

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**



Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua

Escrito monográfico para la obtención del título de Licenciado en Derecho

Autores: **Sandra Guzmán Alfaro**
Ricardo Vélez Castellón

Tutor: Msc. Francisco Somarriba

Año académico 2005

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

CONCEPTOS FUNDAMENTALES Y ESPECTOS JURÍDICO- INSTITUCIONALES DE LAS EXPORTACIONES

1.1. CONCEPTOS

1.2. ASPECTOS JURÍDICOS DE LAS EXPORTACIONES

1.3. ASPECTOS INSTITUCIONALES DE LAS EXPORTACIONES

CAPITULO II

RÉGIMEN, INCENTIVOS Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

2.1. REGÍMENES ADUANEROS

2.2. TRIBUTOS

2.3. INCENTIVOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES

2.4. POLÍTICAS DE LAS EXPORTACIONES

CAPITULO III

COMERCIO EXTERIOR DE NICARAGUA A NIVEL MULTILATERAL, REGIONAL Y BILATERAL

3.1. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

3.2. MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

3.3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

CONCLUSIONES

SIGLAS Y ABREVIATURAS UTILIZADAS

BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE AUTORES

INTRODUCCIÓN

La economía de Nicaragua se desarrolla en el contexto de la globalización y la apertura económica, donde las exportaciones juegan un papel importante.

A través de la aprobación de leyes, tratados y acuerdos de integración, se ha venido estructurando un complejo ordenamiento jurídico que, junto con factores económicos, políticos y sociales, influyen en las exportaciones. Partiendo de esto, el aspecto jurídico no debe ser un obstáculo, por el contrario, debe cumplir una función facilitadora que simplifique, incentive y promueva el proceso exportador.

Es objeto de esta investigación analizar el marco jurídico de las exportaciones desde la perspectiva nacional tomando como eje la Constitución Política y leyes, con ello se pretende identificar los aspectos jurídico-institucionales de las exportaciones, así como el régimen jurídico que las rige. De igual forma se persigue analizar y precisar los incentivos, políticas de promoción y efectos jurídicos de la firma de los acuerdos comerciales suscritos por Nicaragua, todo esto en materia de exportaciones. En este sentido hemos decidido titular esta investigación “*Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua*”.

Por la complejidad del tema estructuramos esta investigación en tres capítulos. El primero dedicado a las generalidades jurídico-institucionales de las exportaciones; el segundo al régimen, promoción e incentivos de las exportaciones y el tercero a los acuerdos internacionales más relevantes en la materia ratificados por Nicaragua.

Estos tres capítulos contienen aspectos importantes y necesarios que consideramos permitirán la comprensión del tema y juntos proporcionarán una herramienta útil, tanto al sector académico como al sector exportador para el análisis legal de las exportaciones nacionales.

CAPÍTULO I

CONCEPTOS FUNDAMENTALES Y ASPECTOS JURÍDICO- INSTITUCIONALES DE LAS EXPORTACIONES

Con este capítulo pretendemos aclarar el significado de exportación y presentar de manera ordenada y lógica el sustento jurídico de la materia, complementándolo con la presentación de las entidades públicas y las principales entidades privadas que apoyan a las exportaciones.

El procedimiento y los requisitos del proceso exportador se abordan en este capítulo de manera tal que, aun aquellos lectores no familiarizados con el tema, puedan entender dicho proceso.

1.1 CONCEPTOS

Para entender el significado de «exportación» es necesario dejar claro el contexto jurídico en que esta actividad se desenvuelve. Para ello, en este apartado consideramos importante abordar además del concepto mismo de exportación los conceptos de comercio, comercio internacional, comercio exterior e importaciones.

1.1.1. Comercio

Numerosas acepciones tiene el vocablo castellano comercio, derivado de la voz latina *commercium*, de *cum*, con, y *merx*, *mercis*, mercancías.

La Academia Española define comercio, como «negociación que se hace comprando, vendiendo, o permutando unas cosas por otras»¹.

Según Cabanellas comercio es «la negociación o actividad que busca la obtención de ganancia o lucro en la venta, permuta o compra de mercancías»².

Si bien comprar, vender o permutar no representan la totalidad de los actos típicos de comercio, de las definiciones se puede inferir que éstos son los actos predominantes.

1.1.2. Comercio Internacional

Banderas y Ortega, al referirse al «comercio internacional» lo describen como:

¹ Cfr. M. SCOLNI, «comercio», en *EJO*, 305.

² Cfr. G. CABANELLAS, «comercio», en *DJE*, 76.

El intercambio de bienes entre agentes de espacios económicos diversos, donde intervienen agentes públicos y privados de un país con agentes extranjeros de empresas privadas o públicas que actúan ajustadas a legislaciones nacionales y de intercambio comercial³.

Vemos como los autores presentan tres elementos: el intercambio, los agentes (públicos o privados) y los espacios económicos diversos (territorios aduaneros); pero además plantean el apego a las leyes al momento de realizar la operación.

De la definición y elementos planteados se puede deducir que comercio internacional es aquel que se realiza entre los Estados, ya sea por medio de organismos públicos o de los particulares mismos, abarcando el flujo de relaciones comerciales internacionales sin hacer referencia a un país en específico.

1.1.3. Comercio Exterior

Una actividad comercial se realiza debido a la necesidad de consumo que existe entre los individuos y por la voluntad de éstos de intercambiar productos. Estas relaciones pueden efectuarse tanto por personas naturales como por personas jurídicas en un mismo espacio, convirtiéndose en comercio exterior en la medida en que esta actividad se realiza entre diferentes naciones, ya sea directamente de Gobierno a Gobierno o entre particulares.

El término comercio exterior hace referencia al intercambio comercial de un país con relación a los demás, es decir, si tomamos como referencia a Nicaragua, el comercio exterior es aquel que este país realiza con las diferentes naciones con las cuales comercia. Es por eso que podemos definir comercio exterior como aquel que tiene lugar entre un determinado país y el resto del mundo. Dentro de éste se distinguen dos modalidades: el comercio de exportaciones y de importaciones⁴.

³ Cfr. A., BANDERAS - V., ORTEGA, *El Comercio Internacional y la Agudización de las Contradicciones del Capitalismo Contemporáneo*, p.w.

⁴ Cfr. H. GUTIÉRREZ - S. GONZÁLEZ, *Análisis al Régimen Jurídico del Comercio Exterior Nicaragüense período 1990-1998*, 6.

Witker y Hernández exponen que comúnmente son confundidos los términos comercio exterior y comercio internacional. Sin embargo, los autores sostienen que es un problema de apreciación, ya que la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales. El término comercio internacional da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad, se encuentra en un punto elevado en el espacio que le permite contemplar de una manera global las relaciones económicas más relevantes que se dan entre los diferentes entes económicos que participan. El término comercio exterior provee una connotación de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocándolos desde el lugar o país en el que se encuentra⁵.

1.1.3.1. Exportación

El concepto de exportación puede ser analizado desde diferentes puntos de vista, tomando en cuenta que es una actividad de naturaleza comercial con repercusiones económicas y financieras con una extensa regulación jurídica.

Partiendo de esto, Witker y Hernández, describen jurídicamente a la «exportación» como:

El envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior, lo que jurídicamente significa que es una venta más allá de las fronteras políticas de un país, ya que esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas⁶.

Los autores señalan que además del aspecto jurídico la exportación está vinculada a tres criterios: al transporte; al envío visto como generador de relaciones jurídicas en una operación comercial; y a la venta, es decir, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio.

Para la ciencia económica la causa principal de la exportación consiste en la división internacional del trabajo, ya que ningún país produce todos los bienes que necesita por lo que debe fabricar aquellos en los que tiene ventajas para que al venderlos obtenga los que son más difíciles o de costosa producción.

1.1.3.2. Importación

⁵ Cfr. J. WITKER - L. HERNÁNDEZ, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, 10-11.

⁶ Cfr. Op.Cit., 294.

Gutiérrez y González, al referirse a la «importación» la hacen describiéndola como:

Operación por la que un producto de procedencia extranjera se dedica al consumo interno de un territorio aduanero, previo pago de los derechos de aduana y de su importe en divisas extranjeras o en divisas nacionales transferibles⁷.

De este concepto se desprenden dos elementos: la introducción de mercancías⁸ del exterior y su destinación al consumo interno. La destinación al consumo implica indispensablemente el pago de los derechos de aduana.

Villegas sostiene que la actividad importadora se da por no existir en el mercado interno productos que las empresas o consumidores necesitan para su abastecimiento o el de sus equipos; por la necesidad de adquirir productos extranjeros e incorporarlos al mercado interno en forma de productos terminados; y para dinamizar la competencia y cubrir la demanda por razón de la insuficiente producción local⁹.

De estas definiciones podemos distinguir que las exportaciones e importaciones son componentes integrales del comercio exterior y del comercio internacional, sin importar que las relaciones comerciales sean analizadas desde la perspectiva de un Estado determinado o con el resto del mundo. Lo importante para cada Estado es favorecer las exportaciones de manera que éstas superen las importaciones, para que no se de un déficit en la balanza comercial¹⁰, que no es más que la diferencia entre el valor de las exportaciones y las importaciones en un período determinado. Para evitar esta situación cada Estado, preocupado por el buen desenvolvimiento de la economía de su país, crea un marco jurídico que motive el proceso exportador.

1.2. ASPECTOS JURÍDICOS DE LAS EXPORTACIONES

⁷ Cfr. H. GUTIÉRREZ - S. GONZÁLEZ, *Análisis al Régimen Jurídico del Comercio Exterior Nicaragüense período 1990-1998*, 7.

⁸ «Cosa mueble que es objeto de compra, venta, transporte, depósito, corretaje, mandato, fianza, seguro u otra operación mercantil; o sea de actividades lucrativas en el tráfico más o menos directo, entre productores y fabricantes, y otros comerciantes o el público en general» (G. CABANELLAS, “mercancía”, en *DJE*, 255).

⁹ Cfr. C. VILLEGAS, *Comercio Exterior y Crédito Documentario*, 5.

¹⁰ Cfr. J. PAULET.- E. SANTANDREU, «balanza comercial», 15.

Lo presentado en este apartado se basa en la necesidad de dejar claro el Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua, por ello, es importante, antes de abordarlo, describir brevemente el contexto y antecedentes en que esta actividad se desarrolla.

1.2.1. Marco Regulatorio de las Exportaciones de los Años Noventa

Eslaquit hace una síntesis interesante sobre la situación de las exportaciones nicaragüenses entre la década de los años cincuenta y noventa, síntesis de la cual nos valemos para hacer referencia a este período de exportaciones¹¹.

En los años cincuenta, el café fue el principal producto de exportación, desarrollándose a su vez de forma espectacular el cultivo del algodón, que tuvo un incremento razonable hasta 1965, cuando se inicia un período de auge agro exportador basado en estos dos productos. A finales de esta década se sumó la ganadería. Esta etapa puede ser considerada la primera fase del desarrollo económico nicaragüense.

Una segunda fase se relaciona con el impulso del sector industrial de transformación, muy dependiente de la importación de insumos, implementándose poco por la desventaja competitiva de Nicaragua en el sector industrial.

Posteriormente, a partir de la década de los setenta, se produjo un estancamiento y posterior reducción de la inversión, debido a crisis económicas internacionales y desastres naturales. A finales de esta década la actividad económica se basaba en una agricultura de exportación de café, algodón y carne, con una gran dependencia del ciclo agrícola.

Hacia los años ochenta se agudizaron los desequilibrios macroeconómicos presentándose un elevado déficit fiscal, elevado proceso inflacionario, distorsiones en los precios relativos, salarios y tasas de cambio. En estos años el país no experimentó crecimiento, por el contrario, sufrió una profunda recesión.

La década de los años noventa se vio marcada por la existencia de un atraso generacional en materia de oferta y volumen de ventas hacia el exterior. Sumado a ello se tuvo que hacer frente a una economía caracterizada por un sesgo anti-exportador determinado principalmente por una estructura arancelaria dedicada a proteger la producción nacional, infraestructura y vías de transporte orientadas a exportaciones de productos tradicionales y un

¹¹ Cfr. J. M. ESLAQUIT, *Productos No Tradicionales de Exportación: Antecedentes, Marco Legal y Políticas de Fomentos*, 1-2.

sistema financiero público con nuevos bancos de capital privado con fondos limitados que buscaban retorno de sus inversiones a corto plazo.

En este contexto la política de promoción de exportaciones se basó en la recomposición del acceso a los diferentes mercados negociando el levantamiento del embargo estadounidense, la obtención de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe¹², además de buscar la desregulación y simplificación del proceso de exportación¹³. Esta política se concretó con la aprobación de las siguientes leyes:

1. Decreto 329, Ley Creadora del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, publicado el 7 de abril de 1989.
2. Decreto 5-91, Desregulación del Comercio, publicado en LGDO número 29 del 11 de febrero de 1991. Facultó al Ministerio de Economía y Desarrollo a autorizar la exportación de bienes y servicios a las personas naturales y jurídicas vinculadas al comercio exterior.
3. Decreto 6-91, Liberalización de Impuestos a la Exportación de Diferentes Rubros de Producción Nacional, publicado en LGDO número 29 del 11 de febrero de 1991. Declara libre del pago de impuestos a la exportación de café, algodón, azúcar, ajonjolí, carne de ganado vacuno y melaza de caña de azúcar. Derogó cualquier disposición que se le opusiese antes de entrada en vigencia.
4. Decreto-ley 46-91, Ley de Zonas Francas Industriales de Exportación¹⁴, aprobado el 13 de noviembre de 1991 y su reglamento emitido el 10 de junio de 1992.
5. Decreto-ley 37-91, Ley de Promoción de Exportaciones y su reglamento emitido el 20 de marzo de 1992. La LPE, basada en la desregulación del comercio ordenada por el decreto 5-91, clasificaba las exportaciones tradicionales y no tradicionales de acuerdo a una lista específica de productos modificable en base a decisiones gubernamentales. Fue pensada para favorecer las exportaciones fuera de la región centroamericana. Desde sus inicios contemplaba beneficios por un período de 6 años prorrogable por un año a criterio de la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones. Entre los beneficios se contemplaba la exoneración de impuestos en la compra de maquinarias e insumos para exportar, devolución de impuestos y la creación de los certificados de beneficio tributario, los cuales se otorgaban sobre un porcentaje del monto de la producción y servían para el pago de deudas

¹² Véase apartado 2.3.2.1. Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

¹³ Cfr. MIFIC, *Lineamientos para la Política de Fomento de Exportaciones*, 27- 29.

¹⁴ Véase apartado 2.3.4.2.2. Incentivos del Régimen de Zonas Francas.

con la administración tributaria. El 31 de diciembre de 1997 expiraron los beneficios relacionados con la exención del impuesto sobre la renta y el otorgamiento de certificados de beneficio tributario. Con respecto a estos bonos hubo problemas ya que se presume se otorgaron a algunas personas y empresas que no reunían los requisitos establecidos por la ley, ocasionando pérdidas al Estado.

1.2.2. Ordenamiento Jurídico Nacional Vigente

A diferencia de países como México y Costa Rica, Nicaragua no cuenta con una ley principal que rija el comercio exterior, aunque a inicios de los años noventa, se aprobó la LPE que, por limitarse a resolver asuntos circunstanciales, no pudo convertirse en el eje de regulación de las exportaciones, llegando a quedar sin efectos en materia de incentivos en 1997.

