibles y petróleo crudo a México.



**Cuadro 6.1: Nicaragua, Intercambio Comercial con México  
1994 a Junio 1998 en millones de US**

<sup>45</sup> M = Importaciones; X = Exportaciones

## 1.2 Rango Arancelario previo al TLC

Para determinar la importancia y la reducción real del Programa de Desgravación Arancelaria, analizaremos el rango de tarifas que se imponían a ciertos bienes antes de Julio de 1998 y que luego fueron disminuidas gracias al TLC. En la etapa anterior a la firma del tratado, los bienes que se comerciaban con México no estaban clasificados por categorías, pero para realizar distintos análisis comparativos usaremos esta misma codificación.

Como se puede apreciar, la tabla 6.8 presenta un resumen de los aranceles máximos, mínimos y promedios aplicados en la época anterior al tratado.

**Tabla 6.8: Resumen de Aranceles Ad Valorem aplicados en el periodo anterior al tratado por país (Junio 1998)**

Categoría de desgravación	Fracción Arancelaria	Arancel a México			Fracción Arancelaria	Arancel a Nicaragua		
		Máx.	Min.	Prom.		Máx.	Min.	Prom.
A	3,618	35	0	7.01	8,266	141	0	10.42
B	1,462	30	5	16.59	1,564	45	5	15.80
C	1,016	35	10	19.92	1,469	260	3.40	26.60
C-15	42	30	10	18.45	43	198	10	26.76
EXCL	31	60	5	38.54	17	72	15	33.69
DES NIC/ TA	72	210	10	25.48	7	No aplica		
<b>TOTAL</b>	<b>6,241</b>				<b>11,366</b>			

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Esta tabla nos revela que, aunque Nicaragua contaba con un Arancel Temporal de Protección (ATP), el mercado mexicano se encontraba sumamente protegido, en tanto imponía aranceles promedio superiores a los productos nicaragüenses que los que se aplicaban a los productos mexicanos en nuestro país, misma tendencia que se observa en el caso de los máximos, en los cuales los bienes nicaragüenses eran altamente penados.

La tabla 6.8 omite la categoría TA, puesto que a ésta únicamente se le aplican aranceles específicos que se detallan posteriormente.

Los aranceles que Nicaragua imponía a los bienes procedentes de México en el periodo anterior al TLC, estaban compuestos por dos tipos de tarifas: el Derecho Arancelario a la Importación (DAI) y por el Arancel Temporal de Protección (ATP)<sup>46</sup>. La tabla 6.9 muestra las tarifas totales aplicadas antes del tratado a los bienes procedentes de México por categoría de desgravación.

**Tabla 6.9: Impuestos totales aplicados por Nicaragua a Bienes Mexicanos en el Periodo Anterior al Tratado según Categoría de Desgravación**

Categoría	A	B	C	C-15	DES NIC	EXCL	TOTAL	%
0	112	-	-	-	-	-	112	1.79
5	2,737	2	-	-	-	3	2,742	43.94
10	232	355	105	11	9	2	714	11.44
15	287	389	133	2	2	5	818	13.11
18	2	1	-	-	-	-	3	0.05
20	243	609	465	19	5	11	1,352	21.66
25	3	105	303	9	8	4	432	6.92
30	1	1	7	1	12	-	22	0.35
35	1	-	3	-	20	-	24	0.38
45	-	-	-	-	4	-	4	0.06
60	-	-	-	-	-	6	6	0.10
65	-	-	-	-	1	-	1	0.02
70	-	-	-	-	9	-	9	0.14
210	-	-	-	-	2	-	2	0.03
<b>TOTAL</b>	<b>3,618</b>	<b>1,462</b>	<b>1,016</b>	<b>42</b>	<b>72</b>	<b>31</b>	<b>6,241</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

En base a esta tabla podemos concluir que Nicaragua imponía aranceles bajos a los bienes procedentes de México. El 92% de todos los bienes importados estaban obligados a pagar impuestos iguales o menores al 20%, e incluso 112 productos originarios de México (principalmente bienes escolares y medicinas) podían gozar de libre comercio aún sin el tratado. A la mayoría de bienes (44%) se les aplicaba un 5% en concepto de aranceles de importación, seguido de un 22% de bienes a los que se le aplicaba un arancel del 20%. Apenas al 1.09% de todos los bienes, es decir a 68 productos, se les aplicaba aranceles superiores o iguales al 30%.

<sup>46</sup> Ver Anexo E-5 para más detalle sobre los aranceles DAI y ATP.

Por su parte, México imponía sólo un tipo de arancel en el periodo anterior al tratado, el arancel de Nación más Favorecida (en adelante, NMF). La tabla 6.10 muestra las tarifas totales aplicadas por México antes del tratado a los bienes procedentes de Nicaragua por categoría de desgravación.

**Tabla 6.10: Impuestos totales aplicados por México a Bienes Nicaragüenses en el Periodo Anterior al Tratado Según Categoría de Desgravación**

Categoría	A	B	C	C-15	TA	EXCL	TOTAL	%
3.40%	-	-	1	-	-	-	1	0.01
5.00%	81	5	2	-	-	-	88	0.77
7.00%	2	-	-	-	-	-	2	0.02
9.00%	-	4	-	-	-	-	4	0.04
10.00%	3,510	387	318	7	-	-	4,222	37.15
15.00%	2,135	561	223	8	-	6	2,933	25.81
20.00%	884	582	368	24	-	3	1,861	16.37
25.00%	6	4	3	-	-	-	13	0.11
35.00%	7	12	472	-	-	-	491	4.32
36.00%	-	-	1	-	-	-	1	0.01
45.00%	2	2	11	-	-	-	15	0.13
46.00%	-	-	1	-	-	-	1	0.01
67.00%	1	-	6	-	-	-	7	0.06
72.00%	-	-	-	-	-	4	4	0.04
118.00%	-	-	2	-	-	-	2	0.02
123.00%	-	-	2	-	-	-	2	0.02
125.00%	-	-	7	-	-	-	7	0.06
128.00%	-	-	1	2	-	-	3	0.03
141.00%	1	-	3	-	-	-	4	0.04
161.00%	-	-	2	-	-	-	2	0.02
198.00%	-	-	-	1	-	-	1	0.01
240.00%	-	-	14	-	-	-	14	0.12
251.00%	-	-	1	-	-	-	1	0.01
260.00%	-	-	4	-	-	-	4	0.04
0.39586\$/Kg	-	-	-	-	7	3	10	0.09
10 + 0.39586\$/Kg	3	2	9	1	-	-	15	0.13
10 + 0.39586\$/L	-	-	2	-	-	-	2	0.02
15 + 0.39586\$/Kg	1	3	-	-	-	1	5	0.04
20 + 0.39586\$/Kg	5	2	14	-	-	-	21	0.18
20 + 0.39586\$/L	-	-	2	-	-	-	2	0.02
Exentos	1,614	-	-	-	-	-	1,614	14.20
Prohibidos	14	-	-	-	-	-	14	0.12
<b>TOTAL</b>	<b>8,266</b>	<b>1,564</b>	<b>1,469</b>	<b>43</b>	<b>7</b>	<b>17</b>	<b>11,366</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Según la información presentada en la tabla 6.10, podemos señalar que aún antes de contar con el TLC, México ofrecía (a través de su arancel NMF = 0) la posibilidad que el 14.20% de los bienes que comerciaba con Nicaragua ingresaran libres de impuesto. La gran mayoría de los bienes nicaragüenses (83.76%) estaban sujetos a aranceles entre el 10 y 35%.

Una diferencia importante de mencionar es que México, además de establecer aranceles *ad valorem*, establecía aranceles específicos, que son un cargo fijo por cada unidad de bien importado. Estos aranceles específicos se aplicaban a productos como el azúcar, melaza, extractos de malta, galletas dulces, ácidos cítricos, alcohol etílico, aguardiente, leche condensada, mermeladas, helados, agua mineral, entre otros.

Como también se puede ver en la tabla, existían algunos productos cuyo comercio era prohibido. Entre los productos que eran prohibidos antes del TLC y que fueron aceptados gracias a las negociaciones se encuentran: el sulfato de talio, diacetilmorfina, preparaciones a base de acetil morfina e impresos a colores o en blanco y negro. Los bienes que, a pesar del tratado, permanecieron prohibidos por su naturaleza fueron: Cannabis Indica (marihuana) y ciertos depredadores.

### 1.3. Comercio según sector económico

En el periodo anterior al tratado, el sector agrícola dominaba las exportaciones y el sector industrial sobresalía en las importaciones.

Según la tabla 6.11, las exportaciones a México han sido en promedio en el quinquenio 1994-1998 un 93.38% agropecuarias y apenas un 6.62% industriales. En el caso de las importaciones, el sector industrial es ampliamente dominante con un promedio para el quinquenio de 89.55% del total de las importaciones provenientes de México frente a únicamente un 10.45% de productos agrícolas.

---

**Tabla 6.11: Nicaragua, Intercambio comercial con México por sector económico (1994-1998)**

Sector Económico	Exportaciones en Millones de US\$					Importaciones en Millones de US\$				
	1994	1995	1996	1997	1998	1994	1995	1996	1997	1998
Agrícola <sup>47</sup>	10.00	8.51	10.16	12.28	12.91	3.14	4.19	4.62	9.18	6.59
Participación en %	90.86%	95.07%	90.11%	92.94%	97.86%	11.41%	13.29%	8.40%	11.05%	8.10%
Industrial	1.01	0.44	1.11	0.93	0.28	24.34	27.36	50.40	73.86	74.72
Participación en %	9.14%	4.93%	9.89%	7.06%	2.14%	88.59%	86.71%	91.60%	88.95%	91.90%
<b>Total</b>	<b>11.01</b>	<b>8.95</b>	<b>11.28</b>	<b>13.21</b>	<b>13.19</b>	<b>27.48</b>	<b>31.56</b>	<b>55.02</b>	<b>83.04</b>	<b>81.31</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Como se desprende de la tabla 6.12, Nicaragua gozaba de un superávit en la balanza comercial agrícola con México y había sostenido un déficit en la balanza comercial industrial.

**Tabla 6.12: Balanza Agrícola e Industrial de Nicaragua con México (1994-1998)**

Sector	Balanza Agrícola en Millones de US\$					Balanza Industrial en Millones de US\$				
	1994	1995	1996	1997	1998	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	10.00	8.51	10.16	12.28	12.91	1.01	0.44	1.11	0.93	0.28
Importaciones	3.14	4.19	4.62	9.18	6.59	24.34	27.36	50.40	73.86	74.72
Saldo	6.87	4.31	5.54	3.10	6.32	-23.33	-26.92	-49.28	-72.93	-74.44

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

### 1.3.1. Exportaciones por Sector

#### Sector Agrícola

Como comentábamos en el apartado anterior, la participación promedio de las exportaciones de productos agrícolas al mercado mexicano en el total de exportaciones de Nicaragua a ese país es del 93.38%. Esta participación, muestra una tendencia creciente, excepto en el año 1996,

<sup>47</sup> Las mercancías agrícolas se definen de acuerdo con el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Ver anexo E-6 para información más detallada.

debido a que México, probablemente, limitó sus compras al exterior debido a la crisis financiera sufrida en 1995. La tasa de crecimiento promedio indica que las exportaciones del sector agrícola crecían a paso lento durante ese periodo, a un ritmo de 6.58% anual.

Otro análisis importante de hacer es desagregar las exportaciones agrícolas en productos agrícolas<sup>48</sup> y productos agroindustriales<sup>49</sup>, tal y como se muestra en la tabla 6.13.

**Tabla 6.13: Nicaragua, Exportaciones a México por sub-sector agrícola (1994-1998) en US\$**

Sub-sector Agrícola	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Productos Agrícolas</b>	8,810,944.03	7,879,087.79	8,338,331.31	8,614,158.42	11,560,352.54
% en total X a México	88.08%	92.60%	82.05%	70.14%	89.57%
<b>Agroindustrial</b>	1,192,873.00	629,380.38	1,823,945.04	3,666,541.84	1,346,381.11
% en total X a México	11.92%	7.40%	17.95%	29.86%	10.43%
<b>SUBTOTAL AGRÍCOLA</b>	10,003,817.03	8,508,468.17	10,162,276.35	12,280,700.26	12,906,733.65
% en total X a México	90.86%	95.07%	90.11%	92.94%	97.86%

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Resulta claro que las exportaciones de productos agrícolas eran las más significativas con un promedio de participación en el quinquenio de 84.49%, \$9.04 millones de dólares en términos absolutos y una tasa de crecimiento promedio anual del 7.03%.

Las exportaciones agroindustriales tenían una participación promedio considerable de 15.51% e incluso dos productos de esta categoría pertenecían a los principales productos agrícolas (agrícolas y agroindustriales) de exportación de Nicaragua en el periodo 1994-1998: el ron y los cueros de res. El sub-sector agroindustrial presentaba, como puede apreciarse en la tabla 6.13, un comportamiento irregular en el monto de lo exportado, a pesar de esto su tasa de crecimiento promedio anual tuvo un valor positivo, de sólo 3.07%.

<sup>48</sup> Capítulos 1 al 14, excepto el 03 (pescado), del Sistema Armonizado.

<sup>49</sup> Capítulos del 15 al 24, excepto de las partidas del 1604 al 1606 (productos de pescado), del Sistema Armonizado.

La tabla 6.14 presenta un listado de los principales 10 productos agrícolas y agroindustriales exportados a México durante los cinco años anteriores al TLC.

El maní entero sin cáscara es el principal producto agrícola de exportación a México, el cual, incluso, constituyó el principal producto nicaragüense exportado a ese país durante el período en estudio. Las exportaciones de este producto mantuvieron una tendencia creciente, pues alcanzaron una tasa de crecimiento promedio anual de 16.57% y pasaron de \$5.78 millones en 1994 a \$10.66 millones en Junio del 1998.

Como se puede observar en la tabla 6.14, tanto en los bienes agrícolas como en los bienes agroindustriales, se reflejan montos de exportación irregulares. Esto significa que en el quinquenio esos productos tuvieron valores de exportación promedio representativos, pero no fueron exportados de manera regular a México durante todo el periodo. En el caso de los productos agrícolas, la leche semidescremada en envase inferior a 3 Kg. registró exportaciones en dos años, mientras que la leche semidescremada/integra en envase mayor, igual o inferior a 5Kg. y los animales vivos de la especie bovina registraron exportaciones únicamente en un año de todo el quinquenio.

La situación es similar en los productos agroindustriales, ya que el azúcar de caña, el café soluble y las pieles de ganado bovino y ovino se mantuvieron irregulares, registrando exportaciones en uno o dos años del quinquenio.

---

**Tabla 6.14: Principales 10 Productos Agrícolas y Agroindustriales Exportados hacia México por fracción arancelaria (1994-1998)**

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
1202209000	Maní entero sin cáscara	5,773,100.69	6,277,958.30	6,250,967.50	7,415,299.58	10,658,213.82
0201300090	Carne de res deshuesada refrigerada	1,618,325.71	26,164.55	46,766.49	140.00	-
0402211000	Leche semidescremada en envase < 3 kg	-	720,200.00	380,480.00	-	-
0402212100	Leche semidescremada en envase < 5 kg	-	-	828,320.00	-	-
1207401000	Semilla de ajonjolí con cáscara	146,130.00	461,763.00	83,600.00	-	19,400.00
1202109000	Maní entero con cáscara	21,860.44	119,440.00	105,380.00	332,640.00	-
0901113000	Café oro sin tostar ni descafeinar	-	55,536.94	-	450,021.60	51,321.60
0402212200	Leche íntegra en envase ≥ 5 Kg.	-	-	523,160.00	-	-
0206290000	Demás despojos comestibles de bovino	35,509.28	-	24,703.36	166,750.50	267,289.17
0102900000	Demás animales bovinos vivos	-	-	-	-	483,601.83
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EN US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
4101210000	Cueros de res entero curtido	779,325.00	143,500.00	943,170.64	757,324.38	225,230.00
2208401000	Rones envejecidos	324,565.00	316,800.00	368,389.00	899,237.40	859,175.40
1701110000	Azúcar de caña en bruto	-	-	-	1,653,050.00	-
4101100000	Cueros de res salados	86,250.00	-	63,000.00	239,000.00	155,000.00
2101100000	Café soluble	-	166,400.00	326,400.00	-	-
2402100000	Tabacos (puros)	-	2,680.38	8,407.40	64,647.60	53,693.25
4101290000	Otros cueros y pieles	-	-	-	53,282.46	53,282.46
4101300000	Pieles en azul de ganado bovino	2,733.00	-	65,000.00	-	-
4102100000	Pieles en bruto de ovino (con lana)	-	-	35,280.00	-	-
2401200099	Lámina de tabaco virginia	-	-	14,298.00	-	-

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## Sector Industrial

El sector industrial no generó un gran aporte a las exportaciones nicaragüenses a México. Durante el quinquenio 1994-1998, las exportaciones industriales representaron un 6.62% del total de exportaciones de Nicaragua a ese país. Esta baja representatividad se demuestra en la tendencia decreciente que ha padecido el sector, tanto en términos absolutos al pasar de \$1.01 millones en 1994 a \$0.28 millones en 1998, como en términos relativos al tener una participación del 9.13% en 1994 y terminar con una participación de 2.14% en Junio del 1998. En los cálculos de la tasa de crecimiento promedio anual este sector reveló un comportamiento decreciente de -27.25%.

Los 10 principales productos de exportación industriales durante el periodo anterior a la vigencia del tratado, se muestran en la tabla 6.15, destacándose entre ellos los cueros curtidos con un valor promedio anual de \$163,734 dólares. Como puede observarse en la tabla, los productos del mar ocupan seis de las diez posiciones de los principales productos industriales exportados, sin embargo éstos presentaban montos de exportación irregulares, que se registraban en uno y máximo en dos años.

**Tabla 6.15: Principales 10 productos industriales exportados hacia México, por fracción arancelaria (1994-1998)**

SAC	DESCRIPCIÓN	Exportaciones en US\$				
		1994	1995	1996	1997	1998
4104221000	Cueros curtidos	140,106.22	141,500.00	405,400.00	98,964.00	32,700.00
4104101000	Pieles de ganado	-	204,800.00	487,200.00	-	-
3402130000	Emulsificante industrial	164,667.50	36,000.00	97,356.00	30,450.00	27,130.00
0306239000	Camarones y langostinos sin congelar	-	-	-	352,155.75	-
0306131100	Camarones de cultivo	-	-	-	227,768.25	62,666.00
0306131900	Demás camarones congelados	106,796.26	-	-	88,468.72	-
0303770000	Pescado róbalo	111,748.65	18,000.00	-	-	-
4407990000	Madera aserrada	21,543.47	-	31,916.65	24,600.00	32,900.00
0302699000	Otros pescados	85,886.40	-	-	-	-
0304900000	Filetes de pescado congelado	77,079.50	-	-	-	-

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

### 1.3.2. Importaciones por Sector Sector Agrícola

Aunque Nicaragua es un país de producción eminentemente agrícola, las importaciones de México en este sector son considerables, como mencionamos anteriormente, en promedio 10.45% del total de importaciones en el quinquenio. La participación agrícola ha tenido una tendencia decreciente<sup>50</sup> en el año anterior a la firma del tratado, periodo en el cual las importaciones agrícolas cayeron de \$9.18 millones de dólares en 1997 a \$6.59 millones en 1998, cifra que representó el 9.75% del total importado. No obstante, este sector tiene una tasa de crecimiento promedio positiva de 20.38% anual, lo que demuestra que las importaciones de este rubro crecieron año con año, exceptuando en 1998.

Cuando separamos las importaciones agrícolas procedentes de México en productos agrícolas y productos agroindustriales, pudimos notar que las importaciones de productos agrícolas eran muy poco significativas y con tendencia decreciente (tasa de crecimiento de -19.97%), mientras que la mayor concentración de importaciones fue acaparada por el sector agroindustrial, que presenta una tasa de crecimiento considerable de 28.15% anual. Como se desprende de la Tabla 6.16, las importaciones de los productos agrícolas alcanzaron en 1997 su máximo valor, ya que ese año se realizaron fuertes importaciones de maíz amarillo y arroz semiblanqueado.

**Tabla 6.16: Nicaragua, Importaciones desde México,  
por sub-sector agrícola (1994-1998)**

Sub-sector Agrícola	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Productos Agrícolas</b>	817,943.54	214,780.31	241,044.69	3,402,253.65	335,470.50
% en total M de México	2.98%	0.68%	0.44%	4.10%	0.41%
<b>Agroindustrial</b>	2,317,375.32	3,979,809.47	4,377,667.93	5,776,599.76	6,249,736.08
% en total M de México	8.43%	12.61%	7.96%	6.96%	7.69%
<b>SUBTOTAL AGRÍCOLA</b>	3,135,318.86	4,194,589.78	4,618,712.62	9,178,853.41	6,585,206.58
% en total M de México	11.41%	13.29%	8.40%	11.05%	8.10%

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

<sup>50</sup> Ver tabla 6.11 para recordar esta información.

Adicionalmente, cabe destacar que las importaciones agrícolas están concentradas en unos cuantos productos, 6 bienes agrícolas suman más del 80% del valor de todas las importaciones en este sub-sector. En 1998, por ejemplo, la leche íntegra en envases de contenido neto inferior a 5 kg representó el 38.70% de las importaciones de productos propiamente agrícolas provenientes de México.

Por su parte, en el caso del sector agroindustrial su participación en las importaciones de productos agrícolas mexicanos es mayor y su participación en el total de importaciones procedentes de ese país es considerable, oscilando en el último quinquenio entre un 6.96% y un 12.61%, para un promedio de 8.73%.

Cabe mencionar que existe un producto del sector agroindustrial que se mantuvo entre los 10 principales productos de importación de México, antes del TLC. Se trata de la leche en polvo para alimentación infantil (leche maternizada), con importaciones promedio de \$2.18 millones de dólares.

Finalmente, la tabla 6.17 presenta un listado de los principales 10 productos agrícolas y los 10 principales productos agroindustriales importados de México de 1994 a 1998.

Como se puede apreciar en esta tabla, algunos de los principales productos agrícolas importados tienen irregularidades en sus montos importados, tal es el caso del maíz amarillo, el maíz blanco, el arroz semiblanqueado o blanqueado y la grasa butírica. Las importaciones de estos productos sólo se registran en un año dentro de todo el quinquenio, pero se registran con valores monetarios significativos. Por el lado de los productos agroindustriales podemos observar mayor regularidad en los valores importados, ya que se mantienen compras sistemáticas al mercado azteca durante todo el quinquenio. La excepción a esta regularidad se presenta en las importaciones de aceite de soya en bruto, la que se da únicamente en 1997.

---

**Tabla 6.17: Principales 10 Productos Agrícolas y Agroindustriales Importados desde México por Fracción Arancelaria (1994-1998)**

Importaciones de Productos Agrícolas en US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
1005902000	Maíz amarillo	-	-	-	1,615,847.72	-
1006300000	Arroz semiblanqueado o blanqueado	-	-	-	1,345,514.39	-
1102200000	Harina de maíz	328,413.60	15,736.21	36,047.57	-	1,103.86
1005903000	Maíz blanco	362,921.14	-	-	-	-
0402212100	Leche íntegra en envase < 5 kg	8.14	103,760.00	-	50,608.18	50,608.18
1108120000	Almidón de maíz	3,035.84	-	72,511.34	49,695.48	20,572.53
0405901000	Grasa butírica ("Butter oil").	-	-	-	138,406.00	-
0102100000	Reproductores Bovinos	39,457.49	11,397.50	56,064.35	-	18,647.69
0808100000	Manzanas	25,600.00	11,235.00	1,541.82	19,775.26	39,832.22
1208100000	Harina de soya	11,520.00	42,475.00	17,085.80	17,165.00	-
Importaciones de Productos Agroindustriales en US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
1901101000	Preparaciones de leche maternizada	1,497,389.21	2,528,177.23	1,485,534.90	2,130,346.86	3,239,200.93
1704900000	Artículos de confitería sin cacao	142,845.90	315,595.90	414,695.27	209,970.49	279,906.67
2203000090	Cervezas de malta	130,720.06	135,340.33	162,356.73	278,975.61	462,632.40
1901902000	Leche modificada en polvo	637.00	104.54	684,409.56	93,908.89	18,929.94
2106909090	Emulsificantes	-	-	1,639.01	217,010.63	440,349.21
1905300000	Galletas dulces	-	127,454.28	143,214.67	189,662.64	165,063.08
1806310000	Chocolates rellenos	14,422.42	72,479.81	98,685.86	185,905.70	130,467.09
1704100000	Chicles y demás gomas de mascar	41,099.49	61,940.37	102,366.13	109,035.36	148,591.61
1507100000	Aceite de Soya en bruto	-	-	-	443,347.00	-
2102300000	Levaduras	78,556.12	93,622.26	209,582.33	17,700.58	7,649.54

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## Sector Industrial

Como mencionábamos al inicio de esta sección, las importaciones de productos mexicanos están concentradas en el área industrial. Más de un 89% del total de las importaciones procedentes de ese país se ubican en este sector y hay una tendencia al crecimiento, pues su tasa promedio anual fue de 32.37% en el periodo.

En la tabla 6.18 se presenta el cuadro con los diez principales productos industriales importados de México en el periodo de 1994 a 1998. Como puede apreciarse, el principal producto industrial importado de México es el aceite crudo de petróleo. Este es un caso coyuntural, ya que sólo se compró en los últimos tres años del quinquenio, pero por montos superior a los \$15 millones de dólares en 1997 y 1998.

Los bienes industriales importados con más regularidad son, en orden de importancia, las medicinas que contienen vitaminas, urea incluso en disolución acuosa, los automóviles familiares o de turismo y camionetas pick up de reparto, libros educativos y cementos hidráulicos.

**Tabla 6.18: Principales 10 Productos Industriales importados desde México por fracción arancelaria (1994-1998)**

SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
270900000	Aceites crudos de petróleo	-	-	3,427.94	25,456,048.09	17,403,825.83
3004909000	Medicamentos (vitaminas)	2,563,455.89	2,551,415.99	3,436,910.57	133,365.89	-
3102100000	Urea perlada	6,534.13	29,503.33	2,472,440.15	3,776,894.26	779,903.33
8703230011	Automóvil de turismo o familiar	-	989,127.42	2,283,020.69	1,433,768.62	2,047,691.00
2710003001	Diesel	665,639.29	-	5,465,482.54	-	-
4901990000	Libros educativos	-	1,370,480.35	1,378,153.16	1,462,961.93	1,887,670.90
2523100000	Cementos hidráulicos	-	2,989,272.77	1,736,643.03	911,900.00	-
2710003002	Gas oil	-	-	5,188,020.65	-	-
8311100000	Electrodos para soldar	433,947.21	547,316.04	711,410.81	1,019,885.28	1,147,317.81
2710003004	Las demás gasolinas	-	479,940.79	2,955,250.78	-	-

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

#### 1.4. Comercio según Destino Económico

En el periodo de Julio de 1993 a Junio de 1998, las exportaciones e importaciones nicaragüenses según el destino económico<sup>51</sup> muestran tendencias desiguales, en tanto que, por el lado de las exportaciones presentan un mayor peso los bienes intermedios y por el lado de las importaciones tienen un mayor peso los bienes de consumo.

Los datos acerca de la composición del comercio (tabla 6.19) para el período quinquenal revelan en el caso de las exportaciones de Nicaragua a México un peso promedio del 74.93% de los bienes intermedios, frente a un 24.99% de los bienes de consumo y casi inexistente 0.08% de los bienes de capital.

Por el lado de las importaciones nicaragüenses de productos mexicanos, destacan por el contrario los bienes de consumo con un promedio quinquenal de 50.63%, frente a un 28.02% de bienes intermedios y un 20.91% de bienes de capital.

---

<sup>51</sup> El destino económico es un término técnico introducido por la CEPAL a nivel internacional, conocido como Clasificación según Uso o Destino Económico (CUODE). Ver anexo E-7 para mayor información.

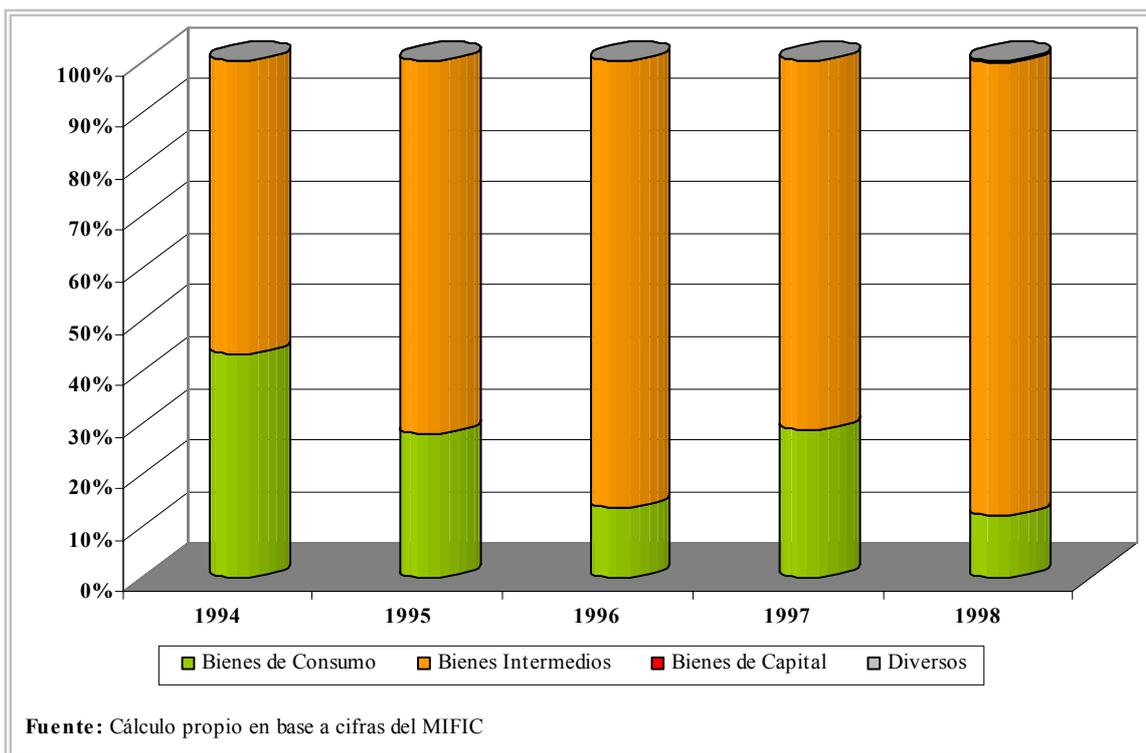
---

**Tabla 6.19: Nicaragua, Intercambio Comercial con México según Destino Económico (1994-1998)**

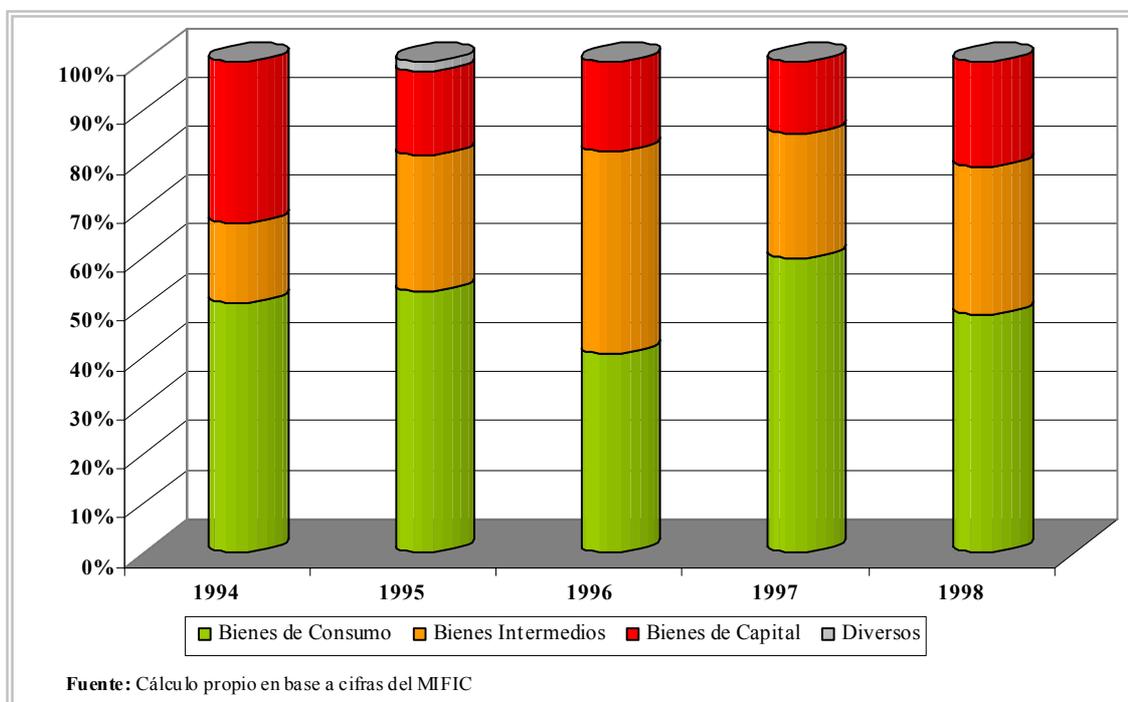
Destino Económico	Exportaciones en US\$				
	Jul93-Jun94	Jul94-Jun95	Jul95-Jun96	Jul96-Jun97	Jul97-Jun98
Bienes de Consumo	4,988,371.99	2,401,879.26	1,552,482.80	3,710,664.33	1,579,098.15
Participación	43.19%	27.66%	13.45%	28.66%	11.97%
Bienes Intermedios	6,553,734.54	6,281,575.17	9,987,463.86	9,225,905.40	11,581,726.38
Participación	56.74%	72.34%	86.52%	71.26%	87.82%
Bienes de Capital	8,198.50	-	4,040.00	10,000.00	27,622.40
Participación	0.07%	0.00%	0.03%	0.08%	0.21%
Diversos	-	-	-	500.00	-
Participación	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>Total</b>	<b>11,550,305</b>	<b>8,683,454</b>	<b>11,543,987</b>	<b>12,947,070</b>	<b>13,188,447</b>
Destino Económico	Importaciones en US\$				
	Jul93-Jun94	Jul94-Jun95	Jul95-Jun96	Jul96-Jun97	Jul97-Jun98
Bienes de Consumo	15,653,081.38	14,584,531.20	15,476,499.70	43,147,131.40	39,487,185.36
Participación	50.85%	53.28%	40.53%	59.94%	48.56%
Bienes Intermedios	4,986,676.38	7,529,097.28	15,723,421.27	18,249,102.80	24,264,518.61
Participación	16.20%	27.51%	41.18%	25.35%	29.84%
Bienes de Capital	10,140,579.37	4,743,646.25	6,893,753.45	10,571,891.40	17,519,062.67
Participación	32.94%	17.33%	18.05%	14.69%	21.55%
Diversos	3,554.50	514,568.91	89,252.60	18,947.83	37,329.48
Participación	0.01%	1.88%	0.23%	0.03%	0.05%
<b>Total</b>	<b>30,783,892</b>	<b>27,371,844</b>	<b>38,182,927</b>	<b>71,987,073</b>	<b>81,308,096</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

El cuadro 6.2 nos muestra la importancia de los bienes intermedios en las exportaciones nicaragüenses a México y una tendencia decreciente en las exportaciones de los bienes de consumo, excepto en el año 97, en el que hubo un incremento significativo del 15%, pero que volvió a caer en el 98. Por otra parte, el cuadro 6.3 nos revela que a diferencia de las exportaciones, las importaciones de productos mexicanos se concentran evidentemente en los bienes de consumo, pero cuenta con participaciones considerables de bienes intermedios y de capital.



**Cuadro 6.2: Distribución de las Exportaciones Nicaragüenses de México, según Destino Económico (1994-1998)**



**Cuadro 6.3: Distribución de las Importaciones Nicaragüenses de México, según Destino Económico (1994-1998)**

## Exportaciones

La tabla 6.20 muestra los valores de las exportaciones nicaragüenses hacia México según el destino económico y el cuadro 6.4 muestra las tendencias de las exportaciones por tipo de bien.

Como citábamos anteriormente, las exportaciones de bienes intermedios son las que predominan en el comercio de Nicaragua con México con un 74.93% de participación y una tasa de crecimiento positiva de 15.30%, para el periodo anterior a la vigencia del tratado.

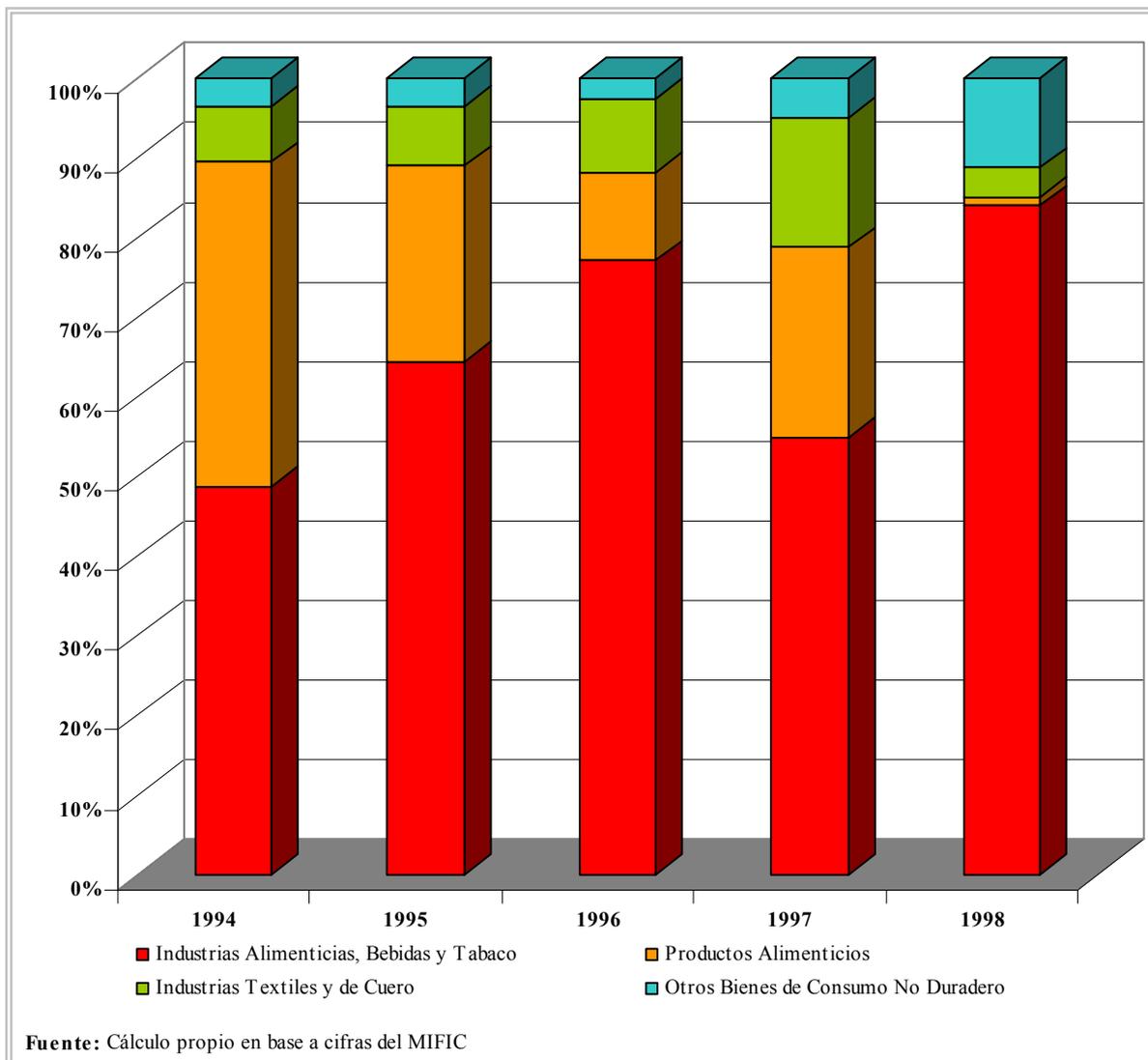
Como puede apreciarse, los bienes intermedios que sobresalen en las exportaciones son las materias primas para industrias alimenticias, de bebida y tabaco con un valor promedio en el quinquenio de \$7.46 millones de dólares. Le siguen en orden de importancia dentro de esta categoría, las materias primas y productos intermedios para las industrias textiles y de cuero, con una participación promedio del 8.60% de todas las exportaciones, es decir por un valor de \$1 millón de dólares.

La segunda categoría que ocupa un lugar importante en las exportaciones son los bienes de consumo no duradero con una representación del 28.19% durante el quinquenio. Dentro de los bienes de consumo no duradero, predominan los productos alimenticios aportando exportaciones promedio de \$2.22 millones de dólares y otros bienes de consumo no duradero con \$609,345 dólares. Los bienes de consumo presentan una tendencia decreciente en el periodo con una tasa promedio anual negativa de -25%.

**Tabla 6.20: Exportaciones Nicaragüenses hacia México,  
según Destino Económico (1994-1998) en US\$**

DESCRIPCION		Jul93-Jun94	Jul94-Jun95	Jul95-Jun96	Jul96-Jun97	Jul97-Jun98
<b>A.- BIENES DE CONSUMO</b>		<b>4,988,372</b>	<b>2,401,879</b>	<b>1,552,483</b>	<b>3,710,664</b>	<b>1,579,098</b>
<b>1.- BIENES DE CONSUMO NO DURADERO</b>		<b>4,987,872</b>	<b>2,401,339</b>	<b>1,552,483</b>	<b>3,686,519</b>	<b>1,578,489</b>
11	Productos Alimenticios	4,573,502	2,100,113	1,257,389	3,048,853	137,564
12	Medicinas y Productos Farmacéuticos	0	277	52	0	23,669
13	Vestuario y Calzados	17,010	0	0	1,050	499
19	Otros Bienes	397,360	300,949	295,042	636,617	1,416,757
<b>2.- BIENES DE CONSUMO DURADERO</b>		<b>500</b>	<b>540</b>	<b>0</b>	<b>24,145</b>	<b>609</b>
22	Llantas y neumáticos de automóviles	0	0	0	21,500	0
29	Otros Bienes de Consumo	500	540	0	2,645	609
<b>B.- BIENES INTERMEDIOS</b>		<b>6,553,735</b>	<b>6,281,575</b>	<b>9,987,464</b>	<b>9,225,905</b>	<b>11,581,726</b>
<b>4.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/AGRIC.</b>		<b>1,600</b>	<b>35,509</b>	<b>24,703</b>	<b>4,650</b>	<b>452,908</b>
42	Productos de uso Veterinarios	0	35,509	24,703	4,650	266,929
43	Otras materias primas agrícolas	1,600	0	0	0	185,979
<b>5.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/IND.</b>		<b>6,532,591</b>	<b>6,246,066</b>	<b>9,962,761</b>	<b>9,198,272</b>	<b>11,128,819</b>
51	Industrias Alimenticias, Bebidas y Tabaco	5,474,483	5,507,555	8,767,750	6,996,555	10,547,869
52	Industrias Textiles y de Cuero	796,333	647,084	1,052,060	2,070,679	465,794
53	Industrias de la Madera, Papel y Conexos	65,523	12,487	25	32,021	72,903
54	Fabricación de Sustancias Químicas y Farmacéuticas	194,173	69,464	77,076	89,620	27,093
55	Industria Minera y Metálicos Básicos	0	457	63,580	3,238	15,160
59	Industrias Manufactureras Diversas	2,080	9,020	2,270	6,160	0
<b>6.- MATERIALES DE CONSTRUCCION</b>		<b>19,543</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>22,984</b>	<b>0</b>
61	De Origen No Metálico y Mineral	19,543	0	0	22,984	0
<b>C.- BIENES DE CAPITAL</b>		<b>8,199</b>	<b>0</b>	<b>4,040</b>	<b>10,000</b>	<b>27,622</b>
<b>7.- BIENES DE CAPITAL P/AGRICULTURA</b>		<b>4,080</b>	<b>0</b>	<b>4,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
71	Ganado de Raza Fina	4,080	0	4,000	0	0
<b>8.- BIENES DE CAPITAL PARA INDUSTRIA</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40</b>	<b>10,000</b>	<b>27,622</b>
81	Maquinaria y Aparatos de Ofic., Servicio y Científicos	0	0	40	0	0
82	Herramientas y Maq.-Herramientas	0	0	0	0	5,433
83	Maquinaria Industrial	0	0	0	10,000	22,190
<b>9.- EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		<b>4,119</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
92	Partes, Accesorios y Repuestos de Equipo de Transporte	4,119	0	0	0	0
<b>0.- DIVERSOS</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>500</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL EN US\$</b>		<b>11,550,305</b>	<b>8,683,454</b>	<b>11,543,987</b>	<b>12,947,070</b>	<b>13,188,447</b>

Fuente: CEDOC (DGCE-MIFIC), en base a información de la DGA.



**Cuadro 6.4: Distribución de las Exportaciones a México según Destino Económico por tipo de Bien (1994-1998)**

En base a esta información podemos concluir que Nicaragua en su relación con México durante el periodo anterior al TLC, era un país exportador de materia y bienes intermedios para la industria alimenticia, de bebida y tabaco, tendencia que se mantuvo constante y creciente en todo el quinquenio.

## Importaciones

Los bienes de consumo son los que han predominado del lado de las importaciones durante el quinquenio anterior al tratado, con un promedio de 50.63% y muestran una tendencia creciente, ya que su tasa de crecimiento promedio fue de 26.03%.

Como se desprende de la tabla 6.21, los principales productos importados son los bienes de consumo no duradero, entre ellos las medicinas y los productos farmacéuticos con importaciones promedio de \$5.47 millones de dólares, seguidos de otros bienes de consumo no duradero con \$4.26 millones y productos alimenticios con \$4.03 millones.

La segunda categoría que ocupa un lugar importante son las materias primas industriales, donde sobresalen las importaciones de sustancias químicas y farmacéuticas con una participación promedio del 7.18% de total de importaciones, las materias primas y productos intermedios de las industrias alimenticias, de bebidas y de tabaco con un 4.43% y por último se encuentran las materias primas de la industria minera y metálicos básicos con un 3.65%. Los bienes intermedios mostraban en este periodo una tendencia creciente de 48.52%, aún mayor que la de los bienes de consumo.

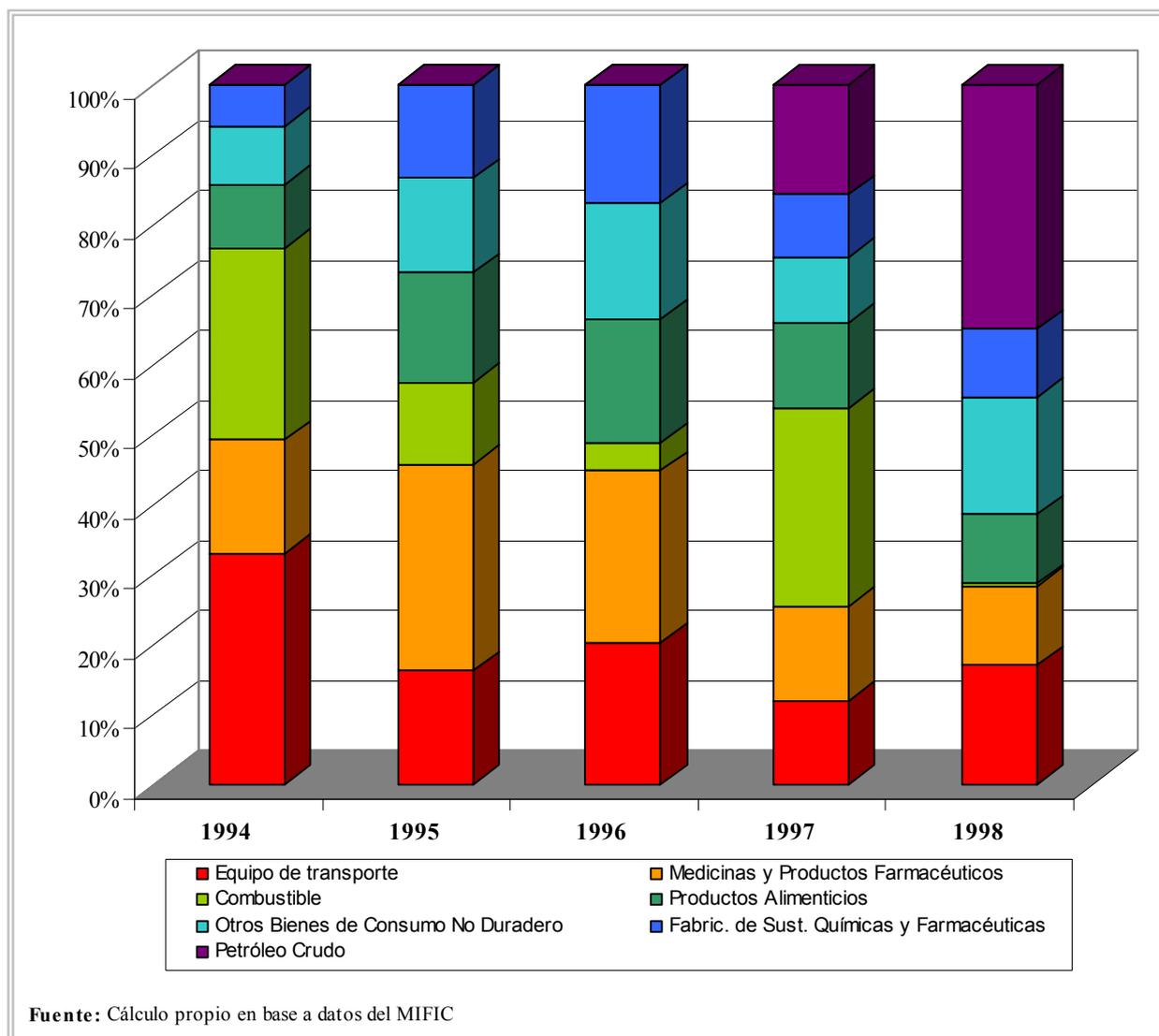
A pesar que los bienes de capital constituyen la minoría en cuanto a las importaciones de productos mexicanos, éstos tienen una participación promedio considerable (20.91%) si los comparamos con las exportaciones nicaragüenses del mismo tipo de bien, además que también poseen una tasa de crecimiento positiva de 14.65%. Los bienes de capital que más importamos son el equipo de transporte con un promedio quinquenal de \$5.99 millones de dólares, seguido de las importaciones de maquinaria industrial con \$1.37 millones de dólares.

---

**Tabla 6.21: Importaciones Nicaragüenses de México,  
según Destino Económico (1994-1998) en US\$**

DESCRIPCION		Jul93-Jun94	Jul94-Jun95	Jul95-Jun96	Jul96-Jun97	Jul97-Jun98
<b>A.- BIENES DE CONSUMO</b>		<b>15,653,081</b>	<b>14,584,531</b>	<b>15,476,500</b>	<b>43,147,131</b>	<b>39,487,185</b>
<b>1.- BIENES DE CONSUMO NO DURADERO</b>		<b>8,233,532</b>	<b>11,474,950</b>	<b>12,902,526</b>	<b>18,201,228</b>	<b>18,896,781</b>
11	Productos Alimenticios	2,174,704	3,036,420	3,859,129	6,282,686	4,816,226
12	Medicinas y Productos Farmacéuticos	3,883,161	5,681,153	5,352,608	6,906,663	5,547,670
13	Vestuario y Calzados	176,338	134,642	62,956	184,180	318,353
19	Otros Bienes	1,999,329	2,622,734	3,627,833	4,827,699	8,214,532
<b>2.- BIENES DE CONSUMO DURADERO</b>		<b>845,432</b>	<b>853,796</b>	<b>1,685,908</b>	<b>2,358,893</b>	<b>3,416,246</b>
21	Artículos Electrodomésticos	2,384	6,665	20,482	19,605	147,741
22	Llantas y Neumáticos de Automóviles	40,636	148,673	481,546	885,468	949,298
29	Otros Bienes de Consumo	802,412	698,458	1,183,880	1,453,820	2,319,206
<b>3. COMBUSTIBLE, LUBRICANTES, PETROLEO</b>		<b>6,574,117</b>	<b>2,255,785</b>	<b>888,065</b>	<b>22,587,011</b>	<b>17,174,159</b>
31	Petróleo Crudo	0	0	0	8,055,650	17,013,377
32	Combustible	6,573,062	2,255,785	888,065	14,503,643	151,170
33	Lubricante	1,055	0	0	27,717	9,612
<b>B.- BIENES INTERMEDIOS</b>		<b>4,986,676</b>	<b>7,529,097</b>	<b>15,723,421</b>	<b>18,249,103</b>	<b>24,264,519</b>
<b>4.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/AGRIC.</b>		<b>130,392</b>	<b>197,216</b>	<b>2,582,012</b>	<b>3,298,365</b>	<b>5,517,652</b>
41	Fertilizantes y Agroquímicos	121,350	197,216	2,579,154	3,277,738	5,507,453
42	Productos de uso Veterinarios	8,721	0	265	20,627	10,199
43	Otras Materias Primas Agrícolas	321	0	2,593	0	0
<b>5.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/IND.</b>		<b>4,151,678</b>	<b>6,400,518</b>	<b>8,529,738</b>	<b>11,387,549</b>	<b>14,422,241</b>
51	Industrias Alimenticias, Bebidas y Tabaco	1,105,221	1,900,823	1,499,178	2,713,467	3,173,374
52	Industrias Textiles y de Cuero	261,580	242,378	684,132	569,310	835,244
53	Industrias de la Madera, Papel y Conexos	296,821	239,603	379,076	698,836	956,789
54	Fabricación de Sustancias Químicas y Farmacéuticas	1,441,314	2,569,427	3,685,477	4,586,609	4,725,621
55	Industria Minera y Metales Básicos	842,117	1,196,949	1,636,474	1,916,806	3,427,082
59	Industrias Manufactureras Diversas	204,625	251,338	645,401	902,521	1,304,130
<b>6.- MATERIALES DE CONSTRUCCION</b>		<b>704,607</b>	<b>931,363</b>	<b>4,611,672</b>	<b>3,563,189</b>	<b>4,324,625</b>
61	De Origen No Metálico y Mineral	237,989	360,098	3,388,423	2,381,061	1,884,806
62	De Origen Metálico	466,619	571,265	1,223,249	1,182,128	2,439,819
<b>C.- BIENES DE CAPITAL</b>		<b>10,140,579</b>	<b>4,743,646</b>	<b>6,893,753</b>	<b>10,571,891</b>	<b>17,519,063</b>
<b>7.- BIENES DE CAPITAL P/AGRICULTURA</b>		<b>111,756</b>	<b>76,108</b>	<b>124,004</b>	<b>978,490</b>	<b>847,234</b>
71	Ganado de Raza Fina	44,140	18,370	56,064	0	50,808
73	Maq. y Herramientas Agrícolas	67,616	57,738	38,564	953,232	779,661
74	Repuestos, Partes y Accesorios De Maq. Agrícola	0	0	29,376	25,258	16,766
<b>8.- BIENES DE CAPITAL PARA INDUSTRIA</b>		<b>1,458,332</b>	<b>1,109,216</b>	<b>2,080,180</b>	<b>3,071,935</b>	<b>7,540,330</b>
81	Maquinaria y Aparatos de Ofic.,Servicio y Científico	357,790	299,737	490,284	444,910	719,760
82	Herramientas y Maq.-Herramientas	16,963	7,376	50,192	168,602	139,697
83	Maquinaria Industrial	434,464	348,994	902,690	1,548,647	3,620,678
84	Equipo Fijo p/la Industria	107,430	66,112	80,268	160,597	1,430,107
85	Equipo Fijo p/Telecomunicaciones	179,020	81,992	107,305	30,133	68,009
86	Partes, Accesorios y Repuestos de Maq. Industrial	362,665	305,005	449,440	719,046	1,562,079
<b>9.- EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		<b>8,570,492</b>	<b>3,558,322</b>	<b>4,689,569</b>	<b>6,521,466</b>	<b>9,131,498</b>
91	Equipo de Transporte	7,930,340	3,137,587	4,434,999	6,151,896	8,270,314
92	Partes, Accesorios y Repuestos de Eq. de Transporte	640,151	420,735	254,570	369,570	861,184
<b>0.- DIVERSOS</b>		<b>3,555</b>	<b>514,569</b>	<b>89,253</b>	<b>18,948</b>	<b>37,329</b>
<b>TOTAL EN US\$</b>		<b>30,783,892</b>	<b>27,371,844</b>	<b>38,182,927</b>	<b>71,987,073</b>	<b>81,308,096</b>

Fuente: CEDOC (DGCE-MIFIC), en base a información de la DGA.



**Cuadro 6.5: Distribución de las Importaciones de México según Destino Económico por tipo de Bien (1994-1998)**

Este cuadro nos presenta la diversidad en los productos importados de México. Las principales importaciones se concentran en 7 grandes rubros, contrastando con la composición de las exportaciones nicaragüenses que se reduce a 4 rubros. Puede observarse que existe irregularidad, pues cada año predomina un bien diferente, excepto en 1995 y 1996, donde destacan las medicinas. En 1994 predominó el equipo de transporte, en 1997 el combustible y en 1998 las importaciones de petróleo crudo.

### 1.5. Principales Productos de Exportación

Los principales productos que conforman los flujos de comercio entre Nicaragua y México del periodo de 1994 a Junio de 1998 son, de acuerdo con Tabla 6.22, por el lado de las exportaciones: Maní sin cáscara, carne de res, cueros, ron, azúcar en bruto, entre otros. Es importante resaltar que tres secciones del sistema armonizado ocupan diez lugares: en primer lugar se destacan las pieles y los cueros (sección 41) con cuatro posiciones, le siguen la leche, en este caso en polvo (sección 04) y las semillas y frutos diversos (sección 12) con tres posiciones cada una.

**Tabla 6.22: Principales 20 Productos de Exportación a México por Fracción Arancelaria (1994-1998) en US\$**

SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
1202209000	Maní entero sin cáscara	5,773,101	6,277,958	6,250,968	7,415,300	10,658,214
4101210000	Cueros de res	779,325	143,500	943,171	757,324	225,230
2208401000	Rones envejecidos	324,565	316,800	368,389	899,237	859,175
0201300090	Carne de res deshuesada refrigerada	1,618,326	26,165	46,766	140	-
1701110000	Azúcar de caña en bruto	-	-	-	1,653,050	-
0402211000	Leche semidescremada en envase < 3 kg	-	720,200	380,480	-	-
0402212100	leche integra en envase < 5 kg	-	-	828,320	-	-
4104221000	Cueros curtidos	140,106	141,500	405,400	98,964	32,700
1207401000	Semilla de Ajonjolí con cáscara	146,130	461,763	83,600	-	19,400
4104101000	Pieles de ganado	-	204,800	487,200	-	-
1202109000	Maní entero con cáscara	21,860	119,440	105,380	332,640	-
0901113000	Café oro sin tostar ni descafeinar	-	55,537	-	450,022	51,322
4101100000	Cueros de res salados	86,250	-	63,000	239,000	155,000
0402212200	Leche integra en envase ≥ 5 kg	-	-	523,160	-	-
0206290000	Despojos comestibles de carne bovina	35,509	-	24,703	166,751	267,289
2101100000	Café soluble	-	166,400	326,400	-	-
0102900000	Animales bovinos vivos	-	-	-	-	483,602
1006200000	Arroz descascarillado	465,420	-	-	-	-
0202300090	Carne de res deshuesada congelada	452,776	-	-	-	-
3402130000	Emulsificante industrial	164,668	36,000	97,356	30,450	27,130
<b>Participación en Total de Exportaciones del año</b>		<b>90.90%</b>	<b>96.88%</b>	<b>96.96%</b>	<b>91.14%</b>	<b>96.89%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

En la tabla 6.22 de los principales productos de exportación nicaragüenses a México, se puede observar que seis bienes de los veinte sólo registran exportaciones en un año (azúcar de caña, leche integra en envase inferior a 5 kg., leche integra en envase superior o igual a 5 kg., animales bovinos vivos, arroz descascarillado y carne de res deshuesada congelada) y tres bienes únicamente registran exportaciones en dos años. Como ya mencionábamos en el análisis por sector económico, no existe un patrón de regularidad para todos los bienes exportados a México.