1.2.2.1. Constitución Política Nicaragüense

Al referirnos al marco jurídico de las exportaciones nos enfocamos en las leyes, reglamentos y acuerdos más importantes que se encuentran vigentes de acuerdo a la Constitución Política.

La constitución establece cuatro poderes de Estado, los cuales en el ejercicio de sus atribuciones influyen en las exportaciones; sin embargo a efectos del marco jurídico de las exportaciones nos interesa destacar el Poder Legislativo y el Poder Ejecutivo.

El Poder Legislativo se encuentra regulado del artículo 132 al 143. En relación a las exportaciones interesa resaltar ciertas atribuciones, la principal y más importante, es elaborar y aprobar leyes y decretos, así como reformar y derogar las leyes y decretos existentes (Art. 138 Cn.). Complementariamente el artículo 141 establece la facultad de reglamentar las leyes cuando ellas expresamente así lo determinen. Otra facultad relacionada con la materia es aprobar o rechazar los tratados, convenios, pactos, acuerdos y contratos internacionales de carácter económico, de comercio internacional, de integración regional y los que vinculan el ordenamiento jurídico del Estado.

El Poder Ejecutivo se encuentra regulado del artículo 144 al 153, estableciendo como principales atribuciones el cumplimiento de la constitución y las leyes, reglamentación de las leyes que lo requieran, dirección de la economía del país, así como la negociación, celebración y firma de tratados, convenios o acuerdos y demás instrumentos para ser aprobados por la Asamblea Nacional.

Dentro del marco jurídico de las exportaciones, la constitución establece la base sobre la cual se desarrolla el comercio, contemplando el deber del Estado de garantizar la libertad de empresa (Art. 99 Cn.). De igual manera, se

establece la obligación de regular las actividades de comercio exterior que como ya mencionamos, hace referencia a exportaciones e importaciones.

En este artículo la Constitución Política habilita al Estado para tomar medidas que permitan el desarrollo de la libre empresa, eje sobre el cual descansa el proceso exportador en la economía nicaragüense. Por su parte el artículo 104 indica que la iniciativa económica es libre y que se debe garantizar el pleno ejercicio de las actividades económicas sin más limitaciones que, aquellas que por motivos sociales o de interés nacional, impongan las leyes.

Lo reconocido en estos artículos significa que la libertad de empresa corresponde a un concepto de carácter general, ya que se refiere al conjunto de actividades económicas en las que una persona decide producir o brindar servicios en el mercado¹⁵.

Como complemento a estos preceptos constitucionales se establece en el artículo 86, el derecho de todos los nicaragüenses a elegir y ejercer libremente su profesión u oficio y a escoger un lugar de trabajo, sin más requisitos que el título académico y que cumpla una función social.

Esto implica, según Orúe, que no se concibe la libertad de empresa como un derecho subjetivo absoluto, sino que se trata de un derecho que requiere la presencia del Estado a fin de garantizar el libre acceso al mercado de todos aquellos que reuniendo los requisitos mínimos así lo deseen¹⁶.

1.2.2.2. Decreto-Ley de Promoción de Exportaciones

Decreto 37-91 publicado en LGDO número 158 del 26 de agosto de 1991, precisa sus objetivos en la promoción de las exportaciones y en establecer los tipos de exportaciones y mercancías. Estableció incentivos que quedaron sin efectos en 1997 que estimulaban las exportaciones tradicionales y no tradicionales. Este decreto también crea la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones, indicando su naturaleza, composición y funciones.

1.2.2.3. Decreto-Ley de Zonas Francas Industriales de Exportación

El decreto 46-91, DZFIIE fue aprobado por el Presidente de la República y publicado en LGDO número 221 del 22 de noviembre de 1991, tiene como objetivo principal promover la inversión y la exportación, mediante el establecimiento y operación de diferentes empresas que se dediquen a la

¹⁵ Cfr. J. R. ORÚE, *Análisis sobre el Derecho de Competencia*, 12.

¹⁶ Cfr. J. R. ORÚE, *Análisis sobre el Derecho de Competencia*, 12.

producción y exportación de bienes y servicios bajo un régimen fiscal y aduanero (Art. 2 DZFIE).

Contempla la existencia de zonas francas de dominio privado y estatal. Para la administración de zonas de dominio privado señala los requisitos de constitución de las Empresas Operadoras de Zonas Francas. Para la administración exclusiva de zonas de dominio estatal crea la corporación de zonas francas con patrimonio y personalidad jurídica propia, de duración indefinida con capacidad para contratar y contraer obligaciones. Tanto para las Empresas Operadoras como para la Corporación de Zonas Francas establece los mismos beneficios fiscales.

Para los negocios o establecimientos industriales o de servicios que quieran operar dentro de una zona, el decreto establece los beneficios fiscales y requisitos de constitución y operación de las empresas usuarias de zonas francas.

Como órgano rector del régimen de zonas francas industriales de exportación crea la Comisión Nacional de Zonas Francas, compuesta en su mayoría por delegados del Estado, delimitando sus funciones y atribuciones.

El reglamento del decreto fue publicado en LGDO número 112 del 12 de junio de 1992. Consta de dos reformas, la primera por el decreto 18-98 publicado en LGDO número 63 del 1 de abril de 1998 que introduce nuevos conceptos sobre el régimen, define Zona Franca Administrada y a su vez reforma algunas disposiciones referidas a la Corporación de Zonas Francas y las Empresas Usuarias de Zonas Francas. La segunda reforma contemplada por el decreto 21-2003 publicado en LGDO número 41 del 27 de febrero de 2003 introduce cambios sobre la regulación de las Empresas Usuarias de Zonas Francas e introduce una nueva categoría para estas empresas.

1.2.2.4. Decreto-Ley de Creación de la Ventanilla Única de Exportaciones

Decreto 30-94, DCVUE publicado en LGDO número 125 del 5 de julio de 1994 que crea, con autonomía operativa y adscrito a la CNPE, al Centro de Trámite de Exportaciones, con el objeto de centralizar la ejecución de las funciones específicas de las entidades públicas que atienden los trámites relacionados con las exportaciones.

Establece el formulario único de exportación y el permiso provisional de embarque como documento temporal para atender la salida de productos perecederos. Además, sustituye por una tarifa única todos los cobros en concepto de permisos, licencias, inspecciones y certificados que realicen instituciones públicas.

1.2.2.5. Ley que establece el Autodespacho para la Importación, Exportación y otros Regímenes

La ley 265, LAIER aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en LGDO número 219 del 17 de noviembre de 1997, amplía y reglamenta el autodespacho contemplado en el CAUCA.

Tiene como objetivo principal regular los actos y formalidades que los interesados y autoridades aduaneras deben realizar en las aduanas para la entrada y salida de las mercancías al o del territorio nacional.

Indica los casos en que las autoridades aduaneras deben determinar las obligaciones de los contribuyentes y establece la obligación de realizar los trámites de autodespacho únicamente a través de los agentes aduaneros o sus gestores, además de disponer los documentos y demás requisitos a los que las exportaciones están sometidas en este sistema.

El reglamento, decreto 3-98 fue publicado en LGDO número 31 del 16 de febrero de 1998.

1.2.2.6. Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo y su Reglamento

La ley 290, LOCPPE aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en LGDO número 102 del 3 de junio de 1998 tiene por objeto determinar la organización, competencia y procedimientos del poder ejecutivo.

Crea, organiza y atribuye competencias y funciones a los Ministerios de Estado como órganos delegados del poder ejecutivo.

El reglamento original decreto 71-98 fue publicado en LGDO número 205 y 206 del 30 y 31 de octubre de 1998 respectivamente y reformado por el decreto 118-2001 publicado en LGDO el 1 de enero del 2002.

El reglamento determina a la dirección superior, integrada por el ministro, viceministro y secretario general como máximo nivel de decisión de los Ministerios.

Para el cumplimiento de las funciones generales establecidas en la ley, el reglamento establece las direcciones generales y específicas quedando detalladas las atribuciones de cada una.

1.2.2.7. Ley de Medicamentos y Farmacia

La ley 292, LMF fue aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en LGDO número 103 del 4 de junio de 1998. Tiene entre sus objetivos regular la exportación de medicamentos de uso humano, cosméticos medicados y dispositivos médicos.

Establece la prohibición de exportar medicamentos o insumos médicos sin la previa autorización y el registro sanitario de la dependencia correspondiente del Ministerio de Salud.

1.2.2.8. Ley del Café

La ley 368, LC aprobada en el año 2000 y publicada en LGDO número 17 del 24 de enero del 2001, tiene como objeto principal fomentar e incentivar todo lo relacionado con el proceso de producción y comercialización del café.

Establece beneficios que expiran el año 2006. Crea el Consejo Nacional del Café delimitando sus atribuciones y designándolo como el órgano competente y responsable de la aplicación de la ley. Dedicar un capítulo al fomento y desarrollo de la caficultura.

Dispone las formalidades a seguir para la compraventa externa e interna de café, la obligación de celebrar contratos e inscribirlos en el caso de la compraventa externa.

1.2.2.9. Ley de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo de Facilitación de las Exportaciones

La ley 382, LATPAFE fue aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en LGDO número 70 del 16 de abril de 2001. En ella se introducen principios relacionados con la Organización Mundial de Comercio y centra sus objetivos en regular las facilidades requeridas en la admisión temporal para el perfeccionamiento activo, así como las que se requieren para la reexportación de los productos compensadores¹⁷ fuera del territorio nacional, incluyendo ventas a zonas francas industriales de exportación en sus diferentes modalidades.

Determina el procedimiento y limitaciones del RATPAFE así como la devolución y suspensión de derechos e impuestos como mecanismos de incentivos a las exportaciones.

Ratifica la vigencia de la CNPE, delegándola como encargada de la aplicación de la ley y su reglamento, otorgándole nuevas atribuciones entre las que se destaca la reglamentación de las actividades del CETREX.

Su reglamento, el decreto 80-2001 fue publicado en LGDO número 177 del 19 de septiembre de 2001.

1.2.2.10. Ley Especial sobre Exploración y Explotación de Minas y su Reglamento

¹⁷ Art. 2 LATPAFE «Los obtenidos en el curso o como consecuencia de la transformación, elaboración o reparación de mercancías acogidas a este régimen».

La ley 387, LEEEM aprobada en el 2001 y publicada en LGDO número 151 del 13 de agosto del 2001, tiene como objeto normar las relaciones de las instituciones del Estado con los particulares respecto a la obtención de derechos sobre los recursos minerales y la de los particulares entre sí que estén vinculados a la actividad minera.

En ella se faculta a los titulares de concesiones mineras a acogerse al RATPAFE para efectos de exención o suspensión de impuestos¹⁸.

El reglamento se establece en el decreto 119-01 publicado en LGDO el 7 de enero del 2002 y reformado en agosto del mismo año por el decreto 92-02.

1.2.2.11. Ley de Equidad Fiscal

La ley 453, LEF aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en LGDO número 82 del 6 de mayo del 2003, tiene por objeto adecuar el régimen fiscal a los principios de generalidad, neutralidad y equidad de los tributos, así como disminuir los sesgos anti-exportadores existentes en el país.

Reforma el régimen fiscal y crea nuevos impuestos: impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado, impuesto selectivo al consumo e impuesto de timbres fiscales.

Establece requisitos adicionales para la exportación de productos forestales y agropecuarios primarios¹⁹, elimina algunas exoneraciones dejando vigente sólo las contempladas en el artículo 123 LEF, deroga casi en su totalidad la ley No. 257, LJTC y dedica un capítulo al régimen pro-exportador en el que se reforman algunas disposiciones de la LATPAFE y se otorgan beneficios al sector pesquero y a productores y exportadores de productos de origen nicaragüense.

La ley se encuentra reglamentada por el decreto 46-2003 publicado en LGDO número 109 del 12 de junio del 2003, pero ha sufrido dos reformas en materia de exenciones fiscales, una por el decreto 51-2003 y otra por el decreto 32-2004.

En él se establece la forma en que se deben acreditar los incentivos del régimen pro-exportador, la base de aplicación de impuestos para algunos productos exportables y requisitos que el CETREX debe exigir para autorizar algunas exportaciones.

1.2.3. Ordenamiento Jurídico Regional e Internacional

¹⁸ Véase apartado 2.3.1.4.1. Incentivos del Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo y Facilitación de las Exportaciones y Régimen Pro-Exportador.

¹⁹ Véase apartado 1.3.1.1.2.5. Procedimiento.

En este apartado se incluyen los acuerdos derivados de la Organización Mundial de Comercio, de la integración económica centroamericana y los tratados de libre comercio, los cuales serán analizados en el tercer capítulo.

1.2.4. Comentarios al Marco Jurídico de las Exportaciones

El Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua no sólo está determinado por factores de carácter nacional (política comercial, entre otros) sino también por elementos de naturaleza regional e internacional (integración económica, acuerdos multilaterales, etc.).

Desde el punto de vista normativo el comercio exterior y en especial las exportaciones tienen como característica que su cuerpo regulatorio no está incorporado en una disposición única, por el contrario, es disperso y comprende normas que rigen distintos aspectos relacionados con el proceso de exportación nicaragüense. Sumado a esa característica, su aplicación le corresponde no sólo a una entidad, sino a diferentes instituciones que no siempre se coordinan entre si ni aplican los mismos criterios.

En ocasiones entre estas disposiciones surgen conflictos de distinto carácter: a) en cuanto a la forma de regular y al objeto regulado; b) algunas normas reglamentarias contradicen o establecen regulaciones más allá de la ley ordinaria, hasta podría decirse que a través de estas disposiciones de menor jerarquía se pretende subsanar muchos de los vacíos o problemas que presenta la legislación sobre la materia.

Una realidad a tomar en cuenta es la falta de definición de una estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo que sea consistente con la realidad económica nacional. Mantener un carácter coyuntural de regulación del comercio exterior representa no sólo una política equivocada sino también genera incertidumbre y puede desestimular tanto a productores-exportadores como a inversionistas que deseen incursionar en este sector de la economía.

En cuanto a la LPE se pueden hacer los siguientes comentarios:

1. Su aprobación corresponde a un período difícil para el sector agro-exportador nicaragüense.
2. Los beneficios tributarios son otorgados a los exportadores con el ánimo de estimular el crecimiento sostenido de las exportaciones aunque no siempre se les dio el uso adecuado.
3. Si bien apoyaba a las exportaciones en general, trata de potenciar las exportaciones de productos no tradicionales como una alternativa ante la baja en los precios de los productos tradicionales que Nicaragua vende al exterior.
4. Entre las debilidades de esta ley se pueden mencionar el inadecuado y muchas veces confuso procedimiento para gozar de los incentivos que

en ella se establecían y la temporalidad en el otorgamiento de los mismos, lo que denota una vez más el carácter cortoplacista y coyuntural de la llamada política comercial.

5. La creación de la CNPE es un aspecto positivo de esta disposición en el sentido de buscar una instancia que coordine todos los esfuerzos del Estado en materia de exportaciones y que sirva de apoyo en el diseño y seguimiento de las políticas comerciales del Gobierno.

Respecto a la creación de la ventanilla única de exportaciones conocida como CETREX podemos hacer los siguientes comentarios:

1. Marca un punto de partida en la actitud del Estado hacia las exportaciones, convirtiéndose en pocos años en una entidad muy importante para el sector exportador en vista de las ventajas y facilidades que ha creado en el sentido de simplificar en un formulario toda la información necesaria para llevar a cabo la actividad exportadora.
2. Unifica en un sólo local todas las gestiones y trámites requeridos en este proceso. También crea una tabla única de aranceles que permite a los empresarios planificar sus costos con suficiente antelación.
3. El reglamento del DCVUE no fue aprobado en su oportunidad, lo cual significó que las tarifas por servicios cobradas por el CETREX no partían de una base legal sólida, ya que aunque el decreto establece la facultad de cobrarlas, dispone que el monto de las mismas debía establecerse mediante un reglamento. Es en el año 2001 con la aprobación de la LATPAFE que se faculta expresamente a la CNPE para reglamentar el cobro de tarifas por servicios del CETREX.