El número de productos exportados hacia México se aprecia en la tabla 6.23. Podemos observar que hubo decrementos en los años 95 y 96, que fueron años de crisis financiera para el país azteca y que aún después de pasar esta época, el número de productos exportados no aumentó sustancialmente. Incluso, la tasa de crecimiento promedio anual indica que hay una tendencia decreciente en el número de productos exportados de -8.07%.

Estos datos además evidencian que nuestras exportaciones relevantes se mantenían concentradas en unos cuantos productos, situación también observable en la tabla 6.22 de la página anterior, donde se mostraba como los 20 principales productos de exportación concentraban en promedio el 95% de las exportaciones.

**Tabla 6.23: Número de Productos Exportados hacia México (1994-1998)**

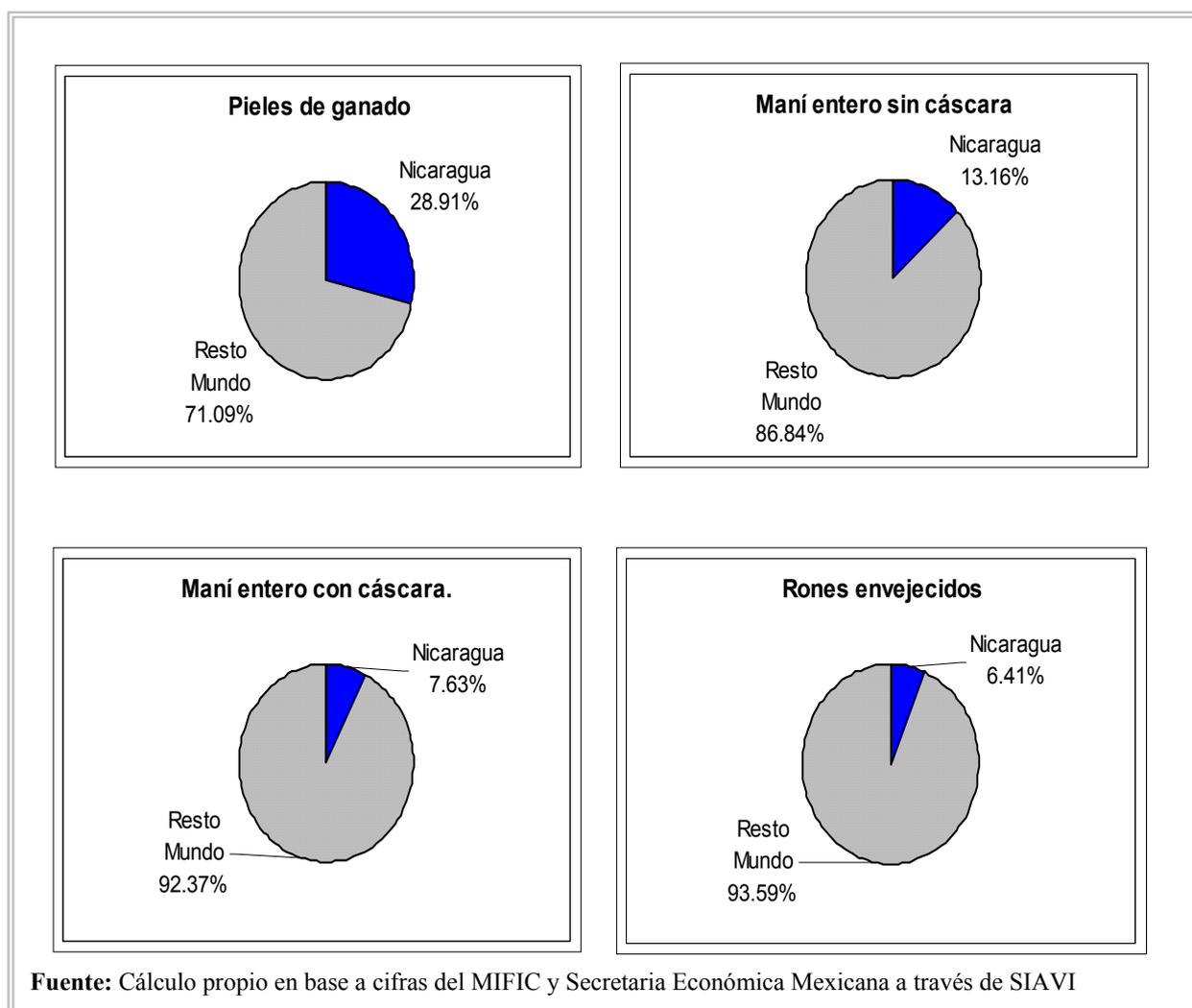
Destino	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
México	42	20	29	33	30	31

Se refiere al número de fracciones arancelarias (10 dígitos) con un valor anual exportado superior a US\$1,000.

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Analicemos según otro criterio, la importancia de los principales productos nicaragüenses para el mercado mexicano. Este balance, en el que se comparan los valores de los principales productos exportados por Nicaragua con el monto total de esos productos importados por México, se logró realizar gracias al sistema computarizado (SIAVI), con el que cuenta la Secretaría de Economía Mexicana. Los resultados los podemos observar en el Cuadro 6.6. A pesar que nuestra oferta exportable estaba escasamente diversificada, algunos de

los productos que la conformaban tenían una importancia relativa de considerable a moderada en el mercado mexicano. Como puede apreciarse en el Cuadro 6.6, las pieles de ganado exportadas por Nicaragua tenían una importancia considerable, pues suplían el 28.91% de las importaciones totales de México. El maní nicaragüense, con y sin cáscara, tenía una participación moderada, ya que proporcionaba el 7.63% y el 13.16%, respectivamente, de la demanda exterior mexicana. Otro producto que aportaba más del 5% de las importaciones aztecas eran los rones envejecidos, quienes competían con el resto del mundo por entrar en el mercado mexicano.



**Cuadro 6.6: Importancia de los Principales Productos de Exportación Nicaragüenses en el Mercado Mexicano (1994-1998)**

## 1.6. Importancia de México como Mercado de Destino

La importancia de México como destino de nuestras exportaciones se puede evaluar al comparar el volumen de las exportaciones a ese país con el volumen de exportaciones nicaragüenses totales, como se muestra en la tabla 6.24. Las cifras no son muy alentadoras, pues sólo un promedio de 2.44% del total de las exportaciones nicaragüenses eran destinadas a México. Esto ubicaba al país azteca como octavo país de destino para nuestras exportaciones.

**Tabla 6.24: Importancia de México como destino de Exportación (1994-1998)**

Destino	1994	1995	1996	1997	1998
<b>X a México</b>	11,010,335	8,949,396	11,277,204	13,213,234	13,188,948
<b>%</b>	3.29%	1.92%	2.42%	2.29%	2.30%
<b>X al Mundo</b>	334,600,000	466,000,000	466,400,000	576,700,000	573,200,000

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC y Banco Central de Nicaragua

Esta situación cambia cuando se enfoca el análisis hacia los principales productos exportados a México. El mercado mexicano era el principal destino de varios productos nicaragüenses, especialmente en el caso de cueros de res, maní entero sin cáscara y la leche semidescremada, en el que las exportaciones a México eran superiores al 35% de las exportaciones nicaragüenses totales al mundo.

**Tabla 6.25: Importancia Relativa del Mercado Mexicano como Destino de las Principales Exportaciones Nicaragüenses (1994-1998)**

SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998	Media
4101210000	Cueros de res	31.69%	14.60%	64.80%	82.16%	90.76%	<b>56.80%</b>
1202209000	Maní entero sin cáscara	60.06%	53.53%	49.10%	52.18%	2.60%	<b>43.49%</b>
0402211000	Leche semidescremada envase inf a 3 Kg.	0.00%	100.00%	87.98%	0.00%	0.00%	<b>37.60%</b>
2208401000	Rones envejecidos	26.30%	28.54%	29.75%	52.87%	3.78%	<b>28.25%</b>
4104101000	Pieles de ganado	0.00%	22.20%	86.25%	0.00%	0.00%	<b>21.69%</b>
0402212100	Leche Integra en envase inf. a 5 Kg.	0.00%	0.00%	87.07%	0.00%	0.00%	<b>17.41%</b>
0201300090	Carne de res deshuesada refrigerada	7.44%	0.12%	0.29%	0.00%	62.77%	<b>14.13%</b>
4104221000	Cueros curtidors	24.34%	6.59%	14.26%	3.69%	0.00%	<b>9.78%</b>
1701110000	Azúcar de caña en bruto	0.00%	0.00%	0.00%	3.11%	0.00%	<b>0.62%</b>
1207401000	Semilla de Ajonjolí con cáscara	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.57%	<b>0.31%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC y Sistemas de Estadísticas de Comercio de Centroamérica -SEC- en base a la información suministrada por los países de Centroamérica.

### 1.7. Principales Productos de Importación

Por el lado de las importaciones, según la tabla 6.26, los principales productos que conforman el intercambio entre Nicaragua y México en el periodo de 1994 a Junio 1998 son: aceites crudos de petróleo, medicamentos, leche en polvo, automóviles, combustibles, entre otros.

Cabe resaltar que, contrario al caso de las exportaciones nicaragüenses, las importaciones de productos mexicanos se encuentran diversificadas y estos veinte productos, de un total de cuatro mil doscientos setenta y dos, representan un promedio quinquenal de 47% del total de las importaciones.

**Tabla 6.26: Principales 20 productos de Importación de México por Fracción Arancelaria (1994-1998) en US\$**

SAC	DESCRIPCIÓN	1994	1995	1996	1997	1998
2709000000	Aceites crudos de petróleo	0.00	0.00	3,427.94	25,456,048.09	17,403,825.83
1901101000	Preparaciones de leche maternizada	1,497,389.21	2,528,177.23	1,485,534.90	2,130,346.86	3,239,200.93
3004909000	Medicamentos (vitaminas)	2,563,455.89	2,551,415.99	3,436,910.57	133,365.89	0.00
3102100000	Urea perlada	6,534.13	29,503.33	2,472,440.15	3,776,894.26	779,903.33
8703230011	Automóvil de turismo o familiar	0.00	989,127.42	2,283,020.69	1,433,768.62	2,047,691.00
2710003001	Diesel	665,639.29	0.00	5,465,482.54	0.00	0.00
4901990000	Libros educativos	0.00	1,370,480.35	1,378,153.16	1,462,961.93	1,887,670.90
2523100000	Cementos hidráulicos	0.00	2,989,272.77	1,736,643.03	911,900.00	0.00
2710003002	Gas oil	0.00	0.00	5,188,020.65	0.00	0.00
8311100000	Electrodos para soldar	433,947.21	547,316.04	711,410.81	1,019,885.28	1,147,317.81
2710003004	Otros tipos de gasolina	0.00	479,940.79	2,955,250.78	0.00	0.00
3004909010	Medicamentos de uso humano	0.00	0.00	0.00	2,990,624.86	2,412,778.13
8702109000	Autobús casa/93	2,527,999.59	201,468.40	0.00	0.00	0.00
8704210021	Camioneta pick up	0.00	387,176.53	701,106.81	516,359.92	902,150.46
4820200000	Libros de registro (cuadernos)	166,994.00	322,631.31	279,888.71	638,992.48	1,008,883.11
8703231100	Coches de turismo	989,670.50	1,366,950.13	0.00	0.00	0.00
7321111000	Estufas a gas	202,640.67	378,063.05	495,566.50	488,546.33	788,020.73
3923211000	Bolsas termoencogibles	237,339.37	336,342.03	403,409.52	501,931.44	716,179.74
3004200000	Medicamentos con antibióticos	748,186.41	561,462.79	716,414.28	42,065.86	0.00
2710003000	Aceite de petróleo no crudo	1,960,244.93	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Participación en Total de Importaciones del año</b>		<b>43.67%</b>	<b>47.65%</b>	<b>54.01%</b>	<b>49.98%</b>	<b>39.77%</b>
<b>Fuente:</b> Cálculo propio en base a cifras del MIFIC						

En la tabla 6.26 se puede apreciar que los productos derivados del petróleo, como sus aceites crudos y otros aceites, diesel y gasolina, representan un caso especial en las importaciones de Nicaragua. Estos productos no se importan con regularidad, sino que todos los productos antes mencionados registran importaciones únicamente en uno o dos años de todo el quinquenio.

El número de productos importados de México es extraordinario si lo comparamos con el número de productos nicaragüenses exportados a ese país. Podemos observar, y lo comprobamos con la tasa de crecimiento promedio anual, que existe una clara tendencia creciente en el número de productos importados (19.45%). Es evidente que las importaciones mexicanas destinadas a Nicaragua estaban sumamente diversificadas.

**Tabla 6.27: Número de productos importados de México (1994-1998)**

Destino	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
México	531	625	856	1,113	1,081	841
Se refiere al número de fracciones arancelarias (10 dígitos) con un valor anual importado superior a US\$1,000.						

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

### 1.8. Importancia de México como Abastecedor

También podemos evaluar la importancia de México como abastecedor al comparar el volumen de las importaciones de ese país con el volumen de importaciones nicaragüenses totales.

**Tabla 6.28: Importancia de México como Abastecedor (1994-1998)**

Procedencia	1994	1995	1996	1997	1998
M de México	27,475,784	31,559,352	55,016,255	83,043,363	81,308,096
%	3.52%	3.58%	5.27%	6.06%	4.97%
M del Mundo	780,500,000	881,400,000	1,043,400,000	1,370,600,000	1,397,000,000

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

México abasteció únicamente en promedio el 4.64% de todas las importaciones realizadas por Nicaragua, ubicándose de esta manera como nuestro noveno socio comercial. A pesar de esto, podemos observar una tendencia creciente en su importancia de abastecedor, ya que su participación en las importaciones totales aumentó y su tasa de crecimiento promedio anual fue de 26.10%.

## 2. Comercio Posterior al TLC (Julio 1998 a Junio 2003)

### 2.1 Evolución general del comercio<sup>52</sup>

A partir de Julio de 1998, el comercio entre Nicaragua y México ha mostrado un incremento significativo. Todos los elementos que conforman el intercambio comercial (Exportaciones, Importaciones, Comercio Total) han aumentado desde de la vigencia del tratado.

Según se desprende del Cuadro 6.7, en los primeros cinco años de vigencia del TLC, el comercio promedio anual se incrementó a \$109.16 millones de dólares, el monto promedio anual de las exportaciones fue de \$18.40 millones y el de las importaciones fue de \$90.76 millones. En términos absolutos, según el mismo Cuadro 6.7, el comercio entre ambos países ha pasado de \$86.63 millones en Junio de 1999 a \$183.80 millones en el 2003, con un incremento de las exportaciones de \$12.31 millones a \$22.51 millones y de las importaciones de \$74.31 millones a \$161.30 millones. Un aspecto sumamente importante de destacar es la tasa de crecimiento promedio anual que ha experimentado las exportaciones nicaragüenses, la cual alcanzó en este periodo un valor de 16.27%. Este sustancial aumento en el dinamismo de las exportaciones de un periodo a otro (incremento mayor al 13%) se debe indudablemente a las oportunidades que creó el TLC. Por el lado de las importaciones también existe una tasa de crecimiento considerable del 21.38%, pero si se toma en cuenta que en el periodo de 1994 a 1998, la tasa de crecimiento promedio de las importaciones era de 31.16% anual, se puede apreciar que el incremento anual de las compras al país azteca va disminuyendo.

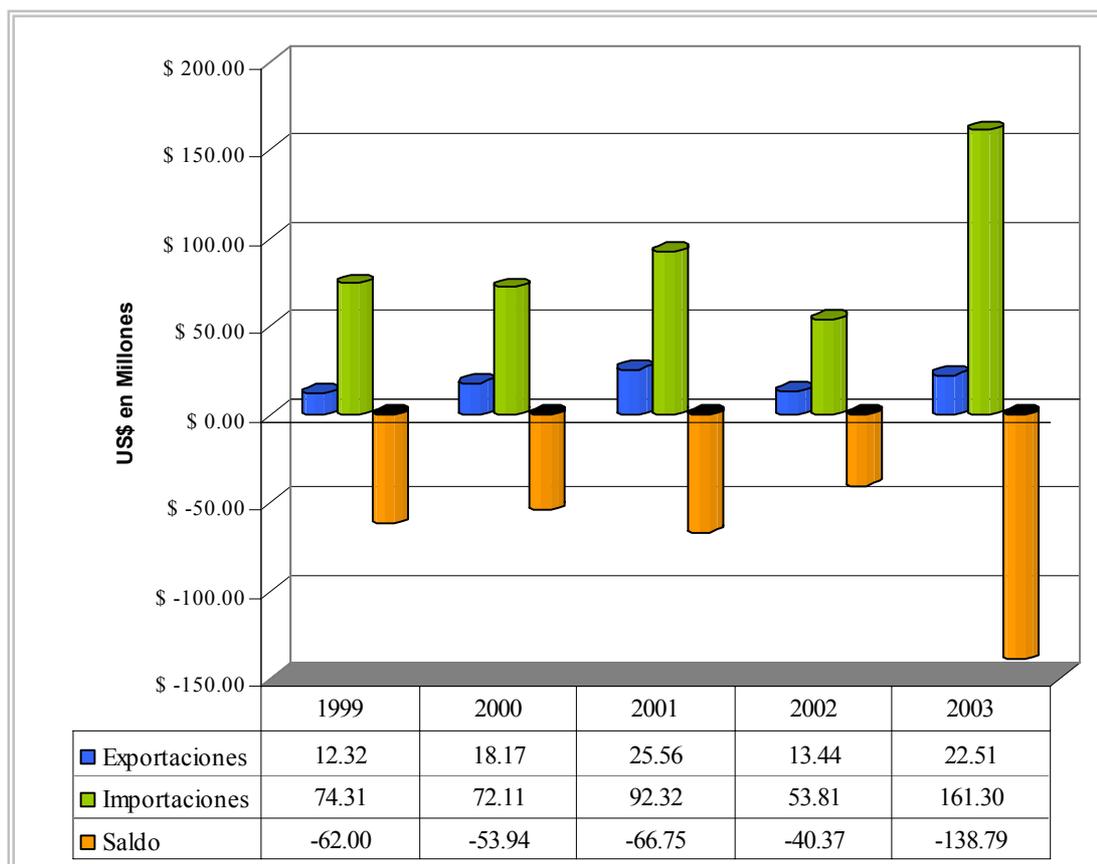
A pesar que todos los factores del intercambio han aumentado, las cifras de estos años evidencian que el saldo comercial continúa estando a favor de México. Esta tendencia es el resultado de factores estructurales que han caracterizado el comercio entre Nicaragua y México durante las últimas décadas – como ya mencionábamos en los antecedentes- y que lamentablemente ni el gobierno, ni el TLC han podido revertir.

---

<sup>52</sup> *Op. Cit.* Ver Anexo E-4.

Es importante resaltar que, aunque el TLC proyectaba fortalecer el comercio recíproco, el peso de las exportaciones de Nicaragua dentro del total de comercio entre los dos países no ha mejorado. En Junio de 1999, las exportaciones nicaragüenses hacia México representaron el 14.22% del comercio total entre los dos países, mientras que en Junio del 2003 ese porcentaje disminuyó a 12.25%. Inversamente, el peso de las importaciones mexicanas a Nicaragua aumentaron del 85.78% en 1999 al 87.75% en el 2003.

Desde otra perspectiva, el coeficiente de importaciones entre exportaciones (M/X) demuestra que las importaciones mexicanas eran en promedio 4.96 veces mayores que las exportaciones nicaragüenses. El punto mayor de este coeficiente fue en 2003, donde alcanzó 7.17 puntos debido a que ese año, Nicaragua hizo compras sustanciales de combustibles y petróleo crudo a México.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

**Cuadro 6.7: Nicaragua, Intercambio Comercial con México  
Julio 1998 a Junio 2003**

## 2.2 Estado Actual del Programa de Desgravación Arancelaria

El calendario de desgravación arancelaria previsto por el TLC ha avanzado significativamente, de manera que al presente una parte mayoritaria del universo arancelario ya está bajo un régimen de libre comercio en ambas vías.

En la tabla 6.29 se aprecia un resumen de los aranceles promedios, máximos y mínimos que imponen ambos países a cinco años de vigencia del tratado.

**Tabla 6.29: Resumen del Estado Actual del Programa de Desgravación Arancelaria por categoría y país (2003)**

Categoría de Desgravación	Fracción Arancelaria	Arancel Aplicado a México			Fracción Arancelaria	Arancel Aplicado a Nicaragua		
		Máx.	Mín.	Prom.		Máx.	Mín.	Prom.
A	3,618	0	0	0	8,266	0	0	0
B	1,462	0	0	0	1,564	0	0	0
C	1,016	15	2.50	4.31	1,469	104	0.60	4.73
C-15	42	13.85	3.46	6.35	43	118.80	3	9.26
EXCL	31	55	0	16.45	17	72	15 <sup>53</sup>	26.65
DES NIC/ TA	72	96	0	11.00	7	0.395 <sup>54</sup>	0.395	0.395
<b>TOTAL</b>	<b>6,241</b>				<b>11,366</b>			

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

La información presentada en la tabla anterior refleja que, a pesar de la ejecución del programa de desgravación arancelaria, Nicaragua debe pagar aranceles promedio mayores que los que paga México. Esta evidencia demuestra que el principio de asimetría que rige el tratado, ya explicado en el apartado anterior, se refiere únicamente al acceso inmediato de bienes y al número de fracciones arancelarias incluidas en cada categoría de desgravación, obviando la cuantía de los aranceles.

<sup>53</sup> El arancel mínimo en este caso, se refiere al mínimo de los aranceles *ad valorem*, en esta categoría también existe un arancel específico que es de \$0.395 por Kg.

<sup>54</sup> Este es un arancel específico de \$0.395 por Kg.

En el caso de la distribución del arancel vigente en Nicaragua en el año 2003 para los productos mexicanos, la tabla 6.30 muestra que un 81.56% de las 6,241 fracciones arancelarias se encuentran exentas del pago de arancel en virtud de la ejecución del programa de desgravación.

**Tabla 6.30: Aranceles vigentes de Nicaragua para los productos de México según categoría de desgravación (2003)**

Categoría	A	B	C	C-15	DES NIC	EXCL	TOTAL	%
0.00	3,618	1,462	-	-	5	5	5,090	81.56%
2.50	-	-	317	-	3	-	320	5.13%
3.46	-	-	-	15	-	-	15	0.24%
5.00	-	-	687	-	31	4	722	11.57%
6.92	-	-	-	23	-	-	23	0.37%
8.00	-	-	-	-	5	-	5	0.08%
10.00	-	-	3	-	16	16	35	0.56%
12.50	-	-	6	-	1	-	7	0.11%
13.85	-	-	-	4	-	-	4	0.06%
15.00	-	-	3	-	3	-	6	0.10%
30.00	-	-	-	-	6	-	6	0.10%
55.00	-	-	-	-	-	6	6	0.10%
96.00	-	-	-	-	2	-	2	0.03%
<b>Total</b>	<b>3,618</b>	<b>1,462</b>	<b>1,016</b>	<b>42</b>	<b>72</b>	<b>31</b>	<b>6,241</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

El 17.95% (1,120 fracciones) de los bienes comerciables de México en el marco del TLC, están sujetos a aranceles entre el 2.50% y el 10%, mientras que solamente el 0.50% de los bienes están todavía sujetos a aranceles superiores o iguales al 12.50%. Es importante señalar que los productos que conforman la categoría DES NIC se han ido desgravando, conforme se van reduciendo los aranceles en México, e incluso han alcanzado en el año 2003 un arancel promedio de 11%, contrastando con el de 1998 que era de 21.46%.

Para los aranceles vigentes en México en el año 2003, la tabla 6.31 muestra que un 86.49% de las 11,366 fracciones arancelarias se encuentran exentas del pago de arancel gracias a la ejecución del programa de

desgravación. Esto quiere decir que Nicaragua cuenta con acceso libre de arancel aduanero para 9,830 de sus productos.

**Tabla 6.31: Aranceles vigentes de México para los productos de Nicaragua según categoría de desgravación (2003)**

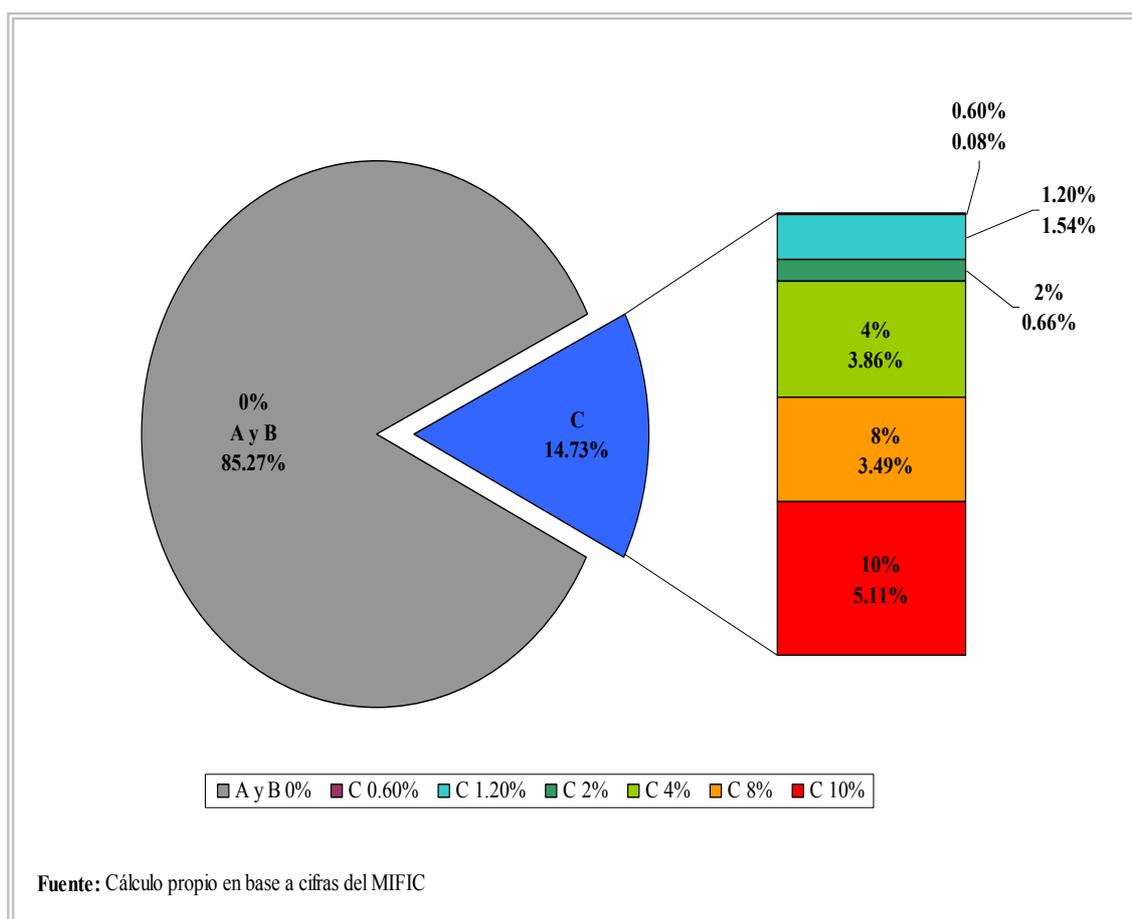
Categoría	A	B	C	C-15	TA	EXCL	TOTAL	%
0.00	8,266	1,564	-	-	-	-	9,830	86.49%
0.60	-	-	5	-	-	-	5	0.04%
0.80	-	-	3	-	-	-	3	0.03%
1.00	-	-	10	-	-	-	10	0.09%
1.20	-	-	11	-	-	-	11	0.10%
1.40	-	-	11	-	-	-	11	0.10%
1.48	-	-	15	-	-	-	15	0.13%
1.56	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
1.60	-	-	17	-	-	-	17	0.15%
1.68	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
1.80	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
2.00	-	-	1,022	-	-	-	1,022	8.99%
3.00	-	-	-	38	-	-	38	0.33%
4.00	-	-	126	-	-	-	126	1.11%
4.40	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
6.00	-	-	35	2	-	-	37	0.33%
8.00	-	-	153	-	-	-	153	1.35%
9.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
10.00	-	-	3	-	-	-	3	0.03%
12.40	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
14.40	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
15.00	-	-	-	-	-	7	7	0.06%
17.42	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
18.00	-	-	9	-	-	-	9	0.08%
20.00	-	-	-	-	-	3	3	0.03%
25.00	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
26.80	-	-	5	-	-	-	5	0.04%
31.20	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
47.20	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
49.20	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
50.00	-	-	6	-	-	-	6	0.05%
51.20	-	-	1	-	-	-	1	0.01%
56.40	-	-	3	-	-	-	3	0.03%
64.40	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
72.00	-	-	-	-	-	4	4	0.04%
76.80	-	-	-	2	-	-	2	0.02%
96.00	-	-	14	-	-	-	14	0.12%
104.00	-	-	2	-	-	-	2	0.02%
118.80	-	-	-	1	-	-	1	0.01%
\$0.395 / Kg	-	-	-	-	7	3	10	0.09%
<b>TOTAL</b>	<b>8,266</b>	<b>1,564</b>	<b>1,469</b>	<b>43</b>	<b>7</b>	<b>17</b>	<b>11,366</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

El 12.82% (1,457 fracciones) de los bienes comerciables de Nicaragua están sujetos a aranceles iguales o menores al 10%, coincidentemente sólo el 0.70% de los bienes están todavía sujetos a aranceles superiores o iguales al 12.4%. México todavía aplica un arancel específico de \$0.395 por Kilogramo a 10 fracciones arancelarias, todas ellas relativas al azúcar.

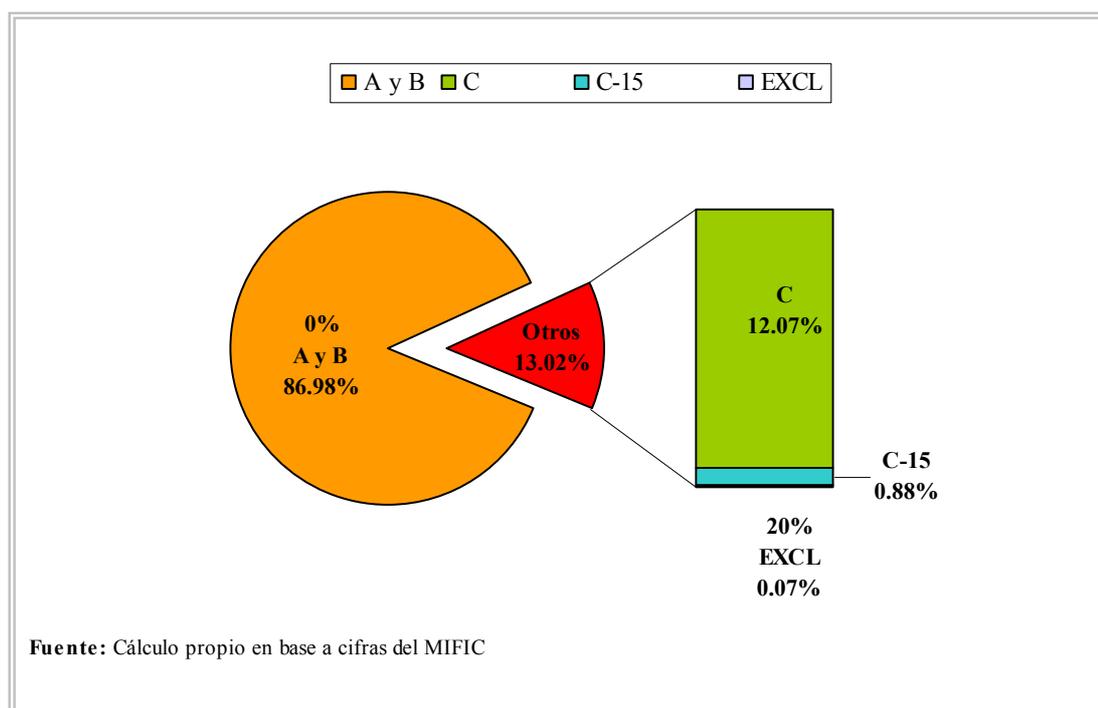
### 2.3 Comercio según Rango Arancelario

El avance en la ejecución del programa de desgravación arancelaria acordado determina qué parte del comercio efectivo entre ambos países está en posibilidades de llevarse a cabo en condiciones de libre comercio. A continuación se analiza el comercio en el año 2003, según su rango arancelario.



**Cuadro 6.8: Nicaragua, Distribución de las Exportaciones hacia México según Rango Arancelario Preferencial 2003**

Como puede apreciarse en el Cuadro 6.8, para Junio del 2003 el 85.27% de las exportaciones efectivas a México se beneficiaban del libre comercio. Los bienes exentos de impuestos pertenecían a las categorías de desgravación A y B, que según lo presentábamos en el estado actual del programa alcanzaron su liberación total en 1998 y en el 2002, respectivamente. El restante 14.73% eran exportaciones de productos pertenecientes a la categoría C, que estaban sujetos a aranceles entre 0.60% y 10%.



**Cuadro 6.9: Nicaragua, Distribución de las Importaciones desde México según Rango Arancelario Preferencial 2003**

En el caso de las importaciones efectivas nicaragüenses de producto mexicano, el Cuadro 6.9 revela que un 87% de ellas en términos de valor ingresan a nuestro país sin pagar arancel, mientras que el restante 13%, que pertenece a las canastas C, C-15 y a dos productos excluidos, está sujeto al pago de una tasa arancelaria entre 2.50% y 20%.<sup>55</sup>

<sup>55</sup> Ver Anexo E-8 para analizar la distribución arancelaria de las exportaciones e importaciones del 2003.

## 2.4 Comercio según Sector Económico

El sector agrícola y el sector industrial no tienen el mismo peso en el comercio de Nicaragua con México. Históricamente, el sector agropecuario ha tenido el mayor peso en el total de exportaciones dirigidas hacia el mercado mexicano, mientras que del lado de las importaciones el mayor porcentaje se concentran decididamente en el sector industrial.

De conformidad con la tabla 6.32, las cifras revelan que las exportaciones a México han sido en promedio en el quinquenio 1999-2003 un 94.53% agropecuarias y apenas un 5.47% industriales. En el caso de las importaciones, el sector industrial es ampliamente dominante con un promedio para el quinquenio de 86.80% del total de las importaciones provenientes de México frente a únicamente un 13.20% de productos agrícolas.

**Tabla 6.32: Nicaragua, Intercambio comercial con México por sector económico (1999-2003)**

Sector Económico	Exportaciones en Millones de US\$					Importaciones en Millones de US\$				
	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
Agrícola <sup>56</sup>	11.65	17.40	24.40	12.68	20.83	9.68	10.25	11.96	7.61	18.76
Participación en %	94.61	95.74	95.43	94.35	92.53	13.03	14.22	12.96	14.15	11.63
Industrial	0.66	0.77	1.17	0.76	1.68	64.63	61.85	80.35	46.20	142.53
Participación en %	5.39	4.26	4.57	5.65	7.47	86.97	85.78	87.04	85.85	88.37
<b>Total</b>	<b>12.32</b>	<b>18.17</b>	<b>25.56</b>	<b>13.44</b>	<b>22.51</b>	<b>74.31</b>	<b>72.11</b>	<b>92.32</b>	<b>53.81</b>	<b>161.30</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Como se desprende de la tabla 6.33, Nicaragua ha gozado de un superávit en la balanza comercial agrícola con México en todos los años a partir de la entrada en vigor del TLC en Julio de 1998 y ha sostenido un déficit en la balanza comercial industrial.

<sup>56</sup> Las mercancías agrícolas se definen de acuerdo con el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Ver anexo E-6.

**Tabla 6.33: Balanza Agrícola e Industrial de Nicaragua con México  
(1999-2003)**

Sector	Balanza Agrícola en Millones de US\$					Balanza Industrial en Millones de US\$				
	Jul98- Jun99	Jul99- Jun00	Jul00- Jun01	Jul01- Jun02	Jul02- Jun03	Jul98- Jun99	Jul99- Jun00	Jul00- Jun01	Jul01- Jun02	Jul02- Jun03
Exportaciones	11.65	17.40	24.40	12.68	20.83	0.66	0.77	1.17	0.76	1.68
Importaciones	9.68	10.25	11.96	7.61	18.76	64.63	61.85	80.35	46.20	142.53
Saldo	1.97	7.14	12.43	5.07	2.06	-63.96	-61.08	-79.19	-45.44	-140.85

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

### 2.4.1 Exportaciones por Sector Sector Agrícola

Como comentábamos en el apartado anterior, la participación promedio de las exportaciones de productos agrícolas al mercado mexicano en el total de exportaciones de Nicaragua a ese país es del 94.53%. Esta participación ha crecido significativamente en términos absolutos, al pasar de \$11.65 millones en Junio de 1999 a \$20.83 millones en 2003, según lo muestra la tabla 6.32 (en la página anterior). La tasa de crecimiento promedio anual de este sector es de 15.63%, lo que significa que las exportaciones tuvieron una tendencia creciente en los años después del TLC.

Para tener una mejor visión de la composición de las exportaciones agrícolas, las desagregamos en productos agrícolas<sup>57</sup> y productos agroindustriales<sup>58</sup>, tal y como se muestra en la tabla 6.34.

**Tabla 6.34: Exportaciones nicaragüense a México por sub-sector agrícola en US\$**

Sub-sector Agrícola	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Productos Agrícolas</b>	11,623,828.11	17,299,189.99	24,006,120.87	12,675,348.12	19,735,845.55
% en total X a México	94.38%	95.20%	93.91%	94.29%	87.69%
<b>Agroindustrial</b>	27,985.52	97,367.83	389,485.00	8,093.00	1,089,908.02
% en total X a México	0.23%	0.54%	1.52%	0.06%	4.84%
<b>SUBTOTAL AGRÍCOLA</b>	<b>11,651,813.63</b>	<b>17,396,557.82</b>	<b>24,395,605.87</b>	<b>12,683,441.12</b>	<b>20,825,753.57</b>
% en total X a México	<b>94.61%</b>	<b>95.74%</b>	<b>95.43%</b>	<b>94.35%</b>	<b>92.53%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

<sup>57</sup> Capítulos 1 al 14, excepto el 03 (pescado), del Sistema Armonizado.

<sup>58</sup> Capítulos del 15 al 24, excepto de las partidas del 1604 al 1606 (productos de pescado), del Sistema Armonizado.

Resulta claro que las exportaciones de productos agroindustriales son muy poco significativas. Sin embargo, en el último año de evaluación del TLC se registró un aumento significativo en las exportaciones del principal producto agroindustrial dirigido al mercado mexicano, el ron, lo que se refleja en la tasa de crecimiento promedio anual del sub-sector que es de 149.81%. Esto significa que el sub-sector, especialmente en exportaciones de productos como ron, tiene fuertes posibilidades de desarrollarse en los próximos años.

La tabla 6.35 presenta un listado de los principales 10 productos agrícolas y agroindustriales exportados a México durante los últimos cinco años. El maní o cacahuate sin cáscara es el principal producto agrícola de exportación a México, el cual, incluso, constituyó el principal producto nicaragüense exportado a ese país durante el período 1999-2003. Las exportaciones de este producto han crecido en términos absolutos de \$9.91 millones en 1999 a \$12.36 millones en 2003. Su tasa promedio de crecimiento este quinquenio revela una tendencia positiva creciente, pero a un ritmo lento de 5.66% anual.

Es importante destacar que otros de los principales productos agrícolas de exportación no mantienen transacciones regulares durante todo el quinquenio de vigencia del TLC, tal es el caso de otros cortes de carne de res sin deshuesar, semilla de ajonjolí sin cáscara y bananas frescas, bienes que sólo registraron exportaciones uno o dos años. Más evidente resulta el caso de las exportaciones de productos agroindustriales, que como mencionábamos anteriormente son muy poco significativas y donde solo resaltan las del ron. Como puede observarse en la tabla 6.35, la irregularidad es lo que predomina en las exportaciones de este sub-sector, con excepción del ron y los cueros enteros de res, todos los demás bienes agroindustriales fueron exportados principalmente en un año. Esta falta de constancia en las exportaciones del sub-sector agroindustrial demuestra, entre otras cosas, el escaso desarrollo de esta industria en nuestro país.

---

**Tabla 6.35: Principales 10 Productos Agrícolas y Agroindustriales Exportados hacia México por Fracción Arancelaria (1999-2003)**

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98- Jun99	Jul99- Jun00	Jul00- Jun01	Jul01- Jun02	Jul02- Jun03
1202209000	Maní sin cáscara	9,912,858	12,985,904	15,237,880	6,096,967	12,355,070
0102900000	Ganado bovino	672,000	2,982,052	6,250,315	4,364,391	4,791,640
0202300000	Carne bovina deshuesada congelada	83,675	252,811	1,277,408	1,322,933	-
0504001000	Tripas, vejigas, estómagos de bovinos	-	63,788	345,573	442,231	865,692
0206290000	Despojos comestibles de carne bovina	132,545	276,458	290,615	199,860	386,424
0202200000	Carne Bovina sin deshuesar	-	-	-	-	1,147,360
1207401000	Semilla de ajonjolí con cáscara	167,611	362,258	228,435	52,087	45,556
1207402000	Semilla de ajonjolí sin cáscara	190,043	-	-	-	-
0803001100	Bananas Frescas	34,092	150,549	-	-	-
0201300000	Carne bovina deshuesada fresca	-	36,372	61,755	68,712	-
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EN US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98- Jun99	Jul99- Jun00	Jul00- Jun01	Jul01- Jun02	Jul02- Jun03
2208401000	Ron	-	60,056.00	389,485.00	-	1,085,813.02
4101210000	Cueros de Res Enteros	195,650.00	142,334.54	139,675.00	-	16,000.00
4101100000	Cueros y pieles de bovino en bruto	-	-	67,375.00	-	-
2402100000	Cigarros puros	4,272.98	16,058.47	-	-	-
1905900010	Galletas para sándwich de helado	17,124.00	-	-	-	-
2207101000	Alcohol etílico absoluto	-	15,000.00	-	-	-
4101201900	Demás cueros de bovino curtidos reversible	-	-	-	-	14,500.00
4101509000	Otros cueros de bovino curtidos reversible	-	-	-	-	13,277.00
1508900010	Aceite comestible	6,588.54	-	-	-	-
1515909090	Otros aceites comestibles	-	-	-	4,678.00	-

**Fuente:** Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## Sector Industrial

El sector industrial no genera un gran aporte a las exportaciones nicaragüenses a México. Durante el quinquenio 1999-2003, las exportaciones industriales representaron un 5.47% del total de exportaciones de Nicaragua a ese país. A pesar que el sector industrial no es muy representativo en las exportaciones nicaragüenses a México, el valor de las exportaciones de este sector ha mantenido una tendencia creciente, pasando de \$663,598 dólares en 1999 a \$1.68 millones en 2003, según lo muestra la tabla 6.32, lo que en términos porcentuales significó un incremento del 2%, pasando del 5.39% a 7.47%, respectivamente. Además, su tasa de crecimiento anual es positiva, con un valor de 26.17%, lo que indica que el sector tiene posibilidades de fortalecerse en el futuro.

Los 10 principales productos de exportaciones industriales durante el periodo de vigencia del tratado, se muestran en la tabla 6.36, destacándose entre ellos el cuero de semicurtición mineral al cromo húmedo con un promedio anual de \$183,916.60. También se distinguen otros tipos de cueros, el filete de pescado congelado y los medidores de consumo de inducción.

**Tabla 6.36: Principales 10 productos industriales exportados hacia México, por fracción arancelaria (1999-2003)**

SAC	DESCRIPCIÓN	Exportaciones en US\$				
		Jul98-Jun99	Jul99-Jun-00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
4104221000	Cuero de semicurtición mineral	77,500.00	387,700.00	240,550.00	134,850.01	78,983.00
0304209000	Otros filetes congelados de pescado	0.00	72,540.10	279,046.00	199,237.50	269,125.00
4104191100	Cueros enteros de res	0.00	0.00	0.00	0.00	345,742.00
9028301000	Medidores de consumo de inducción	0.00	0.00	0.00	317,386.21	0.00
4901990000	Los demás libros y folletos	2,715.00	3,731.09	245,614.47	0.00	43,031.75
7602000000	Desperdicios y desechos de aluminio	136,441.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4412190000	Las demás maderas contrachapadas	0.00	60,548.80	65,785.05	0.00	0.00
4104192200	Cueros de bovinos (wet blue)	0.00	0.00	0.00	0.00	121,500.00
0306131100	Camarones cultivados congelados	121,231.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0306131900	Los demás camarones congelados	41,594.00	0.00	0.00	0.00	79,152.00

**Fuente:** Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## 2.4.2 Importaciones por Sector

### Sector Agrícola

México no es un abastecedor importante de productos agrícolas para Nicaragua y el impacto del TLC sobre este sector ha sido relativamente reducido.

Además, la participación del sector agrícola dentro del total de las importaciones nicaragüenses de bienes mexicanos es relativamente baja (13%), pues las importaciones han estado altamente concentradas durante los últimos cinco años en el sector industrial. A pesar que las importaciones de productos agrícolas no han sobrepasado el 14.22% del total de las importaciones mexicanas en ninguno de esos años, su tasa de crecimiento promedio indica que este sector tiene una tendencia creciente (17.98%), lo que podría indicar que en años venideros las importaciones de estos bienes aumentarán.

Si las importaciones agrícolas procedentes de México se desagregan en productos agrícolas y productos agroindustriales, resulta claro que las importaciones de productos agrícolas son muy poco significativas y tienen una tendencia decreciente (tasa de crecimiento negativa, -0.48%), las importaciones se concentran más en el sector agroindustrial.

**Tabla 6.37: Nicaragua, Importaciones desde México, por sub-sector agrícola (1999-2003)**

Sub-sector Agrícola	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
<b>Productos Agrícolas</b>	1,322,906.94	524,179.47	787,432.54	543,413.75	1,297,916.65
% en total M de México	1.78%	0.73%	0.85%	1.01%	0.80%
<b>Agroindustrial</b>	8,360,904.2	9,728,245.7	11,174,078.0	7,068,951.6	17,465,170.35
% en total M de México	11.25%	13.49%	12.10%	13.14%	10.83%
<b>SUBTOTAL AGRÍCOLA</b>	<b>9,683,811.2</b>	<b>10,252,425.2</b>	<b>11,961,510.6</b>	<b>7,612,365.3</b>	<b>18,763,087.00</b>
% en total M de México	<b>13.03%</b>	<b>14.22%</b>	<b>12.96%</b>	<b>14.15%</b>	<b>11.63%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Como se desprende de la Tabla 6.37, las importaciones de los productos agrícolas no han sobrepasado los \$1.32 millones en ningún año y en términos relativos su participación en el total de importaciones de productos mexicanos ha sido en promedio anualmente de 1.03%, no sobrepasando en ningún año el 1.78%.

Adicionalmente, cabe destacar que las importaciones agrícolas están concentradas en unos cuantos productos, 10 bienes agrícolas suman más del 80% del valor de todas las importaciones en este sub-sector. En 2003, por ejemplo, la leche semidescremada, representó el 25.45% de las importaciones de productos propiamente agrícolas provenientes de México.

Por su parte, en el caso del sector agroindustrial su participación en las importaciones de productos agrícolas mexicanos es mayor y su participación en el total de importaciones procedentes de ese país es considerable, oscilando en el último quinquenio entre un 10.46% y un 13.44%, para un promedio de 11.95%. Además su tasa de crecimiento es alentadora, ya que este sub-sector tuvo un ritmo de crecimiento de 20.22% durante el periodo.

Cabe mencionar que existen dos productos del sector agroindustrial que se han mantenido en el periodo de vigencia del tratado, entre los 10 principales productos de importación de México. Se trata de la leche modificada y los concentrados para elaboración de alimentos diversos, con importaciones promedio de \$3,400,250.81 y \$1,929,601.99, respectivamente.

En la tabla 6.38 se presenta un listado de los principales 10 productos agrícolas y agroindustriales importados de México durante los últimos 5 años. Contrario al comportamiento de las exportaciones nicaragüenses, la irregularidad en los montos importados predomina en el sub-sector agrícola, mientras que las importaciones del sub-sector agroindustrial son más estables, con excepción de las preparaciones de leche modificada.

---

**Tabla 6.38: Principales 10 productos agrícolas y agroindustriales importados desde México por fracción arancelaria (1999-2003)**

Importaciones de Productos Agrícolas en US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
0402212100	Leche semidescremada	837,257.73	136,701.87	134,997.34	292,503.23	336,739.40
1005100000	Maíz para siembra	90,407.78	55,553.40	290,523.91	56,279.91	256,075.52
0102100000	Reproductores bovinos de raza pura	144,484.07	68,546.15	-	117,935.45	-
1302320000	Mucilagos y espesativos de la algarroba	-	24,335.31	30,616.98	18,163.73	144,172.76
0406909000	Otros quesos	-	-	-	-	117,467.93
0806200000	Uvas secas, incluidas las pasas	14,797.92	20,088.46	14,449.90	28,669.36	27,853.95
0402991000	Leche condensada	-	-	-	97,924.56	-
0901113000	Café oro (sin tostar)	20,898.56	-	-	-	72,659.90
1103290000	De los demás cereales. ("Pellets")	-	23,745.75	15,050.00	19,148.00	33,087.84
1007001000	Sorgo para siembra	-	-	-	-	76,576.44
Importaciones de Productos Agroindustriales en US\$						
SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
1901101010	Leche modificada	4,139,877.12	3,261,636.10	2,636,852.16	4,626,971.60	2,335,917.08
2106903010	Concentrados para elab. alimenticia	-	1,740,678.39	1,641,643.72	2,474,303.65	3,791,384.19
1901101000	Preparaciones de leche modificada	-	-	-	-	4,774,296.22
1704100000	Chicles	449,862.76	361,197.74	588,183.09	223,549.26	1,135,587.98
2203000090	Cerveza en lata	509,741.98	736,022.74	239,840.04	489,208.59	430,821.53
1704900000	Artículos de confitería	505,576.38	449,347.20	242,566.82	416,821.85	420,450.95
2309100000	Alimentos para perros o gatos	22,480.84	188,399.57	284,440.60	377,058.03	626,979.98
1905300000	Galletas dulces, barquillos y obleas	346,516.36	480,243.12	127,902.34	333,186.41	60,372.52
1901109090	Leche maternizada a base de soya	268,992.06	316,230.39	250,027.75	211,437.75	273,982.71
2102200000	Levaduras muertas	796.13	252,087.19	139,304.93	283,069.44	268,193.17

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## Sector Industrial

Como mencionábamos al inicio de esta sección, las importaciones de productos mexicanos están concentradas en el área industrial. Más de un 85% del total de las importaciones procedentes de ese país se ubican en este sector durante el último quinquenio y su tasa de crecimiento promedio anual es de 21.86%.

Presentamos el cuadro con los diez principales productos industriales importados de México en el periodo de 1999 al 2003. Como puede apreciarse en la tabla 6.39, el principal producto industrial importado de México es medicina de uso humano, bien que se beneficiaba del libre comercio aún antes de la entrada en vigencia del tratado, ya que por su naturaleza estaba exenta de impuestos. En orden de importancia, le siguen el petróleo crudo y los aceites de petróleo o de mineral, que constituyen un caso especial, ya que según la información brindada por el MIFIC, estos productos sólo se importaron en el año 2003 y en el 2001, respectivamente. Sin embargo, el valor de las importaciones de los hidrocarburos fue muy significativo, superando el valor de las importaciones promedio de los demás productos que conforman esta lista en todo el quinquenio.

**Tabla 6.39: Principales 10 Productos Industriales Importados desde México por Fracción Arancelaria (1999-2003)**

SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
3004909100	Productos farmacéuticos de uso humano	5,025,019.35	4,340,423.66	3,121,435.65	8,710,415.55	20,241,095.72
2709001000	Petróleo crudo	0.00	0.00	0.00	0.00	35,678,219.68
2709000000	Aceites crudos de petróleo o mineral	0.00	0.00	27,094,349.84	0.00	0.00
8703230011	Coches de turismo y vehículos	5,613,722.51	3,669,914.35	864,447.58	286,254.62	1,440,768.68
4901990000	Los demás libros y folletos	1,350,478.65	1,798,403.68	1,547,957.26	1,494,520.21	2,060,851.14
8528129000	Otros televisores	1,222.39	58,975.82	32,225.42	2,333,419.31	5,756,689.37
3305100000	Champúes	399,509.32	725,979.33	831,216.16	1,424,402.46	2,940,609.37
8525200000	Aparatos emisores con aparato receptor	456,867.56	0.00	835.00	1,881,732.24	3,737,565.28
8418210010	Refrigeradores domésticos hasta 14 p <sup>3</sup> .	444,452.85	1,010,785.07	1,475,661.70	699,143.16	2,012,816.91
8704210029	Camionetas de reparto pick up	647,772.84	1,696,850.71	2,085,759.06	141,133.17	457,117.76

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## **2.6 Comercio según Destino Económico**

Las exportaciones e importaciones nicaragüenses según el destino económico son muy diferentes en su relación con México, en tanto que, por el lado de las exportaciones presentan un mayor peso los bienes intermedios y por el lado de las importaciones tienen un mayor peso los bienes de consumo.

Los datos acerca de la composición del comercio (tabla 6.40) para el período quinquenal revelan en el caso de las exportaciones de Nicaragua a México un peso promedio del 70.13% de los bienes intermedios, frente a un 28.93% de los bienes de consumo y un reducido 0.90% de los bienes de capital. Por el lado de las importaciones nicaragüenses de productos mexicanos, destacan por el contrario los bienes de consumo con un promedio quinquenal de 52.35%, frente a un 29.69% de bienes intermedios y un 17.72% de bienes de capital.

---

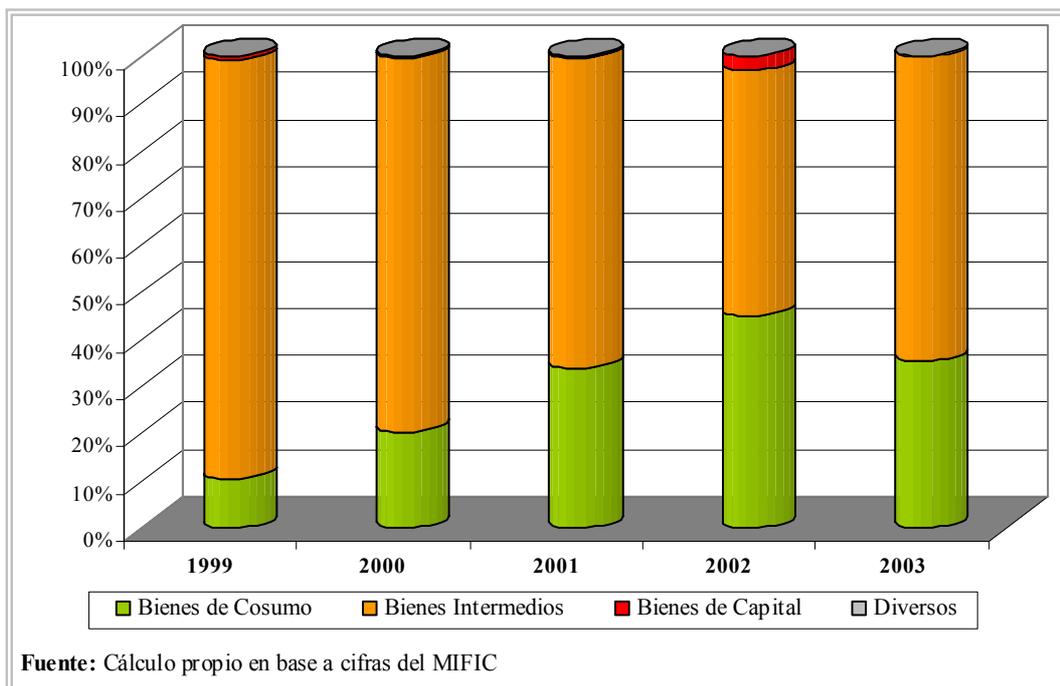
---

**Tabla 6.40: Nicaragua, Intercambio Comercial con México según Destino Económico (1999-2003)**

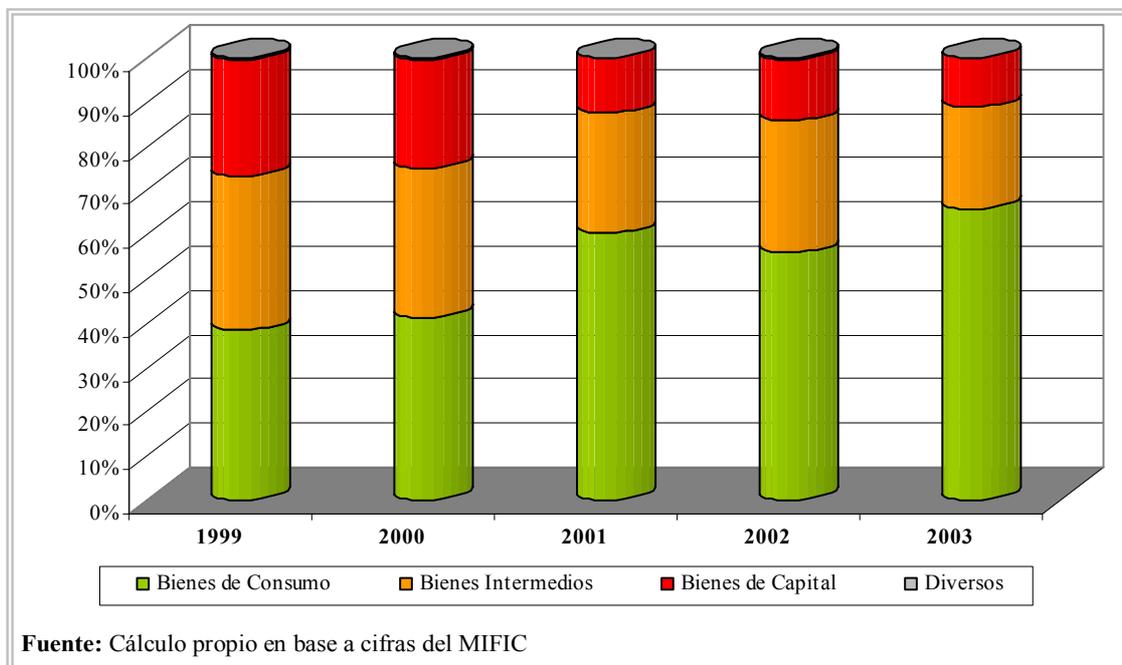
Destino Económico	Exportaciones en US\$				
	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
Bienes de Consumo	1,277,313	3,703,516	8,640,113	6,031,680	7,929,619
Participación	10.37%	20.38%	33.80%	44.87%	35.23%
Bienes Intermedios	10,946,778	14,398,187	16,825,698	7,002,021	14,549,320
Participación	88.89%	79.24%	65.82%	52.09%	64.64%
Bienes de Capital	91,158	69,410	69,641	409,678	9,433
Participación	0.74%	0.38%	0.27%	3.05%	0.04%
Diversos	163	-	27,500	-	19,100
Participación	0.00%	0.00%	0.11%	0.00%	0.08%
<b>Total</b>	<b>12,315,412</b>	<b>18,171,113</b>	<b>25,562,952</b>	<b>13,443,379</b>	<b>22,507,472</b>
Destino Económico	Importaciones en US\$				
	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
Bienes de Consumo	28,493,658.22	29,810,681.51	55,630,185.70	30,079,603.71	106,286,109.95
Participación	38.34%	41.34%	60.26%	55.90%	65.89%
Bienes Intermedios	25,845,296.31	24,339,039.55	25,099,892.84	16,059,285.78	36,907,039.73
Participación	34.78%	33.75%	27.19%	29.84%	22.88%
Bienes de Capital	19,759,069.34	17,748,736.84	11,476,009.66	7,476,470.50	17,861,108.78
Participación	26.59%	24.61%	12.43%	13.89%	11.07%
Diversos	212,689.08	208,776.74	109,211.07	198,485.13	243,446.42
Participación	0.29%	0.29%	0.12%	0.37%	0.15%
<b>Total</b>	<b>74,310,712.95</b>	<b>72,107,234.64</b>	<b>92,315,299.27</b>	<b>53,813,845.12</b>	<b>161,297,704.88</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

El cuadro 6.10 muestra la importancia de los bienes intermedios en las exportaciones nicaragüenses a México, a pesar que se nota una tendencia creciente en las exportaciones de los bienes de consumo. Por otra parte, el cuadro 6.11 revela que a diferencia de las exportaciones, las importaciones de productos mexicanos se concentran decididamente en los bienes de consumo, pero cuenta con participaciones considerables de bienes intermedios y de capital.