La LAIER es creada para desarrollar el autodespacho establecido en el CAUCA, dando cumplimiento a una obligación contraída por Nicaragua al haber ratificado dicho instrumento comercial centroamericano. Los exportadores, según esta ley, se ven sometidos a un sistema de autodespacho, que por razones de especialidad y seguridad, exige la intervención de agentes aduaneros o sus gestores para aquellas gestiones que superen los dos mil dólares americanos.

La LC es un indicador del interés del Estado por incentivar las exportaciones, ya que el café constituye el principal producto de exportación de Nicaragua. La ley aunque establece incentivos fiscales (véase el apartado 2.3.4.2.3. Incentivos a la Producción y Exportación de Café.) lo hace por un período corto, reflejando una vez más que el apoyo del Estado a las exportaciones no responde a una política de largo plazo.

La LOCPPE es un avance en relación a la organización y delimitación de las atribuciones y funciones de las entidades gubernamentales. Como norma ordinaria representa un marco legal estable desde el punto de vista institucional, en virtud que los cambios y/o modificaciones a la misma sólo pueden hacerse mediante la correspondiente reforma de ley en la Asamblea Nacional. Además racionaliza el número de entidades con que cuenta el Estado para llevar a cabo sus funciones contribuyendo al proceso de profesionalización y especialización del personal de las entidades gubernamentales, al establecer entre ellas los mecanismos de coordinación y subordinación.

Desde un enfoque constitucional esta norma ordinaria viene a cumplir con lo establecido en la ley suprema respecto a las atribuciones del Poder Ejecutivo referidas a la dirección de la economía nacional y la firma de tratados de libre comercio.

El DZFIE a pesar de no ser una norma ordinaria, en vista que fue emitida por el Poder Ejecutivo y ante la escasa legislación en esta materia, no sólo ha llenado el vacío que existía al momento de su aprobación, sino que ha dotado de certidumbre y seguridad a los inversionistas que han apostado al establecimiento de estas zonas en Nicaragua, lo que se comprueba con el incremento de estos establecimientos en diversos lugares de la República.

La validez de su contenido se comprueba si consideramos que después de doce años apenas se han modificado algunos de sus artículos por la Asamblea Nacional.

Siendo el sector privado el motor de la economía a partir de 1990 no tiene sentido mantener la composición actual de la Comisión Nacional de Zonas Francas, donde predomina el sector público a través de los delegados ministeriales, quedando la empresa privada representada sólo por un delegado del sector industrial.

1.3. ASPECTOS INSTITUCIONALES DE LAS EXPORTACIONES

Los organismos de apoyo a las exportaciones en la mayoría de los casos actúan como centros de información, promoción, estudio y facilitación de trámites a disposición de los exportadores. Todo exportador debe familiarizarse con estos organismos, llegando a conocer cuales de sus actividades pueden resultarles más útiles.

1.3.1. Entidades Públicas de Apoyo a las Exportaciones

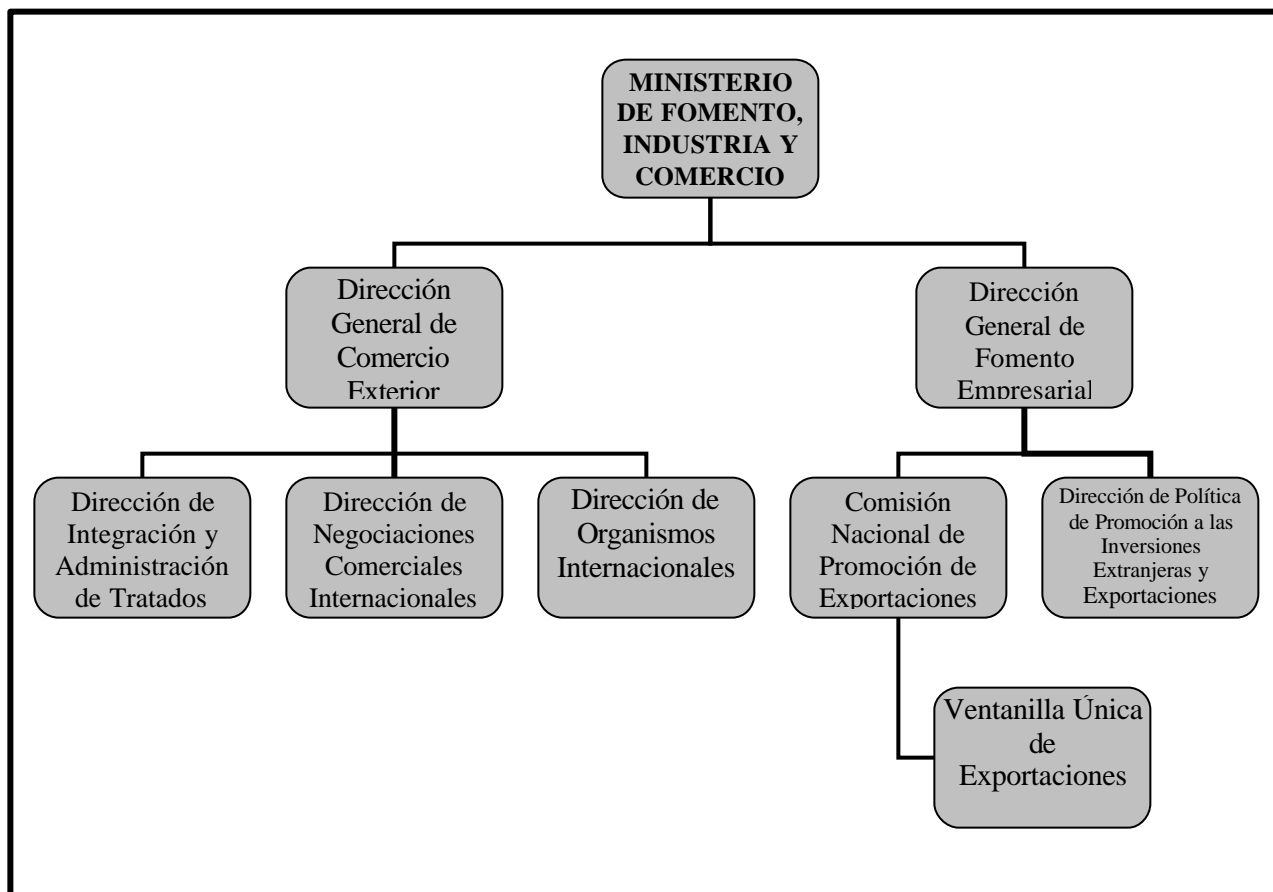
Diversos Ministerios de Estado participan regulando y supervisando las actividades relacionadas con las exportaciones. Para efectos de este estudio únicamente se tomaron en cuenta las direcciones, órganos y atribuciones

relacionadas con el tema, pues cada Ministerio por medio de sus direcciones tiene funciones específicas y diversas para lograr la consecución de sus objetivos.

1.3.1.1. Ministerio de Fomento Industria y Comercio

El Ministerio de Fomento Industria y Comercio²⁰ tiene por objeto promover el acceso a mercados externos y la inserción en la economía internacional a través de la negociación y administración de convenios internacionales en el ámbito comercial. De igual manera apoya al sector privado en el aprovechamiento de oportunidades en los mercados internacionales, con énfasis en los mercados de exportación (Art. 22 LOCPPE).

Cuadro no. 1



Fuente: autoría propia en base a ley 290

²⁰ Véase cuadro no.1.

1.3.1.1.1. Dirección General de Comercio Exterior

Coordina las negociaciones de comercio internacional y vela por el cumplimiento de los compromisos internacionales adquiridos por Nicaragua, dando seguimiento a las relaciones interinstitucionales e internacionales vinculadas al comercio exterior (Art. 123 RLOCPPE).

Así mismo da seguimiento a la ratificación e implementación de los convenios, acuerdos y tratados comerciales suscritos por Nicaragua, impulsando el proceso de la integración económica centroamericana.

Para el cumplimiento de sus funciones tiene la facultad de proponer medidas de modernización, desregulación y adecuación del marco legal de comercio exterior en correspondencia con los compromisos derivados de los tratados y convenios internacionales suscritos por Nicaragua.

1.3.1.1.1.1. Dirección de Integración y Administración de Tratados

El artículo 124 RLOCPPE señala que esta dirección tiene a su cargo la administración de los diferentes compromisos asumidos a través de los convenios, acuerdos y tratados internacionales suscritos por Nicaragua, brindando asesoría al sector privado sobre las oportunidades que éstos ofrecen, apoyando a su vez la formulación de la política de comercio exterior.

1.3.1.1.1.2. Dirección de Negociaciones Comerciales Internacionales

Por medio de esta dirección se coordina y conduce a nivel técnico las negociaciones internacionales de carácter bilateral y multilateral en temas de comercio e inversión y al igual que la DIAT apoya la formulación de las políticas de comercio exterior.

Por otro lado, informa sobre los compromisos adquiridos por Nicaragua como resultado de las negociaciones y coordina la divulgación de los tratados suscritos a nivel del sector empresarial (Art. 125 RLOCPPE).

1.3.1.1.1.3. Dirección de Organismos Internacionales

Según el artículo 126 RLOCPPE corresponde a esta Dirección la coordinación y seguimiento de la aplicación, administración y funcionamiento institucional de los organismos multilaterales e internacionales vinculados al comercio exterior.

1.3.1.1.2. Dirección General de Fomento Empresarial

Según el artículo 132 RLOCPPE esta dirección formula estrategias de promoción de las exportaciones, en coordinación con el sector privado y divulga dichas estrategias a nivel nacional e internacional.

1.3.1.1.2.1. Dirección de Política de Promoción a las Inversiones Extranjeras y Exportaciones

El principal objetivo de la DPPIE es fomentar las exportaciones de Nicaragua, estableciendo la debida coordinación interinstitucional con el sector privado, para el desarrollo y ejecución de la política de fomento a las exportaciones, proponiendo ante la CNPE las medidas necesarias para el fortalecimiento de la actividad exportadora²¹.

Así mismo, esta comisión se encarga, con el objeto de identificar factores claves que afecten el desarrollo de la competitividad de las exportaciones nicaragüenses, de administrar la implementación del régimen de incentivos a las exportaciones estableciendo los debidos controles.

1.3.1.1.2.2. Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones

La CNPE creada por la LPE, constituye la instancia superior de políticas y administración del RATPAFE y de formulación de propuestas para mejorar la promoción y la facilitación de las exportaciones²².

Es una comisión interinstitucional integrada por el Ministerio de Fomento Industria y Comercio quien la preside, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, el Ministerio Agropecuario y Forestal, el Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales y dos representantes de las asociaciones de exportadores del sector privado.

Tiene como objetivo definir políticas de fomento a las exportaciones tomando en cuenta elementos sectoriales para el funcionamiento y puesta en marcha de la estrategia de promoción de las exportaciones y de sus instrumentos.

Para facilitar sus funciones cuenta con la Secretaría Técnica que se encarga de:

1. Implementar y evaluar las políticas de fomento de las exportaciones definidas por la CNPE.
2. Mantener coordinación permanente con el sector privado para identificar prioridades que contribuyan a fortalecer el sistema de comercialización de los productos exportables de Nicaragua.
3. Administrar y controlar la política del régimen de incentivos y formula propuestas para mejorar la promoción y facilitación de las exportaciones.

²¹ Cfr. CEI, *ABC del Exportador*, 10-11.

²² Cfr. CEI, *ABC del Exportador*, 12.

1.3.1.1.2.3. Ventanilla Única de las Exportaciones

Este centro, adscrito a la CNPE, inició operaciones 1994 y se encarga de facilitar las exportaciones a través de la entrega de documentos y la evaluación de los requisitos para exportar.

1.3.1.1.2.4. Requisitos de Inscripción

Toda persona natural o jurídica que desee exportar debe estar inscrita en el CETREX como exportador y actualizar sus datos y firmas una vez al año.

Para inscribirse, las personas naturales deben presentar una constancia de contribuyente de la DGI y fotocopia del certificado de registro único del contribuyente. Los extranjeros residentes además deben presentar documento de la Dirección General de Migración y Extranjería acreditando su residencia temporal o permanente en el país.

Para las personas jurídicas se requieren los mismos documentos más la escritura de constitución original y poder general de administración con su respectiva fotocopia, debidamente inscritos en el registro mercantil. Las cooperativas en su caso deben presentar LGDO donde se les confiere la personería jurídica, y documento del Ministerio del Trabajo que certifique la vigencia de la cooperativa.

1.3.1.1.2.5. Procedimiento

Para que el CETREX autorice la exportación, las personas interesadas además de cumplir con los requisitos anteriormente señalados, deben en general presentar:

1. Autorización de documento para exportaciones con destino a países del área centroamericana o autorización de documento para exportaciones con destino a países fuera del área centroamericana, conocido como FUE²³, todo esto de acuerdo al artículo 8 DCVUE.
2. Factura de exportación.
3. Autorización técnica de la entidad pública de acuerdo a la naturaleza de cada exportación.

²³ «Se utiliza el formato único de exportación, para exportaciones fuera del área centroamericana y para exportaciones de productos no originarios de Centroamérica, los formatos son prenumerados, los datos son proporcionados por el exportador, para ser revisados, grabados y autorizados en la ventanilla de trámites del CETREX. El exportador tiene que pagar una tarifa de servicio de acuerdo al valor FOB. El valor del formato es de tres córdobas nicaragüenses» (UCRESEP, *Centro de Trámites de Exportaciones, Catálogo de Servicios y Trámites del Poder Ejecutivo 2002*, 4).

En el caso del café, el procedimiento es más complejo y atraviesa por dos etapas, la etapa de pre-embarque y de post-embarque.

En la etapa de pre-embarque el exportador debe, de acuerdo al artículo 40 LC, presentar para su registro, el contrato de exportación. Luego llenar el formulario de exportación dependiendo del destino. Además debe adjuntar factura de exportación de acuerdo al contrato e instrucción de embarque, que es el documento que gira el exportador a la línea naviera o agencia aduanera para que procedan a cargar el café.

A su vez debe, de conformidad al acuerdo ministerial 66-2001 MIFIC y la ley de Normalización Técnica, tramitar certificado de calidad que emite el MIFIC, para ello es necesario presentar resultados de análisis realizados por laboratorios autorizados. Posteriormente debe presentar pre-certificación fitosanitaria realizada por un delegado regional del MAGFOR para la emisión del certificado fitosanitario definitivo; finalmente debe solicitar certificado de origen de la OIC²⁴ y sólo si se requiere, solicitar permiso de tránsito hondureño.

Una vez cumplidos estos requisitos, el CETREX entrega el certificado de origen sin sellos ni firmas y es hasta en el puesto fronterizo que la autoridad aduanera firma el certificado y da fe que el café en las cantidades descritas si abandonó el territorio aduanero nicaragüense.

En la Etapa de post-embarque, para que el CETREX autorice finalmente el certificado de origen el exportador debe regresar y presentarlo firmado por la autoridad aduanera, presentar factura de embarque, tramitar el SGP²⁵ si corresponde y presentar la factura definitiva si la que presentó en la etapa de pre-embarque no lo era.

En el caso de los productos agropecuarios y maderas preciosas, la LEF exige que el CETREX, previo otorgamiento de la autorización, solicite comprobante del pago del anticipo del IR detallado en la misma ley.

Las exportaciones de zona franca son manejadas por la DGA, el CETREX se limita a emitir los certificados de origen para los distintos países donde Nicaragua goza de preferencia arancelaria de acuerdo a los tratados.

²⁴ Certificado de la Organización Internacional del Café, que en Nicaragua lo extiende el CETREX. Cfr. UCRESEP, *Centro de Trámites de Exportaciones, Catálogo de Servicios y Trámites del Poder Ejecutivo 2002*, 9.

²⁵ «Este certificado se emite a los productos nicaragüenses que son exportados a Europa, Estados Unidos de América, Canadá y países desarrollados para que los productos gocen de preferencias arancelarias» (UCRESEP, *Centro de Trámites de Exportaciones, Catálogo de Servicios y Trámites del Poder Ejecutivo 2002*, 8).

Para que el CETREX emita la autorización, los exportadores están obligados al pago de una tarifa única de exportación (véase apartado 2.2.3. Tasas por Servicios del Centro de Trámites para las Exportaciones.), que abarca todos los cobros en concepto de servicios, permisos, licencias, inspecciones y certificados que realizan las instituciones y organismos del sector público, en relación con trámites y procedimientos de exportación y que depende del valor FOB²⁶ de las exportaciones.

1.3.1.2. Ministerio Agropecuario y Forestal

Según el artículo 24 LOCPPE, se encarga de la formulación de políticas, planes y estrategias de desarrollo agropecuario y forestal, así mismo emite los permisos fitosanitarios necesarios para cumplir con las obligaciones derivadas de los compromisos adquiridos a nivel internacional o en base a ley (véase cuadro no. 2).

Cuadro no. 2



1.3.1.2.1. Dirección General de Protección y Sanidad Agropecuaria

Corresponde a esta dirección contribuir al desarrollo de la producción agropecuaria y la comercialización de los productos derivados de la misma y la conservación de la salud pública, promoviendo la competitividad de los productos asegurando la calidad e inocuidad de los insumos en el punto de compra (Art. 167 RLOCPPE).

²⁶ Para el exportador incluye, el valor de las mercancías más los gastos de transporte hasta el puerto de embarque y los costos de los trámites para la exportación. Cfr. O. MARZORATI, *Derecho de los Negocios Internacionales*, 169.

1.3.1.2.1.1. Dirección de Salud Animal

Esta dirección debe garantizar el cumplimiento de los requisitos sanitarios internacionales establecidos para las exportaciones de productos pecuarios (Art. 168 RLOCPPE).

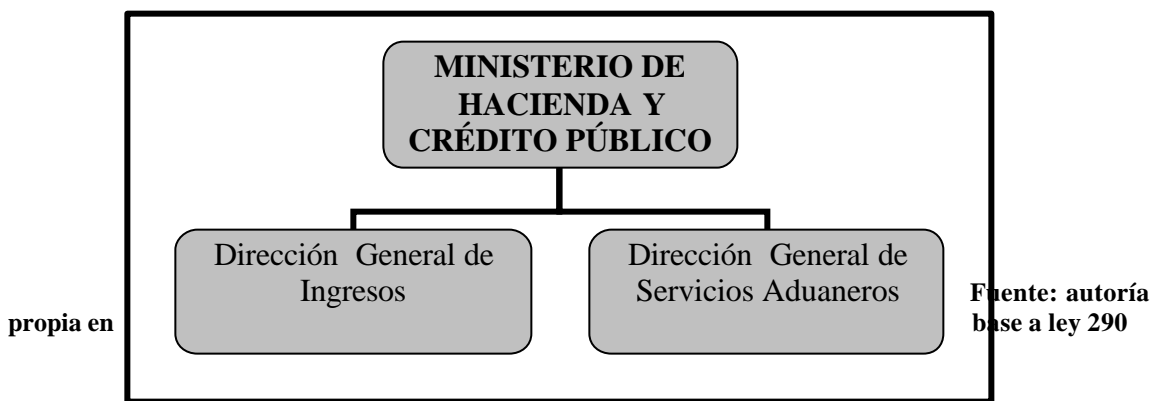
1.3.1.2.1.2. Dirección de Sanidad Vegetal y de Semillas

Es la dirección encargada de garantizar el cumplimiento de requisitos sanitarios internacionales para las exportaciones de productos agrícolas (Art.169 RLOCPPE).

1.3.1.3. Ministerio de Hacienda y Crédito Público

Es el órgano encargado de administrar, definir, supervisar y controlar las finanzas públicas, la política tributaria, el sistema arancelario y aduanero del país y la recaudación de los tributos, aranceles y tasas fiscales previamente establecidos para las exportaciones, así como concesiones, licencias, permisos, multas y otros. Para ello cuenta con la Dirección General de Ingresos y la Dirección General de Servicios Aduaneros (véase cuadro no.3).

Cuadro no. 3



1.3.1.3.1. Dirección General de Ingresos

Es creada por el Decreto 243 LCDGI, ley que fue reformada casi en su totalidad por la ley 339²⁷. Es un ente descentralizado con personalidad jurídica propia, que goza de autonomía técnica, administrativa y de gestión de sus recursos humanos bajo la rectoría sectorial del MHCP.

²⁷ Ley Creadora de la Dirección General de Servicios Aduaneros y de Reforma a Ley Creadora de la Dirección General de Ingresos.

Su principal atribución consiste en cumplir y hacer cumplir las leyes, actos y disposiciones que establecen o regulan los ingresos a favor del Estado y que estén bajo su jurisdicción, a fin de que estos ingresos sean percibidos a su debido tiempo con exactitud y justicia.

1.3.1.3.2. Dirección General de Servicios Aduaneros

Es creada por la ley 339, y al igual que la DGI es un ente descentralizado con personalidad jurídica propia, que goza de autonomía técnica, administrativa y de gestión de sus recursos humanos bajo la rectoría sectorial del MHCP.

La principal función se centra en la definición de políticas, directrices y disposiciones que regulan el sistema aduanero de conformidad con la legislación vigente.

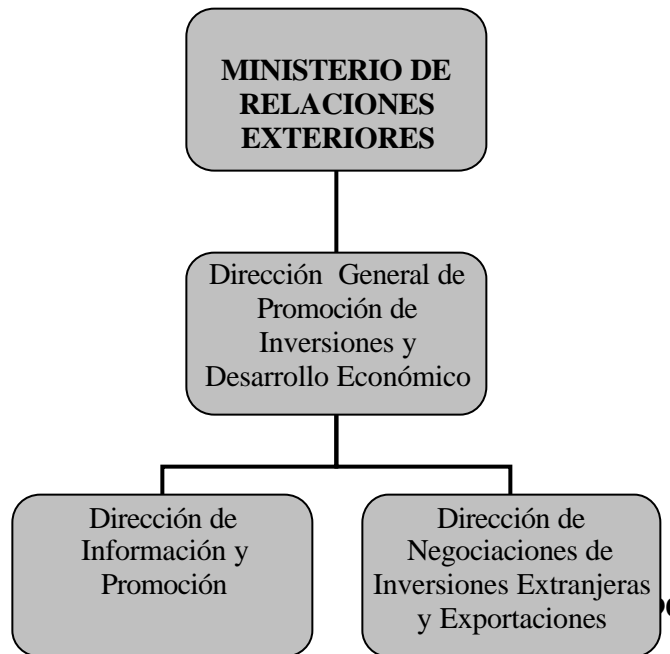
Le corresponde a su vez dictar las disposiciones necesarias para el eficiente control, recaudación y fiscalización de los impuestos al comercio exterior y demás ingresos establecidos por la legislación, además de verificar la correcta aplicación del valor aduanero de las mercancías.

1.3.1.4. Ministerio de Relaciones Exteriores

Dicho Ministerio²⁸ apoya a todos los entes del Estado en sus relaciones con el exterior, con el fin de servir de enlace entre las instituciones del Estado nicaragüense y las misiones diplomáticas de Nicaragua en el exterior (Art. 19 LOCPPE).

²⁸ Véase cuadro no. 4.

Cuadro no. 4



1.3.1.4.1. Dirección General de Promoción de Inversiones y Desarrollo Económico

El artículo 56 RLOCPPE establece que esta dirección da seguimiento a los acuerdos comerciales internacionales, haciendo llegar información pertinente sobre estos a las entidades extranjeras y nacionales que puedan aprovecharla para promover la inversión y desarrollo económico del país.

1.3.1.4.1.1. Dirección de Información y Promoción

La Dirección de Información y Promoción prepara información básica para las misiones y consulados nicaragüenses sobre inversiones y comercio exterior (Art. 57 RLOCPPE).

Así mismo, elabora la documentación para misiones oficiales con programas de visitas al exterior organizadas para la promoción de la inversión en Nicaragua y las condiciones de acceso a los mercados internacionales.

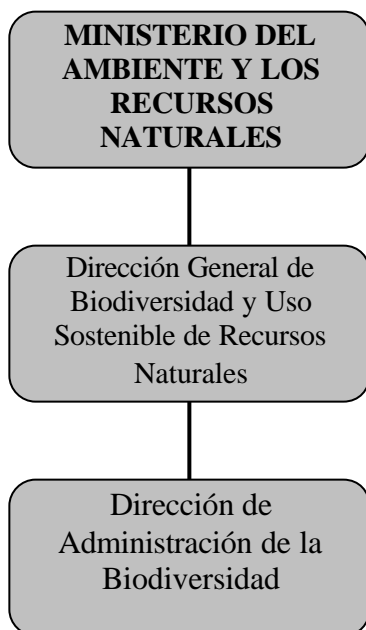
1.3.1.4.1.2. Dirección de Negociaciones de Inversiones Extranjeras y Exportaciones

Es función de esta dirección analizar los tratados económicos que Nicaragua suscribe con otros países, preparando información sobre los diferentes acuerdos o tratados suscritos en materia económica, llevando el registro y archivo de los mismos (Art. 58 RLOCPPE).

1.3.1.5. Ministerio del Medio Ambiente y los Recursos Naturales

Corresponde a este Ministerio²⁹ formular, proponer y dirigir las políticas nacionales del ambiente en coordinación con los Ministerios sectoriales respectivos. De igual manera, supervisa el cumplimiento de los convenios y compromisos internacionales del país en el área ambiental (Art.28 LOCPPE).

Cuadro no. 5



Fuente: autoría propia en base a ley 290

1.3.1.5.1. Dirección General de Biodiversidad y Uso Sostenible de Recursos Naturales

El artículo 264 RLOCCPE señala que esta Dirección formula, evalúa, da seguimiento y dirige políticas, estrategias, normas y planes para la conservación y uso sustentable de los recursos naturales y la biodiversidad.

1.3.1.5.1.1. Dirección de Administración de la Biodiversidad

El artículo 266 RLOCPPE indica que la DAB contempla dentro de sus facultades supervisar las exportaciones y reexportaciones de taxidermia,

²⁹ Véase cuadro no. 5.

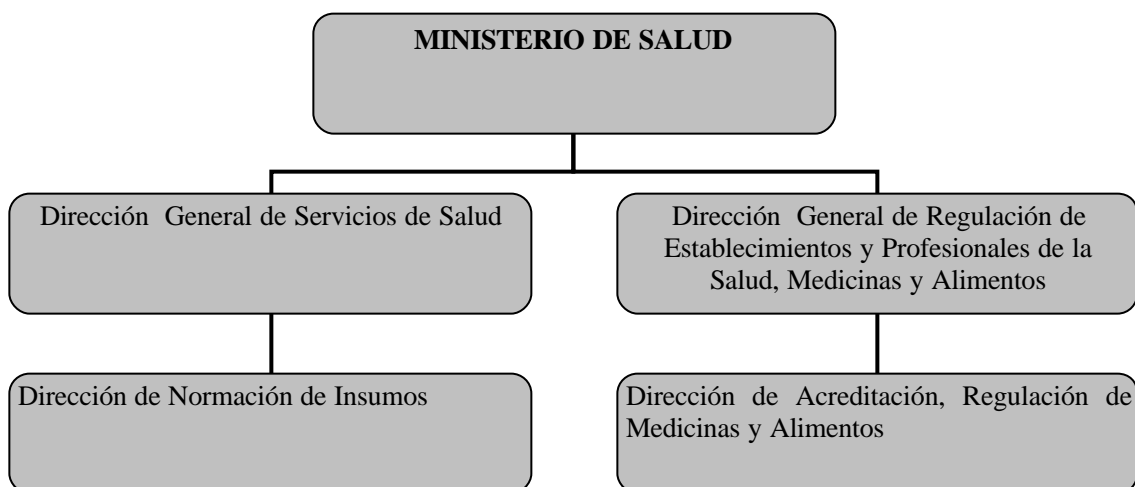
productos elaborados, exhibiciones itinerantes, científicas y comerciales de flora y fauna silvestre.

1.3.1.6. Ministerio de Salud

Es función de este Ministerio³⁰ formular políticas, acciones, dictar normas y supervisar la producción, exportación, industrialización, almacenamiento de sustancias estupefacientes psicotrópicas y precursoras (Art. 26 LOCPPE).

Así mismo formula y propone reglas y normas para controlar la calidad de la producción de alimentos y su comercialización, controlando el régimen de permisos, licencias, certificaciones y registros sanitarios para el mercado interno de Nicaragua.

Cuadro no. 6



Fuente: autoría propia en base a ley 290

1.3.1.6.1. Dirección General de Servicios de Salud

De conformidad al artículo 210 RLOCPPE esta dirección se encarga de formular y proponer los modelos normativos y regulaciones que regirán la organización y funcionamiento de los servicios de salud.

1.3.1.6.1.1. Dirección de Normación de Insumos

Por medio de esta dirección se evalúan las exportaciones de productos farmacéuticos y sustancias químicas (Art. 215 RLOCPPE).

1.3.1.6.2. Dirección General de Regulación de Establecimientos y Profesionales de la Salud, Medicinas y Alimentos

³⁰ Véase cuadro no. 6.

Esta dirección evalúa el cumplimiento de compromisos de gestión entre las unidades del Ministerio de Salud u otras instituciones en las cuales se establezcan. Vela por el cumplimiento de las normas médicas, técnicas, organizativas, estadísticas, administrativas y financieras establecidas por dicho Ministerio (Art. 216 RLOCPPE).

1.3.1.6.2.1. Dirección de Acreditación, Regulación de Medicinas y Alimentos

Esta dirección es la encargada de evaluar y autorizar las exportaciones de productos farmacéuticos y sustancias químicas (Art. 219 RLOCPPE).

1.3.2. Entidades Privadas de Apoyo a las Exportaciones

Las organizaciones del sector privado son el conjunto de asociaciones, corporaciones e instituciones, que agrupan y representan los intereses de las diferentes empresas o empresarios que operan en un país, en una región o en una determinada rama económica.

Estas entidades aunque son un fuerte apoyo, no cuentan con todas las respuestas para los exportadores, pero la acción informativa y de estímulo que desempeñan viene a sumarse a la realizada por las entidades públicas, permitiendo la búsqueda de nuevas oportunidades de exportación.

1.3.2.1. Centro de Promoción de las Exportaciones

Como resultado de un esfuerzo conjunto del sector privado y el Gobierno de Nicaragua, el CEI inició sus actividades en septiembre de 1992 con la misión de promover y diversificar las exportaciones nicaragüenses para contribuir al desarrollo socio-económico del país.