**Cuadro 6.10: Distribución de las Exportaciones Nicaragüenses de México, según Destino Económico (1999-2003)**



**Cuadro 6.11: Distribución de las Importaciones Nicaragüenses de México, según Destino Económico (1999-2003)**

## Exportaciones

La tabla 6.41 muestra los valores de las exportaciones nicaragüenses hacia México según el Destino Económico y el cuadro 6.12 nos muestra las tendencias de las exportaciones por tipo de bien.

Como citábamos anteriormente, las exportaciones de bienes intermedios son las que predominan en el comercio de Nicaragua con México con un 70.13% para el periodo de vigencia del tratado. Este tipo de bienes cuenta además con una tasa de crecimiento promedio de 7.37%, lo que indica que sus exportaciones pueden desarrollarse en años futuros, pero a un paso lento.

Como puede apreciarse, los bienes intermedios que sobresalen en las exportaciones son las materias primas agrícolas, con un valor promedio en el quinquenio de \$11.32 millones de dólares. Le siguen en orden de importancia, las materias primas y productos intermedios para las industrias alimenticias, de bebidas y de tabaco, con una participación promedio del 3.10% de todas las exportaciones, es decir \$562,918 dólares. Por último, dentro de esta categoría se encuentran las materias primas y productos intermedios para las industrias textiles y de cuero con exportaciones promedio de \$428,862 dólares.

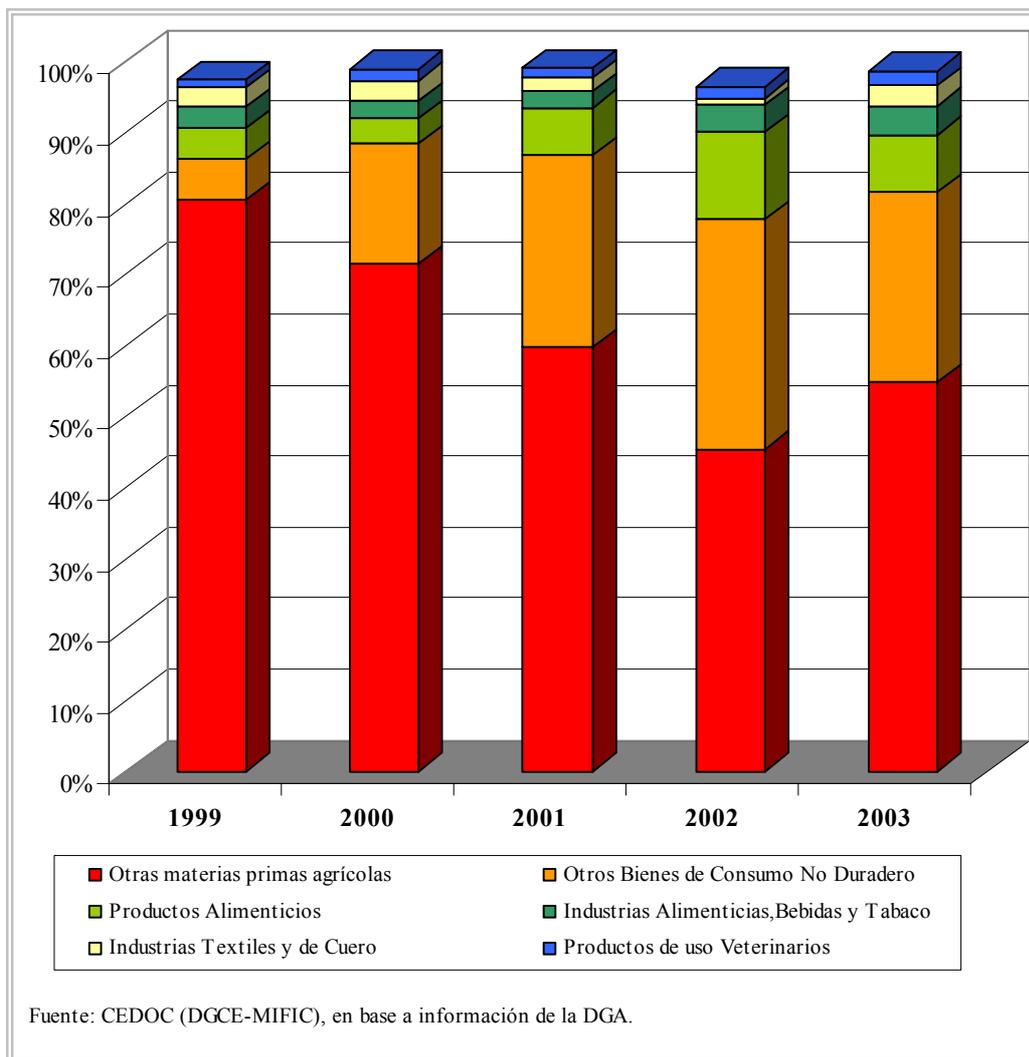
La segunda categoría que ocupa un lugar importante en las exportaciones son los bienes de consumo con una representación del 28.93% durante el quinquenio. Dentro de los bienes de consumo, predominan los productos de consumo no duradero, especialmente otros bienes aportando exportaciones promedio de \$4.22 millones de dólares y los productos alimenticios con \$1.26 millones de dólares. A pesar que son los bienes intermedios los que predominan en las exportaciones, los bienes de consumo tienen una tasa de cambio media anual superior muy relevante de 57.85%, lo que indica que si esta tendencia se mantiene en los años venideros, los principales productos que Nicaragua podría exportar son los de consumo.

---

**Tabla 6.41: Exportaciones Nicaragüenses hacia México,  
según Destino Económico (1999-2003)**

DESCRIPCION		Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
<b>A.- BIENES DE CONSUMO</b>		<b>1,277,313</b>	<b>3,703,516</b>	<b>8,640,113</b>	<b>6,031,680</b>	<b>7,929,619</b>
<b>1.- BIENES DE CONSUMO NO DURADERO</b>		<b>1,255,707</b>	<b>3,700,016</b>	<b>8,634,801</b>	<b>6,031,485</b>	<b>7,878,439</b>
11	Productos Alimenticios	554,601	614,900	1,686,607	1,648,937	1,809,916
12	Medicinas y Productos Farmacéuticos	0	0	0	0	800
13	Vestuario y Calzados	0	0	0	12,914	58,458
19	Otros Bienes	701,107	3,085,116	6,948,193	4,369,634	6,009,265
<b>2.- BIENES DE CONSUMO DURADERO</b>		<b>21,606</b>	<b>3,500</b>	<b>5,312</b>	<b>195</b>	<b>51,180</b>
29	Otros Bienes de Consumo	21,606	3,500	5,312	195	51,180
<b>B.- BIENES INTERMEDIOS</b>		<b>10,946,778</b>	<b>14,398,187</b>	<b>16,825,698</b>	<b>7,002,021</b>	<b>14,549,320</b>
<b>4.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/AGRIC.</b>		<b>10,045,404</b>	<b>13,296,479</b>	<b>15,614,387</b>	<b>6,315,153</b>	<b>12,803,935</b>
42	Productos de uso Veterinarios	132,545	298,314	357,147	218,185	448,865
43	Otras materias primas agrícolas	9,912,858	12,998,165	15,257,240	6,096,968	12,355,070
<b>5.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/IND.</b>		<b>896,658</b>	<b>1,101,708</b>	<b>1,210,941</b>	<b>679,034</b>	<b>1,744,037</b>
51	Industrias Alimenticias, Bebidas y Tabaco	364,244	442,536	590,061	497,734	920,014
52	Industrias Textiles y de Cuero	317,700	534,205	500,017	134,850	657,539
53	Industrias de la Madera, Papel y Conexos	22,842	108,712	105,612	46,450	68,591
54	Fabricación de Sustancias Químicas y Farmacéuticas	2,363	10,595	14,900	0	97,220
55	Industria Minera y Metálicos Básicos	183,920	5,560	352	0	160
59	Industrias Manufactureras Diversas	5,589	100	0	0	513
<b>6.- MATERIALES DE CONSTRUCCION</b>		<b>4,717</b>	<b>0</b>	<b>370</b>	<b>7,835</b>	<b>1,348</b>
61	De Origen No Metálico y Mineral	4,717	0	370	7,835	918
62	De Origen Metálico	0	0	0	0	430
<b>C.- BIENES DE CAPITAL</b>		<b>91,158</b>	<b>69,410</b>	<b>69,641</b>	<b>409,678</b>	<b>9,433</b>
<b>7.- BIENES DE CAPITAL P/AGRICULTURA</b>		<b>0</b>	<b>10,800</b>	<b>0</b>	<b>87,614</b>	<b>1,500</b>
71	Ganado de Raza Fina	0	10,800	0	87,614	0
73	Maquinas y Herramientas Agrícolas	0	0	0	0	1,500
<b>8.- BIENES DE CAPITAL PARA INDUSTRIA</b>		<b>61,265</b>	<b>58,610</b>	<b>69,641</b>	<b>317,386</b>	<b>2,933</b>
81	Maquinaria y Aparatos de Ofic., Servicio y Científicos	900	18,038	2,251	317,386	1,548
82	Herramientas y Maq.-Herramientas	0	4,000	120	0	0
83	Maquinaria Industrial	27,541	23,920	7,360	0	45
84	Equipo Fijo p/la Industria	29,319	10,903	0	0	0
86	Partes, Accesorios y Repuestos de Maq. Industrial	3,505	1,749	59,910	0	1,340
<b>9.- EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		<b>29,893</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4,678</b>	<b>5,000</b>
91	Equipo de transporte	0	0	0	4,678	5,000
92	Partes, Accesorios y Repuestos de Equipo de Transporte	29,893	0	0	0	0
<b>0.- DIVERSOS</b>		<b>163</b>	<b>0</b>	<b>27,500</b>	<b>0</b>	<b>19,100</b>
<b>TOTAL EN US\$</b>		<b>12,315,412</b>	<b>18,171,113</b>	<b>25,562,952</b>	<b>13,443,379</b>	<b>22,507,472</b>

Fuente: CEDOC (DGCE-MIFIC), en base a información de la DGA.



**Cuadro 6.12: Distribución de las Exportaciones a México según Destino Económico por tipo de Bien (1999-2003)**

En base a esta información podemos concluir que Nicaragua en su relación con México, es un país exportador de materia prima agrícola, tendencia que todavía predomina, pero que se ha ido reduciendo ante la creciente inserción de los bienes de consumo no duradero en la oferta exportable nacional.

## Importaciones

Los bienes que destacan en las importaciones nicaragüenses de productos mexicanos son los de consumo con un promedio quinquenal de 52.35%. La participación de estos bienes ha crecido desde que inició el TLC, ya que en el primer año su importancia era casi igual a la de los bienes intermedios (38.34% versus 34.78%, respectivamente). La brecha se hizo significativa en el 2003 al representar los bienes de consumo un 65.89% de las importaciones, frente a 22.88% de los bienes intermedios. Esto se debió principalmente a que los bienes de consumo comprenden los productos derivados del petróleo, los que tienen una alta participación en las importaciones y producen estas variaciones. Adicionalmente, los bienes de consumo cuentan con una tendencia de crecimiento alta, de 38.97% anual. Por su parte, los bienes intermedios tuvieron una tasa de crecimiento positivo, pero reducida, ya que únicamente fue de 9.32% anual.

Como se desprende de la tabla 6.42, los principales productos importados son los bienes de consumo no duradero, entre ellos las medicinas y los productos farmacéuticos con importaciones promedio de \$12.27 millones de dólares, seguidos de otros bienes de consumo no duradero con \$10.07 millones y productos alimenticios con \$7.27 millones.

La segunda categoría que ocupa un lugar importante son las materias primas industriales, donde sobresalen las importaciones de sustancias químicas y farmacéuticas con una participación promedio del 6.10% de total de importaciones, las materias primas y productos intermedios de las industrias alimenticias, de bebidas y de tabaco con un 5.11% y por último se encuentran las materias primas de la industria minera y metálicos básicos con un 3.59%.

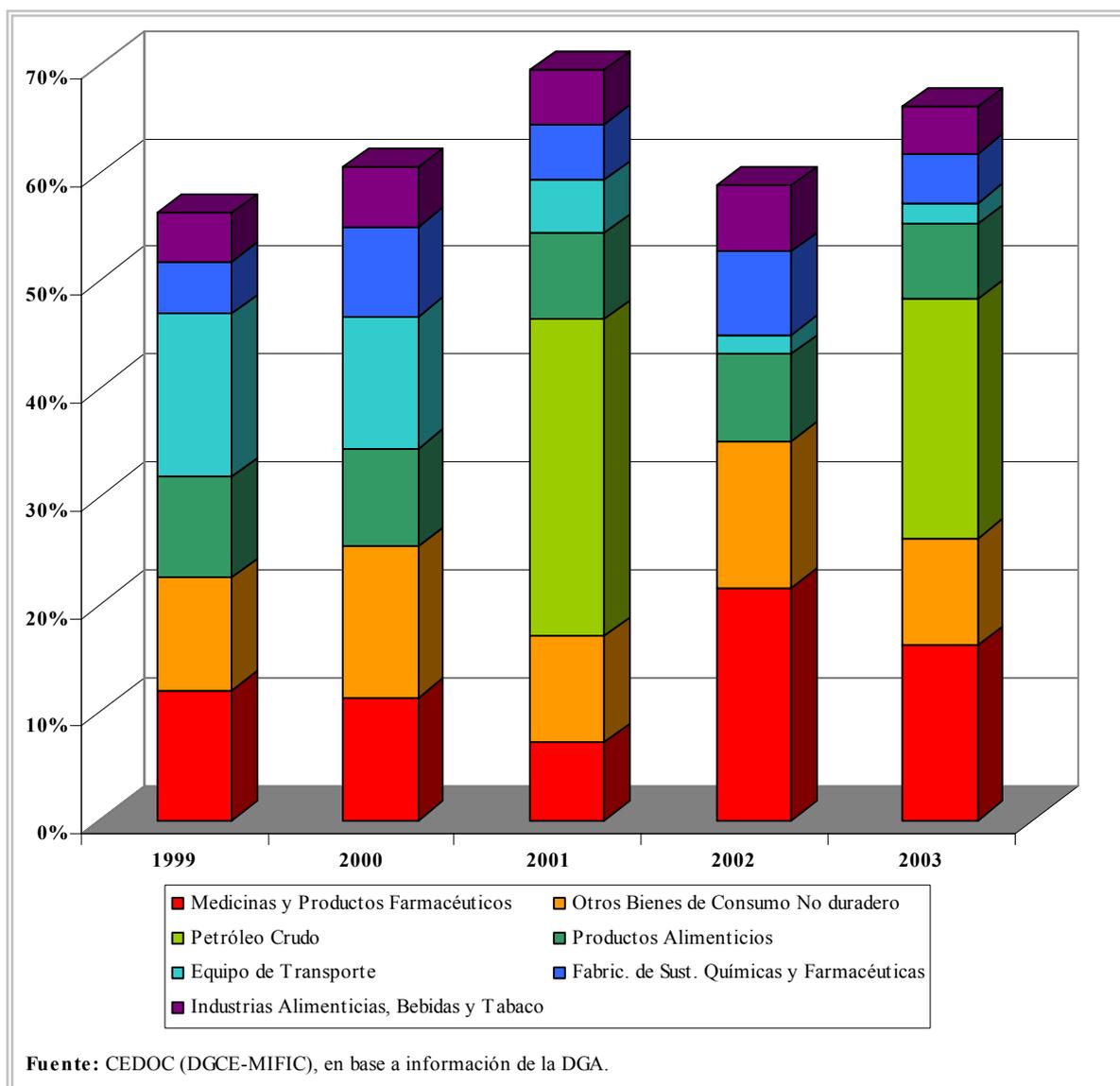
Los bienes de capital constituyen la minoría en cuanto a las importaciones de productos mexicanos y tienen una tendencia a decrecer de - 2.49% anual. Los bienes de capital que más importamos son el equipo de transporte con un promedio quinquenal de \$5.74 millones de dólares, seguido de las importaciones de maquinaria industrial con \$3.36 millones de dólares.

---

**Tabla 6.42: Importaciones Nicaragüenses de México,  
según Destino Económico (1999-2003)**

DESCRIPCION		Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
<b>A.- BIENES DE CONSUMO</b>		<b>28,493,658</b>	<b>29,810,682</b>	<b>55,630,186</b>	<b>30,079,604</b>	<b>106,286,110</b>
<b>1.- BIENES DE CONSUMO NO DURADERO</b>		<b>24,084,421</b>	<b>25,399,315</b>	<b>23,393,801</b>	<b>23,465,061</b>	<b>53,881,798</b>
11	Productos Alimenticios	6,988,966	6,567,971	7,320,885	4,334,248	11,148,116
12	Medicinas y Productos Farmacéuticos	8,913,923	8,181,738	6,613,757	11,597,563	26,024,960
13	Vestuario y Calzados	435,392	573,919	335,693	249,810	604,525
19	Otros Bienes	7,746,139	10,075,686	9,123,466	7,283,440	16,104,196
<b>2.- BIENES DE CONSUMO DURADERO</b>		<b>4,075,970</b>	<b>4,199,018</b>	<b>3,180,858</b>	<b>6,400,520</b>	<b>14,830,489</b>
21	Artículos Electrodomésticos	590,784	436,408	508,651	4,518,957	10,766,869
22	Llantas y Neumáticos de Automóviles	653,980	793,805	597,480	129,547	150,066
29	Otros Bienes de Consumo	2,831,206	2,968,805	2,074,727	1,752,016	3,913,554
<b>3. COMBUSTIBLE, LUBRICANTES, PETROLEO</b>		<b>333,267</b>	<b>212,349</b>	<b>29,055,527</b>	<b>214,022</b>	<b>37,573,823</b>
31	Petróleo Crudo	0	0	27,094,350	0	35,678,652
32	Combustible	292,436	178,265	1,959,650	213,841	1,884,948
33	Lubricante	40,831	34,083	1,527	181	10,223
<b>B.- BIENES INTERMEDIOS</b>		<b>25,845,296</b>	<b>24,339,040</b>	<b>25,099,893</b>	<b>16,059,286</b>	<b>36,907,040</b>
<b>4.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/AGRIC.</b>		<b>5,667,611</b>	<b>652,711</b>	<b>2,666,811</b>	<b>884,509</b>	<b>2,444,656</b>
41	Fertilizantes y Agroquímicos	5,509,117	374,711	2,217,050	64,030	459,114
42	Productos de uso Veterinarios	22,481	188,400	393,465	372,304	1,600,733
43	Otras Materias Primas Agrícolas	136,014	89,601	56,296	448,175	384,809
<b>5.- MATERIAS PRIMAS Y PDTOS INTERM. P/IND.</b>		<b>12,872,715</b>	<b>18,443,486</b>	<b>16,664,635</b>	<b>12,368,182</b>	<b>27,440,211</b>
51	Industrias Alimenticias, Bebidas y Tabaco	3,354,794	3,955,412	4,679,259	3,316,470	6,960,617
52	Industrias Textiles y de Cuero	919,862	1,289,888	892,767	711,832	897,632
53	Industrias de la Madera, Papel y Conexos	787,924	1,847,106	1,963,993	1,432,033	4,961,913
54	Fabricación de Sustancias Químicas y Farmacéuticas	3,593,070	5,984,490	4,752,827	4,119,677	7,357,247
55	Industria Minera y Metales Básicos	3,081,754	3,570,200	2,941,524	1,528,855	4,572,486
59	Industrias Manufactureras Diversas	1,135,311	1,796,390	1,434,265	1,259,315	2,690,316
<b>6.- MATERIALES DE CONSTRUCCION</b>		<b>7,304,970</b>	<b>5,242,843</b>	<b>5,768,447</b>	<b>2,806,595</b>	<b>7,022,173</b>
61	De Origen No Metálico y Mineral	4,815,728	1,552,941	1,466,786	1,033,179	1,606,162
62	De Origen Metálico	2,489,242	3,689,902	4,301,661	1,773,416	5,416,011
<b>C.- BIENES DE CAPITAL</b>		<b>19,759,069</b>	<b>17,748,737</b>	<b>11,476,010</b>	<b>7,476,471</b>	<b>17,861,109</b>
<b>7.- BIENES DE CAPITAL P/AGRICULTURA</b>		<b>1,381,052</b>	<b>2,337,123</b>	<b>1,374,513</b>	<b>630,795</b>	<b>1,231,552</b>
71	Ganado de Raza Fina	144,484	91,575	117,935	10,059	
73	Maq. y Herramientas Agrícolas	1,041,524	1,755,474	727,694	331,347	368,277
74	Repuestos, Partes y Accesorios De Maq. Agrícola	195,044	490,074	528,883	289,389	863,276
<b>8.- BIENES DE CAPITAL PARA INDUSTRIA</b>		<b>6,300,296</b>	<b>5,688,103</b>	<b>5,026,887</b>	<b>5,040,037</b>	<b>12,620,084</b>
81	Maquinaria y Aparatos de Ofic., Servicio y Científico	1,279,542	1,146,565	1,015,824	999,273	2,126,275
82	Herramientas y Maq. -Herramientas	216,375	385,171	273,214	395,618	246,752
83	Maquinaria Industrial	2,580,933	2,871,852	2,988,199	2,594,987	5,841,489
84	Equipo Fijo p/la Industria	413,339	261,579	65,048	153,350	461,258
85	Equipo Fijo p/Telecomunicaciones	54,095	60,691	17,688	143,766	1,310,643
86	Partes, Accesorios y Repuestos de Maq. Industrial	1,756,014	962,245	666,914	753,043	2,633,667
<b>9.- EQUIPO DE TRANSPORTE</b>		<b>12,077,721</b>	<b>9,723,511</b>	<b>5,074,610</b>	<b>1,805,639</b>	<b>4,009,473</b>
91	Equipo de Transporte	11,159,747	8,803,320	4,535,812	969,889	3,209,122
92	Partes, Accesorios y Repuestos de Eq. de Transporte	917,974	920,191	538,798	835,750	800,350
<b>0.- DIVERSOS</b>		<b>212,689</b>	<b>208,777</b>	<b>109,211</b>	<b>198,485</b>	<b>243,446</b>
<b>TOTAL EN US\$</b>		<b>74,310,713</b>	<b>72,107,235</b>	<b>92,315,299</b>	<b>53,813,845</b>	<b>161,297,705</b>

Fuente: CEDOC (DGCE-MIFIC), en base a información de la DGA



**Cuadro 6.13: Distribución de las Importaciones de México según Destino Económico por tipo de Bien (1999-2003)**

Este cuadro presenta la diversificación de la oferta exportable mexicana hacia Nicaragua y una irregularidad, en la que cada año predomina un producto diferente, excepto en el 2001 y 2003, en los que se destaca el petróleo. En 1999 predominó el equipo de transporte, en el 2000 otros bienes de consumo no duradero y en 2002 las medicinas y los productos farmacéuticos.

## 2.6 Principales Productos de Exportación

Los principales productos que conforman los flujos de comercio entre Nicaragua y México del periodo de Julio de 1998 a Junio del 2003 son, de acuerdo con Tabla 6.43, por el lado de las exportaciones: Maní sin cáscara, ron, semilla de ajonjolí, filete de pescado congelado, libros y folletos, bananas, desperdicios de aluminio y madera contrachapada. Es importante resaltar que productos agropecuarios como ganado en pie, carne bovina y sus despojos comestibles, y los cueros de res han sido favorecidos con el TLC, ya que ocupan nueve posiciones dentro de esta lista.

**Tabla 6.43: Principales 20 productos de exportación a México por fracción arancelaria (1999-2003) en US\$**

SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
1202209000	Maní sin cáscara	9,912,858.30	12,985,904.08	15,237,880.40	6,096,967.50	12,355,070.14
0102900000	Ganado bovino	672,000.00	2,982,052.00	6,250,315.00	4,364,391.20	4,791,640.00
0202300000	Carne bovina congelada deshuesada	83,675.29	252,811.72	1,277,408.93	1,322,933.91	0.00
0504001000	Tripas, vejigas, estómagos de bovinos	0.00	63,788.00	345,573.90	442,231.16	865,692.82
2208401000	Ron	0.00	60,056.00	389,485.00	0.00	1,085,813.02
0206290000	Despojos comestibles de carne	132,545.42	276,458.24	290,615.25	199,860.36	386,424.11
0202020000	Carne bovina	0.00	0.00	0.00	0.00	1,147,360.09
4104221000	Cuero de semicurtición mineral	77,500.00	387,700.00	240,550.00	134,850.01	78,983.00
1207401000	Semilla de ajonjolí con cáscara	167,611.89	362,258.05	228,435.38	52,087.38	45,556.28
0304209000	Filete de pescado congelado	0.00	72,540.10	279,046.00	199,237.50	269,125.00
4101210000	Cueros enteros	195,650.00	142,334.54	139,675.00	0.00	16,000.00
4104191100	Cueros Enteros de res	0.00	0.00	0.00	0.00	345,742.00
9028301000	Medidores de consumo de inducción	0.00	0.00	0.00	317,386.21	0.00
4901990000	Libros y folletos	2,715.00	3,731.09	245,614.47	0.00	43,031.75
1207402000	Semilla de ajonjolí sin cáscara	190,043.49	0.00	0.00	0.00	0.00
0803001100	Bananas frescas	34,092.80	150,549.90	0.00	0.00	0.00
0201300000	Carne bovina fresca deshuesada	0.00	36,372.44	61,754.73	68,711.59	0.00
0201100000	Carne bovina en canales	141,694.75	0.00	0.00	0.00	0.00
7602000000	Desperdicios y desechos de aluminio	136,441.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4412190000	Madera contrachapada	0.00	60,548.80	65,785.05	0.00	0.00
<b>Participación en Total de Exportaciones del año</b>		<b>95.38%</b>	<b>98.16%</b>	<b>98.00%</b>	<b>98.18%</b>	<b>95.21%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

A pesar que los productos reflejados en la tabla 6.43 son los veinte bienes con mayores montos de exportación promedio en el quinquenio, existe en ocho de ellos irregularidades en sus exportaciones. Tal es el caso de la carne bovina en canales y sus otros cortes, los cueros enteros de res, los medidores de consumo, la semilla de ajonjolí con cáscara, bananas frescas, los desperdicios de aluminio y la madera contrachapada, que registran entre uno y dos años de exportaciones y en el resto del quinquenio las transacciones desaparecen.

Interesa destacar, según se desprende de la Tabla 6.44, que el número de productos exportados hacia México ha mantenido una tendencia errática. Podemos observar que no existe un comportamiento estable en el número de productos exportados y que sólo hubo incrementos en el año 2000 y 2001. Estos datos evidencian que, a pesar de que uno de los objetivos principales de este TLC era diversificar la oferta exportable nicaragüense, nuestras exportaciones relevantes se mantienen concentradas en unos cuantos productos. Esta situación también la pudimos apreciar en la tabla 6.43 de la página anterior, donde se mostraba como los 20 principales productos de exportación concentraban en promedio el 97% de las exportaciones.

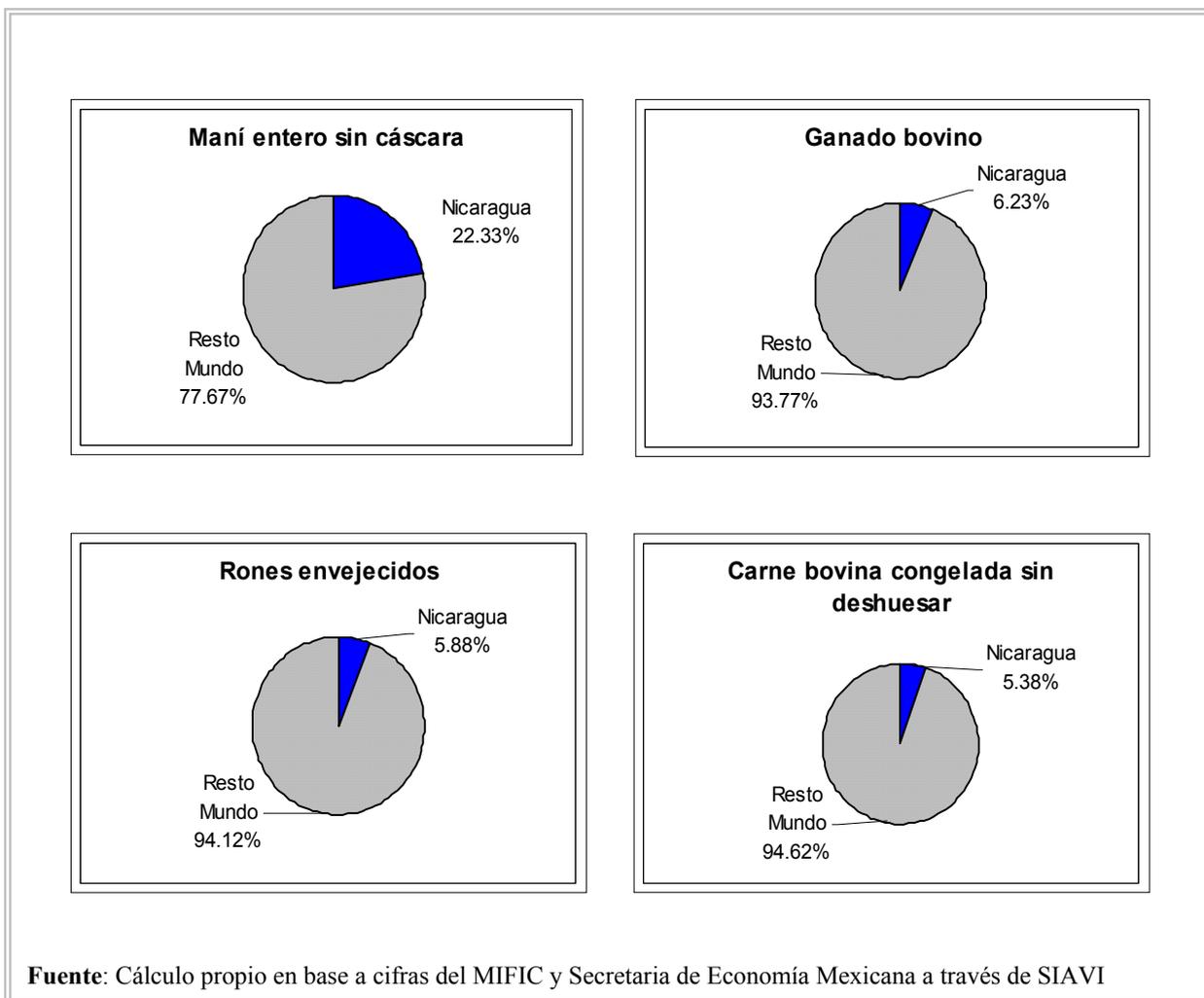
**Tabla 6.44: Número de productos exportados hacia México (1999-2003)**

Destino	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio
<b>México</b>	45	51	40	26	48	42

Se refiere al número de fracciones arancelarias (10 dígitos) con un valor anual exportado superior a US\$1,000.

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Analicemos según otro criterio, la importancia de los principales productos nicaragüenses para el mercado mexicano. En este balance se comparan los valores de los principales productos exportados por Nicaragua con el monto total de esos productos importados por México. Los resultados los podemos observar en el Cuadro 6.14. Este cuadro nos muestra los productos nicaragüenses que proveen un porcentaje mayor al 5% de las importaciones totales de México. Las cifras evidencian que son pocos los productos que tienen una participación relevante, pero es importante agregar que en este caso, Nicaragua compite con el resto del mundo. Una participación del 22.33% del Maní sin cáscara, comprueba que Nicaragua es un suplidor valioso de este producto para el mercado mexicano.



**Cuadro 6.14: Importancia de los Principales Productos de Exportación Nicaragüenses en el Mercado Mexicano (1999-2003)**

## 2.7 Principales Empresas Exportadoras

La tabla 6.45 nos permite apreciar las principales empresas nicaragüenses exportadoras hacia México. La concentración en la oferta exportable, explica la concentración en un reducido número de empresas exportadoras para este quinquenio.

**Tabla 6.45: Principales Empresas Nicaragüenses Exportadoras hacia México (2003)**

Empresa	Producto	Exportaciones promedio
Cukra Industrial Comercializadora de Maní, S.A. (Comasa)	Maní sin cáscara	11,317,736.08
Ganadería Integral Viz Nicaragua, S.A.	Ganado bovino	3,812,079.64
Industrial Comercial San Martín, S.A.	Carne bovina congelada deshuesada	587,365.97
Matadero Central, S.A. (Macesa) Nuevo Carnic, S.A Industrial Comercial San Martín, S.A.	Tripas, vejigas, estómagos de bovinos	343,457.18
Compañía Licorera de Nicaragua, S.A.	Ron	307,070.80
Matadero Central, S.A. (Macesa) Nuevo Carnic, S.A Industrial Comercial San Martín, S.A.	Despojos comestibles de carne	257,180.68
Industrial Comercial San Martín, S.A.	Carne bovina	229,472.02
Pieles Nicaragüenses, S.A. (Pinicsa)	Cuero de semicurtición mineral	183,916.60
Export. Nicaragüense del Algodón, S.A. (Enal S.A)	Semilla de ajonjolí con cáscara	171,189.80
Compañía Pesquera Atlántico Norte, S. A.(Atlanor)	Filete de pescado congelado	163,989.72
Pieles Nicaragüenses, S.A. (Pinicsa)	Cueros enteros	98,731.91
Exportadora De Pieles S.A. ( EXPISA) Industrias Toro, S.A.(INTOSA) Reptiles De Nicaragua, S. A.	Cueros Enteros de res	69,148.40
Librería Hispanoamericana (HISPAMER, S.A.) The Oxford Junior College , S.A	Libros y folletos	59,018.46
Export. Nicaragüense del Algodón, S.A. (Enal S.A)	Semilla de ajonjolí sin cáscara	38,008.70
Matadero Central, S.A. (Macesa)	Carne bovina fresca deshuesada	33,367.75
Exportadora de Madera y Productos No Tradicionales, S.A. Maderas Segovianas, S.A.	Madera contrachapada	25,266.77
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con datos del MIFIC y el Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX)		

## 2.8 Importancia de México como Mercado de Destino

Podemos evaluar la importancia de México como destino de nuestras exportaciones al comparar el volumen de las exportaciones a ese país con el volumen de exportaciones nicaragüenses totales, como se muestra en la tabla 6.46. Las cifras no son muy alentadoras, pues sólo un promedio de 3.09% del total de las exportaciones nicaragüenses han sido destinadas a México. Esto ubicaba al país azteca como quinto país de destino para nuestras exportaciones.

**Tabla 6.46: Importancia de México como Destino de Exportación (1999-2003)**

Destino	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
<b>X a México</b>	12,315,412	18,171,110	25,562,952	13,443,379	22,507,472
<b>%</b>	2.26%	2.83%	4.23%	2.40%	3.72%
<b>X al Mundo</b>	546,100,000	642,800,000	605,000,000	561,000,000	604,500,000

**Fuente:** Cálculo propio con información del MIFIC y Banco Central de Nicaragua

Esta situación cambia cuando enfocamos el análisis hacia los principales productos exportados a México. El mercado mexicano es el principal destino de varios productos nicaragüenses, principalmente del Maní sin cáscara.

**Tabla 6.47: Importancia Relativa del Mercado Mexicano como Destino de las Principales Exportaciones Nicaragüenses (1999-2003)**

SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03	Media
1202209000	Maní sin cáscara	53.27%	45.50%	50.54%	24.47%	43.66%	<b>43.49%</b>
0504001000	Tripas, vejigas, estómagos de bovinos	0.00%	23.08%	26.74%	11.02%	54.08%	<b>22.98%</b>
0304209000	Filete de pescado congelado	0.00%	7.02%	62.94%	9.48%	30.92%	<b>22.07%</b>
0202200000	Carne bovina	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	92.42%	<b>18.48%</b>
0102900000	Ganado bovino	4.30%	12.34%	23.26%	21.11%	18.57%	<b>15.91%</b>
0206290000	Despojos comestibles de carne	12.60%	15.50%	11.99%	3.16%	21.36%	<b>12.92%</b>
2208401000	Ron	0.00%	4.77%	21.28%	0.00%	30.71%	<b>11.35%</b>
1207401000	Semilla de ajonjolí con cáscara	9.45%	15.61%	13.37%	5.76%	5.12%	<b>9.86%</b>
4104221000	Cuero de semicurtición mineral	2.98%	11.54%	5.34%	5.21%	0.00%	<b>5.01%</b>
0202300000	Carne bovina congelada deshuesada	0.59%	1.21%	3.41%	3.19%	0.00%	<b>1.68%</b>

**Fuente:** Cálculo propio con base a información Sistemas de Estadísticas de Comercio de Centroamérica -SEC- y MIFIC.

## 2.9 Principales Productos de Importación

Por el lado de las importaciones, según la tabla 6.48, los principales productos que conforman el intercambio entre Nicaragua y México en el periodo de Julio 1998 a Junio 2003 son: Medicinas para uso humano, petróleo y sus aceites crudos, leche modificada, coches de turismo, libros y folletos, champúes, refrigeradores y máquinas de afeitar, entre otros.

Cabe resaltar que, contrario al caso de las exportaciones nicaragüenses, las importaciones de productos mexicanos se encuentran diversificadas y estos veinte productos (de un total de tres mil trescientos veintidós) representan un promedio quinquenal de apenas 43.87% del total de las importaciones.

**Tabla 6.48: Principales 20 Productos de Importación de México por Fracción Arancelaria (1999-2003) en US\$**

SAC	DESCRIPCIÓN	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
3004909100	Medicinas para uso humano	5,025,019.35	4,340,423.66	3,121,435.65	8,710,415.55	20,241,095.72
2709001000	Petróleo crudo	0.00	0.00	0.00	0.00	35,678,219.68
2709000000	Aceites crudos de petróleo	0.00	0.00	27,094,349.84	0.00	0.00
1901101010	Leche modificada	4,139,877.12	3,261,636.10	4,626,971.60	2,636,852.16	2,335,917.08
8703230011	Coches de turismo	5,613,722.51	3,669,914.35	864,447.58	286,254.62	1,440,768.68
2106903010	Concentrados para alimentos	0.00	1,740,678.39	2,474,303.65	1,641,643.72	3,791,384.19
4901990000	Libros y folletos	1,350,478.65	1,798,403.68	1,547,957.26	1,494,520.21	2,060,851.14
8528129000	Otros CDK	1,222.39	58,975.82	32,225.42	2,333,419.31	5,756,689.37
3305100000	Champúes	399,509.32	725,979.33	831,216.16	1,424,402.46	2,940,609.37
8525200000	Aparatos emisores con receptor	456,867.56	0.00	835.00	1,881,732.24	3,737,565.28
8418210010	Refrigeradores de hasta 14 p <sup>3</sup>	444,452.85	1,010,785.07	1,475,661.70	699,143.16	2,012,816.91
8704210029	Camionetas de reparto panel	647,772.84	1,696,850.71	2,085,759.06	141,133.17	457,117.76
1901101000	Preparaciones de leche modificada	0.00	0.00	0.00	0.00	4,774,296.22
8212102000	Máquinas de afeitar	106,952.81	726,684.34	1,150,111.84	597,022.92	1,426,338.03
3004200010	Medicinas que contengan antibióticos	859,115.07	1,141,781.12	602,607.89	980,835.54	362,932.43
8544591000	Hilos, trenzas y cables de cobre	495,802.87	548,265.49	1,110,693.92	489,892.64	694,388.15
7321111090	Cocinas para uso doméstico	100,377.21	1,324,148.18	894,091.97	624,397.10	386,997.25
3302909000	Sustancias odoríferas	486,224.79	742,939.35	408,010.90	364,470.20	1,103,363.72
8311100000	Electrodos recubiertos para soldadura	925,723.37	1,202,038.62	914,635.00	0.00	0.00
3102100000	Urea, incluso en disolución acuosa	2,939,494.43	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Participación en Total de Importaciones del año</b>		<b>32.29%</b>	<b>33.27%</b>	<b>53.33%</b>	<b>45.17%</b>	<b>55.30%</b>

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

Como mencionamos anteriormente, las importaciones de petróleo crudo y sus aceites constituyen un caso especial y circunstancial, ya que no son productos que se importen regularmente, sino que solamente en un año cada uno. El petróleo crudo se importó exclusivamente en el periodo de Julio del 2002 a Junio del 2003, mientras que los aceites crudos de petróleo se importaron únicamente en el periodo que concluyó en Junio del 2001.

Otros productos que también presentan irregularidad en los montos importados son las preparaciones de leche modificada, que únicamente fue importada en el 2003 y la urea, que únicamente fue importada en 1999.

El número de productos importados de México es extraordinario si lo comparamos con el número de productos nicaragüenses exportados a ese país. Podemos observar que existe una tendencia creciente en el número de productos importados, salvo en el año 2001 y 2002. Estos datos evidencian, como ya lo mencionábamos anteriormente, que el flujo comercial de México hacia a Nicaragua es muy diverso.

**Tabla 6.49: Número de productos importados de México (1999-2003)**

Destino	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03	Promedio
México	1,182	1,185	1,080	965	1,452	1,173
Se refiere al número de fracciones arancelarias (10 dígitos) con un valor anual importado superior a US\$1,000.						

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

## 2.10 Importancia de México como Abastecedor

También podemos evaluar la importancia de México como abastecedor al comparar el volumen de las importaciones de ese país con el volumen de importaciones nicaragüenses totales, como se muestra en la tabla 6.50.

**Tabla 6.50: Importancia de México como Abastecedor  
(1999-2003)**

Procedencia	Jul98-Jun99	Jul99-Jun00	Jul00-Jun01	Jul01-Jun02	Jul02-Jun03
<b>M de México</b>	74,310,713	72,107,235	92,315,300	53,813,845	161,297,153
<b>%</b>	4.38%	4.36%	5.70%	3.33%	9.38%
<b>M del Mundo</b>	1,698,100,000	1,653,100,000	1,620,400,000	1,617,600,000	1,720,300,000

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

En este caso podemos observar una tendencia creciente de la importancia de México como abastecedor, excepto en el año 2002 en el que se experimentó una baja considerable en las importaciones, pero que se recuperó grandemente en el año 2003. Sin embargo, México abasteció únicamente en promedio el 5.43% de todas las importaciones realizadas por Nicaragua, ubicándose de esta manera como nuestro sexto socio comercial.

## 3. Balance del Flujo de Comercio de Bienes entre México y Nicaragua durante el Periodo Previo y Posterior al TLC

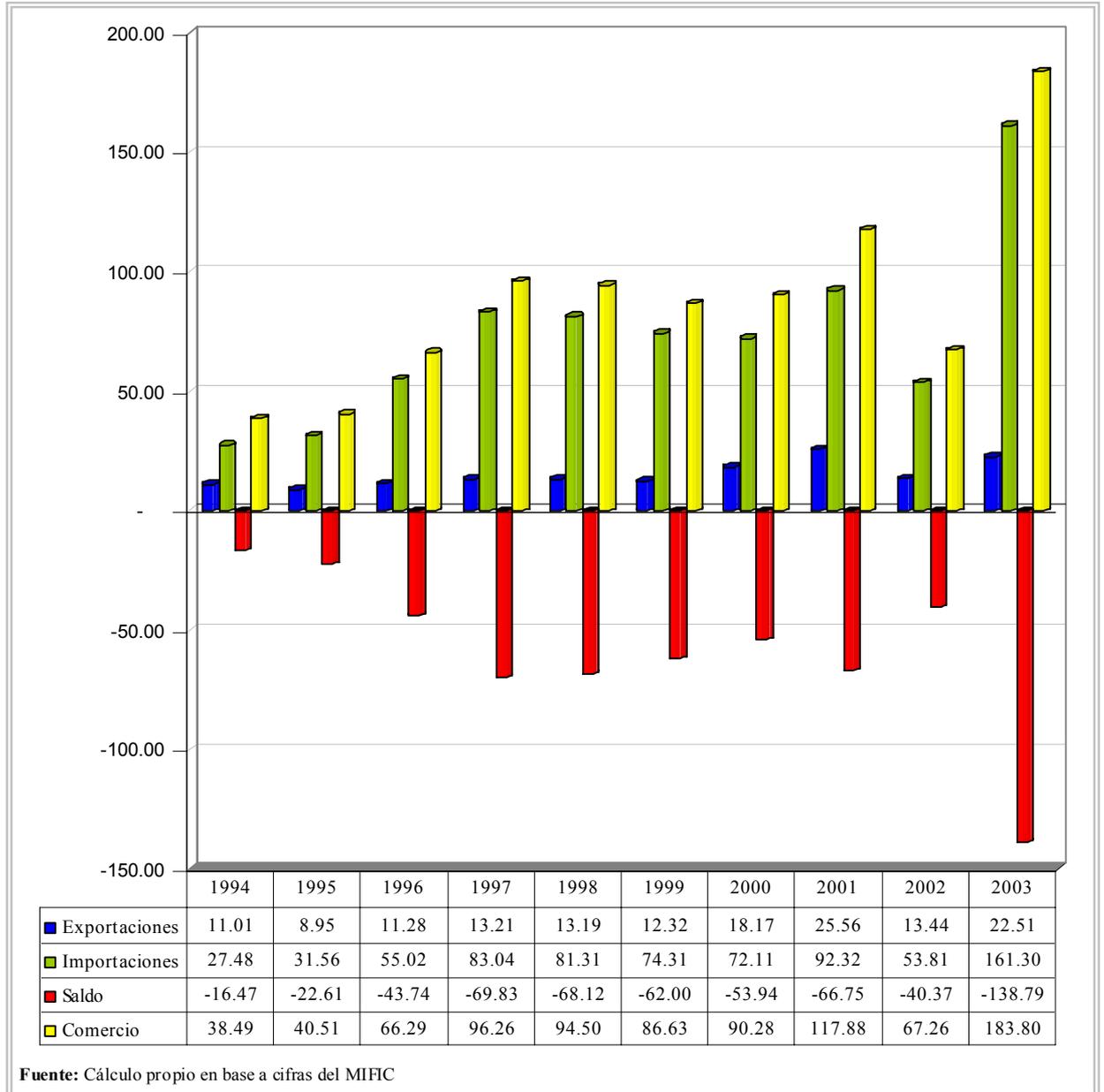
A continuación se encuentra un resumen de la presente sección en forma de fichas de información. La primera ficha se refiere al comportamiento de la estructura del comercio de bienes de Nicaragua con México, antes y después del TLC. Al final de esta ficha, se encuentra la representación gráfica de los diez años a través de las distintas clasificaciones (Balanza Comercial, Sector Económico y Destino Económico). La segunda ficha se refiere a la tasa de crecimiento promedio anual, que indica las tendencias y provee un análisis económico dinámico. Finalmente, la ficha tres refleja los aranceles a la importación máximos y mínimos impuestos por Nicaragua y por México, antes y después del tratado de libre comercio.

**Tabla 6.51: Comparación de la Estructura Económica del Comercio de Nicaragua con México, antes y después del TLC (1994-2003)**

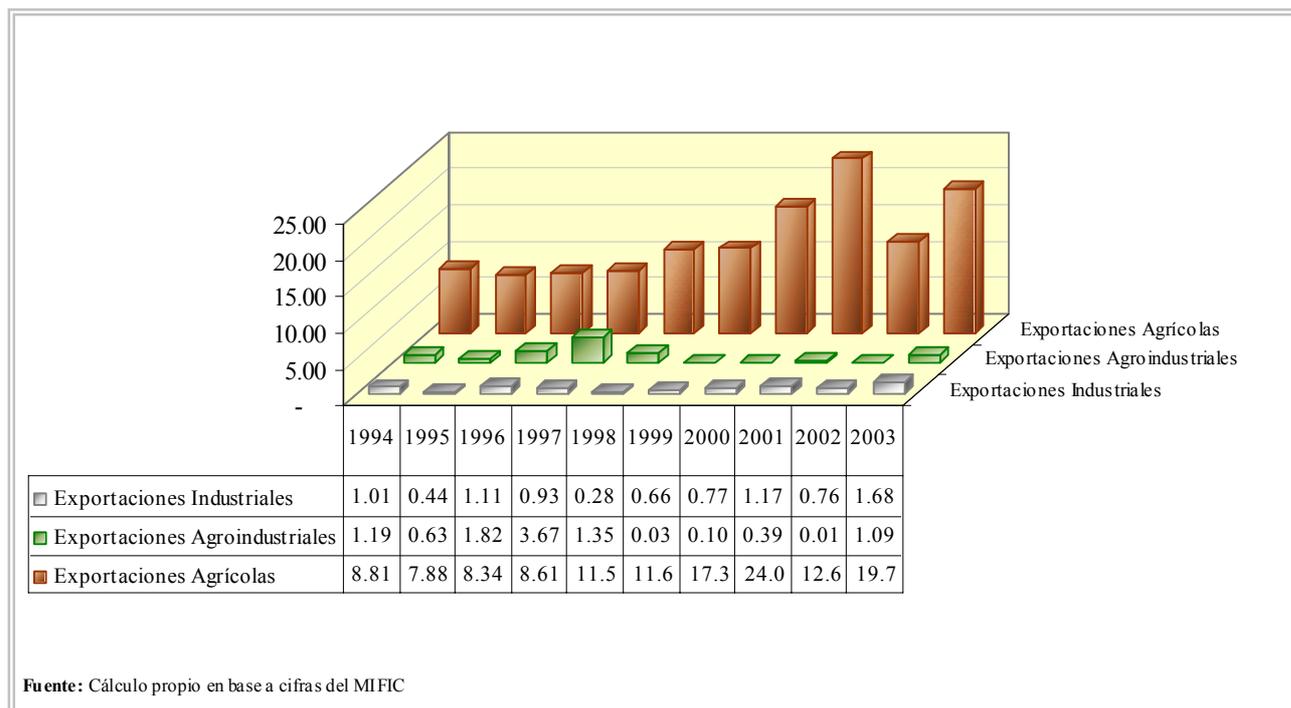
<b>Indicador</b>	<b>Antes del TLC</b>	<b>Después del TLC</b>	<b>Observación</b>
	<b>1994-1998</b>	<b>1999-2003</b>	
<b>General</b>			
Exportaciones promedio	11,527,723	18,400,065	Nicaragua logró aumentar su media de exportación.
Importaciones promedio	55,680,570	90,768,849	Las importaciones promedio casi se duplicaron.
Saldo promedio Balanza Nic.	-44,152,847	-72,368,783.82	El déficit para Nicaragua creció un 64%.
Comercio recíproco promedio	67,208,294	109,168,914	Mejóro para beneficio de ambas partes.
Media de Coeficiente M/X	4.67	4.96	Las importaciones siguen superando a las exportaciones.
Media de Productos Exportados	31	42	Hubo pequeña diversificación de 35.48%.
Media de Productos Importados	841	1,173	Se abrieron las puertas a más productos mexicanos.
Mercado de Destino	8avo	5to	México mejoró su posición como país de destino.
Abastecedor	9no	6to	Importancia de México como proveedor aumentó.
<b>Sector Económico</b>			
<i>Exportaciones Promedio</i>			
Agrícolas	9,040,575	17,068,067	Se han incrementado en 88.79%.
Agroindustriales	1,731,824	322,568	Se redujeron un 81.37%, pero último año se recuperan.
Industriales	754,529	1,009,634	Experimentaron un ligero incremento de 250 mil dólares.
<i>Importaciones Promedio</i>			
Agrícolas	1,002,299	895,170	Nuestras compras agrícolas se redujeron en más del 10%.
Agroindustriales	4,540,238	10,759,470	Las compras se incrementaron en un 136%.
Industriales	50,138,034	79,113,986	Crecieron un 57.59%.
<b>Destino Económico</b>			
<i>Exportaciones Promedio</i>			
Bienes de Consumo	2,846,499	5,516,448	Se duplican y adquieren mayor importancia.
Bienes Intermedios	8,726,081	12,744,401	Continúan dominando los bienes intermedios.
Bienes de Capital	9,972	129,864	Crecimiento rápido de 1202%, pero de baja importancia.
<i>Importaciones Promedio</i>			
Bienes de Consumo	25,669,686	50,060,048	Se duplican y todavía predominan en las importaciones.
Bienes Intermedios	14,150,563	25,650,111	Se incrementan en 81.27% y adquieren mayor peso.
Bienes de Capital	9,973,787	14,864,279	Crece en monto, pero su importancia relativa no mejora.

Estructura (en US\$)

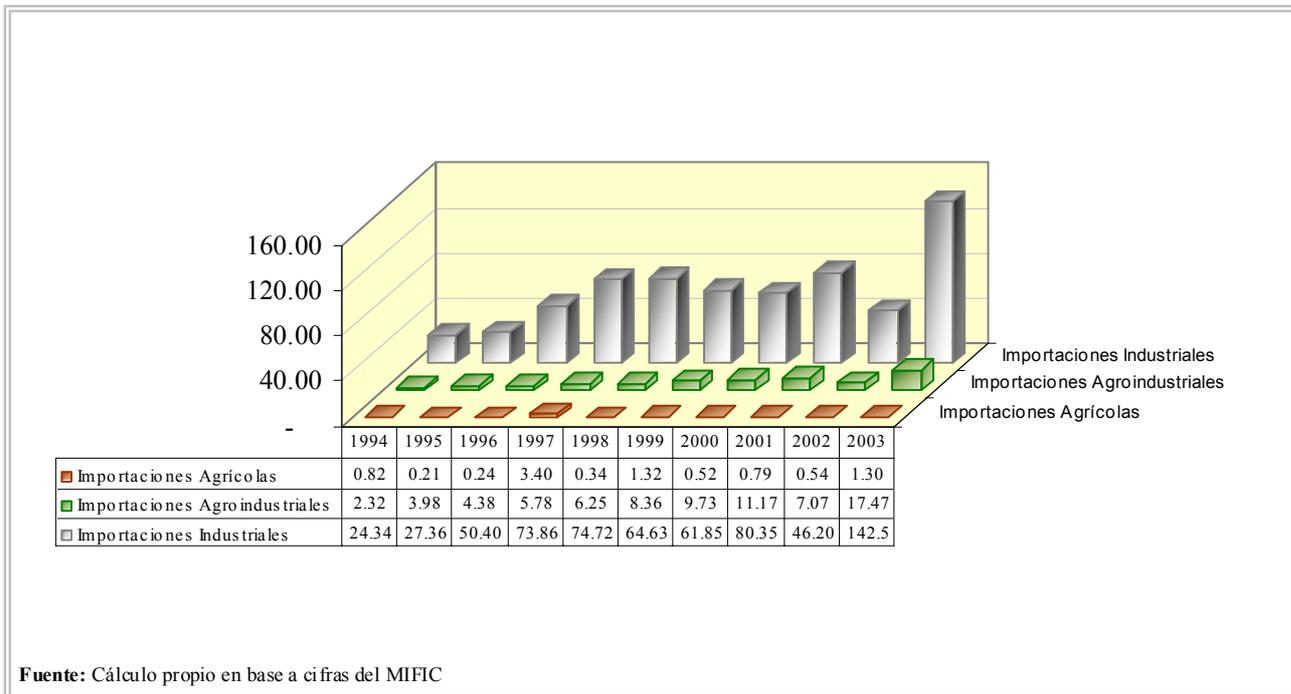
Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC



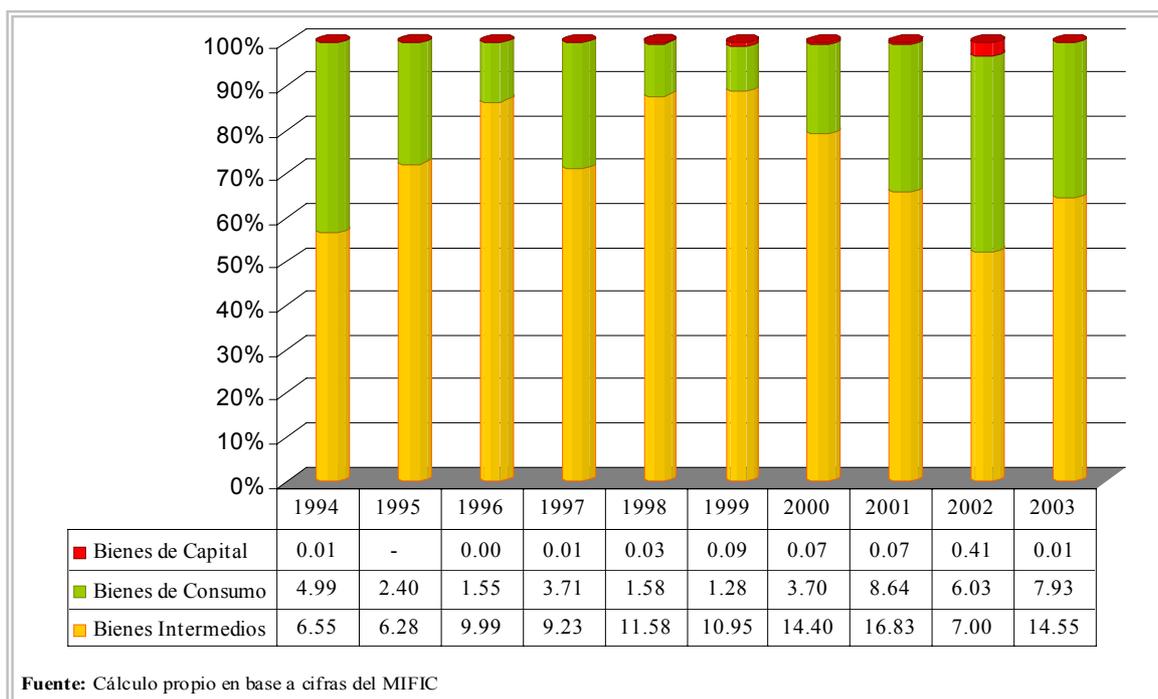
**Cuadro 6.15: Balanza Comercial de Nicaragua con México  
en Millones de US\$ (1994-2003)**



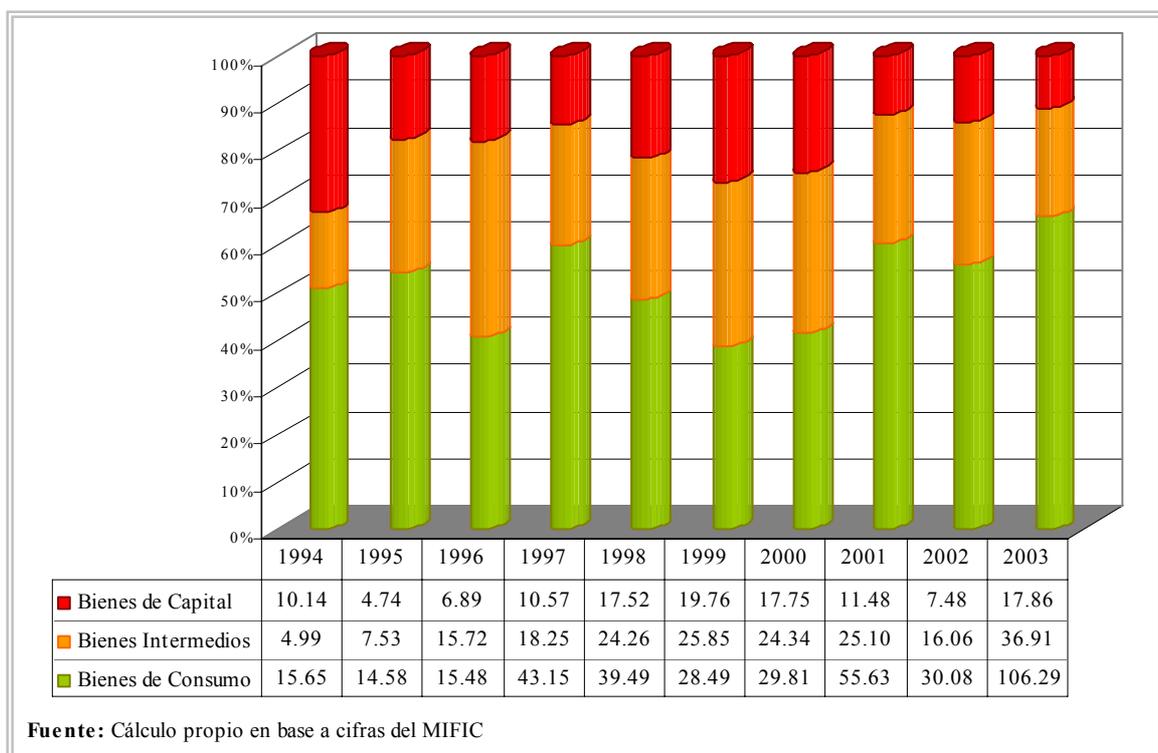
**Cuadro 6.16: Exportaciones de Nicaragua a México por Sector Económico en Millones de US\$ (1994-2003)**



**Cuadro 6.17: Importaciones de Nicaragua provenientes de México por Sector Económico en Millones de US\$ (1994-2003)**



**Cuadro 6.18: Exportaciones de Nicaragua a México por Destino Económico en Millones de US\$ (1994-2003)**



**Cuadro 6.19: Importaciones a Nicaragua de México por Destino Económico en Millones de US\$ (1994-2003)**

**Tabla 6.52: Tasas de Crecimiento (Tendencia) antes y después del TLC (1994-2003)**

Indicador	Antes del TLC	Después del TLC	Observación
	1994-1998	1999-2003	
<b>General</b>			
Exportaciones	4.62%	16.27%	Mejoría en el dinamismo de las Exportaciones.
Importaciones	31.16%	21.38%	Se contuvo el acelerado crecimiento de las Importaciones.
Saldo en Balanza Nic.	42.62%	22.32%	El déficit comercial sigue creciendo, pero en menor proporción
Comercio	25.18%	20.69%	El comercio recíproco crece a una ritmo ligeramente más lento
<b>Sector Económico</b>			
<i>Exportaciones</i>			
Agrícolas	7.03%	14.15%	Con el TLC crecen a un paso más acelerado
Agroindustriales	3.07%	149.81%	Tasa de crecimiento extraordinaria, proyecta desarrollo del sector
Industriales	-27.25%	26.17%	Cambió la tendencia y nuestras exportaciones industriales experimentan un crecimiento
<i>Importaciones</i>			
Agrícolas	-19.97%	-0.48%	Siguen decreciendo pero a un paso mucho más moderado
Agroindustriales	28.15%	20.22%	Tienen una tendencia a crecer más lentamente
Industriales	32.37%	21.86%	Mantienen su carácter creciente, pero con menor dinamismo
<b>Destino Económico</b>			
<i>Exportaciones</i>			
Bienes de Consumo	-24.99%	57.85%	Cambió la tendencia y su crecimiento ha sido muy acelerado
Bienes Intermedios	15.30%	7.37%	Mantienen su crecimiento a un ritmo inferior que en el quinquenio anterior
Bienes de Capital		-43.28%	Debido a que algunos años antes del TLC no hubo exportaciones de bienes de capital, no se puede aplicar la tasa de crecimiento
<i>Importaciones</i>			
Bienes de Consumo	26.03%	38.97%	Indica que seguirán dominando y crecerán a un ritmo acelerado
Bienes Intermedios	48.52%	9.32%	Reducción significativa que indica que la importación de estos bienes crece a un paso mucho más lento
Bienes de Capital	14.65%	-2.49%	A pesar del TLC, las importaciones de bienes de capital no han crecido, por el contrario han decrecido

**Tasa de Crecimiento (Tendencia)**

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

**Tabla 6.53: Aranceles Máximos y Mínimos aplicados por Nicaragua y por México antes y después del TLC (1994-2003)**

<b>Aranceles<sup>59</sup></b>	<b>Indicador</b>	<b>Antes del TLC</b>	<b>Después del TLC</b>	<b>Observación</b>
		<b>1994-1998</b>	<b>1999-2003</b>	
		<b><u>Nicaragua</u></b>		
	Máximo Arancel aplicado	210%	96%	Los aranceles máximos se redujeron en un 54.29%.
	Mínimo Arancel aplicado	0%	0%	Algunos bienes se beneficiaban del libre comercio, antes del TLC.
	<b><u>México</u></b>			
	Máximo Arancel aplicado	260%	118%	Los aranceles máximos se redujeron en un 54.62%.
	Mínimo Arancel aplicado	0%	0%	Algunos bienes se beneficiaban del libre comercio, antes del TLC.

Fuente: Cálculo propio en base a cifras del MIFIC

<sup>59</sup> Ver anexo E-9, para ver los aranceles detallados antes y después del TLC.

## **C. EVALUACIÓN DEL COMERCIO DE BIENES ENTRE MEXICO Y NICARAGUA COMO RESULTADO DEL TLC**

Los Tratados de Libre Comercio de nueva generación crean polémica en los países donde se han implementado, ya que existen opiniones divididas de los expertos en cuanto a los efectos de estos acuerdos.

Por un lado, algunos economistas enuncian que la globalización basada en el libre comercio es la mejor estrategia económica posible. En este concepto se entiende al libre comercio como una teoría que plantea la desregulación gubernamental para dejar la dinámica económica al comercio y a las fuerzas del mercado. Como se mencionaba en el capítulo del Marco Teórico, con el libre comercio existen diferentes precios en el mercado, los productores y consumidores de un país se ajustan a ellos reorganizando sus patrones de producción y consumo, lo que conlleva a una mayor eficiencia productiva, mayor bienestar de los consumidores y a largo plazo fomenta el crecimiento económico.

Por otro lado, un grupo de intelectuales considera que los efectos de los acuerdos de libre comercio son negativos, ya que éstos producen la reducción de empleos y salarios, el cierre de pequeñas y medianas industrias y en casos extremos la ruina y extrema pobreza de los pequeños productores agropecuarios. Estos expertos consideran que no todo lo que sucede en la economía se debe a los acuerdos de libre comercio o al modelo neoliberal, pero éstos sí son parte de su empeoramiento.

En esta sección se pretende dar un diagnóstico sobre la situación comercial entre Nicaragua y México con el TLC y determinar si éste ha representado mayores ganancias o pérdidas para nuestra nación. Aquí se analiza el impacto del TLC sobre el sector productivo nicaragüense, en cuanto al acceso al mercado mexicano y a los precios de los bienes exportados. También se realiza un análisis del impacto del acuerdo comercial en el consumidor nicaragüense en cuanto a precios y acceso de bienes. Finalmente, se presenta una evaluación general de las ganancias o pérdidas netas de Nicaragua en el ámbito comercial derivadas de este tratado.

---

## 1. Impacto del TLC sobre el sector productivo

Para medir el impacto del TLC en el sector productivo, se estudia el avance en cuanto al acceso de productos nicaragüenses al mercado mexicano y la evolución de los precios de los principales bienes exportados a México.

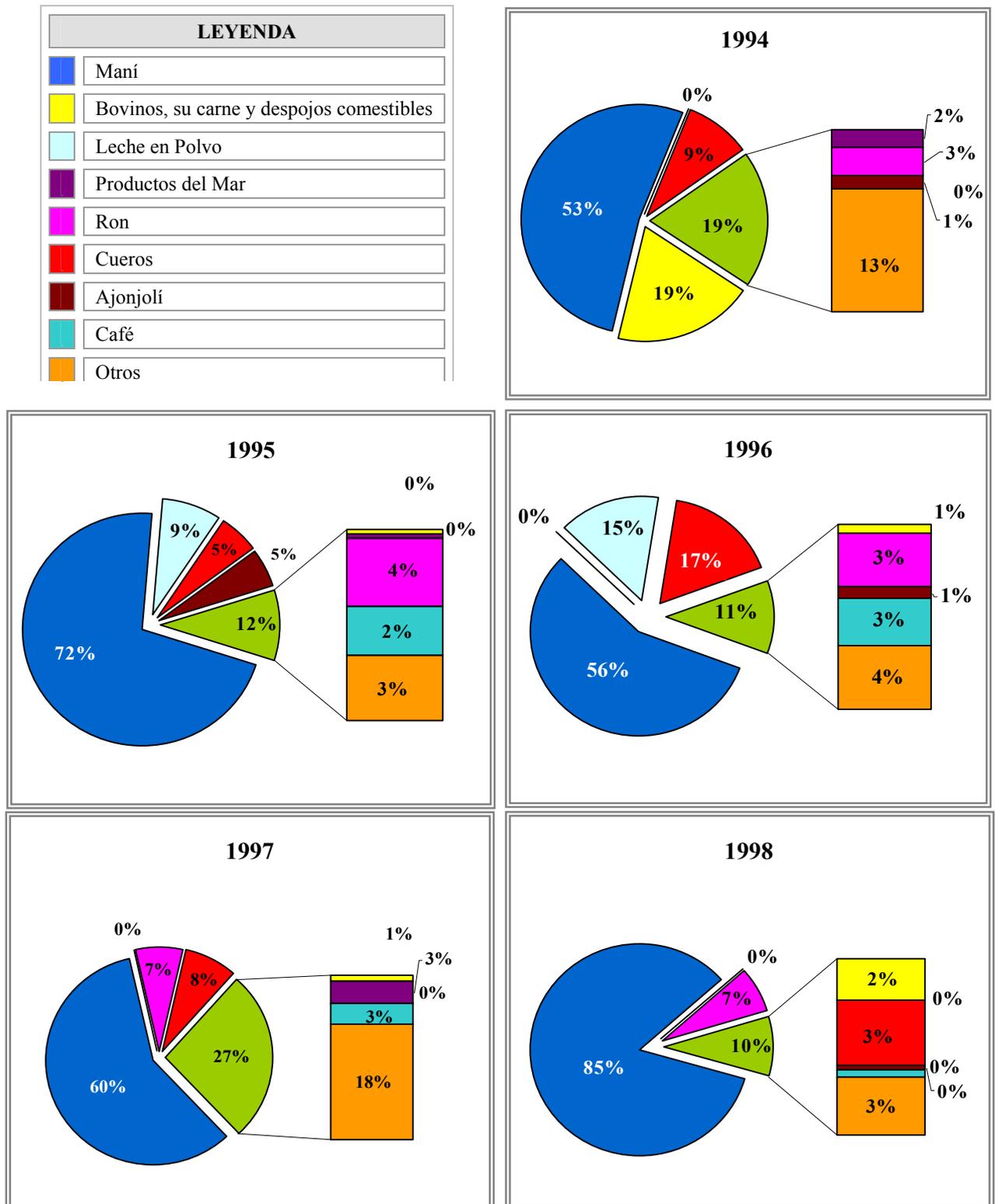
### 2.1. Acceso al Mercado Mexicano

Uno de los principales objetivos que persigue el TLC México – Nicaragua es abrir nuevos mercados para los productores nacionales, en esta sección se analiza si este propósito se ha cumplido.

En el cuadro 6.20 se puede observar la distribución de las exportaciones nicaragüenses a México durante el periodo de 1994-1998. La distribución de las exportaciones de 1999 al 2003 se muestra en el cuadro 6.21. La información presentada en estos cuadros revela que la oferta exportable nicaragüense no se ha diversificado, los productos exportados son los mismos antes y después del TLC e incluso la oferta exportable se ha contraído, en tanto que las exportaciones de productos como el café y la leche en polvo han desaparecido.

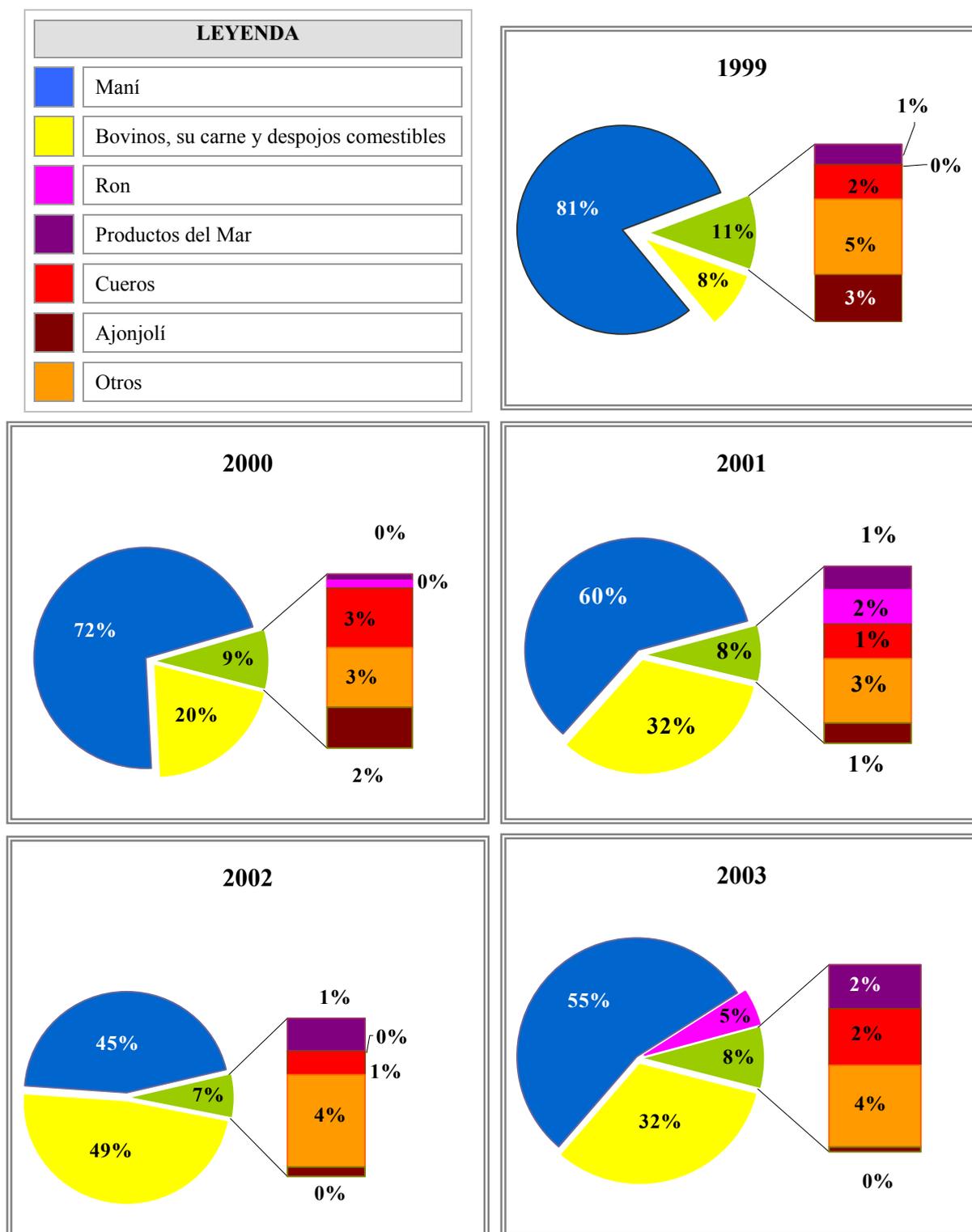
Para el primer periodo bajo estudio (antes del TLC) un promedio del 90.81% de las exportaciones se concentraba en los ocho grupo de productos reflejados en el cuadro 6.20, mientras que para el periodo en el cual ya se contaba con el TLC (cuadro 6.21) un promedio del 95.10% de las exportaciones se concentraba únicamente en cinco grupos de productos.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.20: Distribución de las Exportaciones Nicaragüenses a México (1994-1998)**



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.21: Distribución de las Exportaciones Nicaragüenses a México 1999-2003**

## Maní

El maní, con y sin cáscara, es el principal producto de exportación a México y predominó tanto en el periodo anterior a la firma del tratado como después. Las exportaciones promedio de este producto durante 1994 a 1998 fueron de \$7.35 millones de dólares, representando el 66.73% del total de exportaciones de esa etapa. Para el siguiente periodo de 1999 al 2003, el monto promedio exportado de maní aumentó en términos absolutos a \$11.32 millones, pero en términos relativos representó el 62.97%. La tasa de crecimiento promedio del maní mostraba mayor dinamismo en el periodo anterior al tratado, pues era de 15.94% anual, mientras que en el periodo posterior las exportaciones siguieron creciendo, pero a un ritmo más lento de 5.57% anual.

La leve reducción en la participación de las exportaciones de maní en los años del TLC se combinó con una mayor participación de las exportaciones de carne y ganado en pie, y aunque en porcentaje de participación todavía bajo, con el cuero. Únicamente en el año 2002, las exportaciones de maní fueron superadas por las exportaciones de animales de la especie bovina, su carne y sus despojos comestibles con una diferencia de 4%, al tener esta última una participación del 49%.

El caso del maní es llamativo si partimos del hecho que México tiene un arancel de Nación más Favorecida de 0%. Es decir, a pesar que Nicaragua con el TLC no tiene ninguna ventaja arancelaria con relación a los otros socios comerciales de México, ha mostrado dinamismo en las ventas de maní al mercado mexicano. En ese sentido, cabe destacar, que México es el principal mercado de destino del maní producido en Nicaragua, ya que del total exportado al mundo, aproximadamente el 50% se dirige a dicho mercado<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Según información suministrada por el MIFIC.

## **Ganado Bovino y su Carne**

Como se puede observar en el cuadro 6.20, las exportaciones de ganado bovino, su carne y despojos comestibles tuvieron una participación casi nula (menor del 5%) durante el periodo anterior al TLC, excepto en el 1994 y en 1998, donde se registraron exportaciones relativamente considerables.

Como fruto de las negociaciones con México, Nicaragua logró que ese país del norte de América abriera, por medio de cuotas, su mercado para algunos productos como la carne, que sin TLC pagaban aranceles altos entre el 20 y 25%. El TLC concedió a Nicaragua la posibilidad de exportar carne o su equivalente en ganado en pie, libre de arancel a través de una cuota anual que inició con 5,000 toneladas métricas y que aumentó cada año en 5%, resultando para el año 2003 en una cuota de 6,077 toneladas métricas.

Durante el periodo de 1999 al 2003 sobresalen las exportaciones de ganado en pie, carne y sus despojos comestibles con un 28.10% de participación, las cuales pasaron de un promedio de \$527,685 dólares en 1994-1998, a exportaciones promedio de \$5.31 millones de dólares. En el último quinquenio este sector ha presentado una tasa de crecimiento positiva, lo que indica un aumento en sus exportaciones a un ritmo del 40.55% anual. De esto último se desprende que en el caso de la carne y ganado en pie los productores han estado aprovechando parte de la cuota de carne de bovino o su equivalente en ganado en pie en el marco del TLC y han sido los principales productos beneficiados en relación a acceso a mercado con este acuerdo comercial.

## **Leche en Polvo**

Las exportaciones de Leche en Polvo se registran únicamente en dos años y pertenecen al periodo anterior a la vigencia del tratado, 1995 y 1996 con montos de \$720,200 dólares y \$1,731,960 dólares, respectivamente. Estas cifras en términos relativos representaron el 9% y el 15% de las exportaciones totales a México en los años de participación. En el resto del periodo y en toda la vigencia del tratado las exportaciones de este producto desaparecieron.

---

Es importante señalar que la leche en polvo también es uno de los productos nacionales con entrada inmediata a México bajo el régimen de cuotas, eliminaron el arancel de importación del 128% y se le otorgó una cuota anual de 5,000 toneladas métricas.

Según la información suministrada por el MIFIC, en este caso, el principal inconveniente son los altos costos de producción en que incurre la empresa PROLACSA, lo cual no les permite ser competitivos en el mercado internacional. El precio internacional de la leche en polvo en algunos países es subsidiado, es decir, es mucho más bajo que el precio al que tendría que vender esta empresa para poder compensar los costos de producción.

## **Ron**

Las exportaciones de ron en el periodo anterior al tratado no fueron muy significativas, en promedio se exportaban \$553,633 dólares al año, lo que representó un reducido 5.02% del total de exportaciones en ese quinquenio. A pesar que las exportaciones de ron no eran muy significativas, si eran constantes y mostraban una tendencia creciente en su tasa de crecimiento promedio de 27.55% anual.

Resulta contradictorio comparar el monto exportado del periodo anterior al tratado con el periodo posterior, ya que las exportaciones tanto en términos absolutos como en términos relativos fueron mayores antes del TLC. Cabe señalar, que México aplica un arancel de Nación más Favorecida del 30% al ron, mientras que con el TLC, Nicaragua goza de entrada libre de impuesto a este mercado. Esta concesión invita a suponer que las exportaciones de ron se incrementarían con la entrada en vigencia del tratado, pero las cifras estadísticas muestran lo contrario: no se registraron exportaciones de ron a México, a excepción del año 2001 y 2003, el promedio de exportaciones de ron de 1999 al 2003 fue de \$307,070 dólares, lo que representó apenas el 1.38% del total de exportaciones a ese país.

---

Según el MIFIC, esta situación no respondió a problemas de acceso al mercado mexicano, sino a diferentes dificultades, tales como la capacidad financiera del distribuidor mexicano del producto nicaragüense y su falta de experiencia. Entre otros de los problemas que han enfrentado las exportaciones de ron están los cambios que ocasionalmente realizaron las autoridades mexicanas a la Ley de Etiquetas, lo cual les ocasionó gastos extras y pérdidas de tiempo a la empresa exportadora. En el año 2001, las exportaciones también afrontaron obstáculos en la entrega de marbetes (especie de timbre fiscal) a los comercializadores mexicanos del producto, pues el Ministerio de Hacienda no tenía en existencias o debido a que el comercializador mexicano tenía cuentas pendientes con dicho Ministerio. A mediados del año 2002, estos problemas se estaban superando, la empresa Licorera de Nicaragua logró llegar a un acuerdo con un nuevo distribuidor con mayor capacidad financiera, por lo que en el año 2003 las exportaciones de este producto comenzaron a recuperarse. Se espera que las exportaciones de ron se incrementen en los siguientes años del Tratado.

### **Productos del Mar**

Los productos del mar han mantenido un perfil bajo en las exportaciones hacia México, antes y después del tratado. Las exportaciones anuales promedio durante el primer periodo eran de \$135,433 dólares (1.23%) y en el segundo periodo fueron de \$235,870 dólares. En términos absolutos el incremento en el monto del valor de lo exportado fue de 74%, pero en términos relativos las exportaciones de productos del mar representaron sólo el 1.31% en el último quinquenio.

Un dato interesante de mencionar, es que la composición de las exportaciones de los productos del mar ha cambiado: en el periodo de 1994 a 1998, los principales productos exportados en este rubro eran las colas de camarón, el camarón sin congelar y el de cultivo, langostinos, róbalo y filetes y aletas de tiburón. En el periodo de 1999 al 2003, las exportaciones en este rubro están encabezadas por la tilapia entera, pescados congelados, frescos y salados, anguilas y macarelas. Las exportaciones de camarones y langostinos prácticamente se han nulificado.

---

## **Café**

México no es un mercado de destino importante para el café nicaragüense. Como puede apreciarse en los cuadros en las páginas anteriores, antes del TLC, las exportaciones de café al país azteca eran reducidas y sólo estuvieron presentes en tres años, 1995, 1996 y 1997.

En el último quinquenio, se registraron exportaciones de este producto en 1999, pero el monto fue muy reducido y no superaba ni el 2% del total de exportaciones. El café dejó de exportarse a México en los años subsiguientes, debido posiblemente a que el país del norte también lo produce.

## **Cuero y Pieles**

Las exportaciones de cuero y pieles comprenden los cueros de bovino en bruto, los cueros y pieles de bovino curtidos y los cueros enteros de semicurtición al cromo húmedo (“wet blue”).

Las exportaciones de estos bienes aumentaron en términos absolutos después del TLC al pasar de \$958,094 dólares en el primer periodo a \$1,452,202 dólares en el segundo, pero su peso en las exportaciones en términos relativos fue menor, ya que en 1994-1998 fue de 8.44% del total de exportaciones, mientras que en 1999-2003 fue del 5.92% de las exportaciones.

Las tasas de crecimiento promedio anual reflejan que el monto de las exportaciones de cuero tenía una tendencia decreciente de -19.95% en el periodo anterior al tratado, mientras que en el periodo posterior esta propensión se revirtió y el rubro adquirió una tendencia creciente de 4.62% anual. Se puede decir que los productores de este rubro han sido beneficiados, porque han aumentado el valor de sus exportaciones en 51.57% de un periodo a otro y tienen pronósticos positivos para los años próximos.

---

## **Semilla de Ajonjolí**

Esta fracción arancelaria se refiere tanto a la semilla de ajonjolí con cáscara, como la semilla de ajonjolí sin cáscara.

La exportación de semilla de ajonjolí aumentó levemente en términos absolutos después del TLC al pasar de un promedio de exportación de \$142,768 dólares en el primer periodo a \$209,198 dólares en el segundo, pero su peso en las exportaciones en términos relativos fue menor, ya que en 1994-1998 fue de 1.48% del total de exportaciones, mientras que en 1999-2003 fue del 1.28% de las exportaciones.

Las tasas de crecimiento promedio anual reflejan que el monto de las exportaciones de ajonjolí tenía una tendencia decreciente de -24.36% en el periodo anterior al tratado, mientras que en el periodo posterior esta propensión se mantuvo en una tendencia decreciente de -40.26% anual.

## **Oportunidades**

El TLC ofrece oportunidades de exportación en otros rubros que hasta la fecha no han sido aprovechados por distintas razones. Además de la carne bovina, el ganado en pie y la leche en polvo, rubros como el frijol y el queso gozan de un tratamiento de cero aranceles al exportar dentro de las cuotas específicas.

Tanto al frijol como al queso se le aplicaban altos aranceles de importación en México, 128% y 125%, respectivamente. Con el régimen de cuotas establecido en el TLC, ambos bienes quedaron exentos de impuestos mientras no sobrepasaran la cuota establecida, que en el caso del frijol inició con 4,000 toneladas métricas y en el año 2003 alcanzó las 4,502 toneladas métricas, y en el caso del queso inició con 1,000 toneladas métricas y en el último año de esta evaluación alcanzó las 1,215 toneladas métricas.

---

A pesar de estas concesiones, las exportaciones de queso y frijol hacia el mercado mexicano han sido prácticamente nulas. Las barreras con que se han encontrado las exportaciones de estos rubros han sido administrativas.

En el caso del frijol, el problema radicó en que las autoridades fitosanitarias mexicanas en su análisis de riesgo determinaron que se encontró en el frijol nicaragüense una plaga que es considerada por México como plaga de importancia cuarentenaria, por lo que dispusieron publicar una serie de medidas fitosanitarias para las importaciones de frijol nicaragüense. No obstante, Nicaragua mantuvo su posición de que dicha plaga no existía en el país, y que por lo tanto, las exigencias fitosanitarias expresadas por México eran barreras administrativas que limitaban el comercio del frijol de origen nicaragüense. Sin embargo, en el marco de la II Reunión del Comité de Medidas Sanitarias y fitosanitarias, realizada en Nicaragua el día 5 de julio de 2001, México hizo entrega de los requisitos para la importación de frijol nicaragüense y la autorización de importaciones a partir del 29 de junio de 2001. Actualmente la venta de frijol nicaragüense se realiza por licitación pública en México para la asignación de la cuota.

En el caso del queso, las medidas sanitarias (pasteurización) y la cercanía del mercado salvadoreño (tradicional en los últimos años), son factores que han incidido negativamente en la posibilidad de exportar a México bajo el tratamiento preferencial (cuota), otorgado por ese país al amparo del TLC.

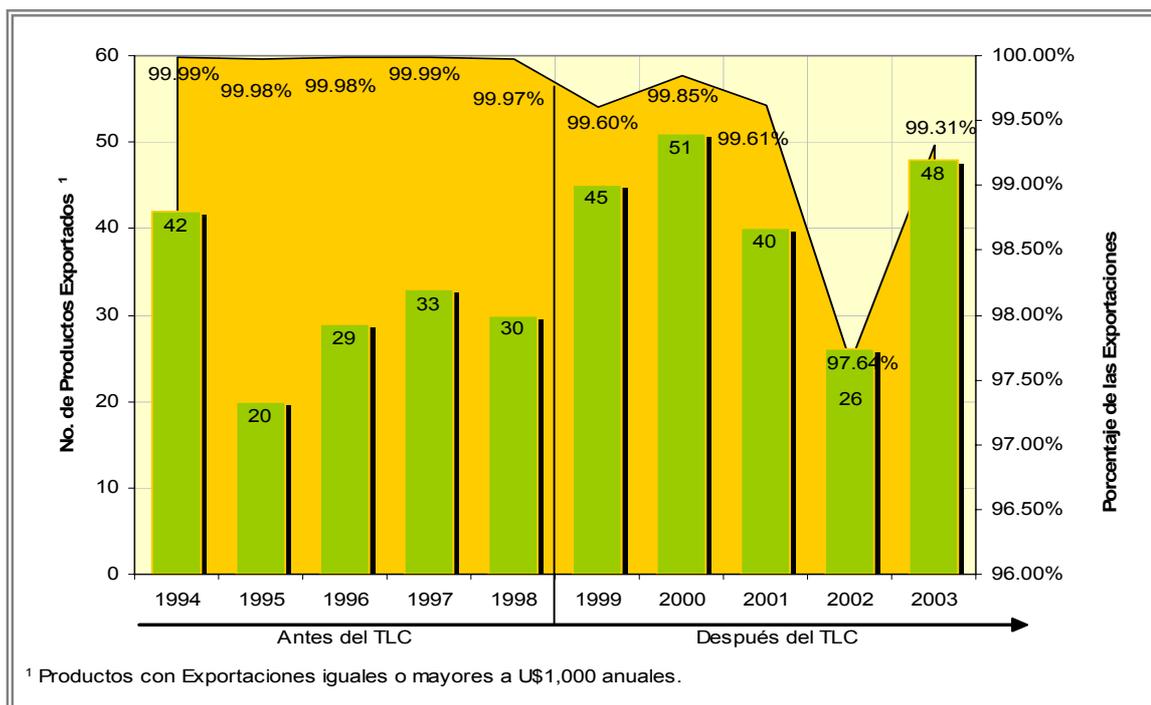
Sin embargo, el MIFIC ha realizado una serie de esfuerzos como capacitaciones y seminarios, con la finalidad de darle a conocer a los productores los beneficios de carácter arancelario que podrían gozar si aprovechan la cuota concedida por México, así como también, la necesidad de mejorar en calidad y precio del queso para poder competir en el ámbito internacional.

---

### Síntesis de Acceso al Mercado Mexicano

Con la firma del TLC mayor cantidad de productos nicaragienses han tenido acceso al mercado mexicano. El promedio de productos exportados a México antes del tratado era de 31, mientras que una vez que el acuerdo entró en vigencia el promedio aumentó a 42 productos. Este incremento en 11 productos de un periodo a otro, representa un crecimiento del 35% en el número de productos exportados.

En el cuadro 6.22, se puede apreciar que con la vigencia del Tratado la concentración de las exportaciones en pocos productos ha disminuido ligeramente. Para el periodo de 1994-1998, 31 productos representaban en promedio un 99.98% de las exportaciones a México, mientras que en el periodo de 1999-2003, 42 productos representan en promedio 99.20% de las exportaciones totales.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

**Cuadro 6.22: Número de Productos exportados a México y Porcentajes de Exportación (1994-2003)**

Otro aspecto muy importante que debe analizarse es el aprovechamiento de la cuota libre de arancel. Este es uno de los puntos principales del tratado en el ámbito comercial, ya que concede a los productores y exportadores de ciertos rubros la entrada inmediata libre de impuestos a México. En la tabla 6.54 se muestra la cantidad permissible por rubro y el porcentaje de utilización de la cuota.

**Tabla 6.54: Productos Nicaragüenses pertenecientes al régimen de Cuota y porcentaje de utilización (1998-2003)**

Productos por Cuotas	Cuota Permitida en Toneladas Métricas					
	Jul 98- Jun 99	% Utilizado	Jul 99- Jun 00	% Utilizado	Jul 00- Jun 01	% Utilizado
Carne o equivalente en ganado en pie	5,000	26.76%	5,250	79.45%	5,513	145.25%
Leche en Polvo	5,000	0.00%	5,000	0.00%	5,000	0.00%
Frijol	4,000	0.00%	4,120	0.00%	4,244	0.00%
Queso	1,000	0.00%	1,050	0.00%	1,103	0.00%

Productos por Cuotas	Cuota Permitida en Toneladas Métricas			
	Jul 01- Jun 02	% Utilizado	Jul 02- Jun 03	% Utilizado
Carne o equivalente en ganado en pie	5,788	89.19%	6,078	92.64%
Leche en Polvo	5,000	0.00%	5,000	0.00%
Frijol	4,371	0.00%	4,502	1.87%
Queso	1,158	0.00%	1,216	0.00%

**Fuente:** Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

Como puede observarse, únicamente los exportadores de carne bovina y ganado en pie han aprovechado la cuota a partir de la vigencia de tratado. Incluso en el periodo de Julio del 2000 a Junio del 2001 se sobrepasó la cuota establecida, por lo que se le aplicó aranceles del 10% sobre el excedente. En el caso del frijol debido a barreras no arancelarias, fue hasta el último periodo analizado en esta investigación que se registraron exportaciones hacia el mercado azteca. Desafortunadamente, los demás productos bajo el régimen de cuota no aprovecharon la oportunidad que brinda el TLC por distintos problemas de cada producto, ya mencionados anteriormente.

Para concluir se presentan, en la tabla 6.55, los principales productos exportados a México según el aprovechamiento en cuanto al acceso al mercado mexicano.

**Tabla 6.55: Clasificación de los Principales Productos Nicaragüenses Exportados a México, según aprovechamiento de Acceso a Mercado**

Productos	Neutro	Ganador	Potencial Ganador
	Maní	Carne bovina	Ron
	Productos del Mar	Ganado en Pie	
	Ajonjolí	Cuero y Pieles	
	Frijol		
	Leche en Polvo		
	Queso	Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC	

Se clasifican con neutros aquellos productos que no registraron incrementos relevantes en el monto de sus exportaciones, a pesar de contar con una ventaja arancelaria gracias al tratado, tal es el caso de los productos del mar, el frijol, la leche en polvo y el queso. Además se consideran neutros los productos que mostraron dinamismo en sus exportaciones, pero que este dinamismo fue causado por factores de mercado y no gracias a alguna ventaja derivada del TLC. Este es el caso del maní y el ajonjolí.

Como productos ganadores se encuentran la carne bovina, el ganado en pie, el cuero y pieles, ya que incrementaron considerablemente el monto de sus exportaciones, su tasa de crecimiento y su representación en el total de exportaciones a México.

El ron es el único producto clasificado como potencial ganador, debido que en el último año estudiado representó más del 5% de las exportaciones totales de Nicaragua, tiene una fuerte tendencia al crecimiento y, según información suministrada por el MIFIC, ha superado los problemas administrativos que le impidieron aprovechar al máximo la reducción de 30% de arancel a la importación brindada por el TLC.

En el caso de acceso al mercado mexicano no se consideran perdedores, debido a que el TLC es un instrumento jurídico que únicamente suministra oportunidades a los productores y exportadores.

---

## 2.2. Precios de Exportación

Se esperaba que con la firma del TLC, los productores y exportadores nicaragüenses lograran mayor acceso de sus bienes al mercado mexicano y mayor estabilidad en los precios de exportación a través del establecimiento de actividades comerciales regulares entre ambos países. En esta sección analizaremos el comportamiento de los precios y las cantidades de bienes nicaragüenses exportados a México, antes y después del TLC.

En la tabla 6.56, podemos observar los precios en dólares y las cantidades en kilos de los principales productos nicaragüenses exportados a México. Los bienes que se presentan en esta sección son bienes que fueron exportados en los dos quinquenios y representan un 61.28% de las exportaciones totales durante los diez años examinados en esta investigación.

De acuerdo a la información de la tabla 6.56, donde se reflejan los aranceles impuestos a estos bienes antes y después del TLC, podemos afirmar que Nicaragua ha sido beneficiada con el acuerdo comercial, ya que sus principales bienes de exportación se encuentran libres de impuesto para acceder al mercado azteca.

Un caso especial lo constituye la carne de res, que como ya mencionábamos en el presente capítulo, se encuentra bajo un régimen de cuotas que le permite la entrada a México sin pagar arancel. Si Nicaragua excede su cuota permitida (6,078 toneladas métricas para el año 2003), debe pagar el 10% de arancel a la importación. Los cueros semicurtidos pertenecen a la canasta de desgravación C, por lo que se debe pagar en México impuesto por su importación hasta Julio del 2007.

---

**Tabla 6.56: Precios y Cantidades de los Principales Productos Exportados a México (1994-2003)**

Producto	Maní Entero sin Cáscara		Carne de Res Deshuesada Cong.		Semilla de Ajonjolí	
Fracción	1202209000		0202300090		1207401000	
Criterio	Precio en US\$	Cant. en Kg	Precio	Cant.	Precio	Cant.
1994	\$ 0.76	7,565,872	\$ 2.75	205,613	\$ 0.73	200,148
1995	\$ 0.56	11,271,494	\$ 0.00	0	\$ 0.89	520,432
1996	\$ 0.65	9,650,004	\$ 0.00	0	\$ 0.84	100,000
1997	\$ 0.67	11,119,888	\$ 0.00	0	\$ 0.00	0
1998	\$ 0.72	14,447,074	\$ 0.37	639,956	\$ 1.07	18,141
1999	\$ 0.68	14,487,553	\$ 1.77	47,172	\$ 0.64	260,689
2000	\$ 0.75	17,322,687	\$ 1.89	133,668	\$ 0.53	679,994
2001	\$ 0.65	23,571,122	\$ 1.91	670,116	\$ 0.55	416,110
2002	\$ 0.42	14,473,000	\$ 2.08	634,691	\$ 0.33	159,663
2003	\$ 0.61	20,305,391	\$ 0.00	0	\$ 0.43	105,583
Arancel pre-TLC	0%		25%		0%	
Arancel post-TLC	0%		0% bajo régimen de cuota		0%	
Producto	Rones Envejecidos		Cueros de Res Entero		Cueros Semicurtidos	
Fracción	2208401000		4101210000		4104221000	
Criterio	Precio	Cant.	Precio	Cant.	Precio	Cant.
1994	\$ 1.09	385,900	\$ 0.88	910,573	\$ 1.76	89,800
1995	\$ 0.98	422,400	\$ 0.98	151,000	\$ 2.10	76,000
1996	\$ 0.97	492,240	\$ 1.20	811,108	\$ 1.80	254,000
1997	\$ 1.16	1,011,600	\$ 1.27	615,554	\$ 1.89	59,200
1998	\$ 1.37	819,088	\$ 1.09	213,000	\$ 2.06	18,000
1999	\$ 0.00	0	\$ 0.57	344,818	\$ 1.45	54,000
2000	\$ 1.88	32,000	\$ 0.47	304,770	\$ 0.80	487,800
2001	\$ 1.52	256,000	\$ 1.06	132,000	\$ 1.43	170,300
2002	\$ 0.00	0	\$ 0.00	0	\$ 1.18	115,800
2003	\$ 1.95	555,757	\$ 0.89	18,000	\$ 1.03	77,400
Arancel pre-TLC	30%		3%		13%	
Arancel post-TLC	0%		0%		1.20%	

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

### **Maní Entero sin Cáscara**

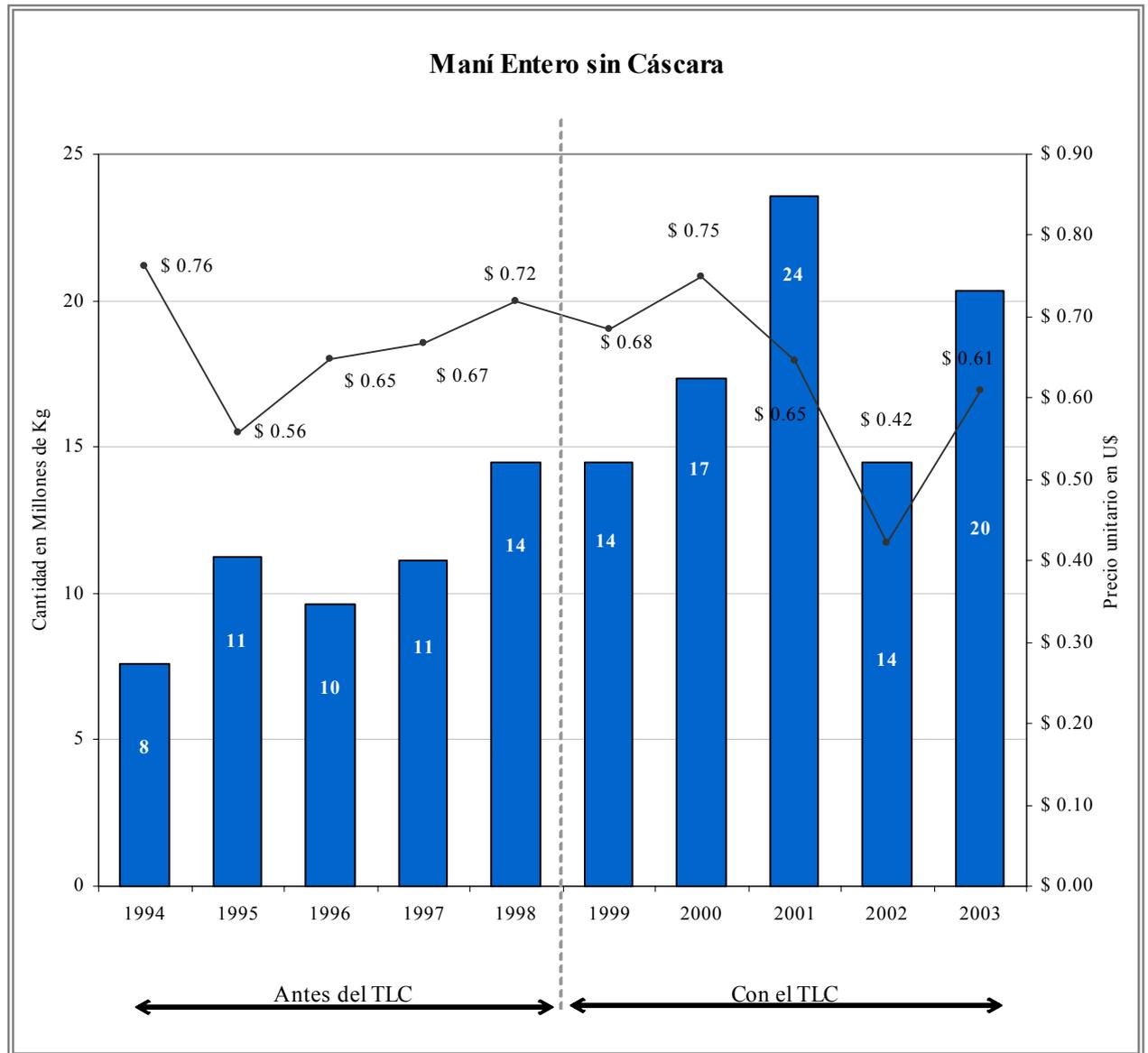
El maní entero sin cáscara es el principal producto nicaragüense exportado a México y aún antes del TLC estaba exento de impuestos a la importación. En el cuadro 6.23 se muestra el comportamiento de los precios de exportación de este producto y las cantidades que han sido exportadas hacia el mercado azteca durante los diez años evaluados.

Los precios en el periodo anterior al tratado tenían una tendencia ligeramente decreciente, ya que su tasa de crecimiento promedio anual era de -1.44%. Esta tendencia también se mantuvo en el periodo posterior a la firma del TLC e incluso los precios bajaron a un ritmo más acelerado de -3.31% anual. El precio promedio por kilogramo de maní en el periodo anterior al TLC era de \$0.67, mientras que el precio promedio en los cinco años en que ya se contaba con el acuerdo comercial fue de \$0.62, esta diferencia también se reflejó en la tasa promedio anual para los diez años de 1994 al 2003, pues los precios de este producto tuvieron tendencia a decrecer -2.48% anualmente.

Las cantidades exportadas muestran, por el contrario a la propensión de los precios, una tendencia creciente. En el periodo de 1994 a 1998, la cantidad promedio exportada de maní era de 10.81 millones de kilos y de 1999 al 2003 fue de 18.03 millones.

A pesar que el promedio aritmético nos indica mayor volumen de exportaciones en el segundo periodo, la tasa de crecimiento promedio anual revela que las cantidades exportadas crecían más rápidamente antes del tratado, pues su crecimiento era de 17.55% anual, mientras que después del tratado fue de 7.04%. Las exportaciones de maní continuaron creciendo con el TLC, pero a un paso más lento.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.23: Comportamiento de Precios y Cantidades Exportadas del Maní Entero sin Cáscara (1994-2003)**

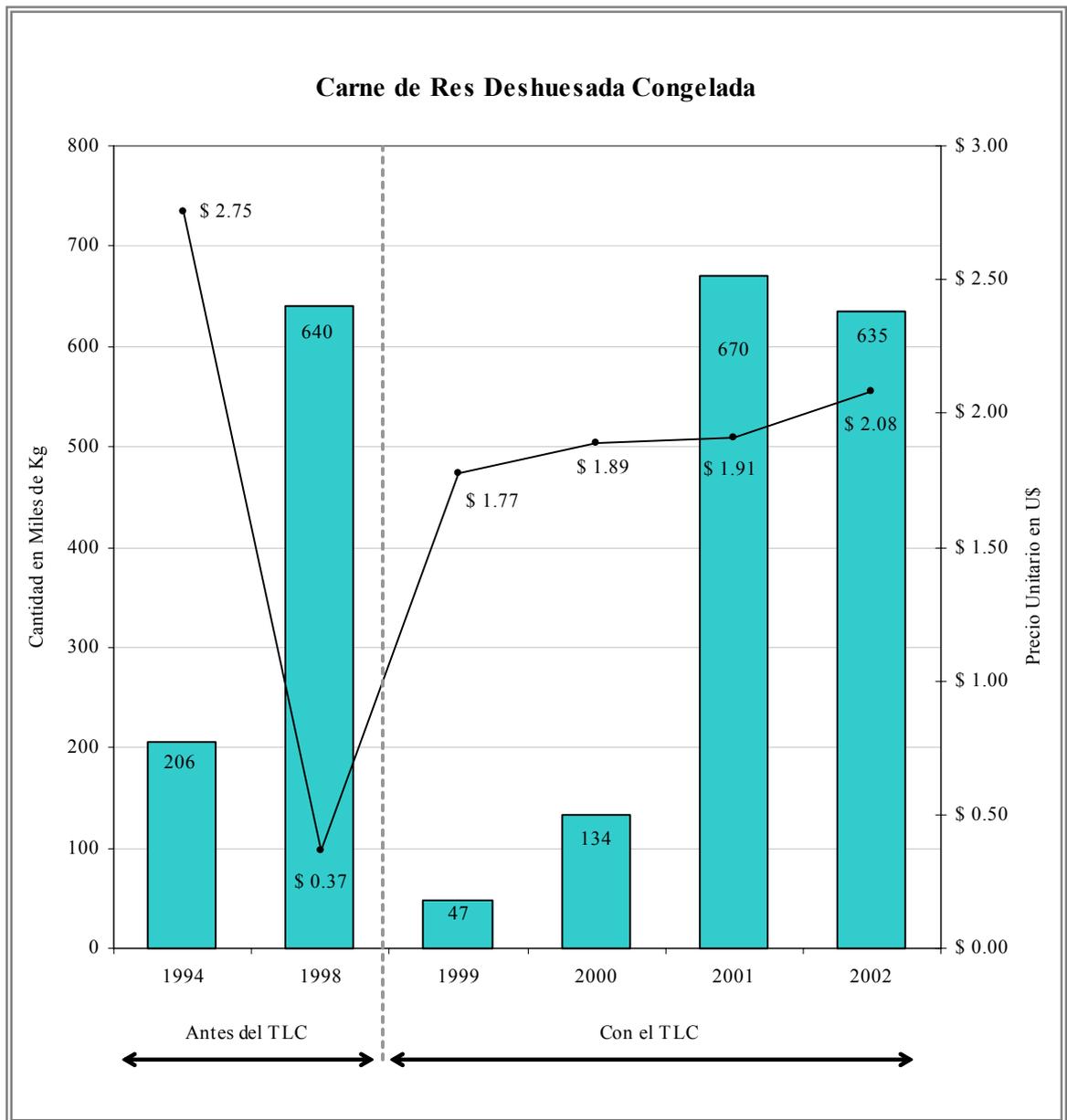
## Carne de Res Deshuesada Congelada

La carne de res deshuesada congelada se comercializó en México solamente en dos años en el periodo anterior a la firma del tratado. Esto se debió a que, como ya mencionamos anteriormente, el mercado azteca estaba muy protegido para el rubro de la carne e imponía altos aranceles del 25%. Los años que se registraron ventas nicaragüenses de carne de res deshuesada fueron en 1994 y en el periodo de Julio de 1997 a Junio de 1998, como puede observarse en el cuadro 6.24.

El precio promedio en el primer periodo fue de \$0.62 dólares por kilo, mientras que en el periodo posterior fue de \$1.53 dólares. La tasa de crecimiento promedio anual indica que los precios crecieron en un 54.52% para la etapa después del TLC. Es muy importante destacar que el precio que se registró en Junio de 1998, que incluía el impuesto del 25%, era de \$0.37 dólares por kilo y en Junio de 1999 el precio, ya libre de impuesto, se incrementó en 385% resultando en \$1.77 dólares por kilo. Acompañando a esta gran alza en el precio de la carne, se registró un decremento de 93% en la cantidad exportada, al pasar de 639,956 kilos en 1998 a 47,172 en 1999.

Como puede apreciarse en el cuadro 6.24, a partir de 1999 el precio de la carne de res deshuesada congelada se fue estabilizando en México, registrando incrementos promedios no mayores al 9% anual. El volumen de carne exportado se comenzó a estabilizar hasta en el 2001, año en el que registró cantidades exportadas similares a las de 1998. La cantidad promedio exportada de carne en el primer periodo 1994-1998 fue de 169,114 kilos, mientras que en el segundo periodo fue de 297,129 kilos. A pesar del incremento en términos absolutos, la tasa de crecimiento promedio anual refleja que este rubro tiene una leve tendencia decreciente de -0.21%.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.24: Comportamiento de Precios y Cantidades Exportadas de Carne de Res Deshuesada Congelada (1994-2003)**

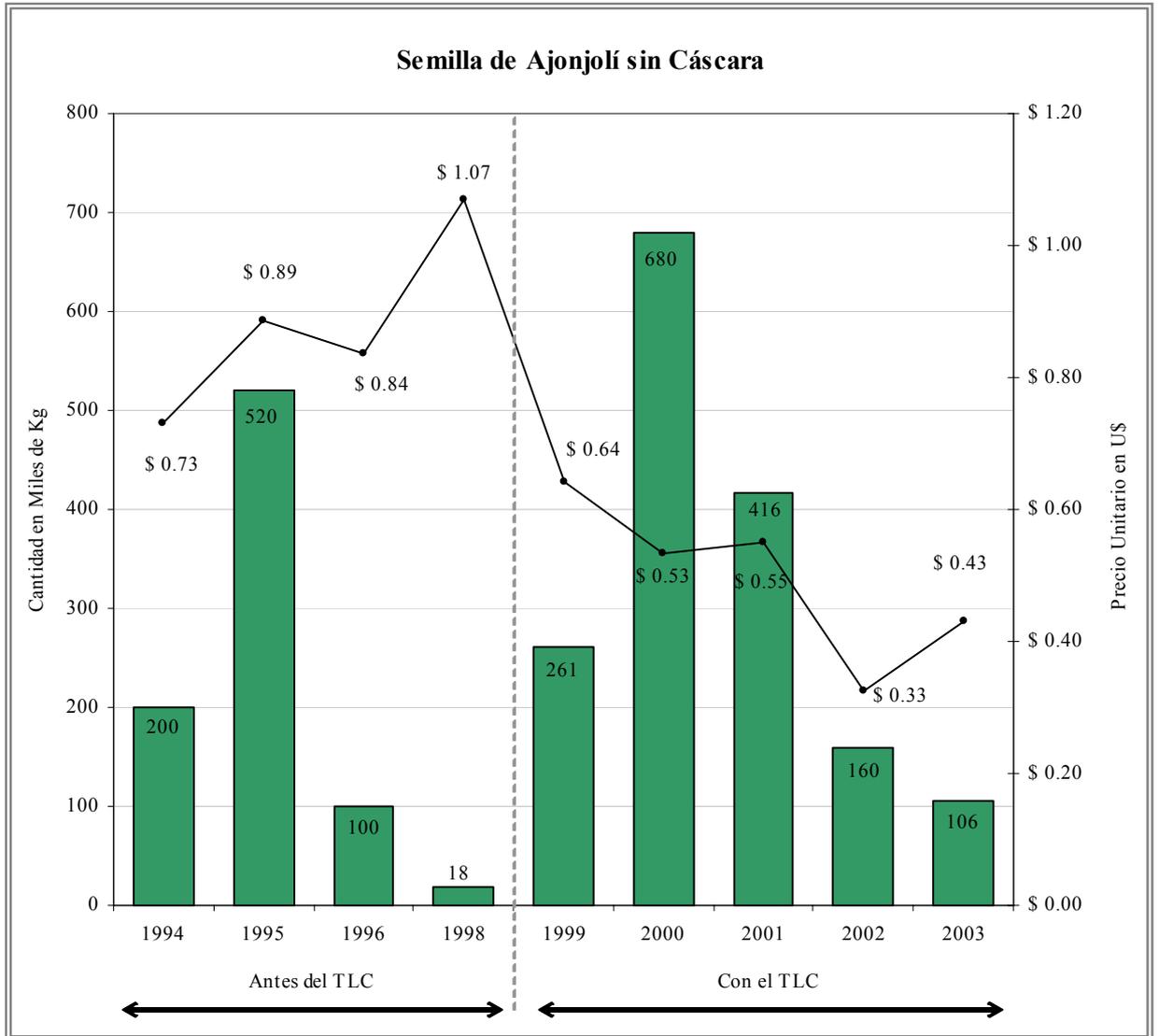
### **Semilla de Ajonjolí sin Cáscara**

La semilla de ajonjolí sin cáscara era uno de los bienes nicaragüenses que se comercializaban en México libre de impuestos de importación, antes y después del TLC. Este producto mantuvo exportaciones regulares durante los diez años de estudio de esta investigación, exceptuando el año 1997.

El cuadro 6.25, nos muestra el comportamiento de su precio y de sus cantidades exportadas. El precio promedio en el periodo anterior al tratado era de \$0.70 dólares por kilo y su tasa de crecimiento promedio mostraba una tendencia creciente de 5.70% anual. Sin embargo, este desarrollo se revirtió después de la firma del TLC, el precio promedio cayó a \$0.50 el kilo y la tasa de crecimiento promedio reflejó una tendencia decreciente de -16.61%. Esto significa que el precio de la semilla de ajonjolí empezó a bajar en el mercado internacional después de la entrada en vigor del acuerdo comercial.