Este centro atravesó por una etapa de reestructuración que culminó en diciembre del año 2004, mediante la cual el Centro queda exclusivamente dedicado a las exportaciones.

El CEI presta, mediante el cobro de tarifas, tres servicios: inteligencia competitiva, desarrollo empresarial y mercadeo y promoción.

1.3.2.1.1. Inteligencia Competitiva

La inteligencia competitiva comprende, inteligencia de mercados, servicio de inteligencia comercial, *trade point* Nicaragua e identificación y desarrollo de productos de exportación.

La inteligencia de mercados es una forma proactiva de enfocar y utilizar la información comercial en beneficio de los exportadores y busca en el mercado internacional potenciales oportunidades para la exportación.

El servicio de inteligencia comercial orienta al exportador sobre los procedimientos e incentivos a las exportaciones contenidos en acuerdos comerciales con otros países.

Trade point Nicaragua está diseñado para facilitar la participación de la pequeña y mediana empresa en el mercado internacional, al proporcionar información necesaria para exportar e incentivar la oferta de servicios especializados en comercio exterior para este sector.

Identificación y desarrollo de productos de exportación, brinda información sobre el estudio de la oferta exportable de Nicaragua por medio del MIFIC y la CNPE.

1.3.2.1.2. Desarrollo Empresarial

Este servicio comprende principalmente, ventanilla única de las exportaciones en línea, capacitación, asesoría financiera y *joint venture* con corredores.

La ventanilla única de las exportaciones en línea sirve para realizar los trámites relacionados con las exportaciones, simplificando el proceso de registro y autorización de los documentos requeridos por los exportadores

Con la capacitación, principalmente se persigue la elaboración de un manual que contenga los procedimientos para exportar desde Nicaragua y el desarrollo de talleres donde se aborden temas como mercadeo de exportación, créditos y seguros.

La asesoría financiera sirve para la elaboración de proyectos de exportación, brinda asesoría en conjunto con los profesionales especialistas en aspectos de comercialización del centro.

El *joint venture* con corredores, está destinado para lograr un aumento y diversificación en las exportaciones con el fin de penetrar uno de los mercados más importantes para Nicaragua, Los Estados Unidos de América. La operativización de este proyecto se da mediante la firma de contratos, identificando cadenas productivas, apoyando a los productores en la identificación de canales de comercialización o contactos comerciales.

1.3.2.1.3. Mercadeo y Promoción

Los servicios de mercadeo y promoción abarcan principalmente el portal de exportaciones, ferias y misiones comerciales.

El portal de exportaciones pretende acceder a información comercial de Nicaragua como mercado de origen de las exportaciones y los principales mercados de destino.

Las ferias y misiones comerciales tienen como estrategia una metodología proactiva directa y orientada hacia el mercadeo, con el objetivo

de aumentar las posibilidades de los empresarios para colocar sus productos en mercados internacionales.

1.3.2.2. Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos no Tradicionales

APENN es una organización del sector privado sin fines de lucro que tiene como finalidad promover y desarrollar los sectores agrícolas e industriales de la economía nicaragüense. También tiene interés en mantener la presencia nicaragüense en el comercio internacional aumentando el flujo de la moneda extranjera en la economía³¹.

Está afiliado a la federación de cámaras de exportadores de Centroamérica y tiene nexos con otras organizaciones internacionales que tienen como enfoque la promoción y el desarrollo de las exportaciones.

Entre los principales servicios que presta encontramos: asistencia técnica, capacitación, información de precios, centro de documentación y renta de maquinaria agrícola.

1.3.3. Comentarios a las Entidades Públicas y Privadas de Apoyo a las Exportaciones

En cuanto a las entidades públicas de atención y promoción de las exportaciones podemos decir:

1. Son seis Ministerios de Estado, nueve direcciones generales y trece direcciones específicas que se relacionan de alguna forma con las exportaciones. A esto cabe sumar el hecho que muchas de estas direcciones poseen atribuciones similares o repetidas.
2. De estas cifras y datos se puede deducir que la estructura estatal no fue diseñada siguiendo una política adecuada de promoción de exportaciones, ya que además de generar gastos innecesarios a la administración pública, en muchos casos las exportaciones pueden encontrar obstáculos al pasar por tantas entidades, cada una con su propio procedimiento administrativo.
3. El MIFIC, entidad que por ley atiende al sector exportador, no está exclusivamente dedicado a la promoción y desarrollo de las exportaciones en vista que también le son asignadas atribuciones y funciones no relacionadas. En otras palabras, con el mismo presupuesto, personal y organización le corresponde atender y dar respuesta a una amplia gama de sectores, lo que en la práctica puede reducir el tiempo y la calidad de la atención a las exportaciones.

³¹ Cfr. CEI, *ABC del Exportador*, 8.

4. El personal especializado en toda institución del Estado es imperativa para el éxito de sus funciones y cumplimiento de los objetivos asignados. En este sentido la LOCPPE se ve reforzada por la Ley de Carrera Administrativa, cuya regulación brinda estabilidad a los empleados públicos.

En lo que respecta a las entidades privadas de atención y promoción a las exportaciones se puede decir:

1. Los servicios que prestan estas entidades sirven para mejorar la calidad y oportunidades de la oferta exportadora, además en algunos casos compensan la falta de atención del Gobierno a algunos sectores productivos, proporcionando información y capacitación valiosa.
2. En su mayoría son servicios dirigidos a grandes productores que, por falta de divulgación y altos costos, puede que en la práctica no tengan el impacto para el que fueron diseñados.
3. Presentan una oferta de servicios poco especializada, concentrándose sólo a ciertas áreas productivas. Además de limitar los alcances de los servicios por circunstancias geográficas, ya que la mayoría de estas entidades operan en Managua o el Pacífico del país.

CAPÍTULO II

RÉGIMEN, INCENTIVOS Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones atraviesan varias etapas antes de salir al exterior, es importante que el exportador conozca desde un inicio las ventajas del régimen aduanero que más le conviene de acuerdo a su actividad económica; los beneficios fiscales a los que tiene derecho; y las políticas de promoción de exportaciones que el Estado implementa o planea implementar.

2.1. REGÍMENES ADUANEROS

Los regímenes aduaneros crean alternativas para facilitar los diversos tipos de intercambio, movilidad de bienes y procesos de transformación que de una forma u otra pretenden metas de desarrollo económico.

Según el Código Aduanero Uniforme Centroamericano se debe entender por regímenes aduaneros, a las diferentes destinaciones a que puedan someterse las mercancías que se encuentran bajo control aduanero, de acuerdo con los términos de la declaración presentada. Máximo Carvajal lo resume afirmando que «régimen aduanero es destinación que pueden recibir según las leyes y reglamentos aduaneros, las mercancías sujetas al control de la aduana»³².

Con el objeto de distinguir claramente tales situaciones, el CAUCA en su artículo 67 establece el régimen definitivo, el régimen temporal y el régimen especial, detallando subdivisiones para cada uno.

Dentro de los regímenes, cualquiera de ellos que sea, se trate de importación o exportación, se pretende fomentar el comercio exterior, aún cuando podamos especificar que unos fomentarán las exportaciones directamente, los otros lo harán indirectamente, ya que permiten el suministro oportuno de insumos y maquinarias que no se producen en el país y que son utilizados por la industria tanto exportadora como por la que se dedica a producir en el mercado interno.

Las normas aduaneras establecen las formas de destinación y los particulares pueden voluntariamente seleccionar para sus mercancías alguna

de esas formas, debiendo cumplir con las obligaciones aduaneras propias del régimen escogido.

³² Cfr. M. CARVAJAL, *Derecho Aduanero*, 329.

2.1.1. Régimen Aduanero Definitivo

Dentro de este régimen el CAUCA incluye el régimen definitivo de exportación y el régimen definitivo de importación.

2.1.1.1. Régimen Definitivo de Exportación

Según el CAUCA, la exportación definitiva es la salida del territorio aduanero³³ de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior (Art. 69 CAUCA).

Esto significa que al salir, las mercancías dejan de ser nacionales para quedar sujetas a las disposiciones y formalidades del país de destino³⁴.

2.1.1.2. Régimen Definitivo de Importación

La importación definitiva, es el ingreso de mercancías procedentes del exterior para su uso o consumo definitivo en el territorio aduanero (Art. 68 CAUCA).

Bajo este régimen las mercancías ingresadas deben tener una permanencia por tiempo ilimitado, lo que conlleva a la nacionalización de las mercancías y su introducción a la libre circulación de bienes. La nacionalización de la mercancías sólo ocurre una vez se hayan liquidado los impuestos y cumplido los requisitos previos que las leyes exigen para la importación definitiva³⁵.

2.1.2. Régimen Aduanero Temporal

En este régimen se incluye, de acuerdo a la clasificación del CAUCA, el régimen de tránsito aduanero, importación temporal con reexportación en el mismo estado, admisión temporal para el perfeccionamiento activo, depósito aduanero, exportación temporal con reimportación en el mismo estado y exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo.

2.1.2.1. Régimen de Tránsito Aduanero

Tránsito aduanero es el régimen bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra por cualquier vía, con suspensión total de los derechos e impuestos respectivos (Art. 70 CAUCA).

³³ «Es la parte del territorio nacional en el cual se aplica un mismo sistema arancelario y de prohibiciones económicas a las importaciones y exportaciones» (VILLEGAS, *Comercio Exterior y Crédito Documentario*, 72).

³⁴ Cfr. M. CARVAJAL, *Derecho Aduanero*, 341.

³⁵ Cfr. Op.Cit., 339.

Las mercancías en tránsito aduanero deben estar bajo custodia y responsabilidad del transportista, sin perjuicio de las responsabilidades de terceros. Dicho tránsito puede ser internacional o interno.

2.1.2.2. Régimen de Importación Temporal con Reexportación en el mismo estado

Importación temporal con reexportación en el mismo estado, según el artículo 73 CAUCA:

Es aquel régimen que permite ingresar al territorio aduanero por un plazo determinado, con suspensión de derechos e impuestos a la importación, mercancías con un fin específico, las que serán reexportadas dentro de ese plazo, sin haber sufrido otra modificación que la normal depreciación como consecuencia de su uso.

Para Carvajal es requisito indispensable que una vez realizada la finalidad para la que se autoriza el ingreso de las mercancías deben regresar al extranjero sin modificación alguna³⁶.

2.1.2.3. Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo

Admisión temporal para perfeccionamiento activo es el ingreso al territorio aduanero con suspensión de derechos e impuestos a la importación, de mercancías procedentes del exterior, destinadas a ser reexportadas, después de someterse a un proceso de transformación, elaboración o reparación u otro legalmente autorizado (Art. 74 CAUCA).

Este régimen es una medida complementaria de fomento a las exportaciones que elimina las cargas que se gravan sobre las materias primas y productos extranjeros semielaborados que se importan, para posteriormente incorporarse a productos destinados a la exportación.

2.1.2.4. Régimen de Depósito Aduanero

El depósito de aduanas o depósito aduanero es el régimen mediante el cual, las mercancías son almacenadas por un plazo determinado, en un lugar habilitado al efecto, bajo potestad de la aduana con suspensión de derechos e impuestos que correspondan (Art. 75 CAUCA).

Los depósitos aduaneros son áreas exentas de gran trascendencia en el comercio internacional ya que al considerarse que no forman parte del territorio aduanero, permiten a los agentes económicos beneficiarse de ciertas ventajas arancelarias y fiscales al introducir sus mercancías.

³⁶ Cfr. M. CARVAJAL, *Derecho Aduanero*, 342.

Diez Vergara describe que los depósitos pueden ser públicos o privados, son públicos cuando los puede utilizar cualquier persona para almacenar mercancías y son privados cuando el depósito queda reservado para el almacén de mercancías por parte del depositario³⁷.

2.1.2.5. Régimen de Exportación Temporal con Reimportación en el mismo estado

El artículo 78 CAUCA define la exportación temporal con reimportación en el mismo estado como:

El régimen aduanero mediante el cual, con suspensión del pago de derechos e impuestos a la exportación en su caso, se permite la salida temporal del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas, con un fin específico y por un tiempo determinado, con la condición que sean reimportadas sin que hayan sufrido en el exterior ninguna transformación, elaboración o reparación, en cuyo caso a su retorno serán admitidas con liberación total de derechos e impuestos a la importación.

Es decir, consiste en la salida de mercancías nacionales y nacionalizadas, las cuales una vez realizada la finalidad por la que se autoriza, regresan del extranjero sin modificación alguna.

2.1.2.6. Régimen de Exportación Temporal para el Perfeccionamiento Pasivo

Permite la salida del territorio aduanero por un plazo determinado de mercancías nacionales o nacionalizadas, para ser sometidas en el exterior a las operaciones de transformación, elaboración, reparación u otras permitidas, con suspensión en su caso, de los derechos e impuestos a la exportación, para ser reimportadas bajo el tratamiento tributario y dentro del plazo establecido en el RECAUCA (Art. 79 CAUCA).

Al igual que en el RATPAFE, se basa en la transformación de mercancías en un país distinto al de origen de las mismas, sin embargo, en éste la transformación se realiza en un tercer país.

2.1.3. Régimen Aduanero Especial

Este régimen abarca según el CAUCA, el régimen de zonas francas, régimen de reexportación y régimen de reimportación.

2.1.3.1. Régimen de Zonas Francas

Según el decreto 46-91 se entiende por zonas francas industriales de exportación toda área del territorio nacional, sin población residente, bajo la

³⁷ Cfr. M. DIEZ VERGARA, *Manual Práctico de Comercio Internacional*, 149.

vigilancia de la Dirección General de Servicios Aduaneros, sometida al control aduanero especial y declarada como tal por el Poder Ejecutivo.

En este régimen se permite ingresar a una parte delimitada del territorio de un Estado, mercancías que se consideran generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero con respecto a los derechos e impuestos de importación, para ser destinadas según su naturaleza, a las operaciones o procesos que establezca la legislación nacional (Art. 77 CAUCA). Las zonas francas pueden ser entre otras, comerciales, industriales o mixtas.

2.1.3.2. Régimen de Reexportación

El CAUCA reconoce a la reexportación como el régimen que permite la salida del territorio aduanero de mercancías extranjeras llegadas al país y no importadas definitivamente (Art. 83 CAUCA).

Este mismo artículo establece la prohibición de reexportar mercancías caídas en abandono o que se haya configurado respecto a ellas, presunción fundada de falta o infracción aduanera penal.

2.1.3.3. Régimen de Reimportación

La reimportación es el régimen que permite el ingreso al territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, que se exportaron definitivamente y que regresan en el mismo estado, con liberación de derechos e impuestos (Art. 81 CAUCA).

De esta definición queda muy claro que las mercancías a ampararse bajo este régimen no deben haber sufrido ninguna transformación en el extranjero, de lo contrario les serán aplicados los impuestos de aduana.

2.1.4. Agentes Aduaneros

Carvajal, al referirse a «agente aduanero», lo hace describiéndolo como:

Persona física que a través de una patente, otorgada por la autoridad hacendaria, interviene ante una aduana para despachar mercancías en cualquiera de los regímenes aduaneros, en virtud de los servicios profesionales que presta»³⁸.

El autor sostiene que además de su función, el agente aduanero ha trascendido los límites aduaneros, ya que dentro del ejercicio de su actividad ofrece una serie de servicios conexos al comercio internacional.