En cuanto a las cantidades podemos apreciar que antes del tratado las exportaciones de este bien eran de volúmenes irregulares, con un promedio de 167,744 kilos y una tasa de crecimiento promedio decreciente con -29.32% anual. En la etapa posterior a la firma del tratado, el volumen promedio exportado creció a 324,408 kilos y la tendencia en el crecimiento de las cantidades exportadas fue positiva (42.23%). A pesar que los precios promedio bajaron en el segundo periodo, las cantidades exportadas aumentaron y convirtieron su tendencia a un ritmo creciente.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.25: Comportamiento de Precios y Cantidades Exportadas de Semilla de Ajonjolí sin Cáscara (1994-2003)**

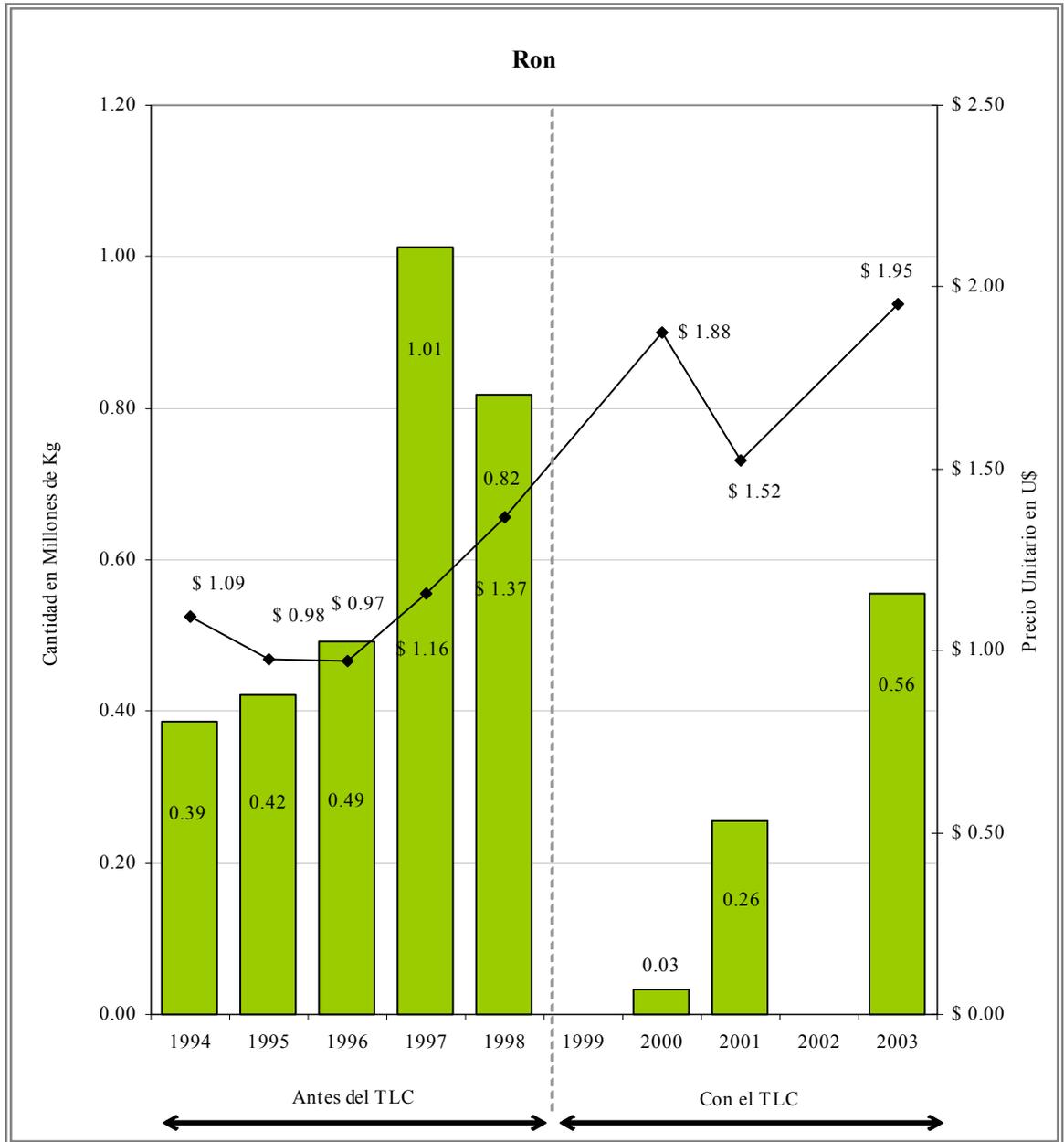
## **Ron**

El ron nicaragüense fue uno de los bienes que se beneficiaron de la entrada inmediata libre de impuesto al mercado mexicano, antes del tratado debía pagar aranceles del 30%.

El precio del ron era relativamente estable y el volumen de sus exportaciones era regular en el periodo de 1994 a 1998. El precio unitario promedio antes del tratado era de \$1.11 dólares y mostraba en su tasa de crecimiento promedio una tendencia creciente de 5.70% anual. La cantidad promedio exportada era de 626,246 kilos y tenía una tasa de crecimiento promedio de 20.70%, lo que indicaba que el rubro tenía grandes oportunidades de desarrollarse. Sin embargo, las exportaciones de ron se registraron únicamente en el año 2000, 2001 y 2003 y las cantidades promedio exportadas también se redujeron a 168,751 kilos y todavía en el año 2003 no han alcanzado niveles similares a los exportados en 1997 y en 1998. Por su parte el precio unitario promedio en los años posteriores al tratado, en los que se registraron exportaciones subió a \$1.78 dólares.

Es importante recordar que, como mencionamos anteriormente en este capítulo, según el MIFIC las exportaciones nicaragüenses de ron se vieron afectadas por la capacidad financiera del distribuidor de este producto en México, por lo que las variaciones en las cantidades y precios obedecen a factores exógenos al contenido del TLC.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.26: Comportamiento de Precios y Cantidades Exportadas de Ron  
(1994-2003)**

## **Cuero de Res Entero**

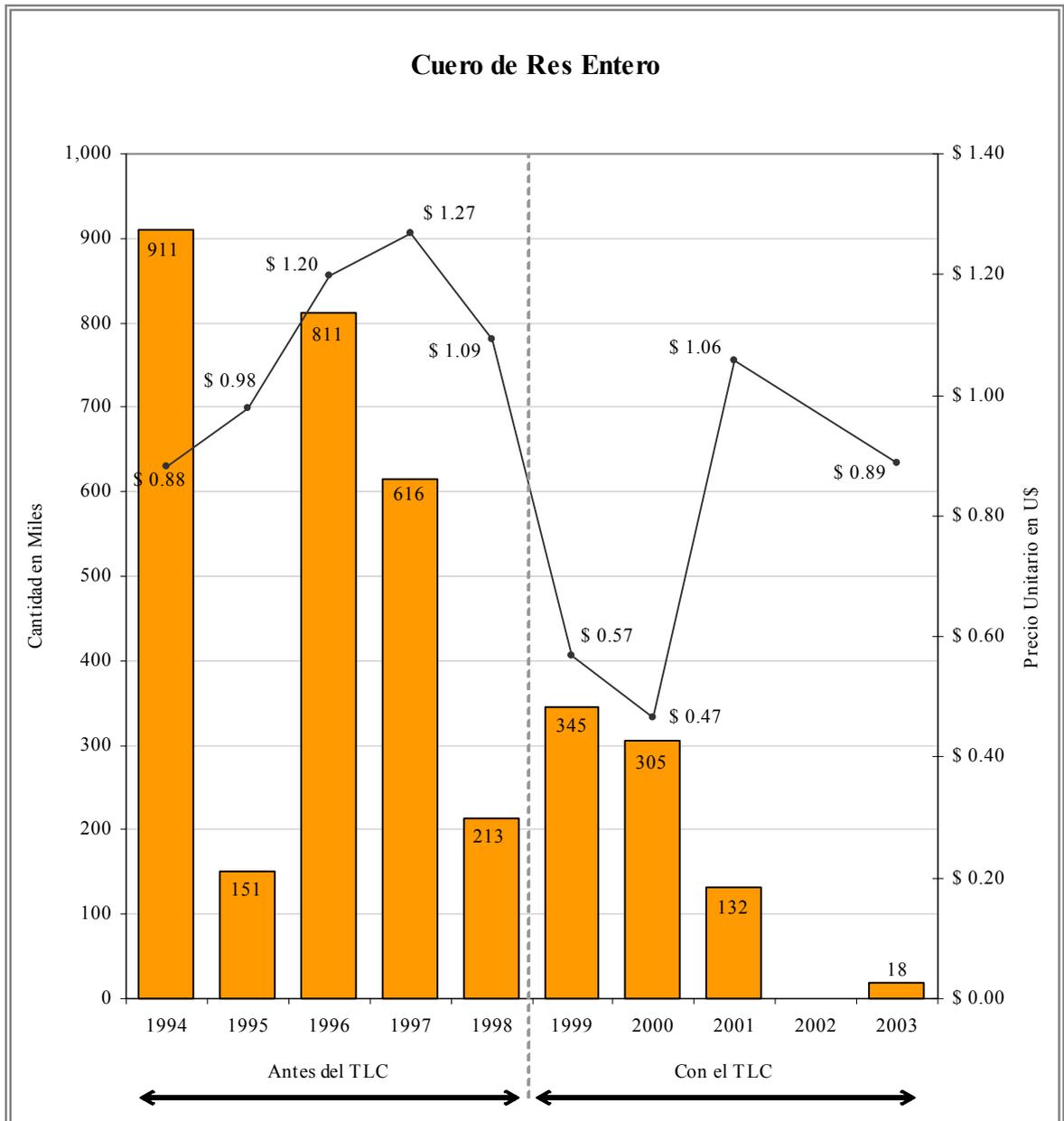
El cuero de res entero es un producto nicaragüense que ha mantenido exportaciones a México durante nueve de los diez años bajo estudio en esta investigación. El año 2002 fue el único donde no se reportaron exportaciones de este bien.

El comportamiento en los precios y cantidades de este producto se observan en la cuadro 6.27. Como se aprecia en este cuadro los precios en el periodo anterior al tratado tenían una tendencia creciente con una tasa de crecimiento de 5.49% anual y el precio promedio unitario era de \$1.08 dólares. En el periodo posterior al tratado el precio unitario promedio bajó a \$0.60 dólares y la tasa de crecimiento promedio reveló una tendencia decreciente de -1.04% anual.

En cuanto a las cantidades exportadas en el periodo de 1994 a 1998 eran en promedio de 540,247 kilos, pero se contaba con una tasa de crecimiento promedio negativa de -30.45% anual. Esto significaba que el volumen de las exportaciones de cuero de res decrecía año con año a un ritmo rápido. En el periodo posterior al tratado esta tendencia no cambió, el volumen promedio de las exportaciones fue de 159,918 kilos, pero su tasa de crecimiento promedio, aunque continuaba siendo negativa, demostraba que las cantidades exportadas a México decrecían a un ritmo más lento (-14.74% anual).

En este caso, bajaron los precios promedio de un periodo a otro, pero esto no fue un factor motivante para el país azteca para incrementar sus compras de cuero de res entero, ya que las cantidades exportadas también se redujeron.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.27: Comportamiento de Precios y Cantidades Exportadas de Cuero de Res Entero (1994-2003)**

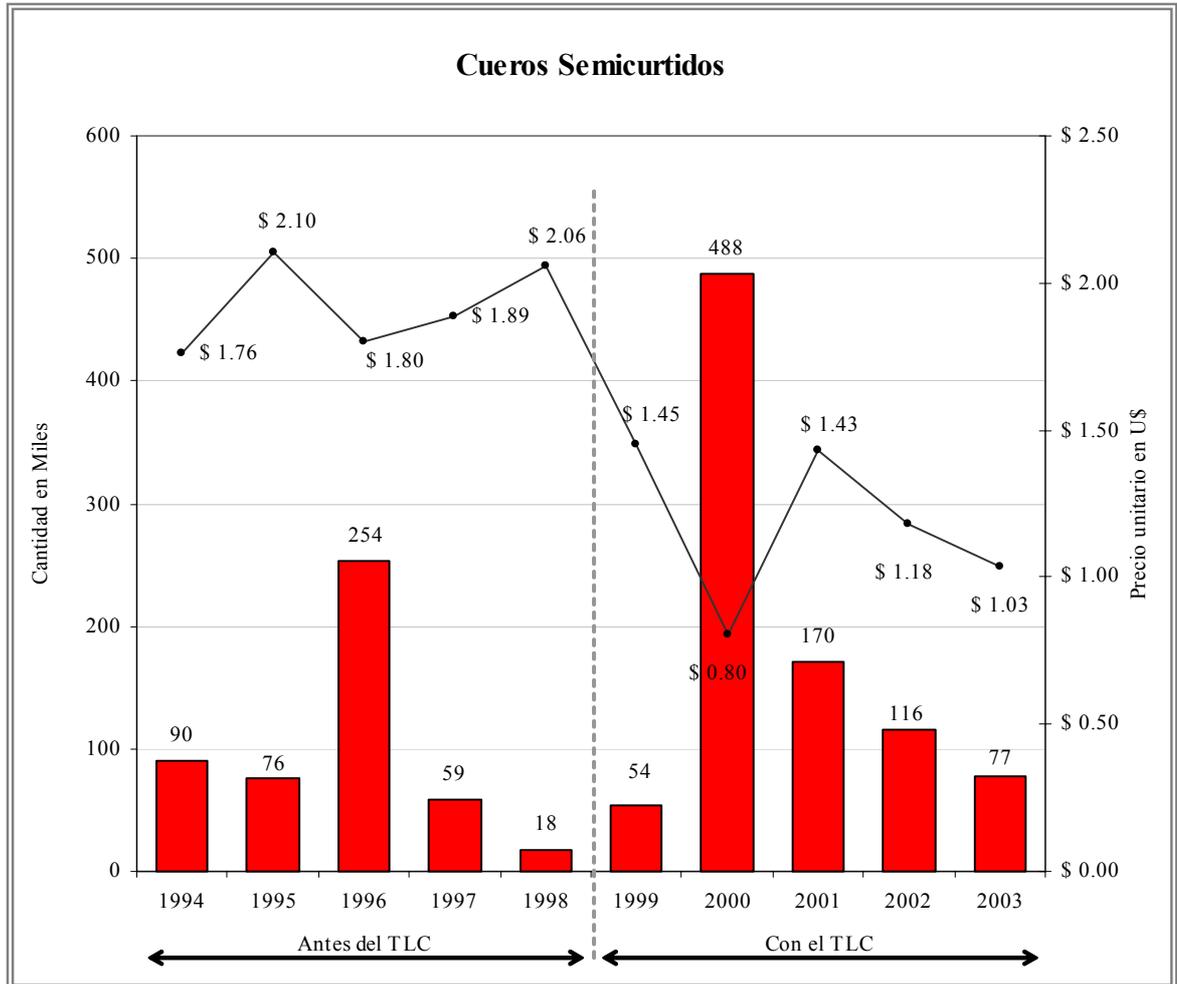
### **Cueros Semicurtidos de Res**

El cuero semicurtido de res mantuvo exportaciones a México durante los diez años examinados en esta investigación. Este producto tenía un arancel del 13% antes del TLC, su desgravación fue negociada en la canasta C, por lo que actualmente se le impone un 1.20% de arancel y quedará exento en Julio del 2007.

El precio unitario promedio de los cueros semicurtidos de res era de \$1.92 dólares y tenía una tendencia creciente de 3.93% anual de 1994 a 1998. En el periodo posterior al tratado, el precio promedio unitario bajo a \$1.17 dólares y su tasa de crecimiento promedio reveló una tendencia decreciente de -13.08% anual. Los precios del cuero semicurtido bajaron después del TLC.

En el caso del volumen de exportaciones promedio en el primer periodo era de 99,400 kilos y presentaba una tendencia decreciente de -33.09% anuales. En el segundo periodo la cantidad promedio exportada aumentó a 181,060 kilos y se revirtió la tendencia a una tasa de crecimiento promedio positiva de 33.87% anual. En este caso los precios bajaron y las cantidades exportadas aumentaron con el TLC.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.28: Comportamiento de Precios y Cantidades Exportadas de Cueros Semicurtidos de Res (1994-2003)**

### Síntesis de Precios de Exportación

Para determinar si la situación de un producto mejoró o empeoró en cuanto a precio y cantidad, se compara el promedio del indicador para cada periodo. Este análisis fue realizado desde el punto de vista del productor o exportador, de modo que su situación mejora cuando recibe un mayor precio y vende mayor cantidad de su producto.

**Tabla 6.57: Comparación del Desempeño de Precios y Cantidades de Principales Productos nicaragüenses Exportados**

Producto	Precio		Cantidad	
	Promedio US	Tasa de crecimiento	Promedio Kg.	Tasa de crecimiento
Maní	Empeoró	Empeoró	Mejóro	Empeoró
Carne Bovina	Mejóro	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Ajonjolí	Empeoró	Empeoró	Mejóro	Mejóro
Ron	Mejóro	Empeoró	Empeoró	Empeoró
Cuero Entero de Res	Empeoró	Empeoró	Empeoró	Mejóro
Cuero Semicurtido de Res	Empeoró	Empeoró	Mejóro	Mejóro

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

Como se puede observar en la tabla 6.57, el precio promedio recibido por los exportadores nicaragüenses sólo mejoró para la carne bovina y el ron. Sin embargo, la cantidad promedio exportada mejoró para la mayoría de los principales productos, tales como el maní, la carne, el ajonjolí y el cuero semicurtido de res. Esto quiere decir que Nicaragua está exportando mayor cantidad de bienes, a pesar que el precio de los mismos no ha mejorado.

En la tabla 6.58 se encuentra una matriz que ayuda a interpretar mejor la tabla 6.57. Esta matriz permite determinar, desde el punto de vista teórico, cuáles eran las situaciones más esperables y las menos esperables, y así también poder comparar con lo que realmente sucedió. En el caso de las exportaciones, lo más esperable (cuadro verde) con el TLC es un aumento en el precio promedio recibido por el exportador o productor, así como un aumento en la cantidad exportada. Lo menos esperable (cuadro amarillo) es que suceda

lo contrario: un decremento en el precio promedio y un decremento en la cantidad exportada. Esta misma tendencia se aplica a las tasas de crecimiento promedio anual: lo más esperable es un incremento en la tasa de crecimiento promedio anual de los precios y un incremento en la tasa promedio anual de las cantidades exportadas.

**Tabla 6.58: Matriz del Desempeño de Precios y Cantidades de Principales Productos Nicaragüenses Exportados**

EXPORTACIONES							
Indicador		Cantidad en Kg.		Indicador		Cantidad en Kg.	
		Promedio				Tasa de Crecimiento promedio anual	
		+	-			+	-
Precio Promedio en US\$	+	Carne	Ron	Tasa de Crecimiento promedio anual del Precio	+	Carne	
	-	Maní Ajonjolí Cuero semicurtido	Cuero entero		-	Ajonjolí Cuero entero Cuero semicurtido	Maní Ron

Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

Como puede observarse, no se cumple con lo más esperable, salvo en el caso de los promedios de la carne de res, en el que suben tanto el precio promedio recibido por el exportador, como la cantidad promedio exportada.

El caso extremo de los promedios, se presenta un caso de lo menos esperable con el cuero entero de res. Las exportaciones del cuero entero de res presentaron un decremento tanto en el precio promedio recibido como en la cantidad promedio exportada.

También en las tasas de crecimiento promedio anual se dio un caso de lo menos esperable, ya que tanto el maní como el ron, presentaron tasas de crecimiento promedio decrecientes tanto en el precio como en la cantidad exportada.

El 50% de los principales productos nicaragüenses de exportación han experimentado un mejoramiento en la cantidad exportada y un deterioro en sus niveles precios, reflejados en los promedios y en sus tendencias. Como decíamos anteriormente, Nicaragua está exportando mayor cantidad de bienes, a pesar que el precio de los mismos no ha mejorado.

El ron es un caso especial, ya que presenta mejoras en el precio promedio y descensos en la cantidad promedio, en el crecimiento de la cantidad y el precio. Esto se debe, como se ha mencionado anteriormente, a problemas de distribución de este producto en el mercado mexicano en los años de vigencia del TLC, pero que según autoridades nicaragüenses, se han superado.

---

## 2. Impacto del TLC sobre los Consumidores

Uno de los principales efectos esperados del TLC es que al reducir los aranceles de importación, los consumidores nicaragüenses tengan acceso a mayor cantidad de bienes mexicanos, de calidad y a un mejor precio. En esta sección se examina si este fenómeno se concretó con el acuerdo comercial.

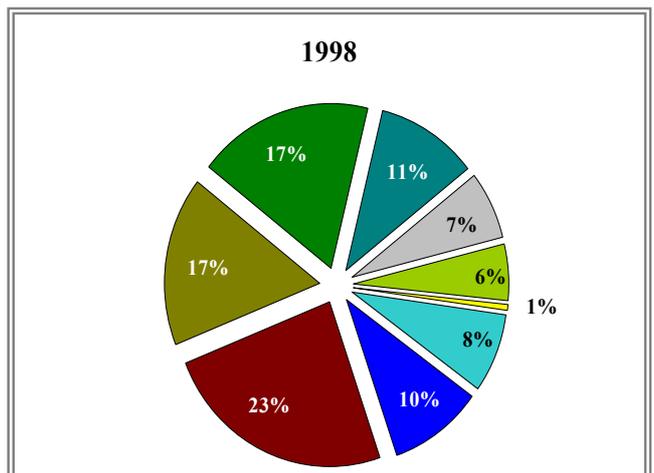
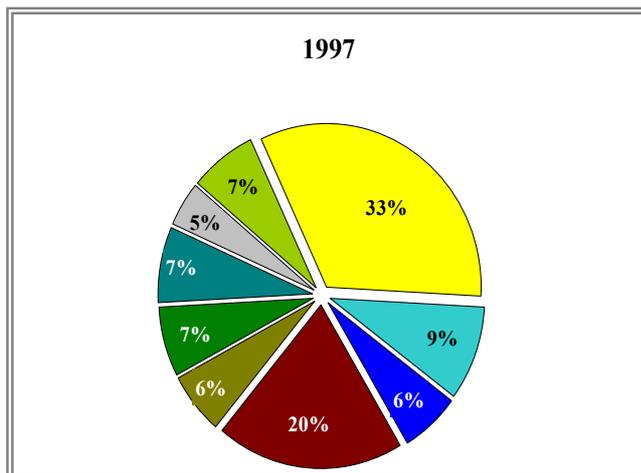
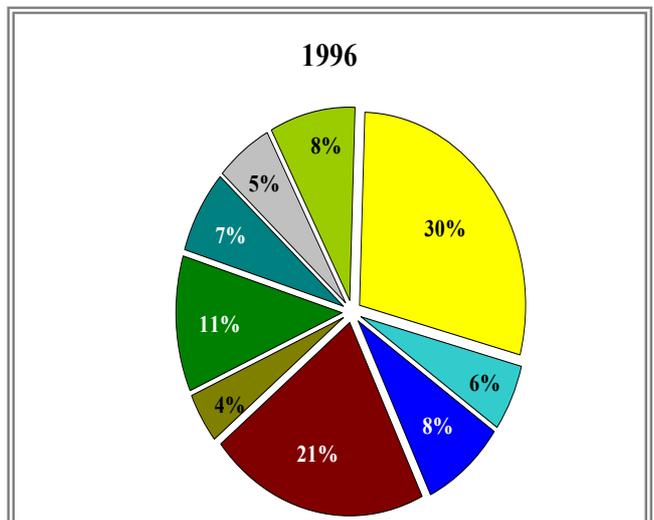
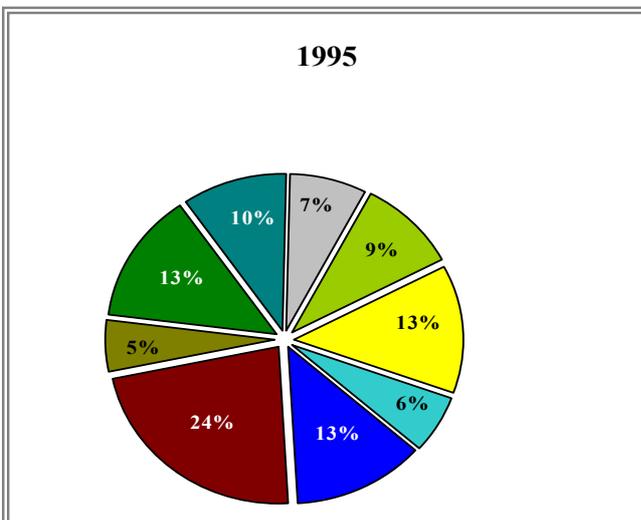
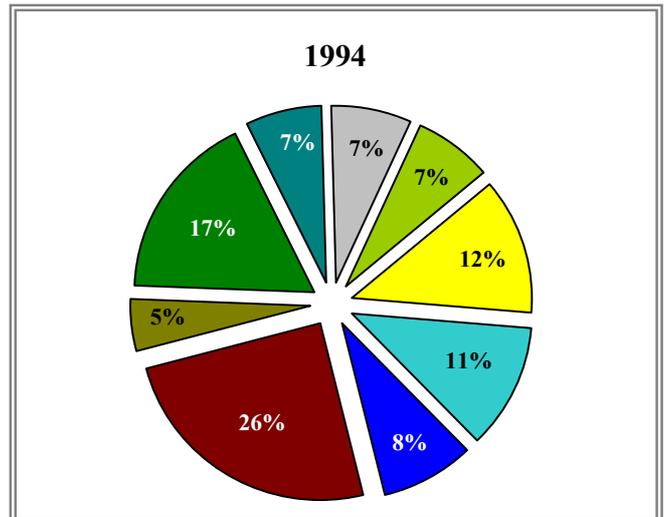
### 2.1. Acceso al Mercado Nicaragüense

La distribución de las importaciones mexicanas hacia Nicaragua, durante el periodo anterior al tratado, se muestran en el cuadro 6.29. En el cuadro 6.30 se muestran las del periodo posterior a la firma del tratado. A diferencia de las exportaciones, las importaciones que se muestran en los gráficos están agrupadas por secciones del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) y no simplemente por productos, debido a que es una gran variedad la importada de México.

La información presentada en estos cuadros revela que las compras que realiza Nicaragua a México son bastante diversificadas. En el periodo anterior al tratado comprendieron principalmente a la industria química, los productos minerales, el equipo de transporte, la industria alimentaria y los metales comunes y sus manufacturas. En el periodo en el cual ya se contaba con el TLC predominó también la industria química, seguida de las máquinas y los aparatos eléctricos, la industria alimentaria, los productos minerales y los minerales comunes y sus manufacturas.

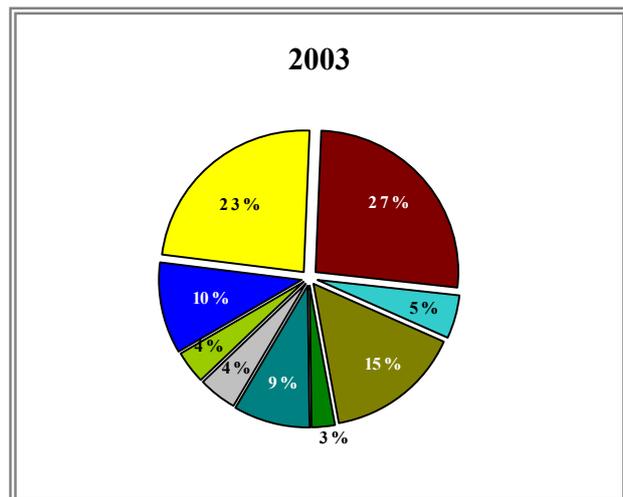
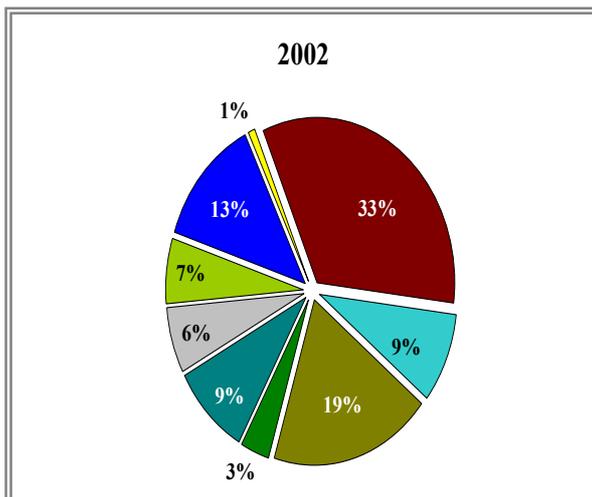
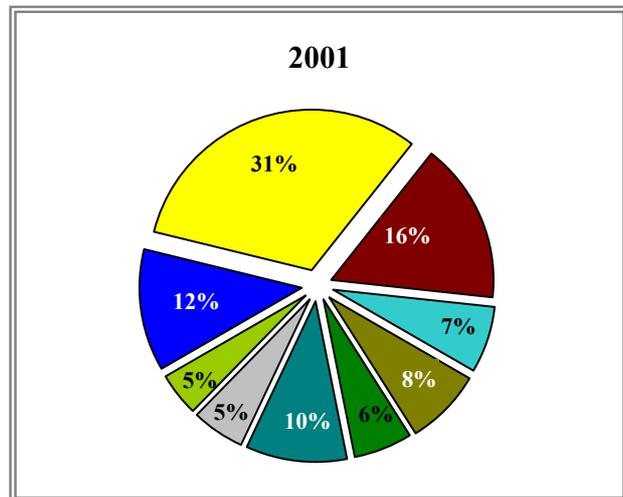
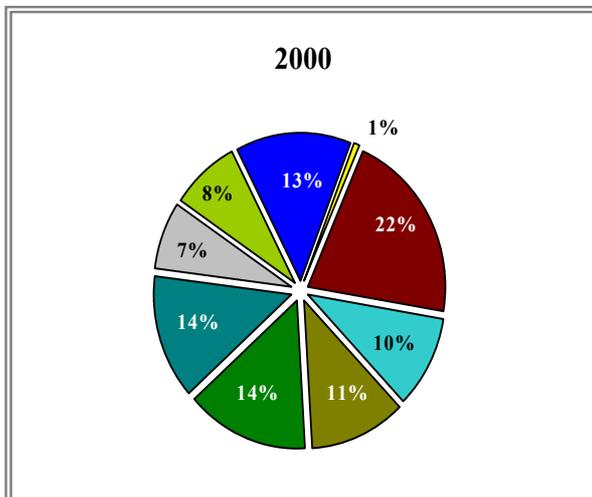
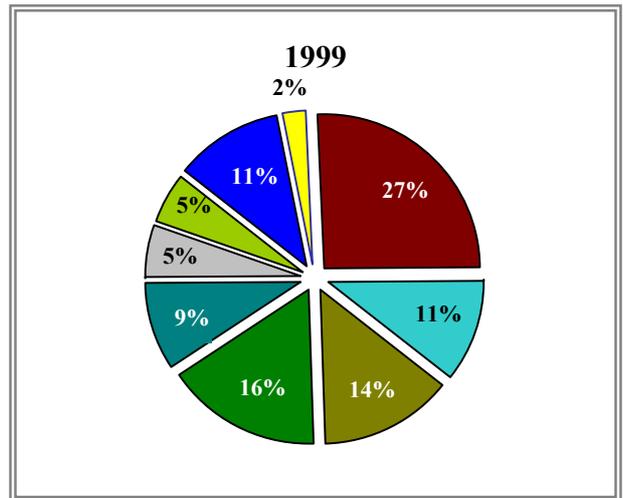
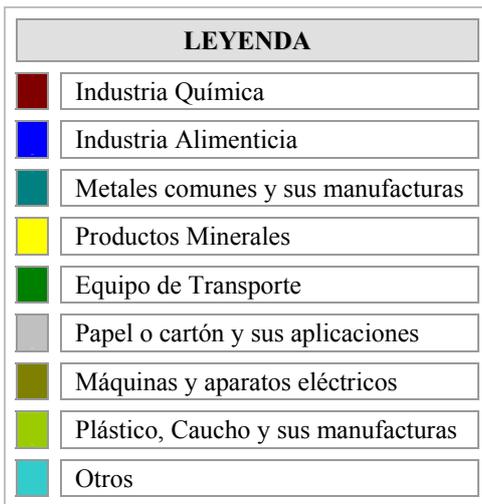
---

LEYENDA	
	Industria Química
	Industria Alimenticia
	Metales comunes y sus manufacturas
	Productos Minerales
	Equipo de Transporte
	Papel o cartón y sus aplicaciones
	Máquinas y aparatos eléctricos
	Plástico, Caucho y sus manufacturas
	Otros



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.29: Distribución de las Importaciones Mexicanas hacia Nicaragua (1994-1998)**



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.30: Distribución de las Importaciones Mexicanas hacia Nicaragua 1999-2003**

## Industria Química

La industria química fue el sector que predominó en las importaciones mexicanas durante los diez años evaluados. En los cuadros 6.29 y 6.30, podemos observar la constancia y participación relevante de la rama.

Las importaciones promedio durante el periodo de 1994 a 1998 tuvieron un monto de \$11.79 millones de dólares, lo que representaba un 22.51% del total de importaciones en ese quinquenio, mientras que en el segundo periodo de 1999 al 2003, las importaciones se incrementaron hasta \$21.82 millones de dólares, que representaba el 24.45% de las importaciones del periodo y significó un incremento en valor monetario de 84.95% de un periodo a otro. A pesar de las variaciones en términos absolutos y porcentuales, la tasa de crecimiento promedio indica que las importaciones de la industria química crecían a un paso más acelerado antes del TLC, a 26% anual, mientras que en el periodo posterior el crecimiento de esta industria era de 22% por año.

Para tener una mejor comprensión de la composición de la industria química, en la tabla 6.59 se detallan los principales bienes que la conforman.

**Tabla 6.59: Principales Productos Importados de la Industria Química (1994-2003)**

Año	Total	Principales Productos Importados de la Industria Química en US				
		Productos farmacéuticos	Abonos	Aceites esenciales y preparaciones cosméticas	Productos diversos	Productos químicos orgánicos
1994	6,758,157.71	4,935,589.58	6,534.13	158,243.76	222,009.95	307,131.44
1995	7,154,150.81	4,958,505.05	29,503.33	217,632.05	263,170.90	537,630.01
1996	11,736,100.65	6,808,576.97	2,472,869.42	535,872.40	374,851.23	451,861.28
1997	16,319,754.74	6,419,627.12	5,356,871.64	1,050,875.50	804,637.93	842,751.82
1998	17,026,615.39	7,003,821.65	4,354,190.13	1,367,916.87	1,234,936.49	942,925.97
1999	19,009,060.47	8,697,822.95	4,986,643.26	1,688,535.33	836,475.95	872,720.50
2000	15,270,055.07	8,063,309.10	8,205.00	2,831,017.19	1,002,469.27	948,893.95
2001	14,813,582.72	6,373,019.84	1,430,308.11	2,397,611.56	1,326,339.10	608,340.25
2002	17,953,930.31	11,804,994.42	-	3,311,711.77	891,433.51	513,323.30
2003	42,067,157.01	26,935,553.48	337.65	8,565,546.86	2,047,842.34	910,056.01
<b>Participación en la Industria</b>		<b>55.22%</b>	<b>11.59%</b>	<b>10.68%</b>	<b>5.21%</b>	<b>4.65%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

De acuerdo a la información presentada en la Tabla 6.59, los productos farmacéuticos son los que tienen mayor participación dentro de la industria química, un promedio de importación de \$9.20 millones de dólares anuales en términos absolutos y un 55.22% en términos relativos para la década de 1994 al 2003. También su tasa de crecimiento promedio revela que las importaciones de estos bienes han crecido a un mayor ritmo en el periodo en el que ya se contaba con el TLC, su tendencia es creciente de 32.66% anual, mientras que en el periodo anterior era de 9.14%. Los productos farmacéuticos se refieren fundamentalmente a medicamentos de uso humano y de uso veterinario.

En orden de importancia en cuanto a participación, le siguen los abonos con una participación promedio en la década de 11.59%, lo que se traduce en valores monetarios en \$1.86 millones de dólares. Es importante mencionar que estos productos gozaron de mayor importancia en el periodo anterior al tratado, su tendencia era creciente y su tasa de crecimiento promedio mostraba gran dinamismo de 408% anual. Esta tendencia cambió a partir del año 2000, las importaciones de abono decrecieron e incluso en el año 2002 y 2003 prácticamente se nulificaron. Los productos considerados en esta categoría son la urea perlada, el fosfato monoamónico y otros abonos minerales y químicos con nitrógeno y fósforo.

Los aceites esenciales, preparaciones de perfumería, de tocador y cosmética incluyen productos como shampoo, desodorantes, perfumes, pasta de dientes, maquillaje, preparaciones para afeitarse, entre otros productos de cuidado personal. Esta categoría tuvo importaciones promedio de \$2.21 millones de dólares, lo que en participación significó el 10.68% de la industria. Las importaciones de estos bienes tenían gran dinamismo en ambos periodos, pero el del periodo de 1994 a 1998 fue mayor, ya que su tasa de crecimiento promedio era de 71.47%, frente a 50.08% de crecimiento anual de 1999 al 2003.

---

Los productos diversos en la industria química también tuvieron una participación relativamente importante en las importaciones de todo el sector con 5.21%. Repelentes, fungicidas, aditivos para cemento, desinfectantes, diluyentes, reactivos de diagnóstico, entre otros, forman parte de los productos importados en esta categoría. La tasa de crecimiento promedio revela que las importaciones de estos productos crecían a un ritmo más acelerado en el primer quinquenio, a 53.57% anual, mientras que en el segundo quinquenio su crecimiento fue de 25.09% anual.

El último elemento de los más importantes en la industria química, son los productos orgánicos, los cuales tuvieron importaciones promedio de \$693 mil dólares y una participación de 4.65% en la industria durante la década. Algunos de los productos incluidos son el cloro, el benceno, los hidrocarburos cíclicos y acíclicos, el gas freon y acetona. Estos productos redujeron su participación en las importaciones de la industria química, ya que pasaron de representar el 5.22% en 1994-1998 a 3.53% en 1999-2003. Su tasa de crecimiento promedio también se redujo drásticamente al pasar de 32.37% anual en el primer periodo a 1.05% anual en el segundo. Esto indica que hubo desaceleración en las importaciones este tipo de productos.

Cabe mencionar que a la industria química también pertenecen categorías como jabones y productos de limpieza, pinturas, productos inorgánicos, productos foto y cinematográficos, pólvora, fósforos y explosivo, pero estos no fueron analizados con detalle debido a su reducida importancia en la industria y en las importaciones totales.

---

## Productos Minerales

Las importaciones de productos minerales gozaron de gran importancia en el periodo de 1994 a 1997, pero en 1998 las importaciones de este rubro prácticamente se redujeron a cero. La tasa de crecimiento para este periodo indica una tendencia decreciente de -43.23%. Este indicador nos demuestra que las importaciones de productos minerales eran muy irregulares en esa época y la drástica reducción en 1998 afectó su tendencia en todo el quinquenio.

Durante el periodo anterior al tratado, las importaciones promedio fueron de \$10.20 millones de dólares, lo que significaba una participación del 17.53% del total de importaciones de México. En los años 1996 y 1997, las importaciones de productos minerales superaron a las importaciones de la industria química, con \$15.72 y \$27.34 millones de dólares, respectivamente.

El monto promedio importado en el periodo de vigor del tratado fue de \$13.98 millones anuales, lo que en términos porcentuales representaba el 11.82%. En este quinquenio, las importaciones por este tipo de productos alcanzaron su punto más alto en el año 2001, con un monto de \$29.39 millones de dólares (31.84% del total de importaciones) y en el año 2003, con un monto de \$37.85 millones de dólares (23.46% de las importaciones). La tasa de crecimiento promedio de este sector fue de 114.51% anual, lo que indica que las importaciones de estos bienes crecían radicalmente algunos años por las compras de petróleo que realiza Nicaragua.

Los productos que se consideran minerales son la sal, el azufre, la tierra y piedras, yesos, cales, cementos, además de los combustibles, aceites minerales y sus derivados. La tabla 6.60 nos muestra los valores monetarios importados en la última década de los productos de este sector.

---

Como se puede observar, los combustibles y aceites minerales son los de mayor peso, por lo que sus constantes fluctuaciones afectan la importancia de toda la sección. Cabe mencionar, que las fluctuaciones en las importaciones de combustibles y aceites minerales obedecen a factores que van más allá del Tratado de Libre Comercio con México, como lo son la oferta y los precios internacionales del petróleo, además de las regulaciones por parte de la OPEP.

**Tabla 6.60: Productos Minerales Importados de México (1994-2003)**

Año	Total	Productos Minerales en US\$	
		Combustibles minerales, aceites minerales y sus derivados	Sal, azufre, tierra y piedras, yesos, cales y cemento
1994	3,425,263.07	3,230,423.19	194,839.88
1995	4,159,613.89	901,356.51	3,258,257.38
1996	15,718,422.40	13,849,378.21	1,869,044.19
1997	27,343,310.69	26,302,166.06	1,041,144.63
1998	355,868.93	104,311.93	251,557.00
1999	1,787,350.94	305,127.35	1,482,223.59
2000	405,721.19	180,476.65	225,244.54
2001	29,390,153.72	29,064,032.30	326,121.42
2002	446,495.96	215,333.78	231,162.18
2003	37,845,612.18	37,575,432.03	270,180.15
<b>Participación en el sector</b>		<b>63.76%</b>	<b>36.24%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

Dentro de los principales bienes importados como combustibles y aceites minerales y sus derivados se encuentran aceites crudos de petróleo, gasolina, diesel oil, gas butano, preparaciones lubricantes, propano, entre otros. Es importante señalar que actualmente el TLC concede a Nicaragua la oportunidad de importar aceites de petróleo (excepto los aceites crudos), gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos provenientes de México con un DAI (Derecho Arancelario de Importación) cincuenta por ciento menor al que se le aplicaría a estos mismos productos si fueran provenientes de otra parte del mundo. Por ejemplo, el impuesto de importación en Nicaragua para la gasolina

con o sin detonante (fracción 2710.11.30 del SAC) es del 5%, mientras que si ésta es importada de México el impuesto de importación es únicamente 2.5%.

De la segunda categoría en este sector los principales bienes importados son Cemento y Clinker, yeso natural, arcilla y sal refinada. Las importaciones promedio de estos bienes no han sido muy significativas, ya que su promedio anual era de apenas \$914 mil dólares.

### **Industria Alimenticia, Bebidas, Líquidos Alcohólicos, Vinagre y Tabaco Elaborado**

La industria alimenticia ha mantenido una importancia relativa durante toda la década de evaluación. En la primera etapa presentó importaciones anuales promedio de \$4.51 millones de dólares, lo que en términos relativos representaba el 8.98% de todas las importaciones desde México. Esta situación mejoró con la entrada en vigencia del TLC, lo que resultó en importaciones promedio anuales por el valor \$10.61 millones de dólares, al mismo tiempo que la participación en las importaciones totales se incrementó hasta el 12.02%. La tasa de crecimiento promedio revela que las importaciones de esta industria crecían a un ritmo de 30.85% anual, siendo más rápido el crecimiento antes del tratado, ya que posterior crecían a un ritmo de 18.86% anual.

En la tabla 6.61 se observan las principales subdivisiones de la industria alimenticia, donde sobresalen con mayores participaciones las Preparaciones a base de cereales, almidones y leche con importaciones promedio de \$3.87 millones de dólares. Estos productos tenían una mayor tasa de crecimiento en el periodo anterior al tratado, que era de 23.40% anual y en el periodo posterior al tratado su tendencia creciente era a un ritmo de 12.59% anual. Los productos con mayores importaciones incluidos en esta sub-categoría son la leche modificada y maternizada, galletas, productos de panadería y pastas alimenticias.

---

Tabla 6.61: Principales Importaciones de la Industria Alimenticia (1994-2003)

Año	Total	Principales Productos de la Industria Alimenticia en US				
		Preparaciones a base de cereales	Preparaciones alimenticias diversas	Azúcares y confitería	Bebidas, alcohol, vinagre	Preparaciones de hortalizas y frutas
1994	<b>2,296,062.23</b>	1,609,629.60	168,851.61	247,895.39	139,073.21	58,957.68
1995	<b>4,017,721.80</b>	2,744,862.56	212,171.88	517,007.13	186,556.07	90,870.91
1996	<b>4,442,935.14</b>	2,452,117.38	588,724.31	701,645.02	179,303.69	199,949.94
1997	<b>5,083,545.37</b>	2,678,379.55	786,530.06	460,827.39	364,568.76	303,060.42
1998	<b>6,730,486.85</b>	3,731,869.11	975,417.81	498,084.96	598,734.64	324,632.03
1999	<b>8,484,577.13</b>	4,977,468.28	919,953.97	955,439.14	687,496.06	369,605.29
2000	<b>9,729,821.67</b>	4,247,955.50	2,345,972.01	844,752.42	943,142.38	727,841.00
2001	<b>11,063,552.81</b>	5,254,135.80	3,000,027.90	764,075.10	708,692.03	642,343.21
2002	<b>6,848,548.49</b>	3,039,374.34	1,910,813.78	838,096.00	297,602.24	240,424.24
2003	<b>16,931,930.85</b>	7,998,167.10	4,572,294.92	1,599,100.33	664,900.52	709,239.49
<b>Promedio en la Industria</b>		<b>54.32%</b>	<b>17.28%</b>	<b>10.45%</b>	<b>6.33%</b>	<b>4.55%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

También de la tabla 6.61 se desprende otros bienes que pertenecen a la industria alimenticia como las preparaciones alimenticias diversas. Esta subdivisión representa el 17.28% de las importaciones en este sector, tiene importaciones promedio de \$1.55 millones de dólares anuales. Su tasa de crecimiento promedio fue en el lapso de 1994 a 1998 de 55.03% y durante el siguiente lapso fue de 49.31%. Los productos que la conforman son concentrados para la elaboración de alimentos diversos, emulsificantes, levaduras muertas, salsas y condimentos, polvos para hornear, entre otros.

Dentro de los azúcares y artículos de confitería encontramos importaciones de gomas de mascar, glucosa químicamente pura, jarabes y azúcares (excepto los de sacarosa y caramelizados). A pesar que luego de entrar en vigencia el TLC, las fracciones arancelarias incluidas en esta categoría de importación han disminuido (de 12 a 6), el valor de las importaciones totales pasó de \$2.43 millones de dólares en el quinquenio de 1994 a 1998 a \$5 millones de dólares en el quinquenio de 1999 al 2003. La tasa de crecimiento promedio indica que las importaciones de estos bienes crecían más rápido en el primer quinquenio, 19.06% anual, frente a 13.74% anual en el segundo.

En la sección de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre predominan las importaciones de cervezas en lata, tequila, whisky, otro tipo de licores y en menor proporción el vinagre. Las importaciones anuales promedio son de \$477 mil dólares y su participación en el sector es de 6.33%. Cabe mencionar que las importaciones de estos bienes tenían una tendencia creciente de 44.04% anual antes de tratado, pero esta tendencia se volvió decreciente en el quinquenio posterior, lo que indica que las importaciones disminuyeron a un ritmo de 0.83% anual.

La última categoría de los productos más importantes dentro de la industria alimenticia es la de preparaciones de hortalizas y frutas. Esta subdivisión se compone esencialmente por las importaciones de jugos concentrados o congelados, de manzana, naranja y pera, mermeladas, hongos, aceitunas y encurtidos. La tasa de crecimiento promedio era más acelerada antes del TLC, con 53.18%, mientras que después del acuerdo comercial el crecimiento de estas importaciones se redujo a un 17.70% anual. Sus importaciones promedio en la década fueron de \$366 mil dólares y tuvieron una participación en la industria de 4.55%.

Otros bienes que pertenecen a la industria alimenticia, pero su participación en las importaciones de México es muy pequeña (inferior al 4%), son cacao y sus preparaciones, preparaciones de carne y pescado, residuos y desperdicios de la industria alimentaria, alimentos preparados para animales y tabaco.

### **Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico**

Esta categoría comprende reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y partes de estas máquinas. Además comprende máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación y reproducción de sonido, televisión y sus partes. Como se pudo observar en el cuadro 6.29, las importaciones de estos productos oscilaron entre el 4% y 6% en el periodo de 1994 a 1997, pero en 1998 sus importaciones representaron el 17% del total de importaciones mexicanas. Este salto cuantitativo en la participación de estos productos se dio, porque en 1998 se importaron 69 bienes que antes no

---

se habían importado. La tasa de crecimiento de este sub-sector era de 73.35% anual en la época de 1994 a 1998 y de 24.82% anual en la época de 1999 al 2003.

En el caso de las máquinas y aparatos estos bienes incluían aparatos para el control o distribución de electricidad para una tensión superior a los 1,000 voltios, interruptores de cuchilla de accionar, supresores de sobre tensión transistor y soportes para grabación de sonido, entre otros. Las importaciones promedio de máquinas y aparatos eléctricos eran de \$2.37 millones de dólares y su tasa de crecimiento era de 78.02% anual en el primer quinquenio, mientras que en el segundo sus importaciones promedio eran de \$7.57 millones de dólares y su tasa de crecimiento era de 30.91% anual. En el caso de las máquinas y artefactos mecánicos algunos de los bienes que se encontraban eran máquinas niveladoras, mezcladoras y aparatos de chorro de arena. Sus importaciones promedio antes del TLC eran de \$2.05 millones de dólares y su tasa de crecimiento de 67.10% anual, las importaciones promedio con el TLC eran de \$4.56 millones de dólares, pero su tasa de crecimiento promedio se redujo a 13.10% anual.

Luego de la entrada en vigor del tratado, las importaciones de este rubro se mantuvieron con un promedio de participación de 13.43% y un monto medio anual de \$12.13 millones de dólares. En la tabla 6.62 se puede observar las importaciones detalladas por año y producto.

**Tabla 6.62: Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico Importados (1994-2003)**

Año	Total	Máquinas, aparatos y material eléctrico en US	
		Máquinas y aparatos eléctricos	Reactores nucleares, máquinas mecánicas
1994	1,296,274.06	712,621.35	583,652.71
1995	1,647,894.00	676,765.11	971,128.89
1996	2,385,645.15	970,356.54	1,415,288.61
1997	5,059,743.42	2,317,589.07	2,742,154.35
1998	11,706,726.24	7,156,528.27	4,550,197.97
1999	10,292,635.76	6,261,030.51	4,031,605.25
2000	7,975,022.50	3,478,843.49	4,496,179.01
2001	7,237,928.77	3,234,014.05	4,003,914.72
2002	10,172,366.51	6,484,459.39	3,687,907.12
2003	24,983,369.35	18,385,512.94	6,597,856.41
<b>Participación en el sector</b>		<b>53.01%</b>	<b>46.99%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

Un dato interesante a tomar en cuenta es que en el periodo posterior a la firma del tratado, las importaciones de varios artículos electrodomésticos aparecieron y aumentaron, ya que el acuerdo concede entrada libre de impuestos a estos bienes cuando provienen de México, mientras que si se importan de algún otro lugar del mundo se les aplica aranceles desde el 15% hasta el 5%. Este es el caso de grabadoras con casete o discos compactos, licuadoras, planchas eléctricas, antenas, lámparas, tostadores de pan, calentadores eléctricos de agua, cocinas, parillas y asadores, refrigeradores, aspiradoras, por mencionar algunos.

### Equipo y Material de Transporte

El equipo de transporte tiene una importancia media en las importaciones de México. En el periodo anterior al tratado su participación en el total de importaciones oscilo entre el 7% y el 17%, resultando en una participación promedio de 13.42% para el quinquenio, esto en términos monetarios significó importaciones por el valor de \$6.76 millones de dólares. La tasa de crecimiento en esta época revela una tendencia creciente de 28.04% anual.

**Tabla 6.63: Equipo de Transporte Importado de México (1994-2003)**

Año	Total	Equipo y Material de Transporte en US			
		Autos y tractores	Barcos	Aeronaves	Vehículos para vías férreas
1994	4,759,354.02	4,724,973.59	11,606.11	22,774.32	-
1995	4,186,061.08	4,185,441.08	-	620.00	-
1996	6,131,024.00	6,131,024.00	-	-	-
1997	5,909,078.86	5,364,004.67	544,757.39	-	316.80
1998	12,791,768.43	12,791,388.99	-	379.44	-
1999	12,056,252.89	12,055,583.92	289.53	379.44	-
2000	10,390,761.65	10,390,761.65	-	-	-
2001	5,217,799.35	5,188,269.55	29,529.80	-	-
2002	1,720,052.67	1,675,083.93	44,968.74	-	-
2003	4,069,080.28	4,008,247.03	53,919.01	713.79	6,200.45
<b>Promedio en el sector</b>		<b>98.54%</b>	<b>1.40%</b>	<b>0.05%</b>	<b>0.02%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

Como se puede observar en la tabla 6.63, en los primeros años de vigencia del tratado las importaciones de este rubro se mantuvieron, pero en el año 2001 y 2002, las cifras se redujeron drásticamente, situación que parece empezar a recuperarse en el primer semestre del 2003. A pesar de la recuperación presentada en el último año, las importaciones en este rubro representan únicamente el 3% de total. La tasa de crecimiento promedio de este rubro presentó una tendencia decreciente en este periodo de 23.78% anual. Estas cifras son contradictorias si tomamos en cuenta el hecho que con el TLC muchos de los bienes incluidos en esta categoría quedaron exentos de impuestos de importación, sin embargo este privilegio no fue aprovechado y las importaciones disminuyeron un 4% de un periodo a otro.

También en esta tabla se puede apreciar que son los automóviles, tractores y vehículos terrestres los que dominan las importaciones, con un imponente 98.54%. Dentro de esta categoría los bienes que más se importan son los autos de turismo o del tipo familiar, las camionetas de reparto o pick up, los tractores agrícolas y las cisternas. Todos estos vehículos provenientes de México ingresan al país, libres de impuestos de importación. La misma tendencia del rubro se encuentra en estos productos, ya que antes del tratado las importaciones de vehículos era positiva, de 28.27% anual y en el periodo posterior adquirió una tendencia negativa de 24.07% anual.

Los barcos tienen una participación baja dentro del equipo de transporte, pero las importaciones que se hacen dentro de este rubro estaban orientadas en el periodo anterior al tratado a productos relacionados con el turismo, como yates y barcos para excursiones, mientras que en el periodo posterior al tratado las importaciones están más enfocadas a los barcos de transporte de mercancías, barcos de pesca y en menor proporción yates. Los barcos de transporte y de pesca comprados a México entran a nuestro país libre de arancel, mientras que a los yates se les aplica un 5% de DAI.

---

Las pequeñas importaciones que se han realizado en calidad de aeronaves y vehículos espaciales han sido partes para aviones en 1994 y 1995 por un monto total de \$23 mil dólares, paracaídas en 1998 y 1999 por un monto de \$758 dólares y planeadores en 2003 por \$713 dólares. En cuanto a vehículos y material para vías férreas o similares se importaron contenedores en 1997 con valor de \$317 dólares y material fijo de señalización para vías de comunicación en 2003 por un valor de \$6,200 dólares.

### **Metales Comunes y sus Manufacturas**

Los metales comunes y sus manufacturas han tenido importaciones promedio de \$4.50 millones de dólares y una participación de 8.40% en el total de importaciones aztecas durante el quinquenio anterior al tratado. Este es uno de los rubros que se ha beneficiado con el tratado, ya que sus importaciones promedio han subido a \$9.01 millones de dólares, al igual que la participación que en el último quinquenio fue de 10.20%. A pesar de estos incrementos, tanto en términos absolutos como en términos relativos, la tasa de crecimiento promedio anual revela que las importaciones de este sector crecían más rápidamente en el periodo anterior al tratado, a un ritmo de 40.68% anual, mientras que en el último quinquenio su crecimiento es a un de 19.41% anual.

En la tabla 6.64, se pueden apreciar los principales metales comunes importados, donde destacan las manufacturas de hierro y acero, de metal común y de aluminio. Dentro de las manufacturas de hierro y acero se encuentran importaciones de alambres de púas, tornillos, pernos y cables. Estos productos tuvieron importaciones promedio de \$1.75 millones de dólares en el primer quinquenio y \$3.64 millones en el segundo. Sin embargo, la tasa de crecimiento promedio anual indica que las importaciones de estos bienes crecían más rápidamente los años anteriores al tratado a un ritmo de 46.34% anual, frente a un ritmo de crecimiento de 18.20% en el segundo quinquenio.

---

**Tabla 6.64: Principales Importaciones de Metales Comunes y sus Manufacturas (1994-2003)**

Año	Total	Metales comunes y sus manufacturas en US				
		Manufacturas hierro y acero	Manufactura metal común	Fundición de hierro y acero	Herramientas y útiles	Aluminio
1994	<b>1,879,017.70</b>	759,477.75	536,590.54	203,232.04	123,358.44	27,253.93
1995	<b>3,191,105.32</b>	957,342.40	745,065.00	729,231.88	387,616.86	5,850.36
1996	<b>3,943,392.19</b>	1,420,219.17	1,005,308.36	538,700.88	624,376.92	32,792.49
1997	<b>6,109,164.85</b>	2,152,670.63	1,484,788.13	1,204,826.32	564,410.11	307,865.44
1998	<b>7,359,747.22</b>	3,482,818.99	1,703,663.34	733,924.26	544,431.64	529,848.16
1999	<b>6,834,278.45</b>	3,129,975.13	1,942,864.63	305,335.57	703,463.00	368,446.92
2000	<b>9,933,281.62</b>	4,147,430.98	2,354,277.63	701,660.41	1,598,988.09	932,303.34
2001	<b>9,430,164.62</b>	2,902,380.51	2,094,356.00	790,235.47	2,076,206.84	966,998.66
2002	<b>4,960,350.91</b>	1,901,622.28	1,236,439.60	219,916.03	1,213,407.45	355,158.73
2003	<b>13,895,591.56</b>	6,110,548.04	2,556,644.75	1,684,227.58	2,315,847.28	630,125.72
<b>Participación en la industria</b>		<b>38.96%</b>	<b>24.25%</b>	<b>11.35%</b>	<b>14.07%</b>	<b>5.14%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

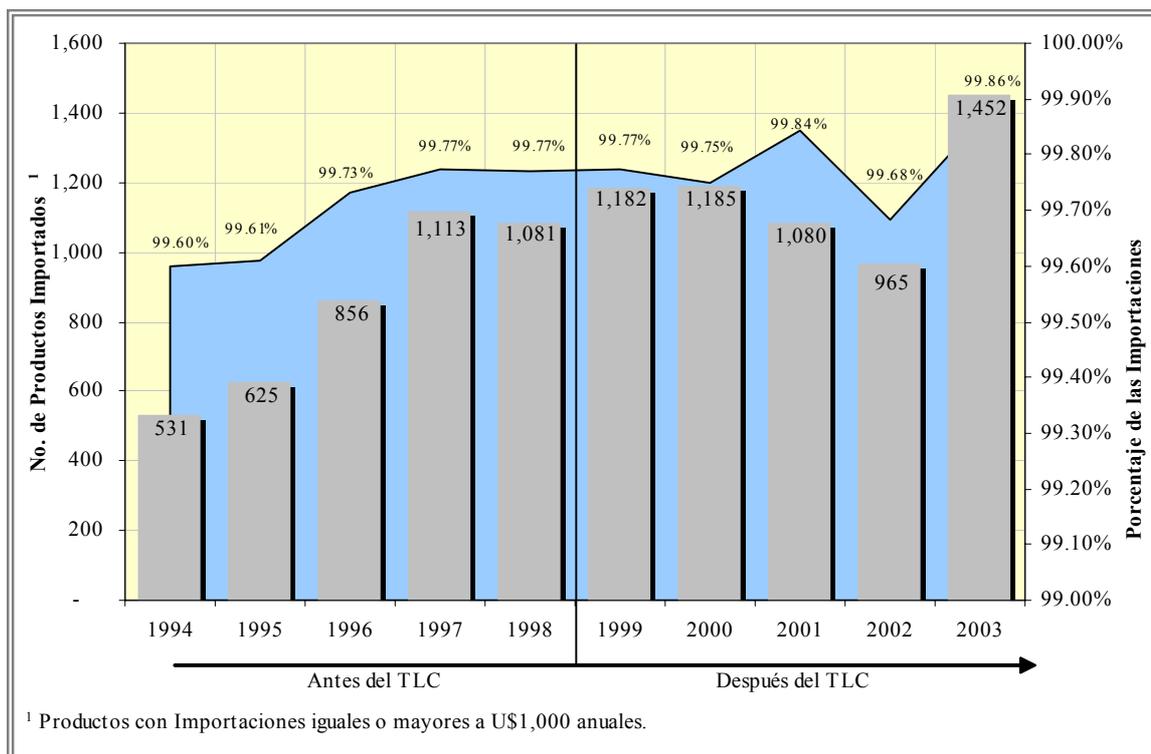
Las importaciones de manufacturas diversas de metal común están compuestas por electrodos recubiertos, tapas de aluminio, cerraduras de superficie, fasteners y clips y tapas de coronas. Tenían importaciones promedio de \$1.10 millones de dólares de 1994 a 1998 e importaciones promedio de \$2.04 millones de 1999 al 2003. No obstante, la tasa de crecimiento del primer periodo era superior (33.49%) a la del segundo periodo, que era de 7.10%. Esto significa que las importaciones de manufacturas del metal común continuaban creciendo, pero a un paso más lento que antes del tratado.

Las importaciones de fundición de hierro y acero se refieren a productos laminados y algunos alambres, mientras que las herramientas y útiles incluyen máquinas de afeitar, martillos, rastrillos y sierras de mano. El aluminio comprende envases y accesorios de tuberías, entre otros

### Síntesis de Acceso al Mercado Nicaragüense

Con la firma del TLC, mayor cantidad de productos mexicanos han ingresado al mercado nicaragüense. De acuerdo a la información en el cuadro 6.31, el promedio de productos importados de México antes del tratado era de 841, mientras que una vez que el acuerdo entró en vigencia el promedio aumentó a 1,173 productos. Este incremento en 332 productos de un periodo a otro, representa un crecimiento del 39.48% en el número de productos importados.

En el cuadro 6.31, se puede apreciar que con la vigencia del Tratado se ha disminuido el ritmo de diversificación de las importaciones mexicanas. Para el año TLC 1994 (Julio 93 – Junio 94), 531 productos representaban 99.60% de las importaciones a México, mientras que en el periodo año TLC 2003, 1,452 productos representan 99.86% de las importaciones totales.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

**Cuadro 6.31: Número de Productos importados de México y Porcentajes de Importación (1994-2003)**

Además, es importante investigar en qué rubros se ubican los productos mexicanos que han tenido mayor acceso al mercado nicaragüense gracias al TLC, cómo han variado los montos importados y qué tendencias reflejan sus tasas de crecimiento promedio anuales. En la tabla 6.65 se detallan los resultados.

**Tabla 6.65: Importaciones y tasas de crecimiento promedio de los principales productos mexicanos por industria (1994-2003)**

Importaciones de Industrias Principales	Promedio en US		Tasa de Crecimiento Promedio Anual	
	1994-1998 Antes del TLC	1999-2003 Con el TLC	1994-1998 Antes del TLC	1999-2003 Con el TLC
<b>Química</b>	11,798,956	21,822,757	25.99%	21.97%
<b>Alimentaria</b>	4,514,150	10,611,686	30.85%	18.86%
<b>Aparatos eléctricos</b>	4,419,257	12,132,265	73.35%	24.82%
<b>Equipo de Transporte</b>	6,755,457	6,690,789	28.04%	-23.78%
<b>Metal común</b>	4,496,485	9,010,733	40.68%	19.41%
<b>Productos Minerales</b>	10,200,496	13,975,067	-43.23%	114.51%
<b>Total</b>	<b>42,184,801</b>	<b>74,243,297</b>	<b>28.68%</b>	<b>24.35%</b>

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

La información mostrada en la tabla indica que los montos promedio de importación han aumentado, lo que significa que los consumidores nicaragüenses han adquirido mayor cantidad de bienes mexicanos luego de la firma del TLC. Únicamente el monto promedio en las importaciones de equipo de transporte (que se refiere a vehículos y tractores) ha disminuido, a pesar de ser una de las industrias que con el TLC se benefició de la desgravación arancelaria. A pesar que en términos monetarios, las importaciones de bienes mexicanos han crecido, las tendencias reflejadas en las tasas de crecimiento de las distintas industrias muestran que ha habido una desaceleración de las importaciones de México por parte de Nicaragua.

Es importante mencionar que la industria predominante en las importaciones y que ha tenido el mayor incremento en el monto promedio importado es la industria química. Las importaciones de este rubro se refieren a medicinas de uso humano, por lo que se puede concluir que los consumidores nicaragüenses han sido beneficiados con mayor oferta de medicamentos.

## 2.2. Precios de Importación

Otro de los principales objetivos del TLC era colocar al alcance de los consumidores nicaragüenses mayor variedad de productos a precios más bajos. En esta sección analizaremos el impacto de la reducción arancelaria, en los precios de importación de los productos mexicanos. Para este análisis, establecemos el supuesto que existe una transferencia real del ahorro en los precios de importación de productos mexicanos a los precios de los consumidores nicaragüenses, es decir que si hay una reducción en los precios de importación, también habrá una reducción en los precios para los consumidores.

Los análisis realizados en esta sección fueron en base a la información suministrada por el MIFIC y es relevante destacar que los registros de las cantidades de bienes importados a Nicaragua con los que cuenta esta institución y la Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), es únicamente llevada en una unidad de medida: en kilogramos. Esta unidad de medida no es útil para todos los productos que importamos, por lo que en los análisis se hace más énfasis en los comportamientos y tendencias de estos bienes, que en los valores absolutos en los casos en que esta unidad de medida no es el óptimo correspondiente.

En la tabla 6.66, podemos observar la variación de los precios en dólares y las cantidades en kilos de los principales productos mexicanos importados a Nicaragua, que fueron comunes a los dos quinquenios evaluados. Estos bienes representan el 35% de las importaciones mexicanas totales durante los diez años que estudia esta investigación. También se puede apreciar una casilla de fracción/arancel, que indica la fracción arancelaria correspondiente al producto y el arancel que se aplicaba antes del tratado y el arancel vigente al año 2003. Adicionalmente se muestra una casilla de Observación, en la que se indica a qué canasta de desgravación arancelaria pertenece el bien y si es el caso durante que periodos se le aplicó el DAI.

Algunos de los principales bienes importados de México en los dos periodos no aparecen en el análisis a continuación, debido a que éstos tuvieron un comportamiento muy irregular, condición que limita y distorsiona los diagnósticos que se pueden realizar. Este es el caso de los aceites crudos de

---

petróleo, que se importaban en volúmenes y valores significativos, pero sólo en ciertos años. Otros bienes omitidos son urea, leche en polvo, clinker y cocinas para uso doméstico.

**Tabla 6.66: Precios en dólares y Cantidades en Kilogramos de los Principales Productos Importados de México (1998-2003)**

Fracción/ Arancel	Descripción		1998	1999	2000	2001	2002	2003	Observación
8703230011	Vehículos de turismo o familiar	Precio	\$ 6.97	\$ 7.54	\$ 6.79	\$ 7.01	\$ 4.98	\$ 5.60	Canasta B, pago DAI 1999-2001
5-0		Cant.	308,603	781,665	556,902	125,803	57,446	257,490	
3004909100	Medicinas para uso humano	Precio	\$ 25.44	\$ 20.25	\$ 29.29	\$ 20.45	\$ 40.59	\$ 34.91	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	94,843	248,158	148,185	152,604	214,583	579,845	
4901990000	Libros y Folletos	Precio	\$ 9.56	\$ 7.99	\$ 7.37	\$ 6.11	\$ 6.96	\$ 6.04	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	197,378	168,940	243,891	253,234	214,704	341,187	
1901101010	Preparaciones leche maternizada	Precio	\$ 2.86	\$ 2.86	\$ 2.75	\$ 2.71	\$ 2.61	\$ 2.35	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	1,133,881	1,445,159	1,187,964	1,710,305	1,008,700	995,329	
8311100000	Electrodos para Soldar	Precio	\$ 1.39	\$ 1.22	\$ 1.20	\$ 1.19	\$ 0.00	\$ 0.00	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	827,110	758,681	999,799	770,834	0	0	
8704210021	Camionetas de reparto o de carga	Precio	\$ 6.63	\$ 6.20	\$ 5.96	\$ 5.42	\$ 5.58	\$ 3.55	Canasta B, pago DAI 1999-2001
5-0		Cant.	143,042	211,196	101,300	79,532	48,346	83,532	
8536509000	Interruptores y conmutadores	Precio	\$ 20.44	\$ 30.45	\$ 11.58	\$ 77.05	\$ 23.61	\$ 14.83	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	116	74,557	693	146	219	1,305	
4820200000	Cuadernos	Precio	\$ 2.36	\$ 1.42	\$ 1.41	\$ 2.41	\$ 1.83	\$ 1.26	Canasta B, pago DAI 1999-2001
0-0		Cant.	426,958	171,028	375,484	127,748	4,950	348,694	
8704210029	Camionetas de reparto o de carga	Precio	\$ 9.02	\$ 6.09	\$ 5.70	\$ 5.13	\$ 4.54	\$ 4.48	Canasta B, pago DAI 1999-2001
5-0		Cant.	54,627	111,696	306,720	414,542	31,085	101,940	
3923211000	Bolsas termoencogibles	Precio	\$ 10.03	\$ 9.86	\$ 9.36	\$ 8.95	\$ 9.40	\$ 9.71	Canasta C, paga todavía DAI 2.5%
5-2.50		Cant.	75,029	36,367	63,787	76,120	17,242	51,060	
3923509000	Tapas y taponés plásticos	Precio	\$ 3.97	\$ 3.97	\$ 0.45	\$ 6.51	\$ 5.05	\$ 3.90	Canasta B, pago DAI 1999-2001
10-0		Cant.	174,898	149,636	7,493	15,956	1,347	18,623	
8703230021	Vehículos de turismo y familiar	Precio	\$ 7.02	\$ 8.13	\$ 10.56	\$ 10.63	\$ 9.71	\$ 8.15	Canasta B, pago DAI 1999-2001
10-0		Cant.	94,914	89,381	51,354	49,270	22,862	35,671	
3105900000	Los demás (Abonos)	Precio	\$ 0.30	\$ 0.22	\$ 0.57	\$ 7.03	\$ 0.00	\$ 0.00	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	3,197,610	3,290,047	14,500	669	0	0	
8701900010	Tractores agrícolas	Precio	\$ 7.14	\$ 7.06	\$ 6.34	\$ 6.32	\$ 6.81	\$ 6.60	Canasta A, libre de arancel
0-0		Cant.	68,576	51,379	167,678	72,402	31,342	11,842	
1704900000	Demás artículos de confitería	Precio	\$ 1.38	\$ 0.78	\$ 0.40	\$ 0.36	\$ 0.59	\$ 0.65	Canasta C, paga todavía DAI 5%
15-5		Cant.	233,405	749,382	1,236,243	1,237,257	434,493	677,743	

Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

### **Vehículos de Turismo o Familiar**

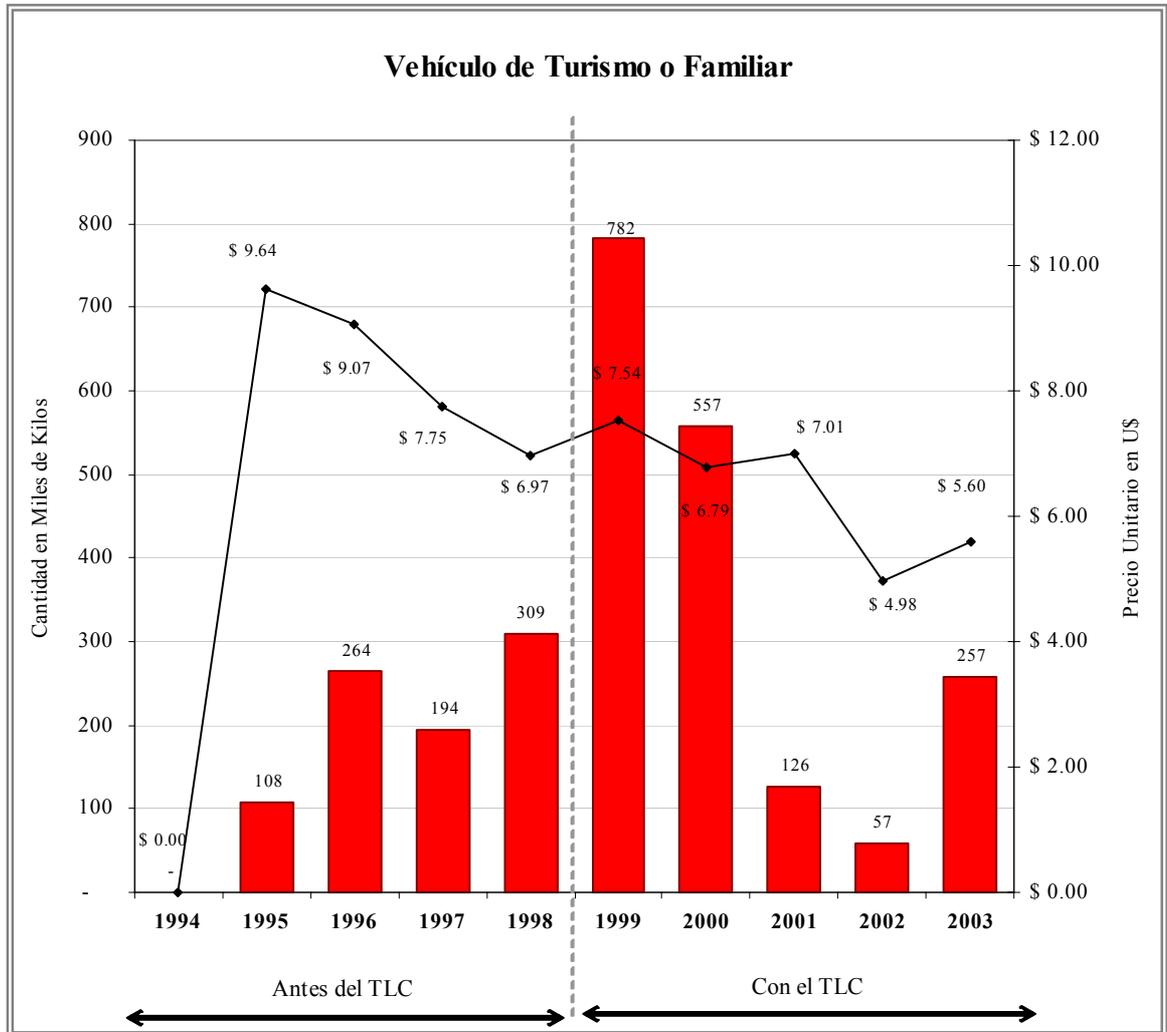
La fracción arancelaria 8703.23.00.11 se refiere a Automóviles de turismo y vehículos del tipo familiar con tracción sencilla de cilindrada superior a 1,500 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 1,600 cm<sup>3</sup>. La importancia de esta definición precisa es que también existen importaciones de otro tipo de vehículo con características generales similares y es en el detalle de la definición donde podemos apreciar la diferencia.

Desde 1995 las importaciones de este tipo de vehículo han sido regulares. Este bien se encuentra en la categoría B de desgravación, lo que significa que pagó DAI hasta el año 2001. Si este vehículo fuera importado de cualquier parte del mundo estaría obligado a pagar el 10% de DAI, mientras que gracias al TLC México-Nicaragua, si este bien es originario e importado de México esta exento de impuestos de importación.

El precio unitario promedio por kilo de este bien era en el periodo de 1995 a Junio 1998 de \$6.69 dólares, mientras que de Julio de 1998 a Junio del 2003, era de \$6.48 dólares. A partir de la entrada en vigencia del TLC, los precios continuaron experimentando un descenso, pues la tasa de crecimiento promedio del primer periodo refleja una tendencia decreciente de -10.25% anual y en el segundo periodo esta tendencia en menor proporción se mantiene con -4.29% anual.

El volumen promedio importado de este tipo de vehículos de Julio de 1998 a Junio del 2003, era de 347,985 kilos anuales. La tendencia en la cantidad importa era decreciente en el segundo periodo, a un ritmo de -3.56% anual. En el cuadro puede apreciarse que las cantidades importadas crecieron únicamente en 1999 y en el 2003.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.32: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Vehículos de Turismo o Familiares (fracción 8703.23.00.11) (1994-2003)**

### **Medicina para Uso Humano**

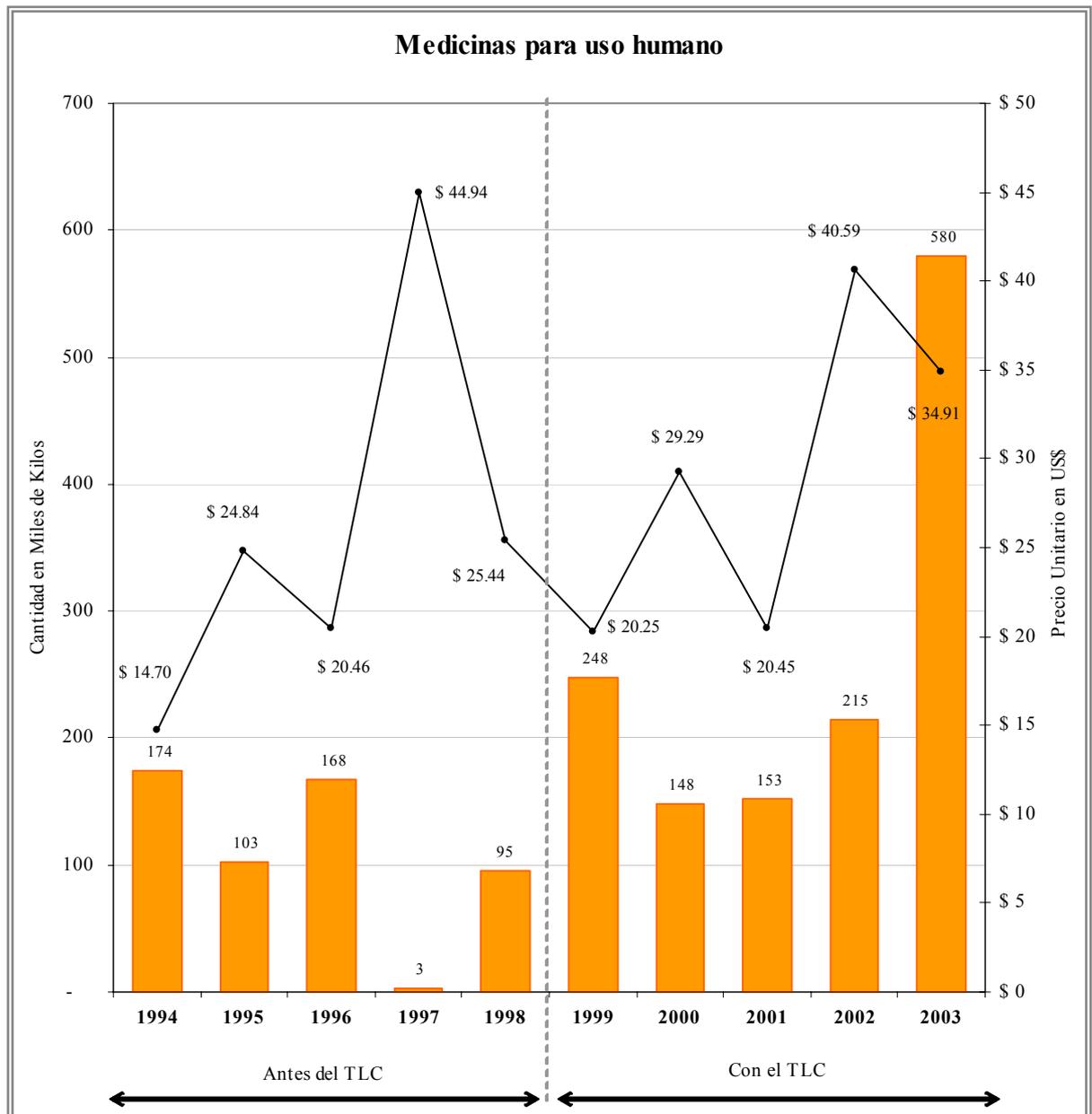
Esta fracción arancelaria se refiere a otros medicamentos de uso humano que contengan vitaminas o provitaminas. Las importaciones de este rubro han sido regulares y se han mantenido antes y durante la vigencia del TLC.

El precio unitario promedio por kilo de este bien, era de \$26.08 dólares durante el primer periodo mostrado en el cuadro 6.33, y de \$28.49 dólares en el segundo. A pesar de la entrada en vigencia del TLC, los precios se incrementaron, presentando una tasa de crecimiento promedio anual de 6.53%. Sin embargo, esta tasa de crecimiento era menor que la experimentada en el periodo anterior al tratado, que fue de 14.69% anual.

El volumen promedio importado creció de 108,575 kilos anuales en el primer quinquenio a 239,703 kilos anuales en el segundo. La tendencia en la cantidad importada se revirtió con el TLC, ya que antes de éste era decreciente a un ritmo de -14.12% anual y luego paso a creciente a un ritmo de 43.64% anual.

Es importante resaltar que en el caso de las medicinas para uso humano, debido a su naturaleza están exentas de impuestos de importación, independientemente de su país de origen. Esto significa que los cambios en los precios de las medicinas se deben a la influencia del mercado internacional y un cambio en las cantidades importadas obedece a las leyes de la oferta y demanda del mercado nacional.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.33: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Medicinas de Uso Humano (1994-2003)**

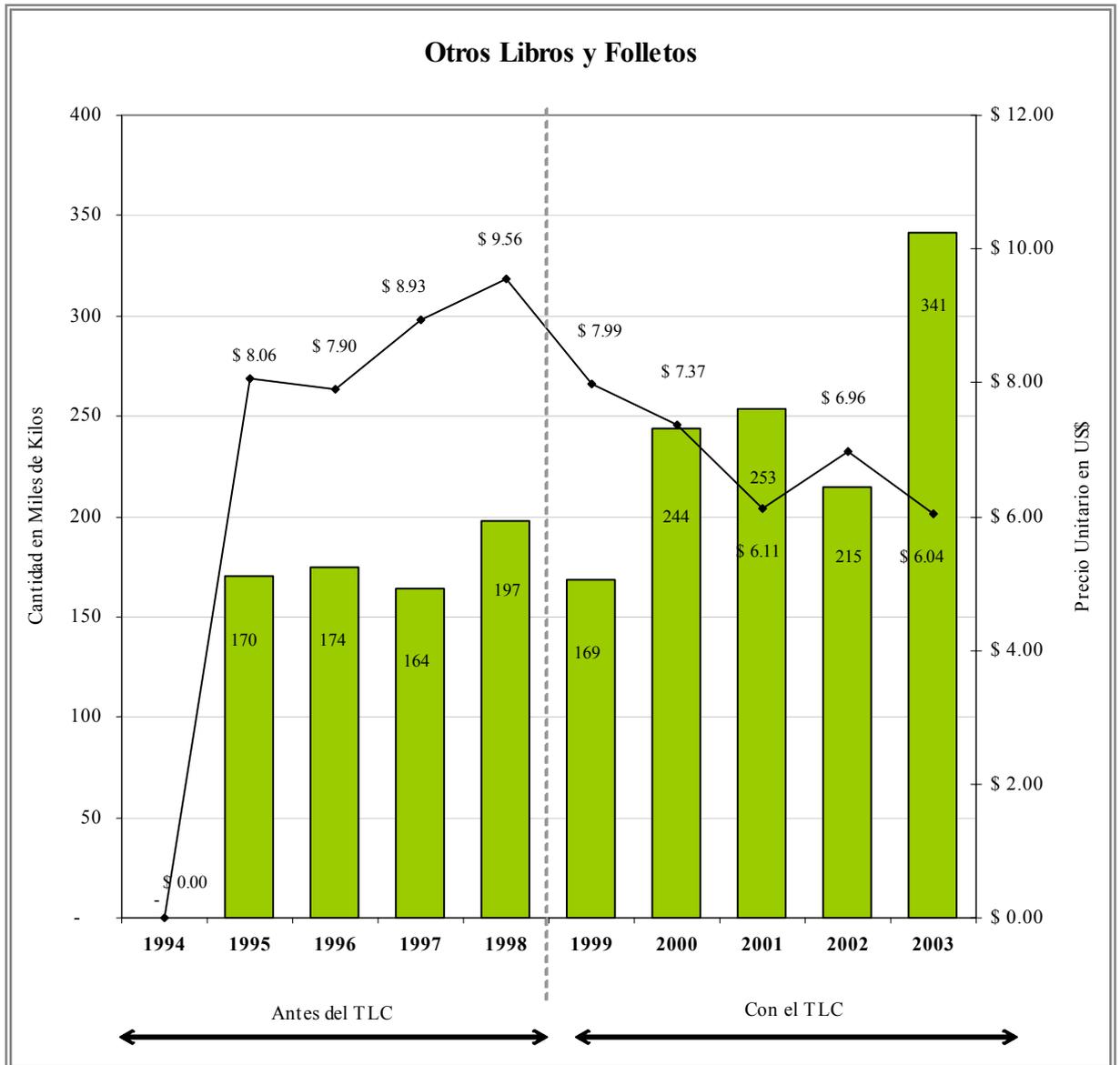
## **Libros y Folletos**

Esta fracción arancelaria se refiere a libros, folletos e impresos similares. Entre ellos se encuentran libros religiosos, educativos, médicos, musicales, culturales, culinarios, de texto escolares, revistas y hojas sueltas.

El precio unitario promedio de este tipo de producto fue de \$6.89 dólares por kilogramo en el periodo de 1994 a Junio de 1998 y de \$7.34 dólares en el periodo de Julio de 1998 a Junio del 2003. A partir de la entrada en vigencia del TLC, los precios mostraron una tendencia decreciente en su tasa de crecimiento promedio de -8.78% anual. El precio unitario inicial fue de \$8.06 dólares por kilo y terminó siendo de \$6.04 dólares por kilo en Junio del 2003, como puede apreciarse en el cuadro 6.34.

Por el lado de las cantidades importadas aumentaron a un promedio de 236,556 kilos anuales para el segundo periodo, frente a 141,100 kilos anuales en el periodo anterior. También en el cuadro puede apreciarse que las cantidades importadas aumentan desde el año 2000, exceptuando en el año 2002, pero en 2003 hay un significativo crecimiento del 59%. La tendencia general del volumen importado es creciente con el TLC, a un ritmo de 11.57% anual, más acelerado que el crecimiento que experimentó antes del acuerdo comercial que era también positivo de 5.11% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.34: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Libros y Folletos (1994-2003)**

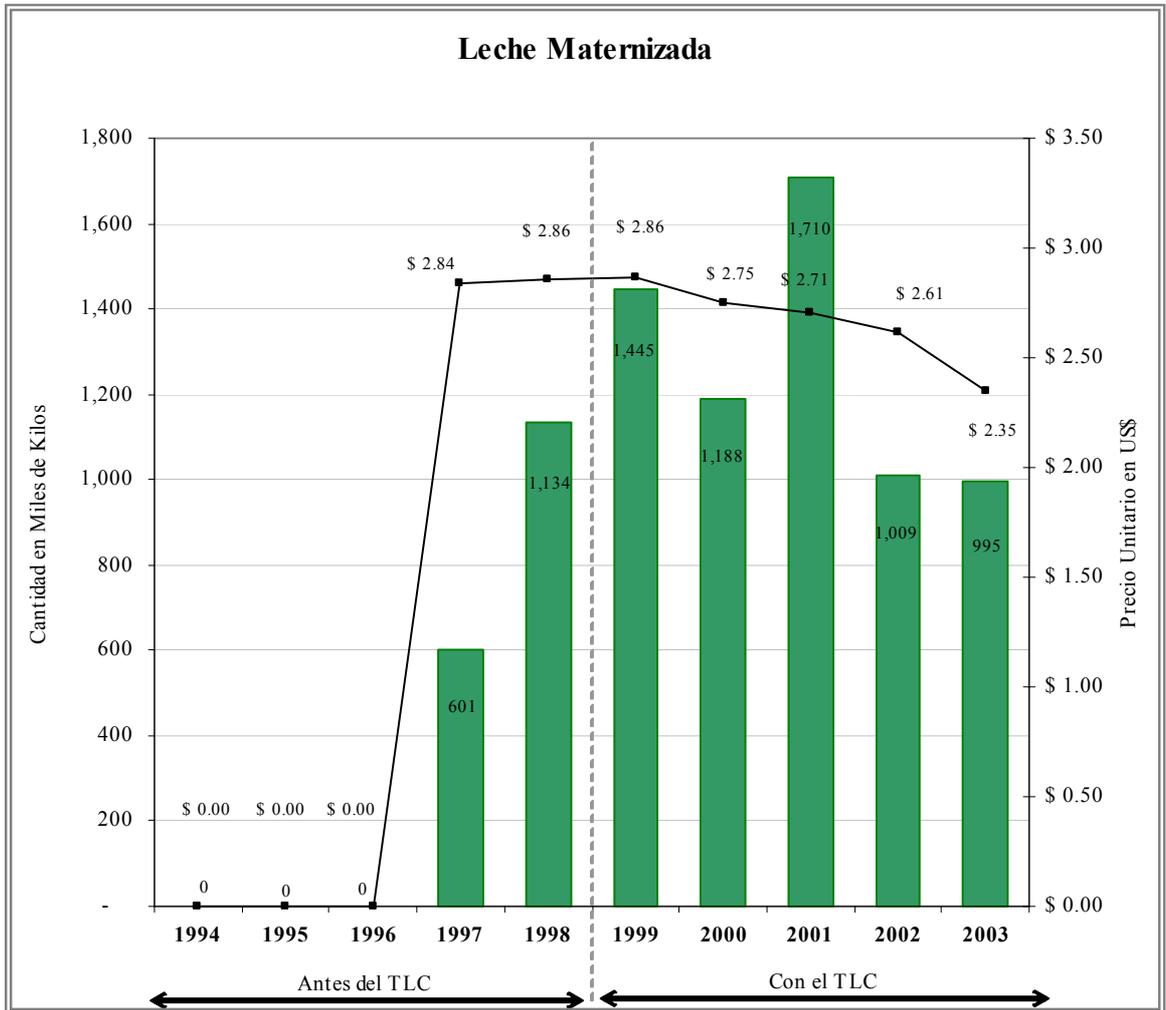
### **Preparaciones de Leche Maternizada**

Las preparaciones de leche modificada para la alimentación infantil de México empezaron a importarse a Nicaragua en el año 1997. Desde ese año las importaciones de este producto se han mantenido regulares.

El precio unitario promedio de este producto fue de \$2.69 dólares por kilogramo en el periodo de Junio de 1997 a Junio del 2003. Los precios mostraron una tendencia decreciente en su tasa de crecimiento promedio de -3.85% anual. Como puede observarse en el cuadro 6.35, el precio unitario del primer año del TLC fue de \$2.86 dólares por kilo y terminó siendo de \$2.35 dólares por kilo en Junio del 2003.

Por el lado de las cantidades tenemos un incremento significativo en el promedio importado al pasar de 346,911 kilos anuales en el primer periodo a 1,246,890 kilos anuales en el segundo. A pesar que las cantidades importadas crecieron en más del 40% en el 2001, la tendencia general del volumen importado es decreciente en el segundo periodo a un ritmo de -2.57% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.35: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Preparaciones de Leche Maternizada (1994-2003)**

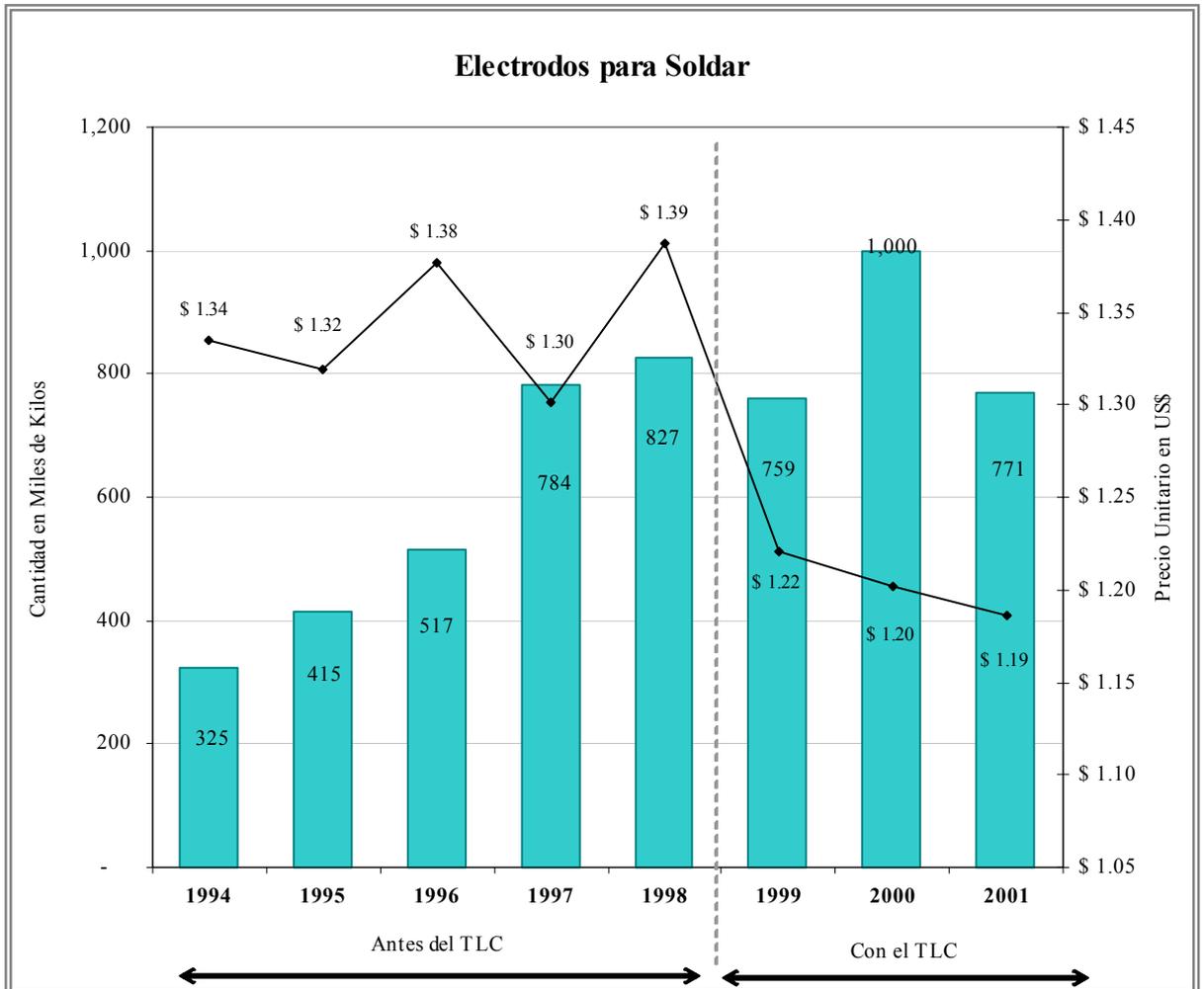
### **Electrodos para Soldar**

Las importaciones de electrodos recubiertos para soldadura de arco de metal común se registraron únicamente en tres de los cinco años posteriores a la firma del Tratado, a pesar que antes de la existencia del acuerdo este producto se importaba regularmente.

El precio unitario promedio de este producto fue de \$1.34 dólares en el periodo de 1994 a Junio de 1998 y de \$0.83 dólares por kilogramo en el periodo de Julio de 1998 a Junio del 2003. Como claramente puede observarse en el cuadro 6.36, al momento de la entrada en vigencia del tratado, los precios mostraron una tendencia a la baja en su tasa de crecimiento promedio de -5.07% anual.

Las cantidades importadas durante el primer periodo fueron en promedio de 573,446 kilos anuales y de 839,105 kilos anuales en el segundo. A pesar que las cantidades importadas se incrementaron en términos absolutos, la tendencia en las cantidades de bienes importadas mostró un comportamiento decreciente, a un ritmo -2.32% anual. Las importaciones provenientes de México de electrodos para soldar desaparecieron desde Julio del 2001.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.36: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de  
Electrodos para Soldar (1994-2003)**

### **Camioneta de carga "Pick Up", con capacidad de hasta 2 toneladas y cabina sencilla**

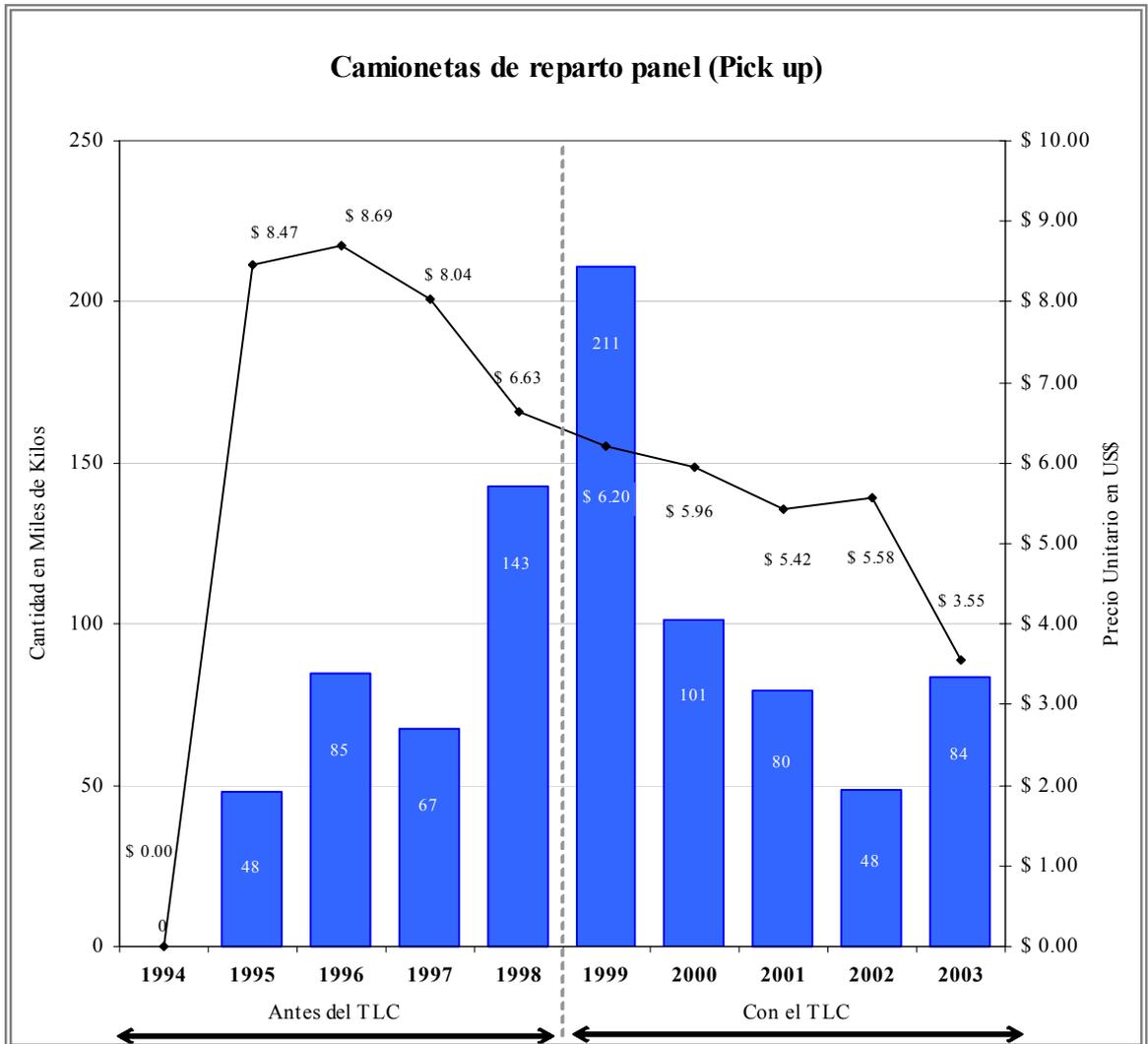
Como puede apreciarse en el cuadro 6.37, las importaciones de este tipo de vehículos provenientes de México han sido regulares aún antes de la entrada en vigencia del TLC.

El precio unitario promedio de esta camioneta fue de \$6.37 dólares por kilogramo para el primer periodo de 1994 a Junio de 1998 y de \$5.56 dólares por kilogramo en el periodo de Julio de 1998 a Junio del 2003. Es importante destacar que antes del TLC, los precios ya mostraban una tendencia decreciente, pues su tasa de crecimiento promedio anual era de -7.86%. Con la entrada en vigencia del tratado, la tendencia a la baja en los precios se enfatizó, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de -11.73%.

Las cantidades importadas mostraron un incremento en el promedio, al pasar de 68,633 kilos anuales antes del TLC a 111,158 kilos anuales con el TLC, pero a pesar de esto, su tendencia fue decreciente, con una tasa de crecimiento promedio anual de -10.20% para el segundo periodo.

Según información brindada por la Dirección de Gestión y Estadísticas de la DGA, el precio unitario promedio de este automóvil es de \$8,730 dólares y durante el periodo de investigación se importaron en promedio 4 vehículos anualmente.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.37: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Camionetas de Reparto (fracción 8704.21.00.21) (1994-2003)**

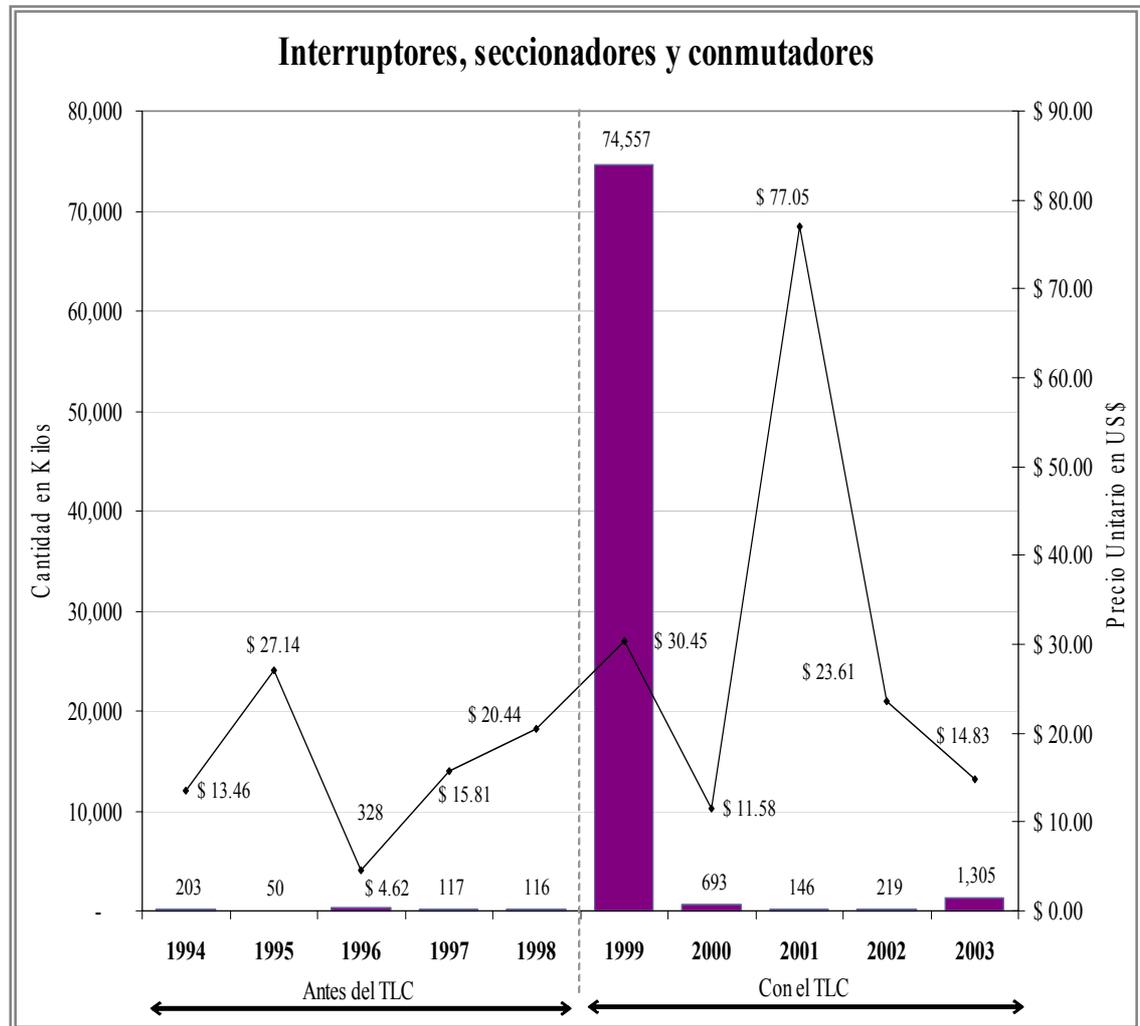
### **Interruptores, Seccionadores y Conmutadores**

Como puede notarse en el cuadro 6.38, las importaciones de interruptores, seccionadores y conmutadores provenientes de México han sido escasas, antes y después del TLC. Cabe mencionar que esta fracción arancelaria estaba libre de impuesto de importación antes del TLC, por lo que las reducciones arancelarias del tratado no significaron ninguna ventaja para expandir el comercio de este producto.

El precio unitario promedio de este producto fue de \$16.29 dólares por kilogramo de 1994 a Junio de 1998 y de \$29.66 dólares por kilogramo en el periodo de Julio de 1998 a Junio del 2003. A pesar que en el año 2001, el precio unitario experimentó un alza extraordinaria al pasar de \$11.58 a \$77.05, es decir un incremento de más del 500%, la tendencia general de los precios fue decreciente a una tasa de crecimiento promedio de -6.21% anual.

Por el lado de las cantidades importadas se observa un gran incremento, ya que las cantidades promedio importadas antes del tratado eran de 163 kilos anuales, mientras que después del tratado fueron de 12,840 kilos. A pesar de esto, es importante mencionar que, como puede apreciarse en el cuadro 6.38, el único año representativo fue en 1999, intervalo en el que se importaron 74,557 kilos. Este producto cambió la tendencia decreciente que presentaba antes del tratado, pues tenía una tasa de crecimiento promedio anual de -13.03%. Para el periodo con el que ya se contaba presentó una tendencia creciente en las cantidades importadas, contando con una tasa de crecimiento promedio anual de 62.30%.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.38: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Otros Interruptores, Seccionadores y Conmutadores (1994-2003)**

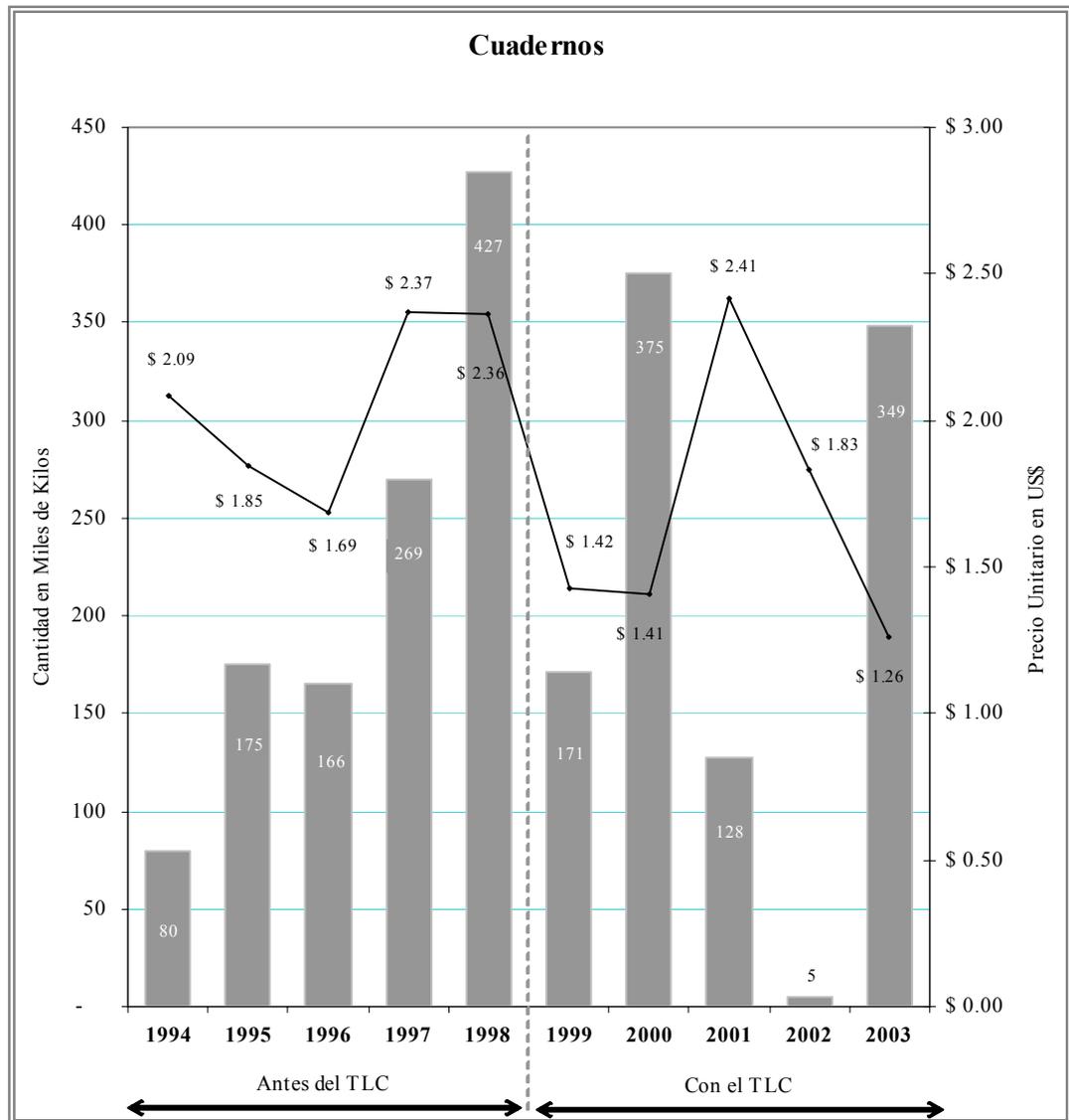
## **Cuadernos**

Nicaragua ha realizado importaciones regulares de cuadernos producidos en México. Con excepción del año 2002, las importaciones de este bien se han mantenido estables desde años anteriores al tratado.

El precio unitario promedio de este producto era de \$2.07 dólares por kilogramo para el periodo anterior al TLC y de \$1.78 dólares por kilogramo en el periodo en el que ya se contaba con el TLC. Los precios mostraron una tendencia decreciente en su tasa de crecimiento promedio de -11.74% anual. Como puede observarse en el cuadro 6.39, el precio unitario inicial fue de \$2.09 dólares por kilo y terminó siendo de \$1.26 dólares por kilo en Junio del 2003.

Las cantidades importadas presentan un ligero incremento en el promedio al pasar de 223,387 kilos anuales en el periodo de 1994 a 1998 a un promedio de 242,477 kilos anuales de 1999 al 2003. Las cantidades importadas de cuadernos tenían una tendencia creciente antes del tratado, su tasa de crecimiento promedio anual era de 51.96%. A pesar que los precios tuvieron una tendencia decreciente partir de la entrada en vigor del TLC, las cantidades importadas se redujeron, mostrando una tendencia decreciente en su tasa de crecimiento promedio, que era de -3.97% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.39: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Cuadernos (1994-2003)**

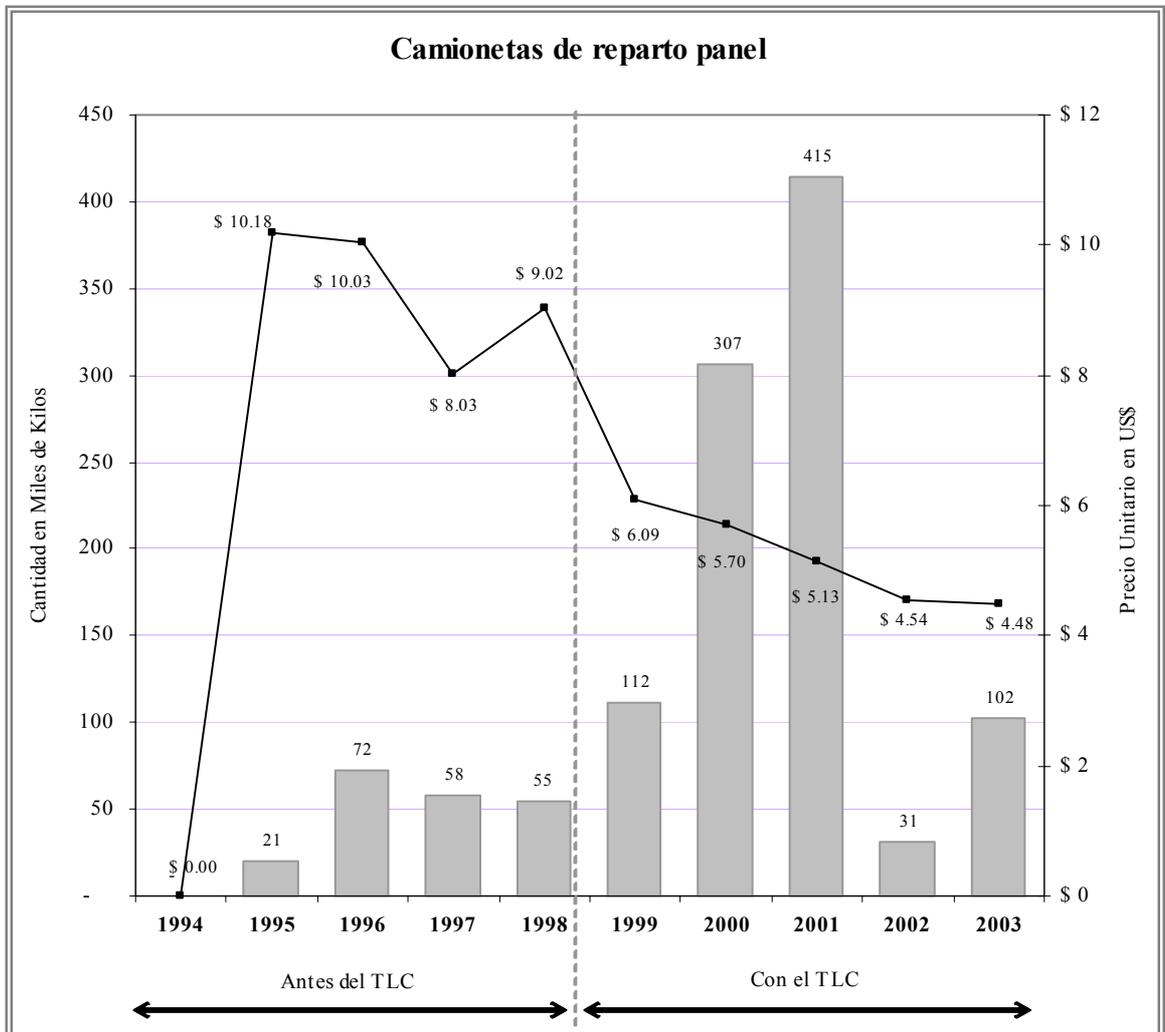
### **Las demás Camionetas de carga "Pick Up" con capacidad de hasta 2 toneladas**

Nuestro país ha importado de México camionetas de carga con capacidad de hasta 2 toneladas desde 1995.

El precio unitario promedio de este vehículo era de \$7.45 dólares por kilogramo para el periodo anterior al TLC y de \$5.83 dólares por kilogramo para el periodo en el que se contaba con el TLC. Aún antes del TLC, se observaba una tendencia decreciente en los precios, con una tasa de crecimiento promedio de -3.96% anual. Con la entrada en vigencia del acuerdo comercial, esta tendencia se acentuó, presentando una tasa de crecimiento promedio -13.04% anual. Como puede observarse en el cuadro 6.40, el precio unitario inicial fue de \$10.18 dólares por kilo y terminó siendo de \$4.48 dólares por kilo en Junio del 2003. Según la información suministrada por la DGA, este tipo de vehículos tiene un precio unitario de aproximadamente \$11,800 dólares.

En cuanto a las cantidades, se importó un promedio de 41,019 kilos anuales durante el primer periodo y de 170,102 kilos anuales durante el segundo. Las cantidades importadas tuvieron una tendencia creciente durante los años que comprende esta investigación. Durante los años anteriores al TLC, la cantidades importadas crecían a un ritmo de 38.52% anual, mientras que en los primeros años de vigencia del tratado la tasa de crecimiento nos indica que las importaciones crecían a un paso de 13.29% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.40: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Camionetas de Reparto (fracción 8704.21.00.29) (1994-2003)**

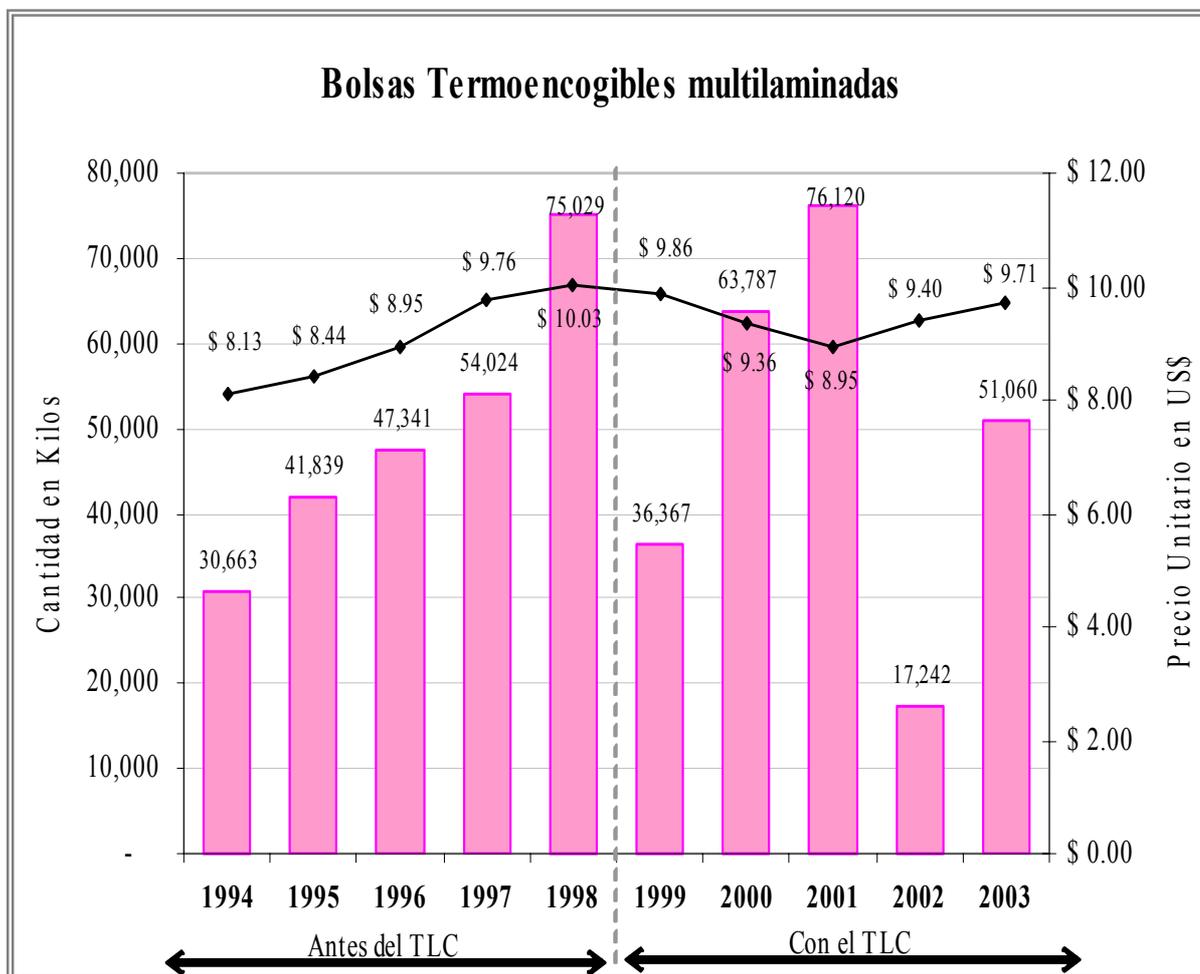
### **Bolsas Termoencogibles Multilaminadas o Extruidas (tipo “Cryo-vac”) de Polímeros de Etileno**

Las importaciones de bolsas termoencogibles se han mantenido regulares durante los últimos diez años e incluso constituyen uno de los treinta principales productos importados del país azteca.