El artículo 16 CAUCA señala que el agente aduanero es un auxiliar autorizado para actuar habitualmente, en nombre de terceros en los trámites, regímenes y operaciones aduaneras en su carácter de persona natural. Pudiendo también ser autorizados como agentes aduaneros, las personas

³⁸ Cfr. M. CARVAJAL, *Derecho Aduanero*, 315.

jurídicas, siempre que esté contemplado en la legislación nacional, que en el caso de Nicaragua lo establece el artículo 52 LAIER.

Los agentes aduaneros y agencias aduaneras para que sean autorizados a operar deben cumplir con los requisitos establecidos en el capítulo V de la LAIER.

De acuerdo al artículo 41 LAIER, los agentes aduaneros son responsables y fiadores solidarios del pago de las obligaciones arancelarias y tributarias que se generen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo cuando intervengan personalmente o a través de sus gestores o mandatarios autorizados.

2.2. TRIBUTOS

Para Cabanellas tributo es aquel «impuesto, contribución u otra obligación fiscal»³⁹. Este impuesto, contribución u obligación genera una prestación de dinero que en ejercicio de su naturaleza de carácter público exige el Estado con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de sus fines.

Las exportaciones no están sujetas al pago de impuestos, ya que de lo contrario exportaríamos impuestos lo que colocaría a nuestras exportaciones en desventaja con respecto a las de otros países.

2.2.1. *Impuesto sobre la Renta*

Si bien el IR no grava directamente las exportaciones, si grava la renta de la persona natural o jurídica que realiza esta actividad. Sin embargo, en el caso de las maderas preciosas sin transformar y los bienes primarios del sector agropecuario, se establece como requisito para la autorización de la exportación la constancia de haber cancelado el anticipo del IR establecido en la LEF.

El IR es creado por la Ley de Equidad Fiscal en su artículo 3 y es el gravamen fiscal que afecta la renta neta originada en Nicaragua de toda persona natural o jurídica, residente o no en el país. Renta neta es la resultante de aplicar a los ingresos brutos⁴⁰ las deducciones⁴¹ permitidas por la ley.

En Nicaragua el concepto de renta es de carácter territorial. Se considera renta originada en Nicaragua la que deriva de bienes o activos

³⁹ Cfr. G. CABANELLAS, «tributo», en *DJE*, 390.

⁴⁰ «Es la totalidad en los ingresos obtenidos en forma periódica, eventual u ocasional, sean éstos en dinero efectivo, bienes, prestación de servicios u otros beneficios» (J. BÁEZ C. - T. BÁEZ C., *Todo sobre Impuestos en Nicaragua*, 47).

⁴¹ «Son los costos y gastos incurridos por el contribuyente en las actividades generadoras de renta» (J. BÁEZ C. - T. BÁEZ C., *Todo sobre Impuestos en Nicaragua*, 47).

existentes en el país de servicios prestados en el territorio nacional y negocios llevados a cabo o que produzcan efecto en la República, sea cual fuere el lugar donde se perciba dicha renta.

También se reputan de origen nicaragüense la renta o utilidades provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país.

La tasa del IR que debe aplicarse a la renta gravable es del treinta por ciento para las personas jurídicas y una tarifa progresiva en el caso de las personas naturales.

2.2.2. Tasas por servicios del Centro de Trámites para las Exportaciones

La tarifa que se cobra está establecida de acuerdo al valor FOB en dólares de la mercancía a exportar. La base legal para el cobro de esta tarifa se establece de acuerdo al DCVUE, LAIER, LPE y el acuerdo ministerial MIFIC-MHCP 058-2000⁴².

Rango	Tarifa
Menos de US\$ 2,000	C\$ 50.00
2,000.01 a 5,000.00	C\$ 100.00
5,000.01 a 7,500.00	C\$ 150.00
7,500.01 a 10,000.00	C\$ 200.00
10,000.01 a 12,500.00	C\$ 250.00
12,500.01 a 15,000.00	C\$ 300.00
15,000.01 a 17,500.00	C\$ 350.00
17,500.01 a 20,000.00	C\$ 400.00
20,000.01 a 25,000.00	C\$ 450.00
25,000.01 a más	C\$ 500.00

2.3. INCENTIVOS FISCALES A LAS EXPORTACIONES

Las autoridades económicas suelen poner en marcha incentivos fiscales a las exportaciones de diversos tipos que ofrecen un atractivo adicional a los productores nacionales que venden al exterior.

Estos se manifiestan a través de tratamientos preferenciales para las empresas o personas naturales que venden sus productos al exterior en

⁴² Cfr. UCRESEP, *Centro de Trámites de Exportaciones*, 5.

comparación con las que los venden en el mercado interno⁴³. Pueden haber incentivos internos y externos.

2.3.1. Incentivos Internos

Son aquellos que se otorgan en el Estado desde donde se realiza la exportación.

2.3.1.1. Devolución

El sistema de devolución de impuestos, es la devolución de los distintos tributos que se presume fueron abonados directa o indirectamente en el mercado interno sobre las mercaderías exportadas, permitiendo de esta forma adecuar los valores de los productos manufacturados en condiciones competitivas con relación a los similares producidos en otros países⁴⁴.

La devolución de derechos es un sistema mediante el cual el Estado, otorga a los exportadores de productos manufacturados, un porcentaje en dinero equivalente a los derechos de importación que tales bienes debieron pagar para ser introducidos en el país⁴⁵.

Ledesma y Zapata, definen este sistema como:

Devolución que efectúa el Estado al exportador de los derechos de importación que han tributado las materias primas, materiales elaborados o semielaborados y envases que se incorporan a un producto o a sus envases, embalajes o acondicionamiento al momento de su exportación⁴⁶.

La devolución es uno de los sistemas con que el Estado beneficia a los exportadores, con el objeto de incentivar o incrementar la salida de mercancías manufacturadas, logrando finalmente la incorporación de tales productos en otros países, siendo además una forma de no exportar impuestos.

2.3.1.2. Exención Fiscal

Es la excepción en el gravamen que, mediante disposición legal, es otorgada por la administración tributaria. Permite que determinados hechos imposables sujetos en forma expresa a tributación se declaren totalmente exceptuados de gravamen, por lo que el sujeto pasivo se libera de su

⁴³ Cfr. G. BANNOCK.- R. BAXTER.- R. REES, «incentivo», en *DE*, 200.

⁴⁴ Cfr. LEDESMA, *Principios de Comercio Internacional*, 141.

⁴⁵ «Dicha composición o fabricación debe haber incorporado materias primas, mercaderías o productos terminados, semi-terminados o embalajes de industria extranjera» (LEDESMA, *Principios de Comercio Internacional*, 142).

⁴⁶ Cfr. LEDESMA - C. ZAPATA, *Negocios y Comercialización Internacional*, 34.

obligación de tributar por dicho concepto. Dichas exenciones pueden ser permanentes o temporales⁴⁷.

2.3.1.3. Prefinanciación, Financiación y Seguro de Crédito a las Exportaciones

Se excluyen en este apartado aquellas líneas de crédito que cada exportador puede obtener de los bancos privados con los cuales trabaje.

La prefinanciación y financiación son incentivos que suelen otorgar los Estados a través de sus bancos centrales o autoridades monetarias para promocionar la exportación de aquellos productos con valor agregado⁴⁸.

En el sistema de prefinanciación de exportaciones el Estado a través de su banco central entrega fondos al exportador, en condiciones blandas, previo al embarque y contra documento probatorio de la venta realizada, fondos que el exportador reintegra cuando recibe del exterior el contravalor de su venta.

El seguro de crédito a la exportación es un mecanismo de garantías que protege a los exportadores contra los riesgos crediticios del comercio internacional al posibilitar resarcirse de la pérdida sufrida como consecuencia del no cobro de créditos de exportación.

2.3.1.4. Incentivos a las Exportaciones en la Legislación Nicaragüense

Incluimos en este apartado los cuatro mecanismos de incentivos a las exportaciones más importantes de la legislación nicaragüense.

2.3.1.4.1. Incentivos del Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo y Facilitación de las Exportaciones y el Régimen Pro-Exportador

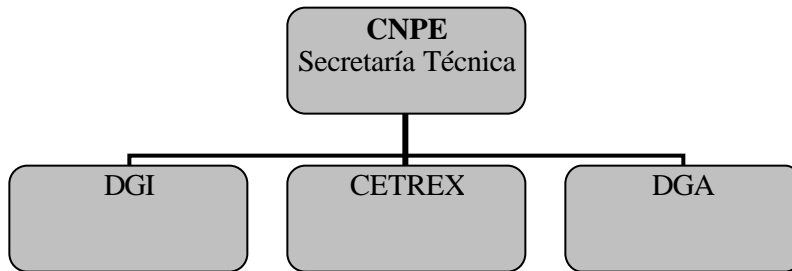
Ambos regímenes están diseñados en función de facilitar el proceso exportador y a la vez asegurar una mayor transparencia al otorgar de manera ordenada los beneficios a los exportadores.

El régimen pro-exportador contenido en la LEF reforma algunos aspectos del RATPAFE y amplía algunos beneficios de éste. Como ya se mencionó, la LATPAFE rige este régimen, el cual funciona a través de la coordinación entre la secretaría técnica de la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones, Dirección General de Ingresos y Dirección General de Servicios Aduaneros (véase cuadro no. 7).

⁴⁷ Cfr. G. BANNOCK.- R. BAXTER.- R. REES, «exención fiscal», en *DE*, 167.

⁴⁸ Cfr. LEDESMA, *Principios de Comercio Internacional*, 151.

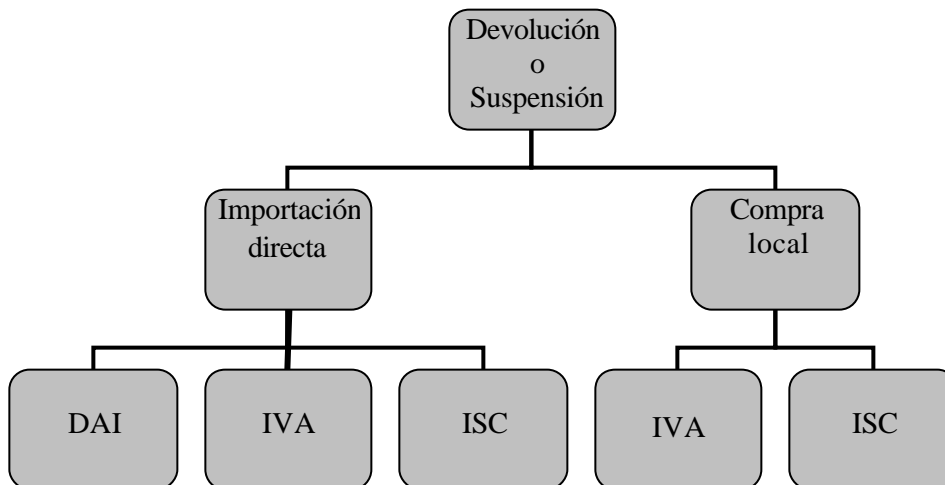
Cuadro no. 7



Fuente: autoría propia

Este régimen otorga beneficios que favorecen la competitividad de las exportaciones nicaragüenses a través de la suspensión previa de derechos e impuestos y la devolución de los mismos (véase cuadro no. 8).

Cuadro no. 8



Fuente: autoría propia

La suspensión previa de derechos e impuestos, como ya se explicó, permite a la empresa exportadora el ingreso de mercancías al país o compra local de las mismas sin el pago de toda clase de derechos e impuestos, por plazos que establece la misma ley. La suspensión previa exonera a la empresa exportadora del pago de los DAI⁴⁹, el IVA⁵⁰ y del ISC⁵¹. Los incentivos bajo

⁴⁹ «Son los impuestos contenidos en el Arancel Centroamericano de Importaciones y se aplican a la importación de mercancías provenientes fuera del área centroamericana, sobre el valor CIF de las mismas. Los DAI son gravámenes ad valorem, es decir, proporcionales

esta modalidad están dirigidos a empresas con clara orientación exportadora, por esta razón el artículo 6 LATPAFE fue modificado por la LEF, la que disminuye el requisito de valor mínimo anual de exportación para gozar de beneficios de cien mil dólares a un monto no menor de cincuenta mil dólares y al menos la exportación del veinticinco por ciento de la producción total de la empresa. Para llenar este requisito también se permite la inscripción de pequeñas empresas asociadas, de manera que puedan presentar la sumatoria de sus exportaciones y así alcanzar el monto anual exportado de cincuenta mil dólares.

La devolución de derechos e impuestos permite la devolución de las sumas efectivamente pagadas a favor del fisco por concepto de derechos e impuestos como consecuencia de la importación definitiva o compra local de insumos, productos semielaborados, envases, empaques y productos terminados, incorporados a los productos para exportación. De no ser posible aplicar la suspensión previa de derechos e impuestos, se aplica el procedimiento de la devolución.

Para gozar de los beneficios del RATPAFE, los exportadores directos e indirectos⁵² deben presentar una solicitud que es revisada y aprobada por la secretaría técnica en coordinación con un delegado del MHCP. A continuación notifican de la resolución al exportador y firman un convenio de exportación en la secretaría técnica, posteriormente dicho convenio pasa a ser ratificado por los miembros de la CNPE.

Luego las empresas deben inscribirse en el régimen. La LATPAFE contempla dos formas de registro a ser manejadas por la secretaría técnica:

al valor de la mercancía, cuya tasa máxima promedio es el 10%. Los DAI se rigen de conformidad al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, sus protocolos, las disposiciones derivadas de los tratados, convenios y acuerdos comerciales internacionales y de integración regional, así como lo establecido en el marco de la OMC» (J. BÁEZ C. - T. BÁEZ C., *Todo sobre Impuestos en Nicaragua*, 101).

⁵⁰ «Es el clásico tributo al consumo que grava la enajenación de bienes, prestación de servicios e importación de bienes. Los actos gravados con el IVA deben realizarse en el territorio nacional» (J. Báez C. - T. Báez C., *Todo sobre Impuestos en Nicaragua*, 75).

⁵¹ «Es el gravamen ad valorem que afecta el valor CIF más otros derechos e impuestos excluyendo el IVA de las importaciones de mercancías comprendidas en los Anexos de dicha ley (LEF), siendo sus tasas variadas entre el 10% y 50%. (En los derivados del petróleo, se aplica un monto fijo dolarizado, por galón y por tipo de producto) (J. BÁEZ C. - T. BÁEZ C., *Todo sobre Impuestos en Nicaragua*, 101).

⁵² Art. 2 LATPAFE «Persona natural o jurídica que vende o tiene previsto vender a exportadores directos materias primas, insumos, envases, empaques o productos terminados que se incorporen a bienes destinados a la exportación, incluyendo los proveedores de insumos a las zonas francas».

1. El registro de empresas habitualmente exportadoras de acuerdo al artículo 26, el cual debe incluir aquellas empresas exportadoras directas que cumplan con los requisitos del artículo 6⁵³ de la ley y 39 del reglamento de la misma.
2. El registro de importadores indirectos se crea en base al artículo 25. Los beneficiarios deben cumplir con los mismos requisitos establecidos en los artículos indicados en el párrafo anterior.

También es función de la secretaría técnica en coordinación con el MHCP determinar los criterios para la aplicación y control del régimen, incluyendo los coeficientes técnicos⁵⁴ y listas de mercancías específicas para cada beneficiario en aplicación del artículo 7 LATPAFE. De igual forma determinan los coeficientes de devolución de impuestos⁵⁵.

El seguimiento a las operaciones de las empresas bajo RATPAFE se realiza a través de un muestreo en la base de datos de la DGA, la que registra estadísticas de exportación de todas las empresas y el informe de operaciones que se presenta a los seis meses de la firma del convenio de exportación.

Para el otorgamiento de los incentivos del RATPAFE los funcionarios de la secretaría técnica realizan en conjunto con funcionarios de la DGA visitas de campo para verificar la actividad de las empresas.

El régimen pro-exportador establece en el artículo 101 LEF un crédito contra el impuesto sobre la renta anual del monto pagado en la adquisición nacional del combustible usado como insumo en la producción exportable y de únicamente el veinticinco por ciento del impuesto selectivo al consumo pagado. La acreditación del ISC se debe realizar sobre el combustible usado como insumo directo en el proceso productivo de exportación y dicha acreditación debe solicitarse contra el impuesto sobre la renta en la administración de renta donde el exportador esté inscrito. Ello es válido para todos los exportadores acogidos al RATPAFE.

⁵³ Art. 6 LATPAFE «Podrán acogerse a la suspensión previa de derechos e impuestos las empresas que exporten, de manera directa o indirecta, por lo menos un veinticinco por ciento de sus ventas totales y con un valor exportado no menor de cien mil pesos centroamericanos anuales, de acuerdo a los procedimientos que establece esta Ley y su Reglamento».

⁵⁴ Art. 1 RLATPAFE «Es la relación entre la cantidad de insumos utilizados en el proceso productivo de exportación y el total de productos terminados».

⁵⁵ Art. 21 LATPAFE «La Secretaría Técnica de la CNPE, en coordinación con el MHCP, determinara, para cada exportador o categoría de productos, los coeficientes de devolución de impuestos, expresados en pesos centroamericanos por unidad física de cada producto exportado».

En el caso de las actividades comerciales de pesca industrial o artesanal y de acuicultura, la acreditación del ISC se hará de forma decreciente gradual, comenzando con setenta y cinco por ciento de acreditación a partir de mayo del 2003 hasta llegar a un veinticinco por ciento a partir de enero del 2007, lo que igualaría a este sector con el resto del sector exportador.

La parte del ISC no sujeta de acreditación directa contra el IR, se puede deducir como costo o gasto de dicho impuesto.

El régimen pro-exportador también establece a través del artículo 102 LEF un crédito tributario del 1.5 % del valor FOB de las exportaciones para incentivar a los exportadores de bienes de origen nicaragüense. Este incentivo se estableció por un período de siete años a partir de la entrada en vigencia de la LEF en el año 2003. Dicho crédito se puede aplicar a los anticipos mensuales del impuesto sobre la renta o en las declaraciones anuales y debe liquidarse conforme a las disposiciones de este Impuesto.

A su vez el régimen pro-exportador permite la depreciación acelerada a conveniencia del contribuyente exportador acogido a la LATPAFE, debiendo llevar un registro autorizado por la DGI detallando la depreciación (Art. 19 LEF).

2.3.4.2.2. Incentivos del Régimen de Zonas Francas

Este régimen tiene como rector a la Comisión Nacional de Zonas Francas. En él se contempla el funcionamiento de empresas operadoras de zonas francas. Si bien éstas no se encargan de exportar, sino de administrar las instalaciones físicas, tienen una serie de incentivos para disminuir costos de operación para que no sean transmitidos a las Empresas Usuarias de Zonas Francas que funcionan dentro de las Empresas Operadoras y que sí se encargan de producir y exportar, gozando a su vez de una serie de incentivos. Las empresas acogidas a este régimen no pueden acogerse al RATPAFE.

Las Empresas Operadoras de Zonas Francas gozan de exención del 100% del IR generada por las operaciones de la zona por un período de quince años a partir de iniciado su funcionamiento. Así como exención total del pago de impuestos a la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y otros implementos. A su vez están exoneradas del pago de impuestos indirectos de venta o selectivos de consumo, de impuestos por constitución, transformación, fusión, del impuesto de timbres y del total de los impuestos municipales.

Las empresas usuarias, por su parte, gozan de exención del IR del 100% durante los primeros diez años de funcionamiento y del 60% a partir del onceavo año. Así mismo, exención del pago de impuestos sobre enajenación de bienes inmuebles a cualquier título, del impuesto de timbres, del impuesto

por constitución, transformación, fusión, reforma de la sociedad y de todos los impuestos y derechos de aduana y de consumo conexos con las importaciones de materias primas, materiales, equipos, maquinarias, matrices, partes o repuestos, muestras, moldes y accesorios destinados a habilitar a la empresa para sus operaciones en la zona. A su vez están exoneradas del pago total de impuestos indirectos de venta o selectivos de consumo y de los impuestos municipales.

2.3.4.2.3. Incentivos a la Producción y Exportación de Café

La Ley del Café contempla una deducción del impuesto sobre la renta de hasta el cincuenta por ciento de los costos de adquisición de maquinaria y equipamiento para la producción y procesamiento de café que eviten la contaminación del medio ambiente. La ley también señala una deducción igual contra el impuesto sobre la renta por los gastos de construcción de toda infraestructura social realizada en el campo para vivienda, salud y educación, cuya finalidad sea brindar a los trabajadores del café del área rural y sus familias, mejores condiciones de vida y trabajo.

Establece que los productores que reinviertan sus utilidades anuales, en efectuar ampliación y renovación de cafetales o en áreas de reforestación, tendrán derecho a la deducción del veinte por ciento del total de su inversión a cuenta del IR del período fiscal correspondiente.

2.3.2. Incentivos Externos

Son los otorgados por Estados u Organismos ajenos al Estado desde donde se realiza la operación de exportación, generalmente por el Estado importador.

2.3.2.1. Iniciativa de la Cuenca del Caribe

Es un programa unilateral del Gobierno de Los Estados Unidos de América para promover el desarrollo económico de la región caribeña, a través de la entrada exenta del pago de impuestos arancelarios en territorio norteamericano de la mayoría de los productos procedentes de la región.

La ICC fue puesta en marcha en 1983 mediante la aprobación por el congreso de Los Estados Unidos de América y la promulgación por el Presidente norteamericano de la «Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe», la cual entró en vigencia el 1 de enero de 1984 por un período de 12 años, disposición que fue modificada por la segunda ICC, alargando su vigencia hasta el año 2008 o la aprobación del Área de Libre Comercio de las Américas.

En la década de los años 80 hubieron reducciones drásticas en las relaciones comerciales de Los Estados Unidos de América con Nicaragua que llevaron a un embargo comercial en 1985.

En 1987, de los 27 países elegibles, únicamente fueron designados 21, quedando Nicaragua entre los excluidos. Fue hasta 1990 que Nicaragua entró a formar parte de la Iniciativa, al asumir la presidencia nicaragüense Violeta Barrios de Chamorro.

2.3.2.2. Sistema Generalizado de Preferencia

El Sistema Generalizado de Preferencia es un «sistema de comercio exterior, básicamente bilateral, por el cual dos países se conceden beneficios de tipo arancelario»⁵⁶. Este mecanismo permite que los productos originarios de países en vía de desarrollo tengan acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados principalmente son los manufacturados y semi-manufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar.

El objetivo principal de este mecanismo es la ayuda unilateral para los países en vías de desarrollo, incrementando el ingreso de divisas a través de las exportaciones, fomentando la industrialización para así acelerar las tasas de crecimiento económico de estos países.

Este mecanismo surge en 1964, con ocasión de la I Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, celebrada en Ginebra, Suiza. En dicha conferencia se planteó que sólo a través de la promoción de las exportaciones de los países en vías de desarrollo podrían éstos liberarse de la fuerte dependencia del comercio de los productos con bajo valor agregado y que los países desarrollados eran suficientemente grandes para proporcionar este tipo de estímulo. El SGP entró en vigencia el 1 de julio de 1971.

Además de la Unión Europea, Nicaragua goza de este beneficio de otros 15 países, destacándose Canadá, Japón y Los Estados Unidos de América.

2.3.2.2.1. Unión Europea

A partir de 1971 los países centroamericanos gozan de los beneficios otorgados dentro del marco general del Sistema Generalizado de Preferencia de la Unión Europea. En términos generales los beneficios que otorga este sistema se centran en algunos productos agrícolas e industriales de los países

⁵⁶ Cfr. R. PEÑA, *Las Preferencias en el Comercio Internacional*, 58.

menos desarrollados. Inicialmente las preferencias se otorgaron por un período de diez años y se fueron prorrogando paulatinamente⁵⁷.

A finales de los años ochenta la Unión Europea amplió los beneficios para los países andinos y centroamericanos, por lo que todos los productos agrícolas, reciben un trato preferencial. En 1998 la comunidad resolvió renovar el plan comunitario de preferencias arancelarias generalizadas por regímenes de estímulo, para el período que comenzó el 1 de julio de 1999.

2.3.2.3. Tratamiento de Nación Más Favorecida

Este tratamiento nace como consecuencia del principio de no discriminación consagrado en el Tratado General sobre Comercio y Tarifas Aduaneras, el cual sirve de cimiento para la creación años después de la Organización Mundial de Comercio donde se retoma y consagra este principio.

En el marco de la OMC todos los miembros se conceden el TNMF. A su vez al momento de negociar acuerdos comerciales los países pueden incluir la cláusula de la nación más favorecida, lo que significa que el trato que se le da a las mercancías o productos no puede ser inferior que el que se le da a las mercancías o productos provenientes de otro país, es decir que los privilegios otorgados a otro país, con base a negociaciones anteriores o posteriores, se hacen extensivos al país con que se negocia la cláusula. Hay excepciones a este tratamiento ya que los privilegios que se otorgan en los acuerdos regionales no son obligatoriamente transferibles en base al tratamiento de la nación más favorecida.

2.3.3. Comentarios a los Incentivos Internos de las Exportaciones

El Estado nicaragüense ha seguido la tendencia de incentivar las exportaciones a través de incentivos fiscales que se encuentran regulados principalmente en tres leyes: LATPAFE, LEF y DZFIE.

La LATPAFE es diferente a leyes anteriores que incentivaban las exportaciones. A diferencia de la LPE y la LC, la LATPAFE no establece plazos de expiración de los incentivos que en ella se contemplan.

Un aspecto a destacar es que toma en cuenta a las industrias nicaragüenses, productoras en su mayoría materias primas, por lo que contempla la posibilidad de obtener beneficios como exportadores indirectos.

El proceso para acogerse al RATPAFE es complicado y compuesto por una serie de pasos y requisitos que para el exportador común no deben resultar fáciles de entender ni de seguir. Además es un sistema diseñado para grandes

⁵⁷ Cfr. MIFIC, *Tratados y Acuerdos Comerciales Negociados por Nicaragua*, 3.

empresas con clara orientación exportadora, si bien permite que varias empresas unan la suma de sus exportaciones a fin de acogerse al régimen, deja por fuera a la gran mayoría de las pequeñas empresas.

Según Xiomara Mena, Responsable del Departamento de Análisis Económico de la CNPE, el RATPAFE ha presentado en la práctica dos problemas principales. El primero está relacionado con la coordinación de la CNPE con la DGI, ya que esta última no cuenta con un sistema automatizado que le permita cumplir con todos los plazos establecidos. El segundo problema se ha presentado con los servicios que prestan los agentes aduaneros que, en ocasiones, al momento de tramitar las exportaciones amparadas en el RATPAFE no cumplen con las disposiciones y requisitos del mismo, dificultando la tarea de la comisión de llevar el control y seguimiento establecido en la LATPAFE⁵⁸.

La LEF a diferencia de la LATPAFE no fue creada exclusivamente para promover las exportaciones. En ella se hace un cambio importante al RATPAFE al reducir el monto mínimo de exportaciones para acogerse a este régimen. Además, respeta los incentivos al café contenidos en la LC.

La parte dedicada al régimen pro-exportador repite la manera en que se establecen las formalidades para gozar de los beneficios, que al igual que en el RATPAFE, no deben resultar de fácil comprensión a los exportadores.

Establece incentivos fiscales al sector pesquero superiores a los incentivos de los demás sectores productivos, pero lo hace de manera decreciente, de tal forma que en un momento todos los sectores contemplados en la ley gozarán de los mismos incentivos.

Introduce también un nuevo tipo de incentivo: créditos tributarios del 1.5 por ciento del valor FOB de las exportaciones. Sin embargo, a pesar de ser un factor que consideramos positivo para estimular el proceso exportador, se establece de forma temporal.

El régimen de zonas francas, por su parte, no genera beneficios tributarios directos al país, pero incentiva a los productores nacionales al convertirlos en exportadores indirectos cuando abastecen de algunos insumos y materiales a las empresas que funcionan dentro de este régimen.

Consideramos además, que el RZFIE otorga beneficios fiscales demasiado generosos. Esto da poco margen para incentivar más a aquellas zonas francas que operen en los municipios a lo interno del país y en las actividades que el Estado debe priorizar en sus políticas de desarrollo económico.

⁵⁸ Cfr. MIFIC, *Incentivos Fiscales a las Exportaciones a través de la Ley de Admisión Temporal y la Ley de Equidad Fiscal*, 2.

El régimen establece incentivos que incluyen exención de hasta el cien por ciento de algunos impuestos, beneficios que se contemplan de forma decreciente por un período promedio de diez años. Una vez que las empresas acogidas al régimen agotan estos incentivos, nada les impide jurídicamente desaparecer y transformarse en otra empresa que nuevamente se acoja a las ventajas del régimen.

La variedad y rigurosidad de procedimientos existentes para cada régimen, puede resultar contraproducente, generar gastos innecesarios y desestimular a los exportadores.

Nicaragua como país dependiente de la agricultura y la ganadería, específicamente de la producción de café y carne, no encuentra en esta legislación un apoyo claro que permita desarrollar exponencialmente sus ventajas competitivas en estos sectores. Lo que indica la falta de seguimiento en relación a la actualización en la creación de nuevas disposiciones e incentivos que el país necesita.

En este sentido, cabe la posibilidad que tanto el RATPAFE, el régimen pro-exportador así como el RZFIE, otorguen beneficios a algunos sectores que verdaderamente no los necesitan. Por ello, es importante contar con instancias de fiscalización apropiadas y mecanismos que permitan cuantificar los beneficios que el país recibe como contrapartida por el otorgamiento de incentivos fiscales.

2.3.4. Comentarios a los Incentivos Externos de las Exportaciones

La ICC y el SGP ofrecen ventajas a las exportaciones nicaragüenses. Estos incentivos externos por su naturaleza presentan una gran desventaja para Nicaragua: están sujetos a decisiones exclusivas de los países otorgantes.

Esto da lugar a que los exportadores no cuenten con garantías del trato que recibirán sus exportaciones. Una muestra concreta es la reciente disputa comercial que Nicaragua, junto con otros países de América Latina, ha enfrentado con la Unión Europea.

Esta disputa se originó por el banano. La Unión Europea otorga a Nicaragua, dentro del SGP, cuotas para la introducción de banano con aranceles preferenciales, este beneficio pretende ser eliminado y sustituido por el cobro de un arancel superior al que actualmente se paga.

En este sentido Nicaragua ha buscado alternativas que han derivado en la negociación de acuerdos comerciales y tratados de libre comercio que permitan reglas claras y participación bilateral o multilateral en la toma de decisiones, estableciendo mecanismos de solución de diferencias con una representación democrática.

2.4. POLÍTICAS DE LAS EXPORTACIONES

Los Gobiernos tienen establecidas políticas de exportación con las que se trata de favorecer a las exportaciones nacionales. Estas políticas se centran en tres puntos diferentes, la política monetaria exterior, la política comercial de exportación y la política de fomento a las exportaciones.