El precio promedio de las bolsas fue de \$9.06 dólares por kilogramo durante los años anteriores al tratado y de \$9.55 dólares por kilogramo en los años del TLC. Los precios mostraron una leve reducción a partir de Julio de 1998, el precio unitario era de \$10.03 dólares por kilo y en Junio del 2003 era un precio de \$9.71 dólares por kilo. La tasa de crecimiento promedio del precio del segundo periodo evidenció esta tendencia decreciente, resultando en -0.65% anual.

En los años anteriores del TLC, las importaciones promedio fueron de 49,779 kilos anuales, con una tasa de crecimiento de 25.07% anual. Las importaciones promedio en el segundo periodo fueron de 53,267 kilos anuales y a pesar que las importaciones se realizaron de manera regular, mostraron reducciones significativas en dos años como puede apreciarse en el cuadro 6.41. Estas contracciones se reflejaron en una tasa de crecimiento de las cantidades importadas negativa, a un ritmo de -7.41% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.41: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Bolsas Termoencigibles (1994-2003)**

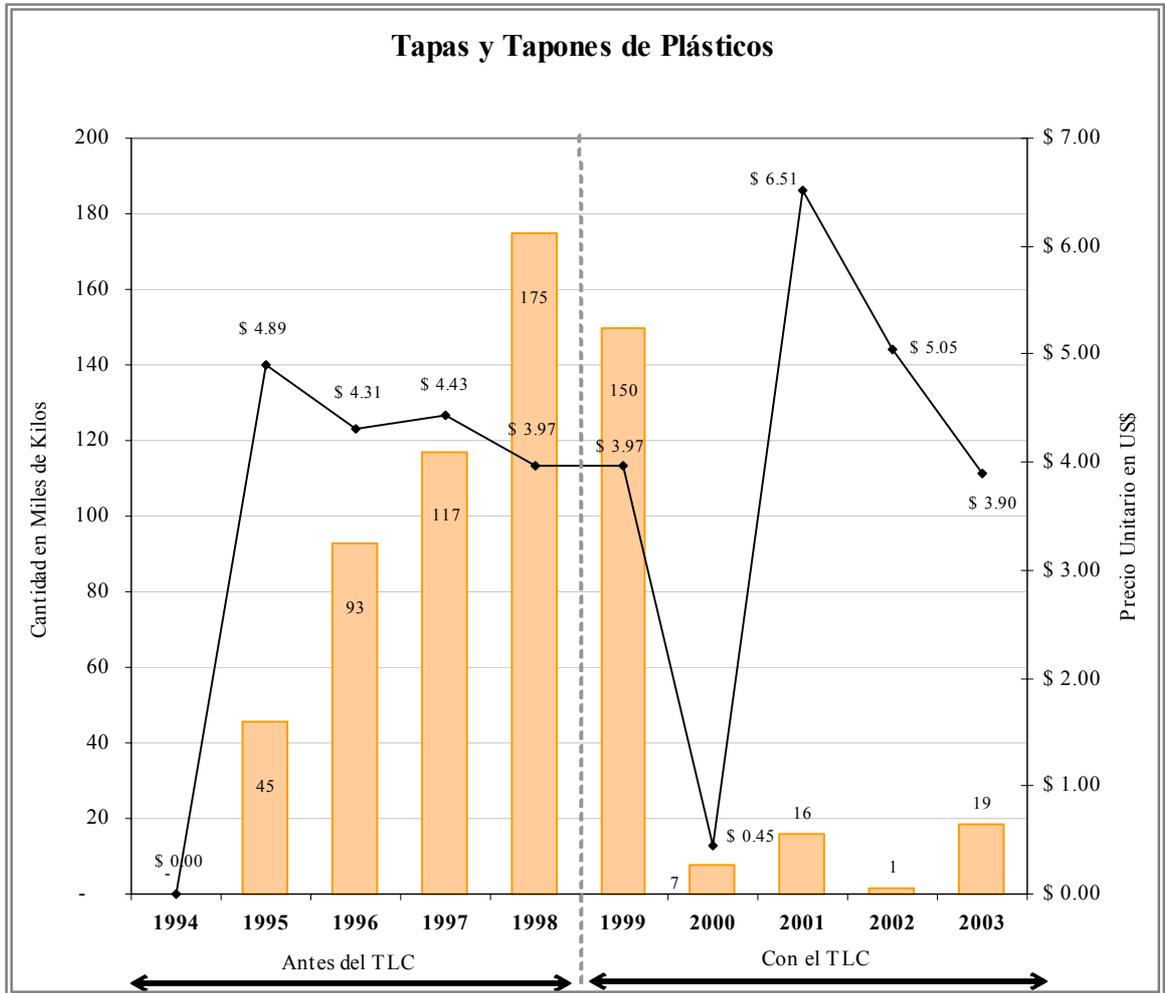
### **Otros Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre**

Las compras de Nicaragua a México de otros tapones, tapas y cápsulas tuvieron relevancia el año anterior y el año posterior a la firma del acuerdo comercial. Como se puede ver en el cuadro 6.42, a partir del año 2000, las cantidades importadas se redujeron dramáticamente.

El precio unitario promedio de este producto fue de \$3.52 dólares por kilogramo durante el periodo de 1994 a Junio de 1998 y de \$3.98 dólares por kilogramo en el periodo de Julio de 1998 a Junio del 2003. Los precios mostraron tendencias decrecientes en ambos periodos. En los años anteriores al TLC, la tasa de crecimiento promedio anual fue de -6.72%. En los años posteriores a la firma del TLC, a pesar de un sustancial aumento en 2001, la tendencia continuó decreciente, contando con una tasa de crecimiento promedio de -0.35% anual.

Como se mencionaba anteriormente, las cantidades se redujeron drásticamente, al pasar de importaciones promedio de 86,055 kilos anuales antes del tratado a 61,326 kilos anuales después. La tendencia creciente que se observaba en el primer periodo (56.68% anual) desapareció, transformándose en una propensión decreciente con una tasa de crecimiento promedio de -36.11% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.42: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Tapas y Tapones plásticos (1994-2003)**

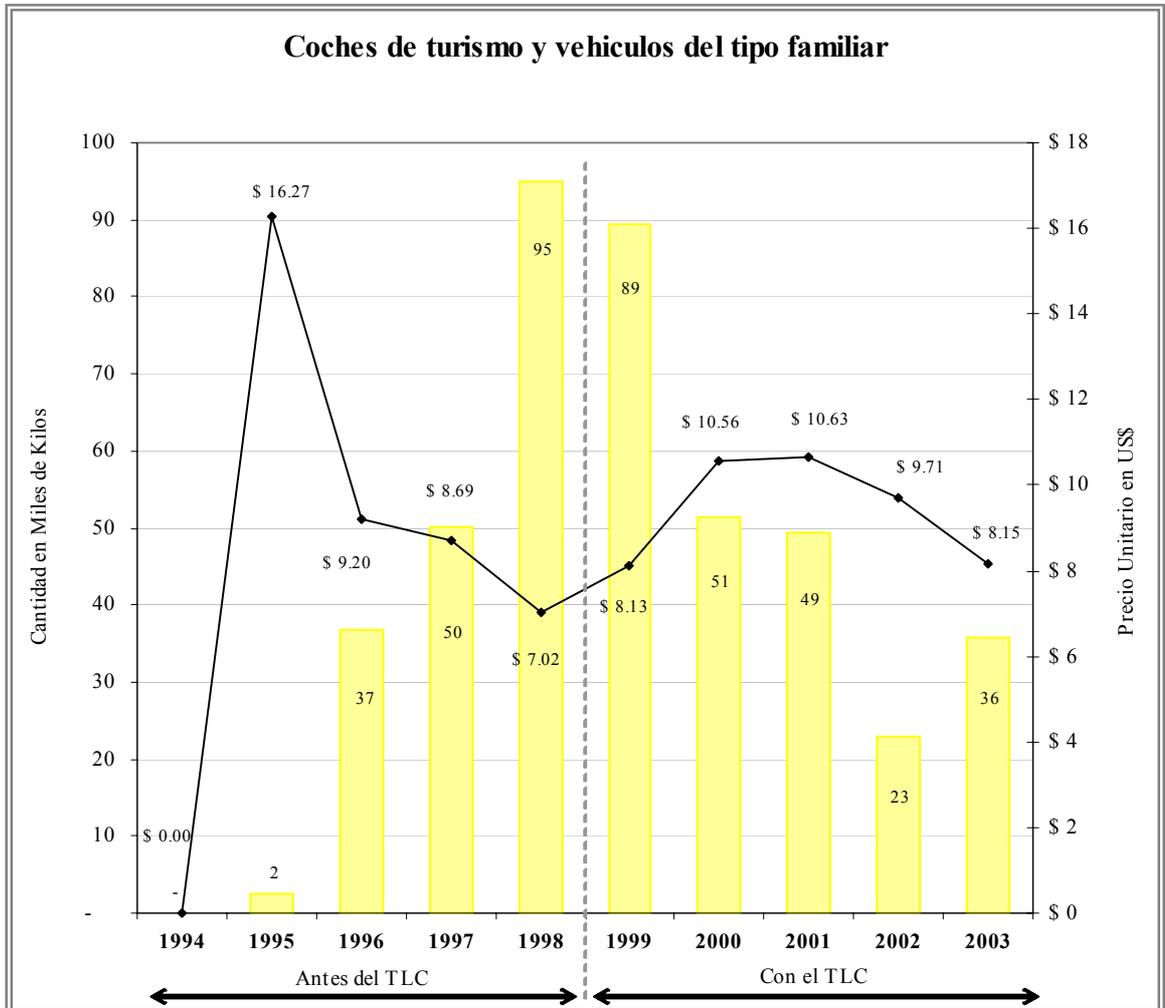
### **Vehículos de Turismo o del Tipo Familiar**

La fracción arancelaria 8703.23.00.21 se refiere a automóviles de turismo y vehículos del tipo familiar con tracción sencilla de cilindrada superior a 1,600 cm<sup>3</sup> pero inferior o igual a 2,600 cm<sup>3</sup>.

El precio unitario promedio de este automotor era de \$8.24 dólares por kilogramo durante los años anteriores al TLC y de \$9.04 dólares por kilogramo en los años posteriores a su firma. En el periodo de 1994 a Junio de 1998, los precios mostraban una tendencia decreciente, con una tasa de crecimiento promedio anual de -24.42%. En los años posteriores, los precios mostraron una tendencia creciente, al pasar a una tasa de crecimiento promedio de 3.02% anual. Según datos de la DGA, este tipo de vehículos tiene un costo promedio de aproximadamente \$9,000 dólares.

En promedio las cantidades importadas en el periodo anterior al tratado eran de 36,902 kilos anuales y contaban con una tendencia creciente de 236.11% anual. Las cantidades promedio importadas en el segundo periodo eran de 57,242 kilos anuales. Como puede apreciarse en el gráfico, las cantidades importadas fueron reduciéndose a partir del año 2000, resultando en una tasa de crecimiento promedio negativa de -17.78% anual.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.43: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Vehículos de Turismo o Familiares (fracción 8703.23.00.21) (1994-2003)**

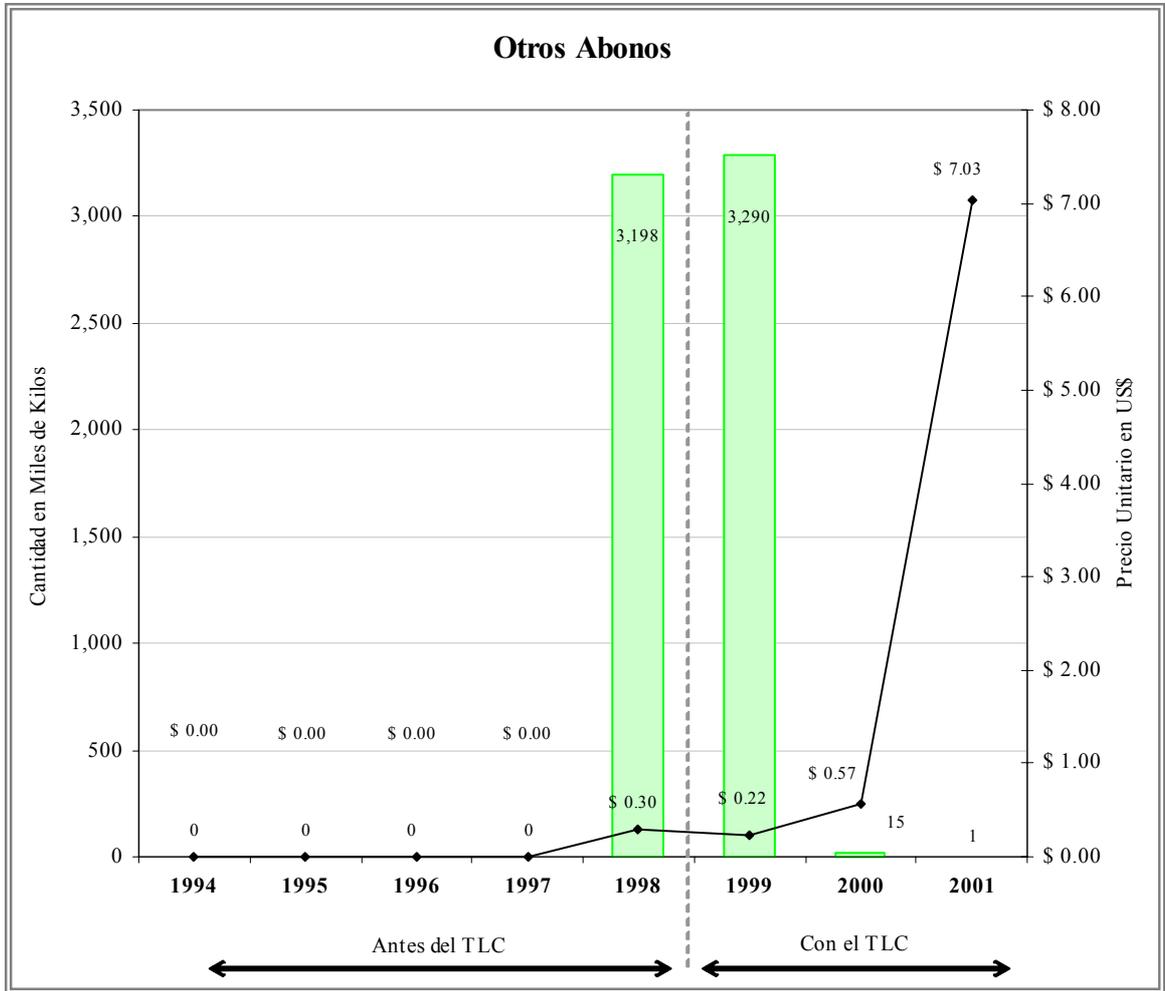
### **Abonos**

Los demás abonos, que se refieren abonos minerales o químicos que contienen fósforo y potasio como elementos fertilizantes, empezaron a importarse a Nicaragua en 1998 y dejaron de importarse en Junio del 2001.

Este producto tuvo un precio unitario promedio en el periodo que se muestra en el cuadro 6.44, de \$1.35 dólares por kilo. Como puede apreciarse en el cuadro, los precios experimentaron aumentos en el año 2000 y en el 2001, lo que se reflejó en una alta tasa de crecimiento promedio anual de 186.18%.

Es importante mencionar a la par del incremento de los precios, se registró una caída significativa en el volumen importado. La tasa de crecimiento promedio del volumen importado reflejó una tendencia marcadamente decreciente, a un ritmo de 94.06% anual. Como puede observarse, en los periodos de Julio de 1997 a Junio de 1999, las cantidades importadas fueron similares, mientras que en los siguientes años se redujeron significativamente hasta nulificarse en el año 2002.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.44: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Abonos (1994-2003)**

## Tractores Agrícolas

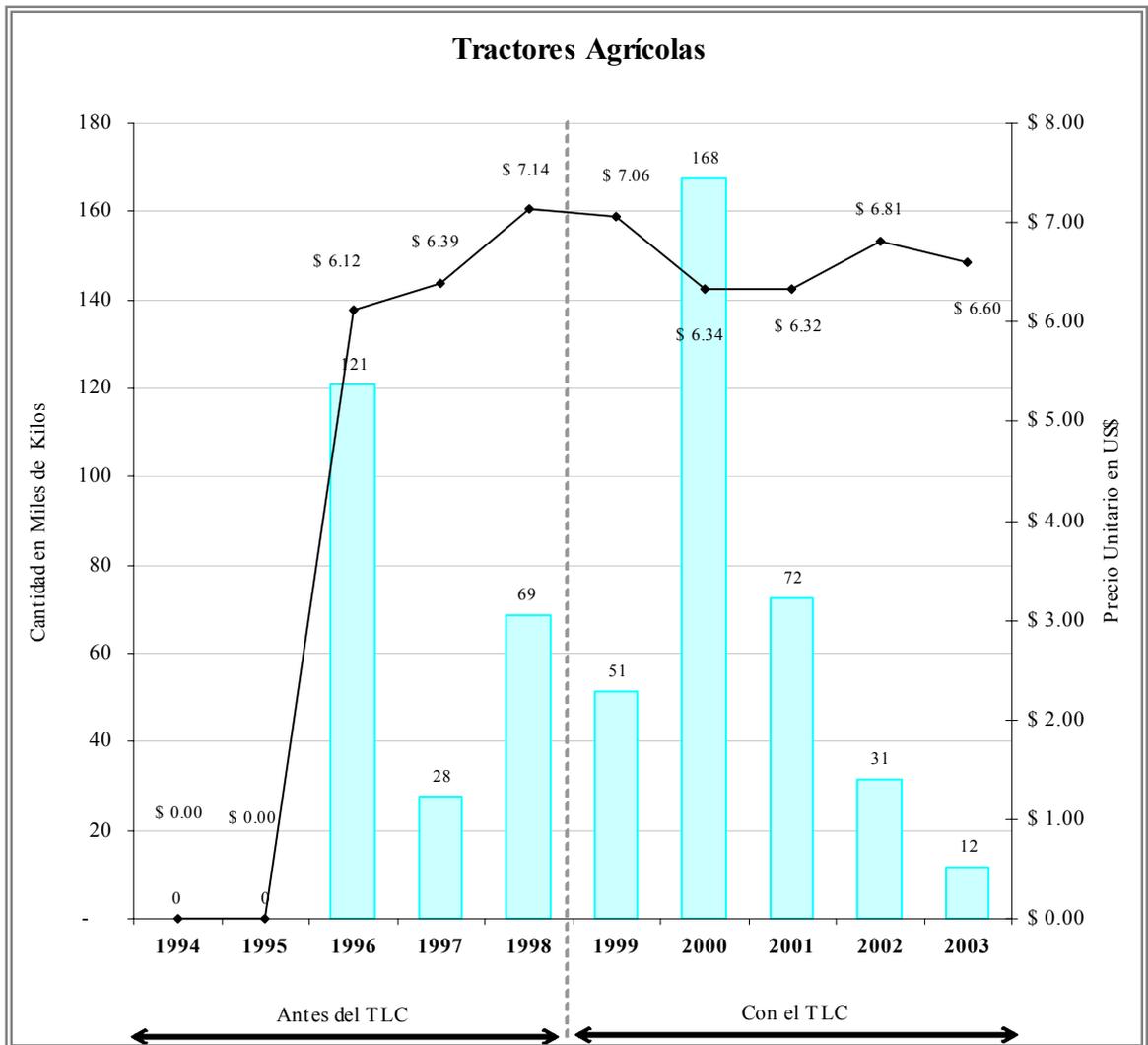
Las importaciones de tractores agrícolas se han mantenido regulares desde 1996. En el año 2000 se reportó un importante incremento en las cantidades importadas.

Los tractores agrícolas tuvieron un precio unitario promedio de \$3.93 dólares por kilogramo en el primer periodo que se muestra en el cuadro 6.45 y de \$6.71 dólares por kilo en el segundo. Como puede apreciarse en el cuadro, los precios mostraban una tendencia creciente en los años anteriores al tratado, contando con una tasa de crecimiento promedio de 7.98% anual. Durante los años posteriores a la firma del tratado, los precios han tenido una tendencia irregular, pero su tasa de crecimiento promedio anual revela una tendencia negativa de -1.55% anual. El precio de un tractor agrícola es de aproximadamente \$46,000, según información de la DGA.

Las cantidades importadas en términos absolutos mostraron un incremento, al pasar de un promedio de 43,431 kilos anuales durante el primer periodo a 67,203 kilos anuales en el segundo. A pesar de este incremento en términos absolutos, las tasas de crecimiento promedio reflejan una tendencia decreciente en ambos periodos, de -24.66% en el primero y de -29.62% en el segundo.

A pesar que los precios por kilo fueron más favorables en 2001 que en 2000, las cantidades importadas se redujeron en un 57% y mantuvieron la tendencia decreciente hasta el último año de esta investigación.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.45: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Tractores Agrícolas (1994-2003)**

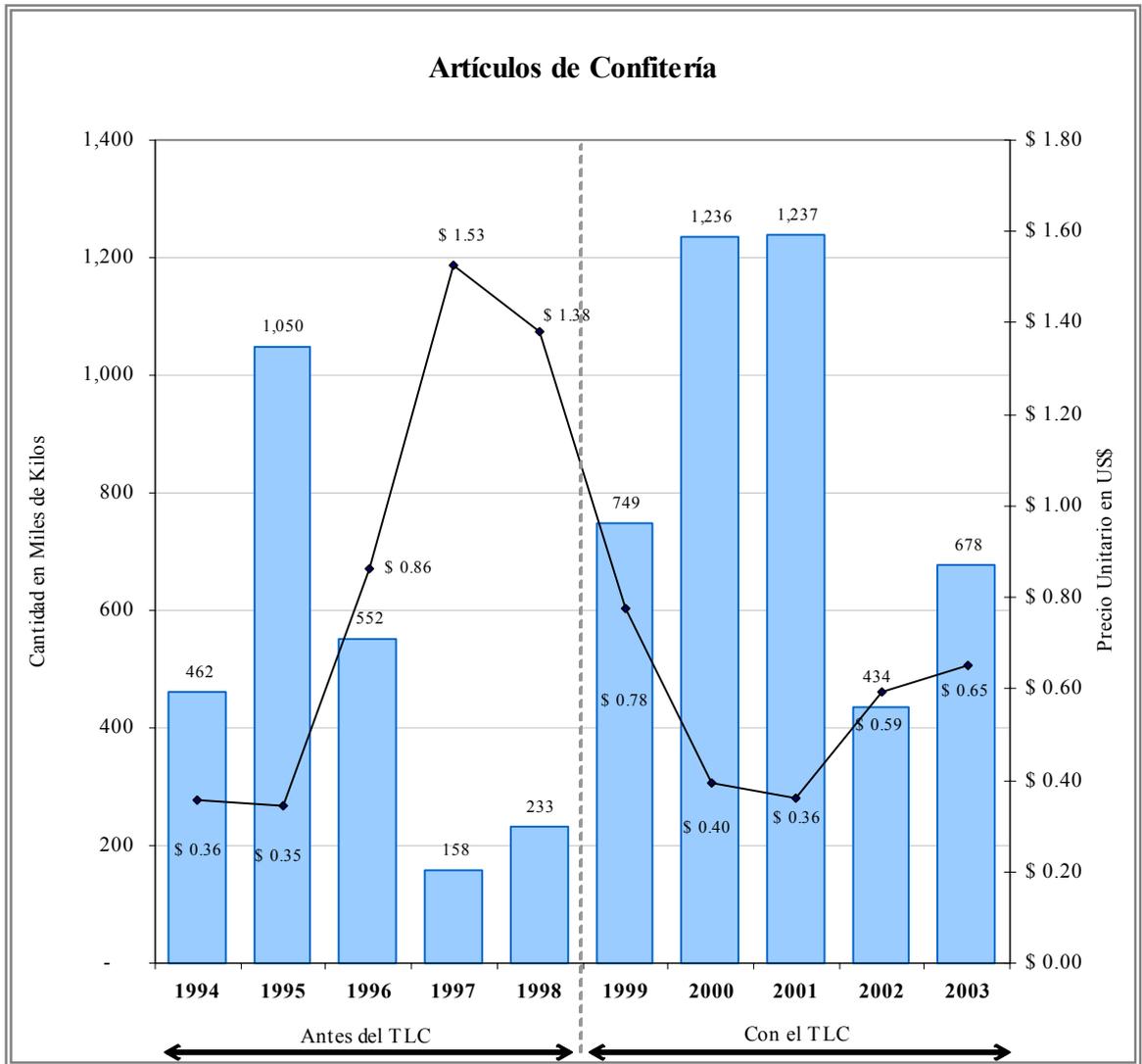
### **Artículos de Confitería**

Desde 1994, en Nicaragua ya se registraban importaciones regulares de los demás artículos de confitería sin cacao. Este artículo se encuentra en la categoría C de desgravación, por lo que actualmente se le aplica todavía un DAI del 5% y quedará exento de impuesto en Julio del 2007.

El precio unitario promedio por kilo de este bien, de 1994 a Junio del 1998, era de \$0.89 dólares. La tasa de crecimiento promedio evidenciaba una tendencia creciente de 40.35% anual. A partir de la entrada en vigencia del TLC, los precios sufrieron un descenso, resultando en un precio promedio de \$0.69 dólares por kilogramo. La tasa de crecimiento promedio de este segundo periodo refleja una tendencia decreciente de -13.94% anual, hecho también comprobable a través del cuadro 6.46.

El volumen promedio importado era de 491,057 kilos en los años anteriores al tratado y de 761,421 kilos en los años del tratado. El primer periodo se caracterizó por una tendencia decreciente, con una tasa de crecimiento promedio de -15.69% anual. La tendencia en la cantidad importada en el segundo periodo era creciente, a un ritmo de 23.76% anual. En el cuadro puede apreciarse que las cantidades importadas crecieron todos los años, exceptuando en el año 2002.

---



Fuente: Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

**Cuadro 6.46: Comportamiento de Precios y Cantidades Importadas de Artículos de Confeitería (1994-2003)**

### Síntesis de Precio de Importación

Para determinar si los consumidores nicaragüenses se beneficiaron con productos mexicanos de menores precios y en mayores cantidades como resultado de TLC, se comparó el precio y la cantidad promedio de cada periodo. La condición del consumidor nicaragüense mejora cuando obtiene un menor precio por determinado producto, al igual que cuando hay mayor oferta de ese mismo bien.

**Tabla 6.67: Comparación del Desempeño de Precios y Cantidades de Principales Productos Mexicanos Importados**

Producto	Precio		Cantidad	
	Promedio US	Tasa de crecimiento	Promedio Kg.	Tasa de crecimiento
Vehículos de turismo y del tipo familiar (8703.23.00.11)	Mejóro	Empeoró	Mejóro	Empeoró
Medicinas para uso Humano	Empeoró	Mejóro	Mejóro	Mejóro
Libros y Folletos	Empeoró	Mejóro	Mejóro	Mejóro
Preparaciones de Leche Maternizada	Empeoró	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Electrodos para Soldar	Mejóro	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Camioneta Pick Up (8704.21.00.21)	Mejóro	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Interruptores y Conmutadores	Empeoró	Mejóro	Mejóro	Mejóro
Cuadernos	Mejóro	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Camioneta Pick Up (8704.21.00.29)	Mejóro	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Bolsas Termoencogibles	Empeoró	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Tapas y taponos plásticos	Empeoró	Empeoró	Empeoró	Empeoró
Vehículos de turismo y del tipo familiar (8703.23.00.21)	Empeoró	Empeoró	Mejóro	Empeoró
Abono	Empeoró	Empeoró	Mejóro	Empeoró
Tractores Agrícolas	Empeoró	Mejóro	Mejóro	Empeoró
Artículos de Confitería	Mejóro	Mejóro	Mejóro	Mejóro

**Fuente:** Elaboración propia basada de cifras del MIFIC

Como puede observarse, los precios bajaron únicamente para 6 bienes. En el caso de vehículo familiar (8703.23.00.11), las camionetas pick up y los artículos de confitería, la reducción de los precios se debió en parte por la desgravación arancelaria. El aumento en las cantidades importadas de todos los bienes, con excepción de las tapas plásticas, indica que los consumidores nicaragüenses compran bienes mexicanos independientemente de los precios.

En la tabla 6.68 se encuentra una matriz que ayuda a interpretar mejor la tabla 6.67. Esta matriz permite determinar, desde el punto de vista teórico, cuáles eran las situaciones más esperables y las menos esperables, y así también poder comparar con lo que realmente sucedió. En el caso de las importaciones, lo más esperable (cuadro verde) con el TLC es un descenso en el precio promedio del consumidor, así como un aumento en la cantidad importada. Lo menos esperable (cuadro amarillo) que suceda es incremento en el precio promedio del consumidor y un incremento en la cantidad importada. Esta misma directriz se aplica a las tasas de crecimiento promedio anual: lo más esperable es un decremento en la tasa de crecimiento promedio anual de los precios y un incremento en la tasa promedio anual de las cantidades importadas.

**Tabla 6.68: Matriz del Desempeño de Precios y Cantidades de Principales Productos Mexicanos Importados**

IMPORTACIONES							
Indicador	Cantidad en Kg.		Indicador	Cantidad en Kg.			
	Promedio			Tasa de Crecimiento Promedio Anual			
	+	-		+	-		
Precio Promedio en US\$	+	Vehículos (8703.23.00.11)		Tasa de Crecimiento promedio anual del Precio		Leche maternizada	
		Electrodos para Soldar				Medicinas	Electrodos para Soldar
		Camioneta (8704.21.00.21)				Libros y Folletos	Camioneta (8704.21.00.21)
		Cuadernos				Interruptores y Conmutadores	Cuadernos
		Camioneta (8704.21.00.29)				Artículos de Confeitería	Camioneta (8704.21.00.29)
		Artículos de Confeitería					Bolsas Termoencogibles
							Tractores Agrícolas
	-	Medicinas	Tapas y tapones plásticos				Vehículos (8703.23.00.11)
		Libros y Folletos					Tapas y tapones plásticos
		Leche maternizada					Vehículos (8703.23.00.21)
		Interruptores y Conmutadores					Abono
		Bolsas Termoencogibles					
		Vehículos (8703.23.00.21)					
		Abono					
Tractores Agrícolas							

Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

Como puede observarse, tenemos que, por un lado, lo más esperable se cumple en el promedio de un 53% de los principales bienes importados. Esto indica que el precio promedio de más de la mitad de los principales productos mexicanos importados bajó y que los consumidores nicaragüenses tuvieron acceso a una mayor cantidad de estos bienes.

En los promedios de los precios de los bienes importados y sus cantidades se puede observar que para un 40% de estos productos sucede lo menos esperable: sube el precio promedio al consumidor y a pesar de esto, se incrementa también la cantidad promedio importada.

Un caso especial lo constituyen las importaciones de tapas y tapones plásticos, cuyos precio promedio bajó, sin embargo esto no fue un factor de incentivo para los compradores nicaragüenses, quienes mas bien redujeron la cantidad promedio importada.

Por el otro lado, las tendencias en las tasas de crecimiento promedio anual no resultaron como se esperaban. Para el 26.67% de los principales productos importados, las tendencias reflejaron lo menos esperable: una tendencia al crecimiento de los precios y tendencia al crecimiento de las cantidades importadas.

Las importaciones de leche maternizada, cuadernos, tractores agrícolas entre otros, representan casos que siguen la ley de la demanda, puesto que ante una tendencia creciente de los precios, hay una tendencia decreciente en la cantidad importada.

También se dieron casos opuestos al anterior en las importaciones de vehículos de turismo o familiar, tapas y tapones plásticos y abono. Para estos bienes hubo una tendencia decreciente en el nivel de precios, pese a esta condición las cantidades importadas mostraron de igual forma una tendencia decreciente.

---

### 3. Ganancias o Pérdidas netas parciales derivadas del comercio de bienes inducido por el TLC

Para estimar los Costos o Beneficios netos parciales derivados solamente del comercio de bienes inducido por TLC México – Nicaragua, se utiliza los conceptos del Excedente del Consumidor y del Productor. Además, se realizaron estimaciones de las pérdidas del Estado nicaragüense por la desgravación arancelaria.

#### Excedente del Productor

El incremento en el excedente del productor se da únicamente cuando se cumplen dos condiciones:

- La existencia de un incremento en el precio de exportación
- La existencia de un incremento en la cantidad exportada.

Debido a las limitaciones en cuanto a la información para estimar la curva de oferta de los productores y exportadores nicaragüenses a México, se utilizó el precio y la cantidad promedio exportada antes del TLC y el precio y la cantidad promedio exportada después del TLC.

Para establecer una curva de oferta más amplia se agregó una línea de tendencia lineal con extrapolación hacia delante y hacia atrás, utilizando en la misma curva datos provenientes de dos periodos diferentes: Antes del tratado (AT) y Con el Tratado (CT). Esta extrapolación es aceptable utilizando los siguientes supuestos:

- Existencia de mercados competitivos
  - Existencia de economías de escala constante
  - No se da cambio tecnológico
  - No hay cambios en la curva de oferta
  - Existe en desplazamiento en la curva de demanda: ésta se amplía debido a un incremento en el número de demandantes (mayor acceso a consumidores mexicanos). Se supone que el nivel de ingresos y las
-

preferencias de los consumidores se mantienen constantes en el corto plazo.

- Los precios utilizados son nominales.
- La tasa de inflación internacional no es significativa.

Claramente, estos supuestos son duros, pero nos permiten descubrir algunos hechos relevantes de sentido común.

La lista de los principales bienes nicaragüenses exportados a México únicamente incluye aquellos bienes relevantes que obtuvieron una ventaja arancelaria con el TLC.

**Tabla 6.69: Cantidades y Precios Promedios de los Principales Productos Exportados a México antes y después del TLC**

Producto	Antes del TLC (AT)		Con el TLC (CT)	
	$\bar{Q}_1$	$P_1$	$\bar{Q}_2$	$P_2$
Carne de Res	169,114	0.62	297,129	1.53
Ron	626,246	1.11	168,751	1.78
Cuero Entero	540,247	1.08	159,918	0.60
Cuero Semicurtido	99,400	1.92	181,060	1.17
Cantidad (Q) en Kilogramos y Precio (P) en Dólares.				

Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

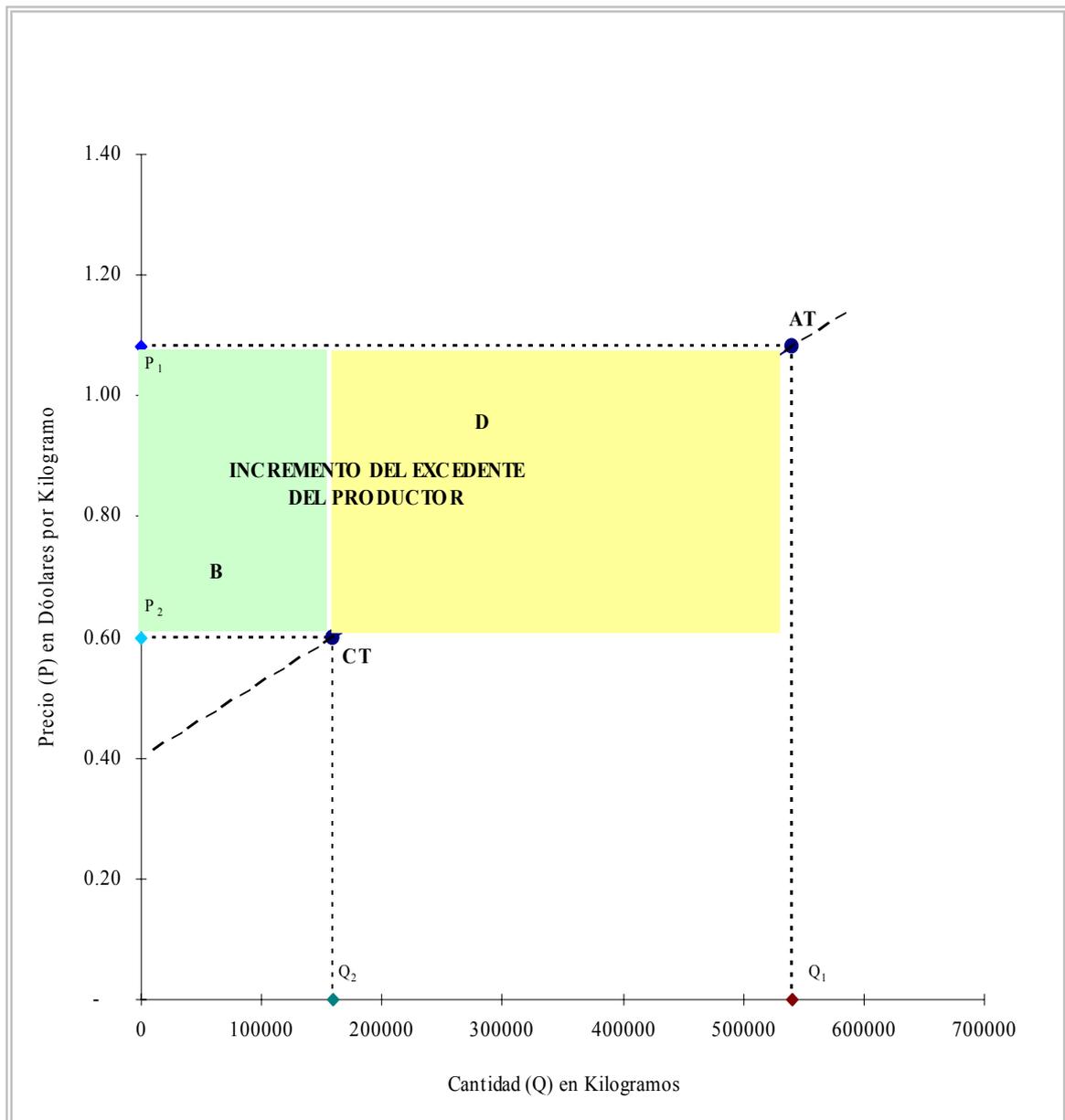
El excedente del productor esta representado gráficamente por el área sobre la curva de oferta y debajo del precio<sup>61</sup>. Dada la información con la que se cuenta, se puede calcular el incremento del Excedente del Productor. El incremento del excedente del producto es representado por el rectángulo B y el triángulo D del cuadro 6.47. Para calcular su área se utiliza:

$$\text{Incremento del Excedente del Productor} = B + D$$

$$B = Q_1(P_2 - P_1) \quad D = \frac{1}{2}(Q_2 - Q_1)(P_2 - P_1)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Productor} = Q_1(P_2 - P_1) + \frac{1}{2}(Q_2 - Q_1)(P_2 - P_1)$$

<sup>61</sup> Ver Anexo C-1, para recordar la representación gráfica del Excedente del Productor y del Consumidor.



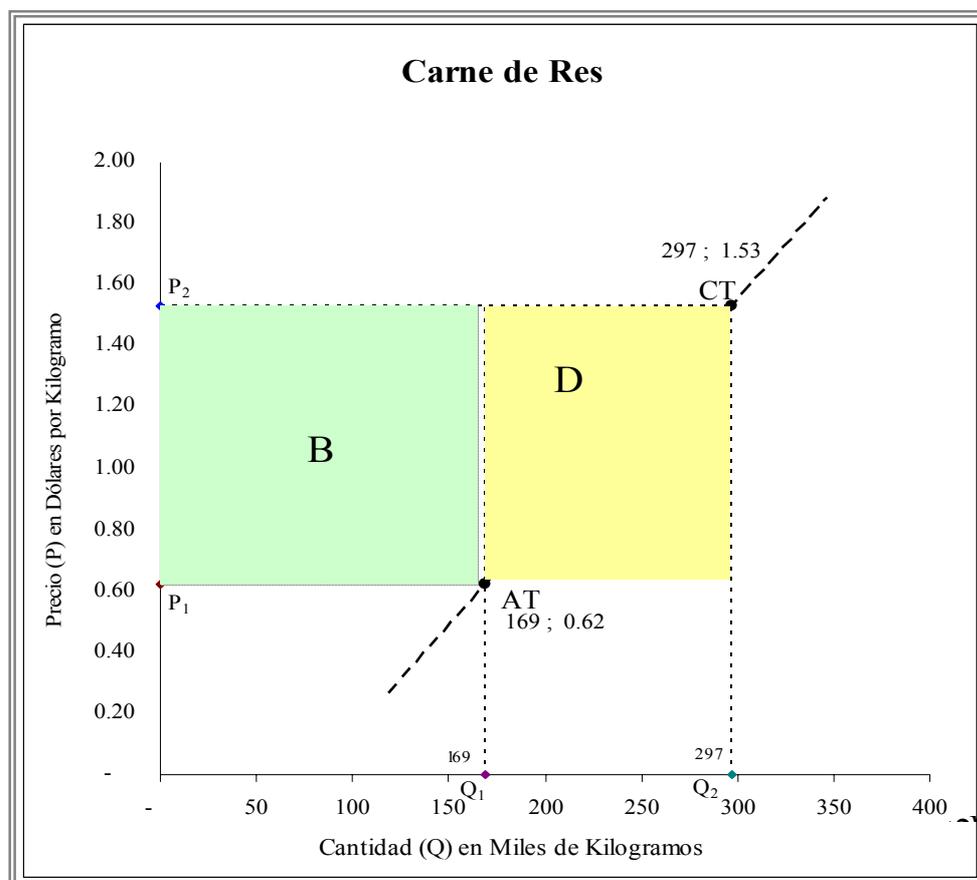
Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

### Cuadro 6.47: Incremento del Excedente del Productor

Podría existir una pérdida en el excedente del productor, si las importaciones realizadas de México fueron masivas y contribuyeran con ello a desplazar la producción nacional de bienes similares o sustitutos. Esto no ocurre en el caso del TLC México – Nicaragua, porque los productos que conforman nuestras compras al país azteca no compiten con la producción de Nicaragua.

## Carne de Res

En el caso de la carne de res se puede apreciar claramente un incremento en el excedente del productor, como se muestra en el cuadro 6.48. Consideramos que este incremento en el excedente del productor es derivado de la integración de la carne de res al régimen de cuotas, las cuales tienen acceso al mercado mexicano libre de impuestos gracias al TLC.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

**Cuadro 6.48: Incremento del Excedente del Productor de Carne de Res**

Sustituyendo en la fórmula, se obtiene el valor del incremento del excedente del productor:

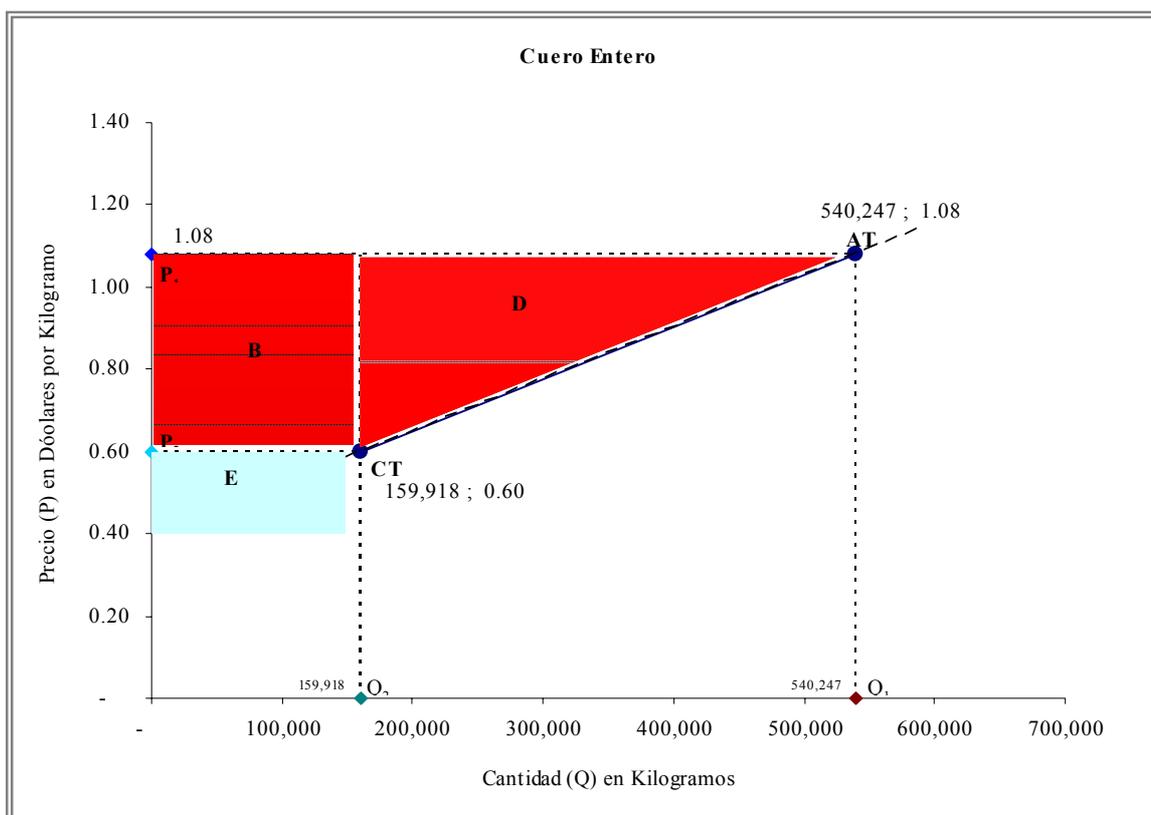
$$\text{Incremento del Excedente del Productor} = 169,114(1.53 - 0.62) + \frac{1}{2}(297,129 - 169,144)(1.53 - 0.62)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Productor} = \$212,140.57$$

## Cuero Entero

En el cuadro 6.49, el punto AT representa la Cantidad promedio en Kilogramos vendida antes del TLC cuando se contaba con un precio promedio de \$1.08 dólares. A pesar de que con la entrada en vigencia del TLC a este bien se le eliminó el arancel del 3% para su introducción en el mercado mexicano, puede observarse que hubo una reducción tanto en el precio promedio recibido por el exportador, como una disminución en la cantidad promedio importada.

En términos económicos este fenómeno se interpreta como un Decremento en el excedente de los productores de cuero entero. Antes del TLC, el excedente de los productores estaba representado por la suma del área de los triángulos D y E y el rectángulo B. En el segundo periodo analizado el excedente del productor estaba representado únicamente por el área del triángulo E, de modo que el decremento del excedente del productor es la suma del área del triángulo D y rectángulo B (área roja).



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

**Cuadro 6.49: Decremento del Excedente del Productor de Cuero Entero**

El cálculo del decremento del excedente del productor de cuero entero es:

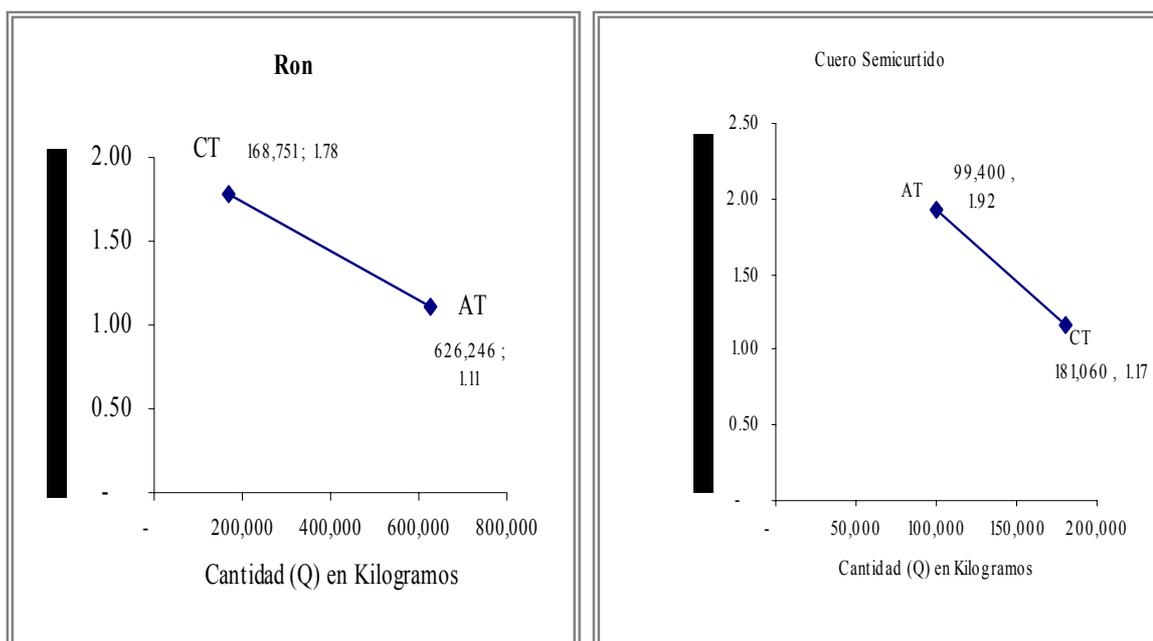
$$\text{Decremento del Excedente del Productor} = 540,247(0.6 - 1.08) + \frac{1}{2}(159,918 - 540,247)(0.6 - 1.08)$$

$$\text{Decremento del Excedente del Productor} = -\$168,039.60$$

A pesar que los productores de cuero entero están perdiendo parte de su excedente, esta pérdida no se incluye en los cálculos de las ganancias o pérdidas parciales del TLC, ya que no es una consecuencia del acuerdo comercial.

### Casos Especiales

Las exportaciones de ron y de cuero semicurtido son un caso especial, debido a la forma en su curva de oferta. En estos casos se puede concluir que no se observa excedente del productor.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

**Cuadro 6.50: Caso Especial del Ron y Cuero Semicurtido**

## Excedente del Consumidor

El incremento en el excedente del consumidor se da únicamente cuando se cumplen dos condiciones:

- La existencia de un decremento en el precio de importación
- La existencia de un incremento en la cantidad importada.

Debido a las limitaciones en cuanto a la información para estimar la curva de demanda de los consumidores nicaragüenses, se utilizó el precio y la cantidad promedio importada Antes del TLC (AT) y el precio y la cantidad promedio importada Con el TLC (CT).

Para establecer una curva de demanda más amplia se agregó una línea de tendencia lineal con extrapolación hacia delante y hacia atrás, utilizando en la misma curva datos provenientes de dos periodos diferentes. Esta extrapolación es aceptable utilizando los siguientes supuestos (duros):

- Existencia de mercados competitivos
- Existencia de economías de escala constante
- No se da cambio tecnológico
- No hay cambios en la curva de demanda: los ingresos de los consumidores nicaragüenses, sus preferencias y los precios de los bienes sustitutos se mantienen constantes.
- La curva de oferta se “desplaza” como resultado de la eliminación de aranceles *ceteris paribus* los otros factores (costos de producción, tecnología, economías de escala).
- Los precios utilizados son nominales.
- La tasa de inflación internacional no es significativa.

La lista de los principales bienes mexicanos importados a Nicaragua incluye únicamente aquellos bienes relevantes que obtuvieron una ventaja arancelaria con el TLC y se presentan en la tabla 6.70.

---

**Tabla 6.70: Cantidades y Precios Promedios de los Principales Productos Importados desde México antes y después del TLC**

Producto	Antes del TLC (AT)		Con el TLC (CT)	
	$\bar{Q}_1$	$P_1$	$\bar{Q}_2$	$P_2$
Vehículos (8703.23.00.11)	174,969	6.69	347,985	6.48
Camioneta (8704.21.00.21)	68,633	6.37	111,158	5.56
Camioneta (8704.21.00.29)	41,019	7.45	170,102	5.83
Bolsas Termoencogibles	49,779	9.06	53,267	9.55
Tapas y tapones	86,055	3.52	61,326	3.98
Vehículos (8703.23.00.21)	36,902	8.24	57,242	9.04
Artículos de Confitería	491,057	0.89	761,421	0.69
Cantidad (Q) en Kilogramos y Precio (P) en Dólares.				

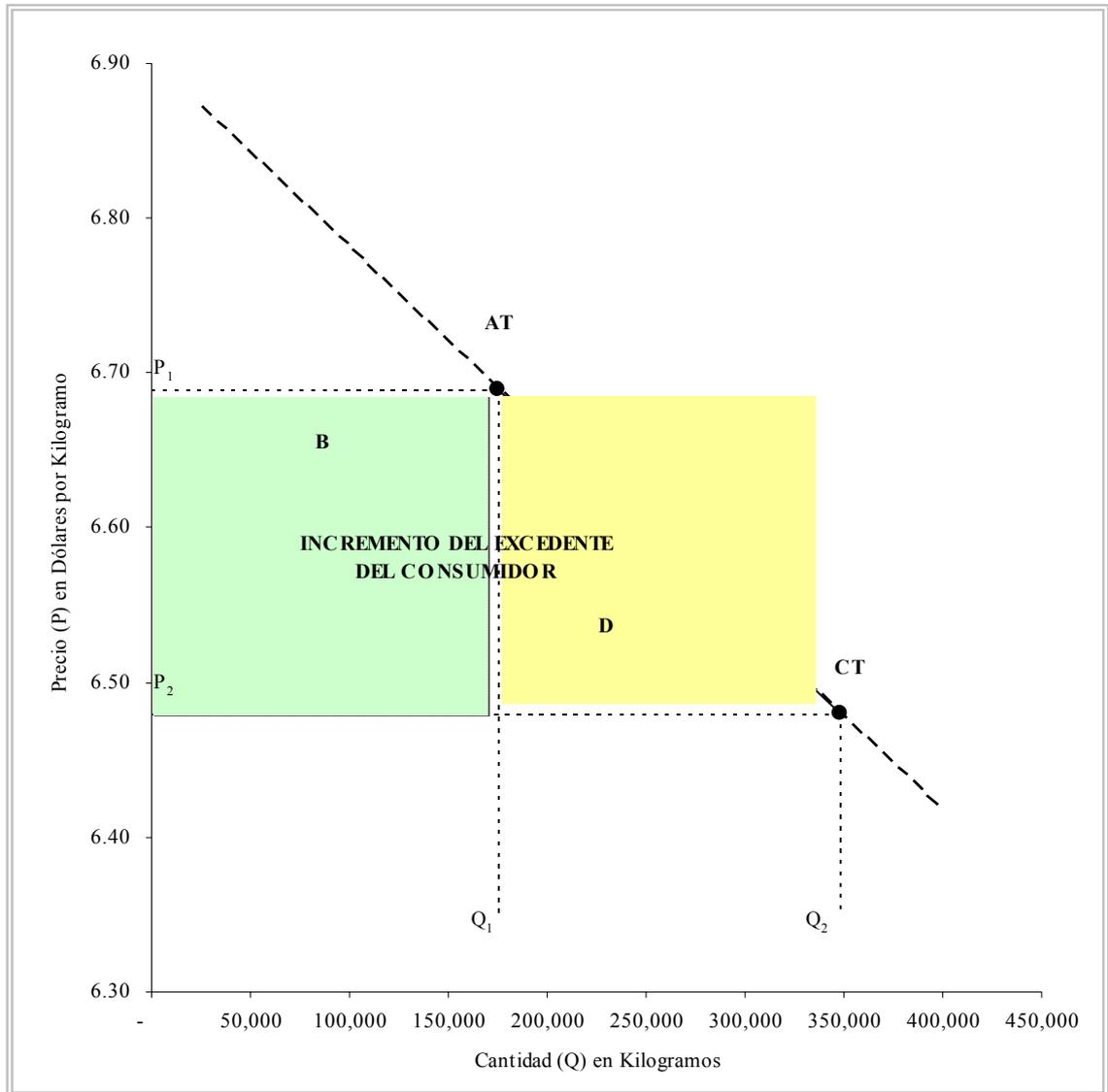
Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

El excedente del consumidor esta representado gráficamente por el área debajo de la curva de demanda y por encima del precio. Dada la información con la que se cuenta, se puede calcular el incremento del Excedente del Consumidor. El incremento del excedente del consumidor es representado por el rectángulo B y el triángulo D del cuadro 6.51. Para calcular su área se utiliza:

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = B + D$$

$$B = Q_1(P_1 - P_2) \quad D = \frac{1}{2}(Q_2 - Q_1)(P_1 - P_2)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = Q_1(P_1 - P_2) + \frac{1}{2}(Q_2 - Q_1)(P_1 - P_2)$$



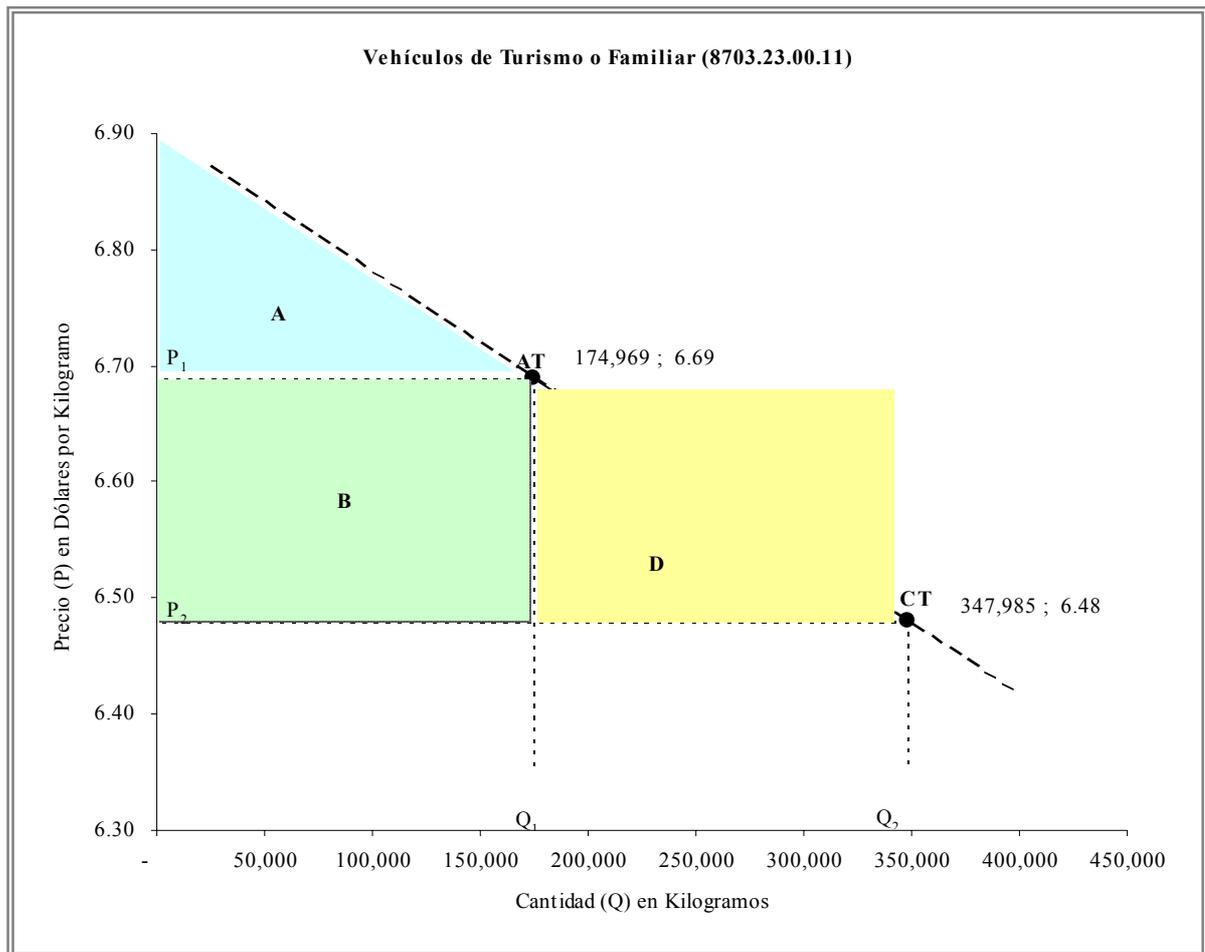
Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

### Cuadro 6.51: Incremento del Excedente del Consumidor

Es importante mencionar que puede existir una pérdida en el excedente del consumidor cuando se establecen monopolios en el mercado local como resultado del fomento de los TLC para atraer nuevas empresas. Las empresas monopólicas fijan sus precios y obligan a los consumidores a pagar precios superiores a lo justo. Consideramos que éste no es el caso del TLC México – Nicaragua, por lo que no hay una pérdida del excedente de consumidor.

### Vehículo de Turismo o Familiar (8703.23.00.11)

En el periodo anterior a la firma del TLC el excedente del consumidor estaba representado por el área del triángulo A. Como puede apreciarse, con la firma del TLC el excedente de los consumidores de este tipo de vehículos tuvo un incremento representado por el área del rectángulo B y el triángulo D.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

**Cuadro 6.52: Incremento del Excedente del Consumidor de Vehículos de Turismo o Familiar (8703.23.00.11)**

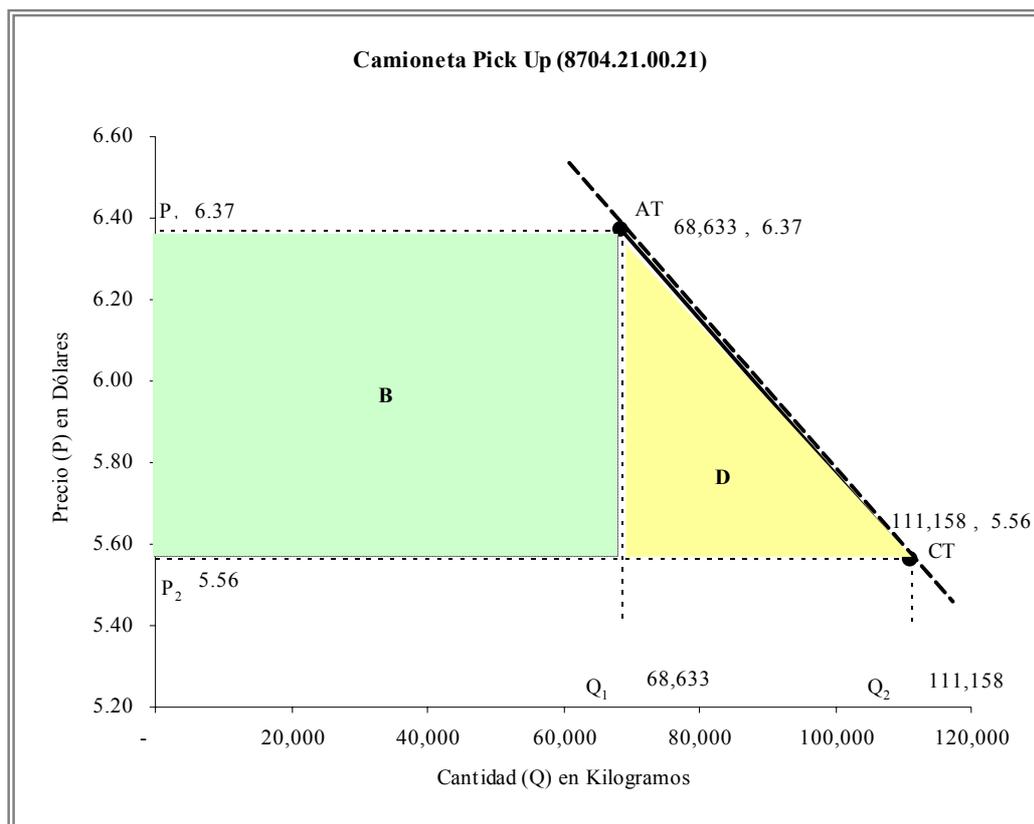
$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = 174,969(6.69 - 6.48) + \frac{1}{2}(347,985 - 174,969)(6.69 - 6.48)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = \$54,910.17$$

Consideramos que el incremento en el excedente del consumidor de este tipo de vehículos se debe en parte a la desgravación arancelaria originada por el TLC. Además hay que señalar la particularidad de la demanda de los vehículos (provenientes de todo el mundo) en Nicaragua: esta demanda se ha incrementado debido a diversos factores, tales como mayor acceso de la población a financiamiento, el incremento en las remesas familiares, entre otros. Debido a que no podemos contabilizar este segundo aspecto de la demanda, asumimos que el total del incremento del excedente del consumidor de vehículos importados de México es una ganancia derivada del TLC.

### Camioneta Pick Up (8704.21.00.21)

Los consumidores de las camionetas Pick Up también obtuvieron un incremento en su excedente, ya que al igual que el caso anterior, esta fracción arancelaria fue beneficiada con la desgravación del TLC.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

**Cuadro 6.53: Incremento del Excedente del Consumidor de Camioneta Pick Up (8704.21.00.21)**

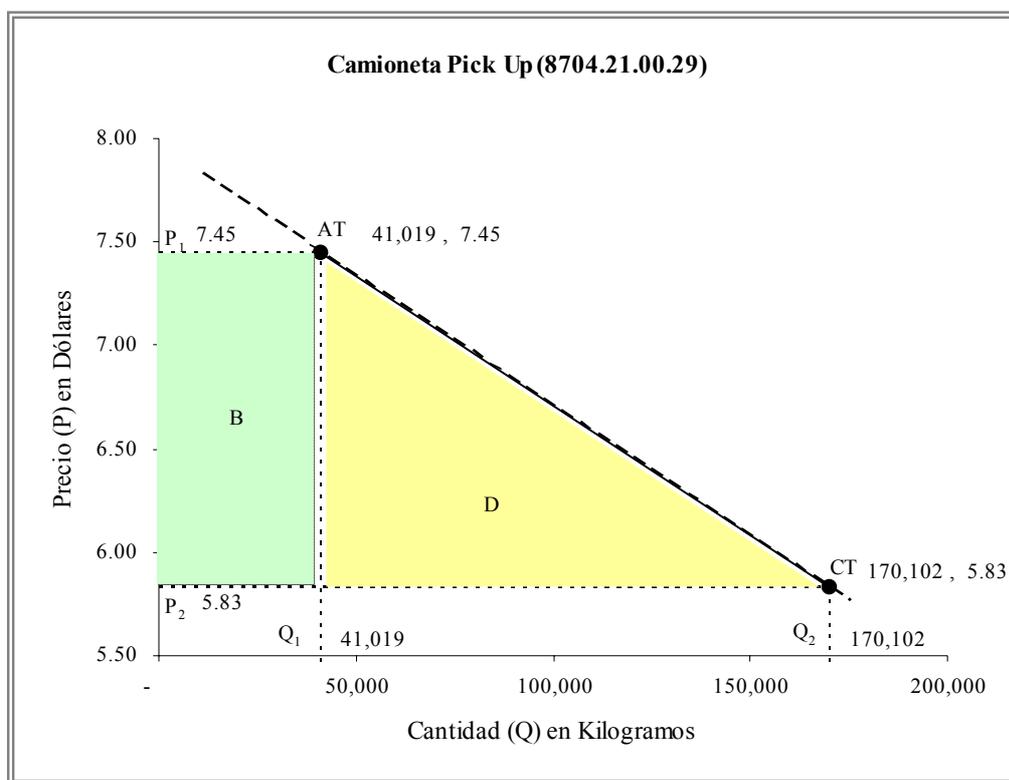
$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = 68,633(6.37 - 5.56) + \frac{1}{2}(111,158 - 68,633)(6.37 - 5.56)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = \$72,815.26$$

El incremento de los consumidores de camionetas pick up fracción 8701.21.00.21 fue de \$72,815 dólares.

### Camioneta Pick Up (8704.21.00.29)

Los consumidores de camionetas pick up fracción 8701.21.00.29 también se beneficiaron con un incremento en su excedente de \$171,008 dólares. Este fue el producto importado mexicano que tuvo el mayor incremento en el excedente del consumidor.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

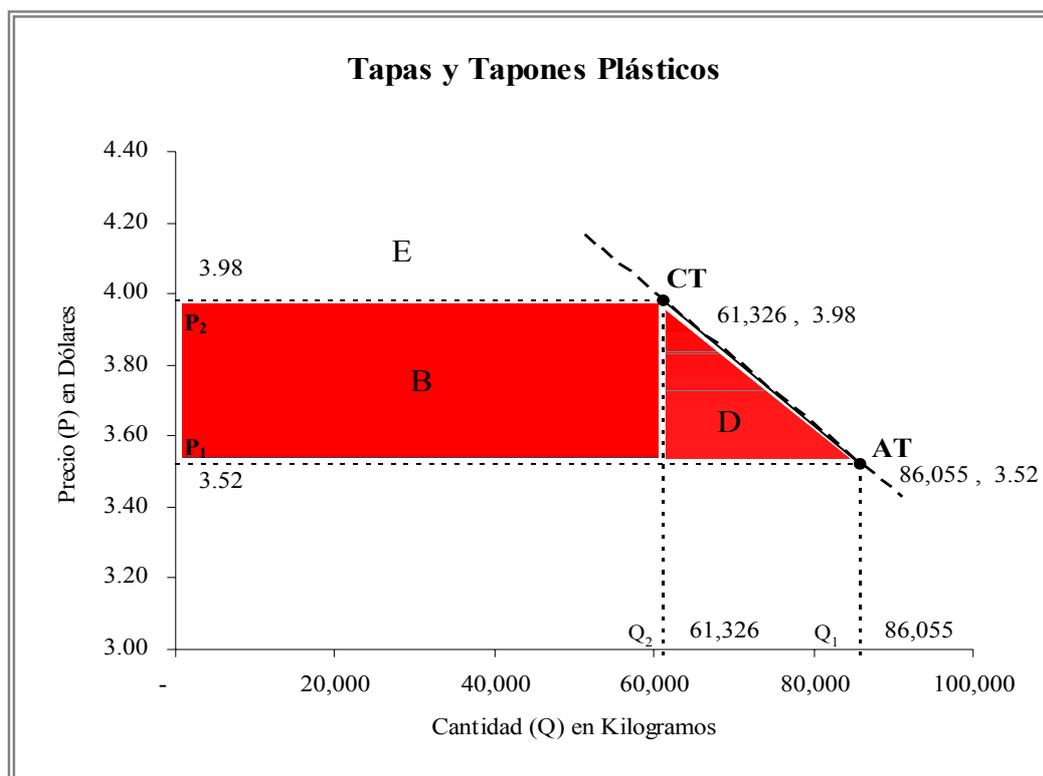
**Cuadro 6.54: Incremento del Excedente del Consumidor de Camioneta Pick Up (8704.21.00.29)**

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = 41,019(7.45 - 5.83) + \frac{1}{2}(170,102 - 41,019)(7.45 - 5.83)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = \$171,008.01$$

## Tapas y Tapones Plásticos

Antes del TLC, el excedente de los consumidores de tapas y tapones plásticos estaba representado por el área D, B y E. Como puede apreciarse en el cuadro 6.55, en los años posteriores a la firma del tratado hubo una reducción en el excedente de los consumidores de estos productos, resultando un decremento en el excedente representado por el área B y D.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

**Cuadro 6.55: Decremento del Excedente del Consumidor de Tapas y Tapone Plásticos**

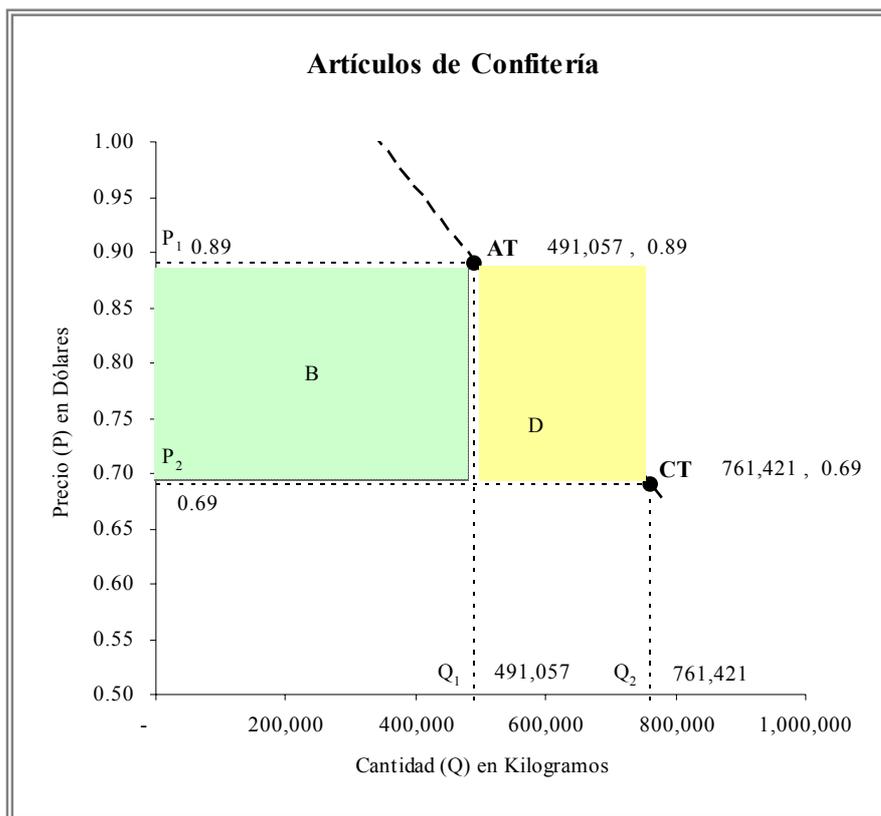
$$\text{Decremento del Excedente del Consumidor} = 61,326(3.52 - 3.98) + \frac{1}{2}(86,055 - 61,326)(3.52 - 3.98)$$

$$\text{Decremento del Excedente del Consumidor} = -\$33,897.63$$

El decremento fue de \$33,897 dólares, sin embargo omitimos esta cifra en el balance de ganancias o pérdidas netas, porque la reducción en el excedente de los consumidores de tapas y tapones plásticos no fue causada por lo criterios establecidas con el TLC.

## Artículos de Confeitería

Los consumidores de artículos de confitería mexicanos también fueron favorecidos con un incremento en su excedente. Gracias a la reducción arancelaria los precios de estos productos bajaron y por ello se importó mayor cantidad de estos bienes.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

**Cuadro 6.56: Incremento del Excedente del Consumidor de Artículos de Confeitería**

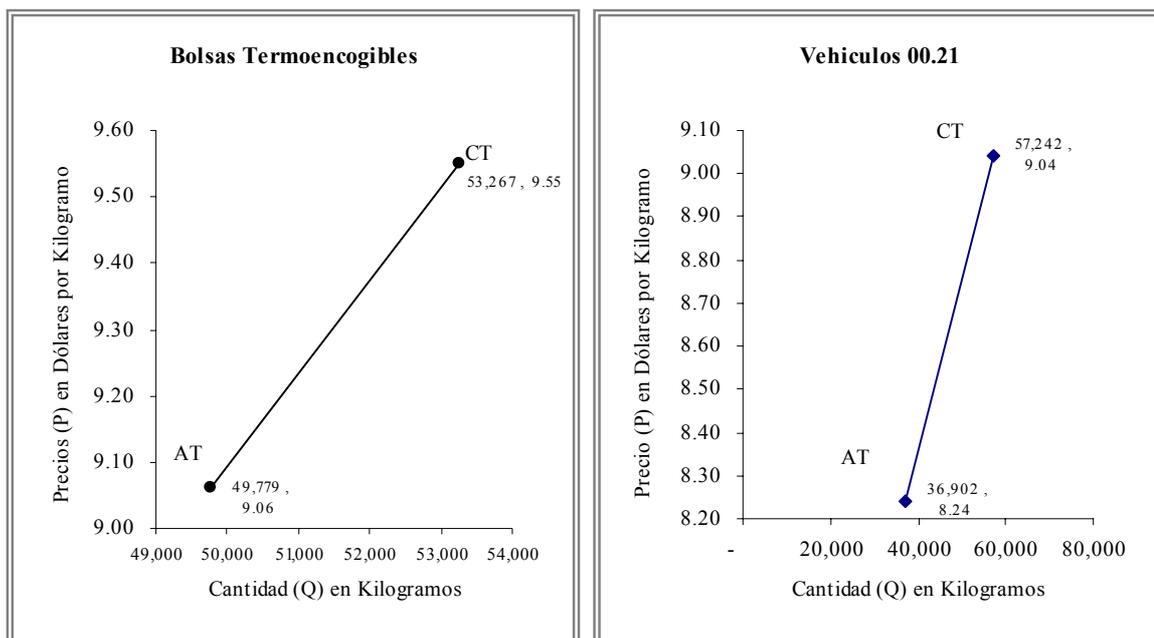
$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = 491,057(0.89 - 0.69) + \frac{1}{2}(761,421 - 491,057)(0.89 - 0.69)$$

$$\text{Incremento del Excedente del Consumidor} = \$125,247.80$$

Con el TLC, los consumidores de confites mexicanos obtuvieron un incremento de \$125,248 dólares en su excedente.

## Casos Especiales

Las importaciones bolsas Termoencogibles y vehículos de turismo y del tipo familiar (8703.23.00.21) son un caso especial, lo que se refleja en la forma que adoptó la curva de demanda construida. En estos casos se puede concluir que no se observa excedente del consumidor de este tipo de productos.



Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC.

**Cuadro 6.57: Caso Especial de Bolsas Termoencogibles y Vehículos de Turismo y del Tipo Familiar (8703.23.00.21)**

## Estimaciones en las Pérdidas del Estado Nicaragüense por la Desgravación Arancelaria

El principal impacto del TLC en el ámbito comercial es la desgravación arancelaria, aspecto que beneficiaba a los importadores de productos mexicanos y a los consumidores nicaragüenses de tales productos, pero que representaba una pérdida para nuestro gobierno en cuanto a la recaudación de impuestos. En la tabla 6.71 se muestran las estimaciones de esta merma.

**Tabla 6.71: Estimación de las Pérdidas en las Recaudaciones del Estado Nicaragüense**

Producto		Vehículo 00.11	Camioneta 00.21	Camioneta 00.29	Bolsas Termoe.	Tapas y tapones	Vehículos 00.21	Artículos Confeitería	Pérdida Anual
Año TLC	Canasta	B	B	B	C	B	B	C	
Julio 1998 Junio 1999	Monto Importado	\$5,613,723	\$1,247,536	\$647,773	\$341,429	\$540,179	\$660,389	\$505,576	\$0
	Arancel Vigente	5%	5%	5%	5%	10%	10%	15%	
	Pérdida arancelaria	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	
Julio 1999 Junio 2000	Monto Importado	\$3,669,914	\$585,996	\$1,696,851	\$571,798	\$25,769	\$507,026	\$449,347	\$167,699
	Arancel Vigente	3%	3%	3%	4.38%	3%	7%	8.75%	
	Pérdida arancelaria	2%	2%	2%	0.62%	7%	3%	6.25%	
		\$73,398	\$11,720	\$33,937	\$3,545	\$1,804	\$15,211	\$28,084	
Julio 2000 Junio 2001	Monto Importado	\$864,448	\$422,486	\$2,085,759	\$656,699	\$101,796	\$508,708	\$416,822	\$184,404
	Arancel Vigente	2%	2%	2%	3.75%	2%	3%	7.50%	
	Pérdida arancelaria	3%	3%	3%	1.25%	8%	7%	7.50%	
		\$25,933	\$12,675	\$62,573	\$8,209	\$8,144	\$35,610	\$31,262	
Julio 2001 Junio 2002	Monto Importado	\$286,255	\$269,615	\$141,133	\$157,155	\$6,807	\$222,075	\$242,567	\$81,902
	Arancel Vigente	0%	0%	0%	3.13%	0%	0%	6.25%	
	Pérdida arancelaria	5%	5%	5%	1.87%	10%	10%	8.75%	
		\$14,313	\$13,481	\$7,057	\$2,939	\$681	\$22,208	\$21,225	
Julio 2002 Junio 2003	Monto Importado	\$1,440,769	\$296,524	\$457,118	\$483,554	\$72,671	\$290,799	\$420,451	\$200,201
	Arancel Vigente	0%	0%	0%	2.50%	0%	0%	5%	
	Pérdida arancelaria	5%	5%	5%	2.50%	10%	10%	10%	
		\$72,038	\$14,826	\$22,856	\$12,089	\$7,267	\$29,080	\$42,045	
<b>Pérdida arancelaria por producto</b>		<b>\$185,683</b>	<b>\$52,701</b>	<b>\$126,422</b>	<b>\$26,782</b>	<b>\$17,895</b>	<b>\$102,108</b>	<b>\$122,616</b>	<b>\$634,206</b>

Fuente: Elaboración propia en base a cifras del MIFIC

En los cinco años posteriores a la firma del TLC, el Estado nicaragüense dejó de ganar \$634,207.72 dólares debido a la reducción arancelaria que estableció el acuerdo comercial. El TLC creó también otros impuestos directos e indirectos, derivados del incremento en la producción de ciertos bienes nicaragüenses, así como impuestos de los

consumidores. Estos impuestos generados por el TLC requieren de información muy detallada para poder realizar estimaciones, por lo que se omite su cálculo.

### Ganancias o Pérdidas derivadas del TLC

Para determinar si hubo ganancias o pérdidas como producto del comercio de bienes del TLC, se hace un balance de los excedentes de los productores nicaragüenses, de los excedentes de los consumidores nicaragüenses y las pérdidas del Estado nicaragüense.

**Tabla 6.72: Ganancias o Pérdidas Derivadas del Comercio de Bienes del TLC (en Dólares)**

Cambio		Resultado
Incremento del Productor de Carne	\$ 212,140.57	
<b><i>Incremento del Excedente de los Productores Nicaragüenses</i></b>		<b><i>\$</i></b>
<b><i>212,140.57</i></b>		
Incremento del Excedente de Vehículos (8703.23.00.11)	\$ 54,910.17	
Incremento del Excedente de Camionetas (8704.21.00.21)	\$ 72,815.36	
Incremento del Excedente de Camionetas (8704.21.00.29)	\$ 171,008.01	
Incremento del Excedente Artículos de Confitería	\$ 125,247.80	
<b><i>Incremento del Excedente de los Consumidores Nicaragüenses</i></b>		<b><i>\$</i></b>
<b><i>423,981.34</i></b>		
<b><i>Pérdidas en las Recaudaciones del Estado Nicaragüense</i></b>		<b><i>- \$</i></b>
<b><i>634,206.72</i></b>		
<b>Ganancia o Pérdida de Eficiencia</b>		<b>\$ 1,915.18</b>

Fuente: Elaboración propia basada en cifras del MIFIC.

De acuerdo a los cálculos presentados en la tabla 6.72, se puede concluir con sentido común, que el TLC México – Nicaragua, con 5 años de implementación, no ha generado ganancias netas parciales sustanciales en términos del comercio de bienes, para Nicaragua.

## **VI. CONCLUSIONES**

En este documento de tesis se ha analizado el Comercio de Bienes derivado del Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua desde el punto de vista económico. Determinar si el libre comercio y los TLC, como instrumentos en la política de comercio exterior de un país, son la mejor opción para aumentar el bienestar nacional no es lo que corresponde a esta investigación.

La realidad es que el gobierno nicaragüense decidió adoptar una política de apertura comercial. La negociación del TLC entre México y Nicaragua fue una iniciativa dirigida a incrementar exportaciones y expandir flujos comerciales entre estos dos países, pero fue también una iniciativa para el desarrollo de la política comercial de Nicaragua. Lo que concierne a esta investigación es determinar si el establecimiento de este marco jurídico fomentó mayores flujos de comercio entre los países parte del tratado y si los efectos derivados del comercio de bienes del TLC fueron positivos o negativos para la nación.

La teoría neoclásica, que sustenta esta investigación, plantea que el libre comercio genera ganancias potenciales para el país que lo practica y que por lo tanto, los países deben establecer políticas comerciales que lo fomenten. Un método para cuantificar los costos y beneficios que genera la apertura comercial es el uso de los conceptos del excedente del productor y del consumidor. Con estos conceptos del análisis microeconómico se determinó si hubo ganancias o pérdidas netas para Nicaragua, si los beneficios compensaron los costos, además dadas las oportunidades que ofrecía el tratado, se precisaron quiénes fueron los ganadores y ganadores potenciales en nuestro país.

Inicialmente, es necesario advertir que esta investigación tiene la limitación que cinco años son pocos para evaluar los posibles cambios de conducta de los sectores económicos (cambios en patrones de producción y comercio) que les permita aprovechar las oportunidades que les brinda este tipo de instrumentos jurídicos-comerciales. La modificación de estos patrones toma tiempo, pues se requiere no sólo que los agentes económicos capten las nuevas señales, sino también que se organicen adecuadamente para aprovechar las oportunidades que se abren, lo que en ocasiones, inclusive, puede requerir de la realización de reformas estructurales que, en sí mismas, también requieren

---

de tiempo. Además, hay que considerar fenómenos climáticos como el huracán "Mitch", el cual incidió negativamente en el desempeño comercial del país durante el primer año de vigencia del TLC.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, el análisis realizado en esta tesis y sus supuestos llevan a las siguientes conclusiones:

1. El TLC México – Nicaragua surgió como una ventana de oportunidad para los productores y exportadores nicaragüenses de aprovechar el mercado mexicano con un potencial de 90 millones de consumidores y abrir así nuevos mercados a los productos nacionales. Además, fue concebido como un potencial instrumento benefactor de los consumidores nicaragüenses de productos mexicanos, ya que facilitaría el acceso de estos bienes al mercado nacional, libre de impuestos.
  2. El comercio ha tenido un comportamiento dinámico, sobretudo del lado de las exportaciones nicaragüenses a México, las cuales han tenido una tasa de crecimiento cuatro veces mayor que la obtenida en el periodo anterior a la firma del TLC. Sin embargo, las características centrales del comercio entre México y Nicaragua durante las décadas anteriores, tales como flujos de intercambio relativamente limitados, con saldos constantes a favor de México y comercio de bienes poco diversificado, no han sido atenuadas durante el primer quinquenio de vigencia del TLC.
  3. El TLC no ha revertido las tendencias que se observaban antes de su firma: Nicaragua sigue siendo un importador neto con un déficit en su balanza comercial creciente, pero a un ritmo de crecimiento menos acelerado que antes. Se ha mantenido la tendencia histórica del sector agrícola, el cual ha tenido el mayor peso en el total de exportaciones dirigidas hacia el mercado mexicano, mientras que del lado de las importaciones, el mayor porcentaje se concentran decididamente en el sector industrial.
  4. En cuanto a la constitución del intercambio de bienes, se puede concluir que Nicaragua sigue siendo exportadora de bienes intermedios, es decir exportadores de materia prima, principalmente agrícola y por el lado de nuestras importaciones, seguimos siendo importadores de bienes de consumo, lo que indica que los
-

consumidores nicaragüenses han podido percibir los beneficios del TLC en algunos sectores. El único punto donde hubo una reversión de las tendencias es en las exportaciones industriales nicaragüenses, las que cobraron un ritmo creciente positivo como resultado del TLC.

5. A pesar que las exportaciones nicaragüenses a México presentan un alto nivel de concentración en algunos productos, se observa un incipiente crecimiento en el número de productos nacionales que participan en el comercio bilateral. La diversificación de la oferta exportable nicaragüense dirigida a México aún no ha logrado materializarse, es decir que nuestro país continua dependiendo de una limitada gama de productos y de la estabilidad de sus precios internacionales.
  6. La relación comercial entre México y Nicaragua ha mejorado, ya que el país azteca ha cobrado mayor importancia como mercado de destino para algunos productos nicaragüenses y como proveedor de otros bienes. Las importaciones nicaragüenses de productos mexicanos se encuentran hoy en día, más diversificadas y México se ha convertido en el principal abastecedor de algunos productos importados por Nicaragua (medicinas por ejemplo), a pesar de que en muchos de los casos no disfruta de una ventaja arancelaria, en razón de que compite bajo un régimen de libre comercio con productos similares provenientes de cualquier parte del mundo, evidenciando así la integración que parece haber empezado a gestarse entre ambas economías durante la vigencia del TLC.
  7. Lamentablemente el TLC México - Nicaragua ha sido un acuerdo comercial, del que no se han aprovechado las oportunidades ofrecidas. Principalmente el sector productivo y exportador del país todavía no ha utilizado al máximo el principal beneficio otorgado por México: la exportación libre de impuesto bajo el régimen de cuotas.
  8. El TLC México – Nicaragua, siendo el primer Tratado de Libre Comercio de la historia de Nicaragua, no ocasionó pérdidas como temían algunos sectores, pero generó ganancias mínimas, distantes a las expectativas del Gobierno. Como ganadores del TLC México – Nicaragua tenemos a los productores y exportadores de Carne bovina y a los consumidores de vehículos, camionetas y artículos de confitería mexicanos.
-

## BIBLIOGRAFÍA

### Textos Consultados

- 📖 Appleyard, Dennis y Field, Alfred. *"Economía Internacional"*. Traducido por Frank Piersol Withman. Editorial McGraw-Hill. Primera Edición en español.1997. Madrid, España. Pág. 77-113, 275-283, 363-367, 799-818.
- 📖 Arroyo Picard, Alberto. *"Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la Negociación del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas"*. Editorial Impretel. 2002. México. Pág. 11-15, 39-49, 63-67, 133-161.
- 📖 Bhagwati, J. *"Protectionism"*. Cambridge, MA. MIT Press. 1989.
- 📖 Cáceres Baca, Sinfioriano. *"TLC, Integración y sector agropecuario en Centroamérica"*. La Prensa. Opinión. 9 de Febrero 2003.
- 📖 Castañeda Jiménez, Juan. *"Metodología de la Investigación"*. Editorial McGraw-Hill. Primera Edición. 2002. México.
- 📖 Centro de Exportaciones e Inversiones-Ministerio de Fomento Industria y Comercio. *"TLC Nicaragua-México, Oportunidad para Todos"*. Agosto 2001. Managua.
- 📖 Escobar Castillo, Romeo. *"México y los TLCs con Chile y Centroamérica: El Punto de Vista de Centroamérica"*. Julio 2003. Tomado de Internet.

- 📖 Gobierno de la República de Nicaragua. "Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua". La Gaceta, Diario Oficial. Miércoles 1 de Julio de 1998. Managua, Nicaragua.
- 📖 Flores Quiroga, Aldo. "La Perspectiva Económica de los Tratados de Libre Comercio". Tomado de Internet. Julio 2004.
- 📖 Hill, Charles. "Negocios Internacionales". Editorial McGraw-Hill. 3ª Edición. 2001. México. Pág. 136-155, 170-175, 205, 226, 260, 770.
- 📖 Hollander, S. "The Economics of David Ricardo". Buffalo, NY. The University of Toronto Press. 1979.
- 📖 Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice. "ECONOMIA INTERNACIONAL. Teoría y Política del Comercio Internacional". Traducido por Yago Moreno. Editorial Addison Wesley Longman. Pearson Educación. Quinta Edición Abreviada. 2002. Madrid, España. Pág. 191-204, 217-219, 225-249.
- 📖 Levin, Richard I. y Rubin, David S. "Estadística para Administradores". Traducido por Angel Flores Samaniego. Editorial Prentice-Hall. Sexta Edición. 1996. México. Pág. 94, 140.
- 📖 López Manzanares, María A. "Fox promete resolver pegones comerciales". La Prensa. Economía. 27 de Marzo 2004.
- 📖 López Manzanares, María A. "Por fin frijol negro a México". La Prensa. Negocios y Economía. 1 de Julio 2003.

- 📖 Maddala, G.S. "Microeconomía". Traducido por Julio Coro P. Editorial McGraw-Hill. Primera Edición en español. 1991. México. Pág. 248-251, 261-268.
- 📖 Martínez Cuenca, Alejandro. "Reflexiones sobre el Comercio Exterior y la Globalización en Nicaragua". Junio 2003. Tomado de Internet.
- 📖 Marx, Karl. "El Capital". Editorial Siglo XXI. 1ª ed. en español. 1976. México. T.III V.6 Pág. 310.
- 📖 Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. "Tratado De Libre Comercio Entre Costa Rica y México: Una Evaluación A Cinco Años De Su Vigencia 1995-1999". Dirección de Aplicación de Acuerdos Comerciales Internacionales, Unidad de Monitoreo del Comercio y la Inversión, Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Enero 2000. San José de Costa Rica. Tomado de Internet.
- 📖 Moncada, Mario y Rivas, Claudia. "Frijol negro hacia mercado norteamericano". La Prensa. Negocios y Economía. 4 de Abril 2003.
- 📖 Moncada, Mario. "Mecanismo para deshacer entuertos". La Prensa. Negocios y Economía. 18 de Junio 2003.
- 📖 Moncada, Mario. "México ofrece apoyo comercial...¿y los frijoles?". La Prensa. Negocios y Economía. 13 de Junio 2003.
- 📖 Moreno, Raúl. "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales". Ediciones Educativas. Septiembre 2003. Managua, Nicaragua. Pág. 41 y 44.
- 📖 Muñoz Razo, Carlos. "Cómo elaborar y asesorar una investigación de Tesis". Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana. Primera Edición. 1998. México.

- 📖 Organización Mundial del Comercio, Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. "Examen de las Políticas Comerciales de Nicaragua, Informe del Gobierno". 24 de Septiembre 1999. Managua, Nicaragua.
- 📖 Ortega Campos, Gustavo. "México quiere venderle frutas a Nicaragua". La Prensa. Negocios y Economía. 22 de Agosto 2003.
- 📖 Parkin, M. "Macroeconomía". Traducido por Francisco Reyes G. Edit. Addison Wesley Iberoamericana. 1ª ed. en español. 1995. México. Pág. 746-747, 1090-1096.
- 📖 Parkin, M. "Microeconomía". Traducido por Francisco Reyes G. Edit. Addison Wesley Longman. 1ª ed. en español. 1995. México. Pág. 64-68, 236-238, 246, 274, 562.
- 📖 Peraza Collado, José A. "La inserción de Nicaragua en los TLC". La Prensa. Opinión. 3 Junio 2003.
- 📖 Poveda, Leonel Antonio. "Tratado de Libre Comercio y el Derecho Internacional". La Prensa, Sección Económica. 10 Diciembre 2003.
- 📖 Quintanilla, Carlos. "Un Análisis Económico del CAFTA". Revista Estrategias & Negocios e INCAE. Editorial Red Castle Group. Edición especial CAFTA. 2003. Pág.13-18.
- 📖 Rubio, Luis. "¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?". Editorial Fondo de Cultura Económica. Primera Edición.1992. México. Pág 20-21, 27.
- 📖 Samuelson, Paul A. y Nordhaus, William D. "Economía". Editorial McGraw-Hill. 16ª ed. en español. 1999. España. Pág. 278, 382, 658-661, 682-693, 701.

- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel y López, María Antonia. "¿Frijol Negro a México?". La Prensa. Negocios y Economía. 29 de Mayo 2003.
- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel y Moncada, Mario. "¿Acuerdos comerciales: El Futuro de Nicaragua?". La Prensa. Negocios y Economía. 11 de Agosto 2003.
- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel. "Acceso de Frutas mexicanas a Nicaragua será analizado en octubre". La Prensa. Negocios y Economía. 25 de Agosto 2003.
- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel. "Exportaciones Viscerales". La Prensa. Negocios y Economía. 24 de Septiembre 2003.
- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel. "Mercado para los frijoles aumenta". La Prensa. Negocios y Economía. 20 de Agosto 2003.
- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel. "México acepta consulta ante la OMC". La Prensa. Negocios y Economía. 29 de Marzo 2003.
- 📖 Sánchez Campbell, Gabriel. "Se venció el tiempo para México". La Prensa. Negocios y Economía. 27 de Marzo 2003.
- 📖 Sandoval Fajardo, María Margarita. "TLC México - Nicaragua: Oportunidades y Riesgos para Nicaragua". Monografía No. 6. Facultad de Diplomacia y Relaciones Internacionales. Universidad Americana. Julio 1998. Managua, Nicaragua.
- 📖 Schwartz, Pedro. "El Comercio Internacional en la Historia del Pensamiento Económico". IUDEM. Documentos de trabajo publicados. 2001.
- 📖 Villareal, Alejo. "El análisis costo-beneficio y la viabilidad de los proyectos en el sector público". Abril 2004. Tomado de Internet.

📖 Williams, F. *"Trade Round Like This May Never Be Seen Again"*. Financial Times. 15 de Abril 1994.

📖 Zepeda Mejía, Hugo. *"Las cinco tareas requeridas por el TLC"*. La Prensa. Opinión Económica. 27 de Agosto 2003.

### **Páginas Web Consultadas**

- 📖 [http://srec.cancilleria.gob.ni/promocion\\_de\\_inversiones/promocion\\_de\\_inversiones8.shtm](http://srec.cancilleria.gob.ni/promocion_de_inversiones/promocion_de_inversiones8.shtm)
- 📖 <http://www.bcn.gob.ni>
- 📖 <http://www.cei.org.ni/>
- 📖 <http://www.cepal.org>
- 📖 <http://www.comercioexterior.ub.es/fpais/nicaragua/evolucionyestructuradelsectorext.htm>
- 📖 <http://www.comex.go.cr/publicacion/ciclo/1995/rechandi.htm>
- 📖 <http://www.dga.gob.ni>
- 📖 <http://www.economia.gob.mx/?P=360>
- 📖 <http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcnic/frame3.htm>
- 📖 <http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Tratados/Tlcnic/tlcnic/index.htm>
- 📖 <http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Tratados/Tlcnic/tlcnic/sld011.htm>
- 📖 [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_sistemas/siavi.htm](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_sistemas/siavi.htm)
- 📖 <http://www.el-mundo.es/especiales/2001/07/sociedad/globalizacion/globalizacion.html>
- 📖 <http://www.elobservadoreconomico.com/archivo/124/opinion.htm>
- 📖 <http://www.joaquinpi.com/e1tema8.htm>
- 📖 <http://www.mific.gob.ni>
- 📖 <http://www.omc.org>
- 📖 <http://www.sice.oas.org/trade/menifta/indice.asp>
- 📖 [http://www.sieca.org.gt/Publico/RelacionesComercialesExternas/OtrosInformes/tuxtla/las\\_relaciones\\_comerciales\\_mx-ca.htm](http://www.sieca.org.gt/Publico/RelacionesComercialesExternas/OtrosInformes/tuxtla/las_relaciones_comerciales_mx-ca.htm)
- 📖 <http://www-ni.laprensa.com.ni/archivo/2003/febrero/09/opinion/opinion-20030209-05.html>

## GLOSARIO

---

**Acceso a mercado:** Capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. El grado de acceso del mercado externo depende de la presencia y magnitud de las barreras comerciales.

**Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT):** Convenio multilateral de comercio de bienes entre entidades económicas autónomas (no necesariamente países), a fin de expandir el intercambio internacional como un medio para elevar el nivel de bienestar en el mundo. El GATT fue firmado en 1947 como un acuerdo provisional. La organización aporta también un marco de negociaciones -llamadas "rondas"- en el cual las partes contratantes discuten la reducción de aranceles y otras barreras al comercio, y provee un mecanismo de consulta que puede ser invocado por los gobiernos cuando desean proteger sus intereses comerciales. Con las Rondas de Tokio y Uruguay el enfoque de liberalización del comercio pasó de la reducción de aranceles a la supresión de las barreras comerciales no arancelarias. La instancia del GATT fue reemplazada después por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

**Apertura unilateral:** Corresponde a la política de liberalización económica que un país emprende de manera independiente reduciendo sus aranceles a las importaciones que realiza desde el resto del mundo.

**Arancel Ad Valorem:** Arancel que se aplica en función al valor o como porcentaje del valor de los bienes autorizados en la aduana.

**Arancel Aduanero:** Está definido en los Tratados de Libre Comercio vigentes, y se refiere al arancel que deben pagar los bienes en la aduana de la parte importadora. Los TLC definen este término en el capítulo sobre acceso a los mercados de la siguiente manera: arancel aduanero incluye cualquier impuesto o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado con relación a la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobre-tasa o cargo adicional a las importaciones, excepto:

- a. cualquier cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el Artículo III:2 del GATT 1994, o cualquier disposición equivalente de un acuerdo sucesor del cual ambas Partes sean parte, respecto a bienes similares, competidores directos o sustitutos de la Parte, o respecto a bienes a partir de los cuales se haya manufacturado o producido total o parcialmente el bien importado;
- b. cualquier derecho anti-dumping o compensatorio que se aplique de acuerdo con la legislación interna de la Parte y no sea aplicada de manera incompatible con las disposiciones del Capítulo M (Derechos anti-dumping y compensatorios);
- c. cualquier derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados; y
- d. cualquier prima ofrecida o recaudada sobre bienes importados, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación, de aranceles cuota o niveles de preferencia arancelaria;

**Arancel Específico:** Derecho o impuesto de aduana que se calcula a razón de una suma monetaria determinada por la cantidad del bien que ingresa a un país, es decir, tantos dólares por libra, etc., sin tomar en cuenta el valor del artículo importado.

**Arancel General:** Se dice del arancel que se aplica a las importaciones provenientes desde países que no gozan de tratamiento preferencial, es decir, que no son socios comerciales de la economía que establece dicho impuesto aduanero.

**Arancel:** Derecho o impuesto que se aplica a los productos que ingresan desde el exterior a un determinado país, ya sea con propósitos de protección o para la recaudación de renta. Los aranceles elevan el precio de los bienes importados, lo cual hace que éstos sean menos competitivos en el mercado del país importador, a menos que en él no se produzca ese tipo de artículo.

**Autarquía:** Se refiere a la situación donde no hay participación alguna en el comercio mundial.

**Balanza Comercial:** La parte de la balanza de pagos de un país que se refiere a las importaciones o las exportaciones netas de mercancías.

**Barrera Comercial:** Cualquiera de los mecanismos proteccionistas que utilizan los países para reducir los incentivos para importar. Los aranceles y los contingentes son los más visibles, pero en los últimos años las medidas más tradicionales han sido substituidas por barreras no arancelarias, como una onerosa reglamentación.

**Barreras Arancelarias:** Se refieren a los impuestos que hay que pagar al momento de la importación de ciertas mercancías.

**Barreras No Arancelarias:** Cualquier acción distinta de un arancel que restringe el comercio internacional. Se refieren a medidas del Gobierno de tipo sanitario, normas técnicas para los productos y de embalaje, además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país.

**Bienes de Capital:** Bienes que se añaden a los recursos de capital.

**Bienes de Consumo:** Bienes que se consumen tan pronto como son producidos.

**Bienes y Servicios Intermedios:** Bienes y servicios que se usan como factores de producción en el proceso de producción de otro bien o servicio.

**Bienestar Económico:** Una medida amplia del estado general del bienestar y el nivel de vida la población.

**Certificado de origen:** Es el certificado que debe ser adjuntado por el importador para solicitar la preferencia arancelaria y que establece el origen del producto. El certificado debe ser llenado por el exportador y para ello este cuenta con una hoja de instrucciones de llenado.

**Comercio Internacional:** Sistema mediante el cual se realiza el intercambio de bienes económicos entre habitantes de dos o más naciones, de tal manera que se da origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones), entrada de mercancía (importaciones), servicios y capital financiero procedentes de otros países.

**Comercio:** Actividad económica que se encarga de la adquisición de los bienes para proceder a su venta. En el sentido económico, el comercio representa la actividad de intercambio, función que se originó con motivo del aprovechamiento de la división y especialización del trabajo y que fue impulsada gracias al desarrollo de los medios de comunicación y transporte.

**Consumo:** En macroeconomía, gasto total realizado por los individuos o por el país en bienes de consumo en un periodo dado. Estrictamente hablando, el consumo sólo debe aplicarse a los bienes totalmente utilizados, disfrutados o agotados en ese periodo.

**Contingente:** Tipo de proteccionismo contra las importaciones en el que se limita la cantidad total de importaciones de una determinada mercancía durante un periodo dado.

**Costo Marginal:** se refieren al aumento del costo total necesario para producir una unidad adicional del bien.

**Costo Neto:** Es un mecanismo establecido en los TLC vigentes para calcular el valor de contenido regional requerido como regla de origen específica para algunos bienes. El costo neto se define en los capítulos sobre reglas de origen de los Tratados: costo neto significa todos los costos menos los de la promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, costos de embarque y empaque, así como los costos no admisibles por intereses que estén incluidos en el costo total.

**Crecimiento Económico:** Aumento de la producción total de un país con el paso del tiempo. Normalmente se mide como la tasa anual de incremento del PIB real de un país.

**Cuota de Importación:** Es una restricción cuantitativa a las importaciones de un bien en particular. Establece la cantidad máxima del bien que puede importarse en un periodo dado. Estas restricciones normalmente se hacen cumplir mediante la expedición de licencias de importación para un grupo de individuos o firmas.

**Curva de Indiferencia:** Curva trazada en un gráfico cuyos dos ejes miden las cantidades consumidas de diferentes bienes. Cada punto de la curva muestra las combinaciones posibles de dos bienes que proporcionan al consumidor igual satisfacción.

**De minimis:** Esta es una disposición contemplada también en los capítulos de reglas de origen de los Tratados de Libre Comercio y su objetivo es facilitar el cálculo de la regla de origen para aquellos exportadores que conocen el porcentaje de materiales no originarios que contiene el bien a exportar.

**Definición de dumping contemplada en la OMC:** El artículo VI del GATT establece que el dumping es dañino por cuanto permite introducir productos a los mercados importadores a precios más bajos que su valor normal. A los efectos de la aplicación del artículo, se considera que el precio de un producto exportado es inferior a su "valor normal" si:

- a. Es menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador;
- b. A falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
  1. Menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
  2. Menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

La definición amplia entregada por el GATT para la aplicación del artículo ha permitido un uso frecuente de las medidas anti-dumping en muchos países, las cuales finalmente no hacen más que proteger la industria afectada por la mayor competitividad del producto importado. La definición de GATT no considera los costos de la empresa exportadora, ni sus economías a escala, ni las elasticidades de demanda en los diferentes mercados, y tampoco la posibilidad de segmentar mercados como consecuencia del uso de ventajas competitivas que genera la apertura del comercio internacional.

**Definición teórica de dumping:** Según la teoría económica, para que exista dumping deben darse dos condiciones:

1. La industria debe ser de competencia imperfecta, por lo que las empresas establecen precios y no toman el precio como dado; y
2. Los mercados deben estar segmentados, por lo que los residentes domésticos no pueden comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación.

Dadas estas condiciones, una empresa, monopolista puede encontrar beneficioso practicar el dumping. Debido a la creciente liberalización de los mercados, mantener posiciones monopolísticas y por lo tanto discriminar precios como consecuencia de esta posición, es cada vez más difícil.

**Derecho Compensatorio:** Arancel que se impone para permitir que los productores nacionales compitan con los productores extranjeros subsidiados.

**Diversificación:** Situación en la que un país incorpora más bienes a su oferta exportable.

**División del Trabajo:** Método de organización de la producción mediante el cual cada trabajador se especializa en una parte del proceso productivo.

**Economía Abierta:** Economía que participa en el comercio internacional de bienes y servicios con otros países, es decir importa y exporta.

**Economía Cerrada:** Es aquella que no participa en el comercio internacional, ni importa ni exporta.

**Economía de Escala:** Condiciones tecnológicas en las que el aumento porcentual de la producción de una empresa es mayor que el aumento porcentual de sus factores de producción. Llamada a veces rendimientos crecientes a escala.

**Economía de Mercado:** Una economía en la que cuestiones de *qué*, el *cómo* y el *para quién* que se refieren a la asignación de los recursos son determinadas principalmente por la oferta y la demanda en los mercados. En este tipo de organización económica, las empresas, motivadas por el deseo de maximizar sus beneficios, compran factores, producen y venden los productos. Los hogares, con sus rentas de los factores, acuden a los mercados y determinan la demanda de las mercancías. La interrelación de la oferta de las empresas y las demandas de los hogares determinan los precios y las cantidades de bienes.

**Economía Mixta:** Tipo dominante de organización económica en los países no comunistas. Se basan principalmente en el sistema de precios para su organización económica pero utilizan toda una variedad de intervenciones del Estado (como los impuestos, el gasto y la regulación) para hacer frente a la inestabilidad macroeconómica y a los fallos del mercado.

**Eficiencia Económica:** Situación en la que el costo de producir una cantidad determinada es el más bajo posible.

**Especialización:** Existe cuando los individuos y los países concentran sus esfuerzos en una determinada serie de tareas: permite a cada persona y país aprovechar al máximo sus peculiares calificaciones y recursos.

**Excedente del Consumidor:** Diferencia entre la cantidad que un consumidor estaría dispuesto a pagar por una mercancía y la que paga realmente. Esta diferencia existe porque las utilidades marginales (en términos monetarios) de todas las unidades, salvo la última, son superiores al precio. En algunas condiciones, puede medirse el valor monetario excedente del consumidor como el área bajo el triángulo cuyos lados son la curva de demanda, el eje de ordenadas y la recta de precios.

**Excedente del Productor:** Diferencia entre los ingresos del productor, dado un precio de equilibrio de mercado y sus costos a lo largo de la curva de oferta.

**Excedente Económico:** Término que representa la diferencia entre la satisfacción o utilidad total y los costos de producción. Es igual a la suma del excedente del consumidor y el excedente del productor.

**Exportaciones:** Son el valor de los bienes y servicios producidos en un país y comprados por residentes extranjeros. Comprenden el comercio de mercancías y servicios y los intereses sobre los préstamos y las inversiones.

**Glosa arancelaria:** Se refiere al número del Sistema Armonizado en que está clasificado el bien. Las glosas arancelarias pueden ser divididas en partidas (se refiere a los primeros cuatro dígitos), sub-partidas (primeros seis dígitos) o fracción arancelaria (los primeros ocho dígitos de la clasificación arancelaria). El Sistema Armonizado es el sistema multilateral creado para ordenar la clasificación arancelaria de los bienes. Se entiende que los países que suscriben este sistema deberán tener descripciones de bienes idénticas a nivel de sub-partida arancelaria.

**Importaciones:** Son el valor de los bienes y servicios producidos en el extranjero y comprados por residentes nacionales, en un determinado periodo de tiempo. Son las compras de un país de bienes producidos en el resto del mundo.

**Inversión:** Es una actividad económica por la que se renuncia al consumo hoy, con la idea de aumentar la producción en el futuro. Comprende el capital tangible, como las viviendas, y las inversiones intangibles, como la educación.

**Ley de Justicia Tributaria y Comercial:** Ley No. 257, aprobada en Nicaragua el 6 de Junio de 1997, con modificaciones dirigidas a crear un ambiente más atractivo con ventajas tributarias favorables para los inversionistas; incluye nuevos incentivos para la producción agrícola, la exportación, la inversión, la generación de empleo y alentar a los pequeños productores. Esta ley aceleró el proceso de desgravación arancelaria, eliminó gran parte de las exoneraciones a las importaciones, introdujo el impuesto sobre la tenencia de tierra y prohibió la aplicación de toda restricción no arancelaria a las exportaciones e importaciones.

**Libre Comercio:** Sistema en el que no hay aranceles, contingentes u otras barreras a las importaciones y a las exportaciones. Se refiere a una situación en la que un gobierno no intenta restringir aquello que los ciudadanos puedan comprar de otro país o aquello que puedan vender a otro país. En un sistema de este tipo, los costos de importar bienes extranjeros sólo son los verdaderos costos marginales y no los costos artificiales que imponen los gobiernos para proteger a las empresas y a los trabajadores nacionales.

**Medidas Sanitarias y Fitosanitarias:** Incluye cualquier ley, reglamento, procedimiento, requisito o práctica concerniente a proteger la vida y salud humana, animal y vegetal, mediante el control de plagas, enfermedades y tóxicos de animales, plantas y alimentos.

**Nación Más Favorecida (NMF):** Este término es creado en el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y, posteriormente, se ha usado en otros acuerdos multilaterales y sub-regionales. Su significado es que, al menos, el mejor trato otorgado a los países Miembros de la OMC, debe ser extendido al país socio. En el caso de los servicios e inversiones, este trato se extiende al otorgado a los nacionales del país en cuestión. Un arancel de NMF quiere decir aquel arancel cobrado a todos los Miembros de la OMC.

**Negociación Comercial:** Procesos de apertura que realizan diferentes países para llegar a acuerdos para relajar las restricciones comerciales y lograr la reducción de diversas barreras al comercio.

**Negociaciones Comerciales Multilaterales:** Corresponden al proceso de apertura que buscan tres o más partes.

**Organización Mundial de Comercio (OMC):** Es una instancia multilateral que reúne a más de 130 países que se establece en la Reunión Ministerial de Marrakech (acuerdo sobre la OMC) en 1994. Con el establecimiento de este Acuerdo se establece un marco común para los acuerdos de comercio que venían negociándose desde la época de la Segunda Guerra Mundial, en particular el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC regula el comercio de bienes y servicios de sus miembros, además de la propiedad intelectual, a diferencia del GATT que únicamente se aplicaba al comercio de bienes. La OMC es reconocida como un marco jurídico más fuerte y claro que incluye mecanismos de solución de controversias más eficaz y fiable, reduce aranceles en un 40% y los acuerdos más amplios de apertura de mercados y establece un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y para la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, así como el reforzamiento de los sectores textiles y agropecuarios.

**Política Comercial:** Conjunto de medidas adoptadas por el gobierno de un Estado para influir en aspectos de comercio internacional.

**Política Económica:** Conjunto de medidas adoptadas por los poderes públicos (principalmente el gobierno de un Estado) para influir en la marcha de una economía.

**Precio Relativo:** El cociente del precio de un bien sobre el precio del otro.

**Precio:** En Economía, valor de mercado de los bienes, medido en términos de lo que un comprador está dispuesto a dar para obtenerlos. Normalmente, los precios se expresan en función de una cantidad de dinero.

**Productos originarios:** Se considera originario a los bienes que cumplen con la regla de origen establecida en los Anexos de reglas de origen específicas de los TLC.

**Reglas de Origen:** Conjunto de normativas que determinan el origen de un producto. Su aplicación garantiza que sólo los países miembros del tratado puedan gozar de las ventajas acordadas.

**Salvaguardias bilaterales:** Son aquellas salvaguardias aplicadas solo a los productos importados desde el socio comercial. En los capítulos sobre salvaguardias establecidos en el TLC con México y Nicaragua establecen en qué oportunidad y condiciones se podrá aplicar este tipo de medidas entre las Partes. Se establece que una vez que los productos terminan su cronograma de desgravación no será posible la aplicación de salvaguardias.

**Salvaguardias globales:** Se refiere a aquellas reguladas conforme al Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdos sobre Salvaguardias de la OMC. El capítulo sobre salvaguardias de los TLC regula principalmente el hecho de la exclusión de la otra Parte en caso de aplicación de salvaguardias globales con arreglo a las disposiciones multilaterales ya mencionadas.

**Sector Agropecuario:** Se refiere a la producción relacionada con la agricultura y la ganadería.

**Sector Industrial:** Producción relacionada con operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos naturales.

**Sistema Armonizado (SA):** Significa el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, incluyendo sus reglas Generales de Interpretación, Notas de Secciones y los Capítulos, y sus notas legales y reglas interpretativas, en la forma en que las Partes lo hayan adoptado y aplicado en sus respectivas leyes de aranceles aduaneros.

**Subsidios a la Exportación:** Es un pago realizado, generalmente por el Estado, a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero.

**Tasa de Crecimiento Promedio Anual:** Medición de la tasa promedio de cambio (tasa de crecimiento) en un cierto periodo. Media Geométrica.

**Tratado de Libre Comercio (TLC):** Instrumento jurídico bilateral o multilateral de política exterior que los países utilizan para ampliar y consolidar sus relaciones comerciales, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. En estos acuerdos se contempla la eliminación gradual de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de Bienes y Servicios, encaminada a la formación de una zona de libre comercio.

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o Nafta, en inglés):** Es el acuerdo comercial suscrito por Estados Unidos, Canadá y México. El Gobierno de Bill Clinton negoció acuerdos suplementarios sobre cuestiones laborales y de medio ambiente, y el Congreso aprobó todo el paquete de los acuerdos Nafta en noviembre de 1993. El Nafta entró en vigor el 1 de enero de 1994.

**Trato de Nación Más Favorecida:** Implica que cada parte otorga a la otra un trato no menos favorable que el que ofrece a un país no parte.

**Trato Nacional:** Esta disposición se deriva del GATT y lo que quiere decir, básicamente, es que los bienes y servicios extranjeros deben recibir igual trato que los similares nacionales.

**Valor de contenido regional (VCR):** Se refiere a una modalidad de cálculo para determinar el origen del bien, en caso de que así se requiera en el Anexo de requisitos específicos. Se basa en el concepto de que un bien, para ser originario, debe contener un mínimo de integración productiva en las Partes. El porcentaje de integración varía según el acuerdo comercial. Se agregan a este concepto de VCR, los conceptos de valor de transacción y costo neto, que son las dos modalidades de cálculo del VCR. Para mayores detalles, véanse los capítulos sobre reglas de origen o las Reglamentaciones Uniformes.

**Ventaja Comparativa:** se da cuando cada país se especializa en la producción y en la exportación de los bienes que puede producir con un costo relativamente bajo, e importará los bienes que produzcan con un costo relativamente elevado.

**Zona de Libre Comercio:** Es un área en la que los países signatarios reducen o eliminan progresivamente las barreras al comercio entre ellos, con el fin de que sus productos originarios circulen libremente por sus territorios, pero mantienen su propia autonomía para imponer el nivel de barreras que prefiera para el comercio con países no integrantes del acuerdo.