Estas políticas tienen como objetivo principal el aumento y diversificación de las exportaciones, apoyando a los empresarios a desarrollar la ventaja competitiva necesaria para penetrar mercados de exportación, integrar y coordinar los programas de apoyo y establecer mecanismos institucionales ágiles, modernos y eficientes.

2.4.1. Política Monetaria Exterior

La política monetaria exterior afecta a la exportación a través de la fijación del tipo de cambio y de las facilidades de transferencia y de disponibilidad de divisas con que se premien los esfuerzos exportadores⁵⁹.

Si existe un tipo de cambio único todos los exportadores reciben un mismo número de unidades de moneda nacional por cada unidad de moneda extranjera que entregan a la autoridad monetaria. En el caso de existir tipos de cambios múltiples, por ejemplo para favorecer la exportación de productos no tradicionales, las divisas aportadas como consecuencia de haber exportado bienes manufacturados o productos no tradicionales son pagadas con mayor número de unidades de moneda doméstica que las divisas aportadas como consecuencia de la exportación de materias primas o productos tradicionales.

Granell considera que esta política puede estimular a las exportaciones mediante la firma de acuerdos que faciliten la convertibilidad de las monedas entre dos países y con la autorización para que los exportadores puedan mantener abiertas cuentas corrientes en moneda extranjera para poder importar productos necesarios en sus procesos de producción⁶⁰.

2.4.2. Política Comercial Exterior

La política comercial exterior, según Granell, tiene como finalidad impulsar las exportaciones, y lo hace de diferentes maneras:

1. Establece cuales son los productos que la autoridad económica desea que no sean exportados, esto se hace a través de la prohibición de exportar ciertos productos o mercancías que se estima son necesarios para el abastecimiento del

⁵⁹ Cfr. F. GRANELL, *La Exportación y los Mercados Internacionales*, 333.

⁶⁰ Cfr. Op.Cit., 334.

mercado interno y por la fijación de aranceles de exportación que desalienten la exportación de materias primas no elaboradas.

2. Se firman acuerdos comerciales con otros países para abrir los caminos a la exportación nacional que intente ir hacia ellos. Una forma de conseguirlo es a través del establecimiento de regímenes de compensación o trueque, que llegue a igualar las importaciones y las exportaciones procedentes y con destino a otro país.

3. Con la firma de acuerdos comerciales que lleve a otros países a no poner trabas a la importación de mercancías de las que sea su principal suministrador.

4. Estableciendo regímenes aduaneros preferenciales, mediante la participación en uniones aduaneras y zonas de libre comercio⁶¹.

El objetivo central de la política comercial de Nicaragua es lograr una inserción más eficiente en la economía internacional que responda a la estrategia de crecimiento del país, la cual incluye la apertura y liberalización del comercio, junto con la promoción de las exportaciones y las garantías que ofrece un marco regulatorio estable para la inversión, tanto nacional como extranjera.

Las negociaciones comerciales son un instrumento importante de la política comercial de Nicaragua que busca la articulación de la economía nacional con el resto del mundo. Los objetivos principales que se plantean en las negociaciones para la suscripción de tratados de libre comercio se resumen en promover el crecimiento y la diversificación de las exportaciones al igual que atraer nuevas inversiones. A mediano plazo se espera que éstos contribuyan a elevar el nivel de vida de la población, y a promover mayores niveles de competitividad en la producción del país.

2.4.3. Política de Promoción de las Exportaciones

En los últimos tiempos se ha tomado conciencia que no basta con la política comercial en sentido estricto para conseguir que los exportadores nacionales incrementen sus ventas en el extranjero. Ello ha conducido a adoptar políticas específicas de fomento a las exportaciones que se han manifestado a través de la puesta en marcha de organismos encargados de la promoción de las exportaciones (véase apartado 1.3.1.) y la creación de una serie de incentivos fiscales (véase apartado 2.3.) que hagan más rentable la exportación para las empresas nacionales.

En los últimos 25 años no ha habido una política de promoción de las exportaciones continua, por el contrario, cada Gobierno ha diseñado e implementado políticas que responden a situaciones coyunturales. Es hasta en

⁶¹ Cfr. F. GRANELL, *La Exportación y los Mercados Internacionales*, 334-335.

el año 2003 que el Gobierno hace una propuesta formal sobre el rumbo que en las próximas dos décadas debe seguir la promoción de las exportaciones. Esta propuesta a la fecha no ha sido materializada y ha quedado estancada en un proceso de consultas.

La Propuesta de Plan Nacional de Desarrollo, como único documento formal de referencia, incluye entre los principales lineamientos de la política de fomento a las exportaciones: reducción del sesgo anti-exportador, inteligencia de mercados, financiamiento y seguros y programas de certificación de calidad.

La reducción del sesgo anti-exportador es el principal lineamiento de fomento a las exportaciones orientado hacia el interior de la economía. Para reducir los costos de producción los exportadores deben tener acceso a insumos, bienes intermedios y bienes de capital a precios internacionales. Por otra parte deben lograrse tasas de interés más bajas, similares a la de los países centroamericanos⁶².

Además, la propuesta plantea la necesidad de asegurar el acceso de productos a mercados internacionales y fortalecer la confianza en el cumplimiento de normas y estándares internacionales, tomando en cuenta los requerimientos y compromisos adquiridos en los TLC.

⁶² Cfr. PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA, *Propuesta de Plan Nacional de Desarrollo*, 97.

CAPITULO III

COMERCIO EXTERIOR DE NICARAGUA A NIVEL MULTILATERAL, REGIONAL Y BILATERAL

El comercio exterior juega un papel vital en el desarrollo económico de los países. Una forma de potenciar este comercio es a través de la celebración de tratados y acuerdos que establezcan una base sólida para llevar a cabo un adecuado intercambio comercial.

Nicaragua en este sentido ha adoptado como política la participación en las negociaciones comerciales internacionales más importantes tanto a nivel multilateral, regional y bilateral.

Este capítulo contiene tres apartados. El primero dedicado a la Organización Mundial de Comercio y sus principales acuerdos; el segundo al Mercado Común Centroamericano y el tercero a los tratados de libre comercio ratificados por Nicaragua y en proceso de negociación.

3.1. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

La Organización Mundial de Comercio, nace como una nueva organización internacional dentro de las Naciones Unidas para ser el marco institucional del desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros, es decir, una institución que extiende su capacidad y protección operativa a una serie de acuerdos multilaterales que son de obligatorio cumplimiento para todos los Estados miembros⁶³.

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países siendo su principal propósito asegurar la circulación de las corrientes comerciales con la máxima facilidad, previsibilidad, fluidez, equidad y libertad posible.

Los pilares sobre los que descansa este sistema multilateral de comercio son los acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional y son esencialmente contratos que garantizan a los países miembros, importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los Gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites acordados en beneficio de todos⁶⁴.

La estructura de la Organización Mundial de Comercio fue creada en Marrakech en abril de 1994 y está vigente desde enero de 1995. Tiene dos

⁶³ Cfr. OMC, *Entender la OMC*, 10.

⁶⁴ Cfr. OMC, *El Comercio hacia el Futuro*, 15.

ejes, la Conferencia Ministerial como órgano más importante y el Consejo General que actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC.

El cuerpo de normas actualmente vigente de la OMC está formado por los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, celebradas entre 1986 y 1994, que incluyeron una importante revisión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947.

El GATT de 1994 constituye ahora el principal compendio de normas de la OMC por lo que se refiere al comercio de mercancías. La Ronda Uruguay también permitió establecer nuevas normas sobre el comercio de servicios, la solución de diferencias y el examen de las políticas comerciales.

Gracias a estos acuerdos los miembros de la OMC practican un sistema de comercio no discriminatorio que precisa sus derechos y obligaciones donde todos los países reciben garantías que en los mercados de los demás países se otorgará a sus exportaciones un trato equitativo y uniforme y todos ellos se comprometen a hacer otro tanto con las importaciones dirigidas a sus propios mercados. El sistema ofrece a los países en desarrollo cierta flexibilidad en lo que respecta al cumplimiento de sus compromisos.

3.1.1. Principios del Sistema de Comercio

Los acuerdos de la OMC son complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una amplia variedad de actividades tales como agricultura, textiles y vestido, servicios, normas industriales, seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, entre otros; es por eso que estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio⁶⁵.

3.1.1.1. No discriminación

La cláusula de la nación más favorecida enunciada en el artículo I GATT de 1994, era la piedra angular del sistema del GATT de 1947 y lo sigue siendo en el nuevo sistema multilateral de comercio de la OMC. El

compromiso que cualquier ventaja, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido de forma inmediata e incondicional a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados. Constituye el punto de partida de derechos y obligaciones de la OMC y es el fundamento de todos los acuerdos comerciales multilaterales anexos al acuerdo de la OMC.

⁶⁵ Cfr. OMC, *Entender la OMC*, 10-13.

3.1.1.2. Trato Nacional

Este principio significa igual trato para nacionales y extranjeros es decir que las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Dicho principio figura también en los tres principales acuerdos de la OMC, el artículo III GATT de 1994, el artículo XVII AGCS y el artículo III ADPIC.

Nos interesa destacar el artículo III del acuerdo general sobre mercancías que enuncia las obligaciones relativas al trato nacional de las mercancías importadas. En el párrafo primero se establece que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos, prescripciones y reglamentaciones cuantitativas interiores no deberán aplicarse de manera que protejan a la producción nacional.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto en el caso de las exportaciones ha entrado en el mercado por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una trasgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

3.1.1.3. Libre Comercio

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana y medidas, tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.

La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación. Los acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante una liberalización progresiva. Por lo general, los países en desarrollo disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

3.1.1.4. Previsibilidad

En la OMC cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, consolidan sus compromisos. En lo referente a las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios y en algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto suele ocurrir en los países en desarrollo ya que en los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados tienden a ser iguales.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tenga que compensarlos por la pérdida de comercio.

3.1.2. Principales Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio

El presente apartado se centra en los acuerdos de la Ronda Uruguay, que constituyen el soporte del actual sistema de la OMC. Estos acuerdos abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberación, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos. Establecen procedimientos para la solución de diferencias y prescriben un trato especial para los países en desarrollo.

3.1.2.1. Acuerdo sobre Mercancías

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros original, que ahora se denomina GATT de 1947, estableció las normas fundamentales del sistema multilateral de comercio que se aplicaron hasta 1995, fecha en que entró en funcionamiento la OMC. En el Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la OMC, dispone que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 es un instrumento jurídicamente distinto al GATT de 1947 y se establece en el anexo 1A del acuerdo sobre la OMC que el GATT de 1947 se compone de las disposiciones del GATT de 1947, los instrumentos jurídicos que entraron en vigencia en el marco del GATT de 1947 con anterioridad a la entrada en vigor del acuerdo sobre la OMC, los entendimientos relativos a la interpretación de diversos artículos del GATT adoptados en la Ronda Uruguay y finalmente el protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994⁶⁶.

El ámbito y la cobertura de las disposiciones del GATT de 1994 tiene un fundamento jurídico que ha quedado afianzado con su consolidación en un tratado internacional, aceptado por los Gobiernos y ratificado por los parlamentos nacionales, siendo éste un instrumento internacional plenamente vinculante.

El acceso a los mercados describe la medida en que una mercancía o un servicio puede competir en otro mercado con los productos nacionales. En el marco de la OMC es una expresión que se refiere a la totalidad de las condiciones no discriminatorias que se imponen oficialmente para que un producto pueda entrar en un país.

El acceso a los mercados de las mercancías, en el sentido que tiene en la OMC, está regulado por medidas aplicadas en frontera, es decir, aranceles,

⁶⁶ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 2.

restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias. Las negociaciones comerciales multilaterales han tenido como objetivo que el acceso a los mercados fuese más liberal y previsible.

La más conocida de todas las medidas comerciales son los aranceles. Los aranceles han constituido la esfera de actividad tradicional del GATT, en la que se han logrado los mejores resultados, y representan, en principio, el único instrumento de protección permitido en general por ese acuerdo. En virtud del artículo II, las partes contratantes pueden consolidar sus aranceles. La consolidación es un compromiso de no elevar el tipo arancelario por encima de los niveles indicados en las listas de concesiones⁶⁷.

3.1.2.2. Acuerdo sobre Agricultura

El Acuerdo sobre Agricultura entró en vigor el 1 de enero de 1995. En el preámbulo del acuerdo se reconoce que el objetivo a largo plazo convenido del proceso iniciado por el programa de reforma de la Ronda Uruguay es establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado. El programa de reformas comprende compromisos específicos para reducir la ayuda y la protección en materia de ayuda interna, subvenciones a la exportación y acceso a los mercados, mediante el establecimiento de normas y disciplinas del GATT más rigurosas y más eficaces en su funcionamiento. El acuerdo prevé una aplicación equitativa del programa para todos los miembros, para lo cual se incluyen aspectos relativos a preocupaciones no comerciales, entre ellas la seguridad alimentaria y la necesidad de proteger el medio ambiente, y se prevé la concesión de trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, en particular una importante mejora de las oportunidades y condiciones de acceso para los productos agropecuarios de especial interés para esos miembros⁶⁸.

Todos los acuerdos y entendimientos de la OMC sobre el comercio de mercancías se aplican a la agricultura, incluido el GATT de 1994 y los acuerdos sobre cuestiones tales como valoración en aduana, procedimientos para la obtención de licencias de importación, inspección previa a la expedición, medidas de salvaguardia de urgencia, subvenciones y obstáculos técnicos al comercio. Pero de haber un conflicto entre estos acuerdos y el Acuerdo sobre la Agricultura prevalecen las disposiciones de éste último. El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio también se aplican al sector de la agricultura.

⁶⁷ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 34.

⁶⁸ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 43-45.

3.1.2.3. Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son medidas de control en frontera necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y los animales.

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias es aplicable a todas las medidas de esta naturaleza que puedan afectar el comercio internacional directa o indirectamente.

Los miembros tienen el derecho de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias basadas en pruebas científicas, pero deben asegurarse que estas medidas no sean más restrictivas del comercio de lo necesario para proteger la salud y que no discriminen entre miembros en que prevalezcan las mismas condiciones. Además, las medidas sanitarias y fitosanitarias no deben aplicarse de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional. Al igual que en el caso del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, se insta a los miembros a establecer sus medidas sanitarias y fitosanitarias, siempre que sea posible, sobre la base de normas, directrices y recomendaciones internacionales⁶⁹.

3.1.2.4. Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

En el acuerdo OTC se tiene en cuenta la existencia de diferencias legítimas de gustos, rentas y factores geográficos y de otro tipo entre los distintos países. Por ello, el acuerdo permite a sus miembros una gran flexibilidad en la elaboración, adopción y la aplicación de sus reglamentos técnicos nacionales⁷⁰.

En el preámbulo del acuerdo se reconoce que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente, o para prevención de prácticas que puedan inducir error, a los niveles que considere apropiados. No obstante, la flexibilidad de reglamentación de los miembros queda limitada por la prescripción que no se elaboren, adopten o apliquen reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional.

3.1.2.5. Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio

El Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio contiene normas relativas a determinadas medidas en materia

⁶⁹ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 81-82.

⁷⁰ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 147-148.

de inversiones que tienen efecto en la distorsión del comercio de mercancías⁷¹. En particular, el acuerdo dispone que estas inversiones están sujetas a las disciplinas del artículo III sobre trato nacional en materia de tributación y reglamentación interna y el artículo XI⁷² sobre eliminación general de restricciones cuantitativas, del GATT de 1994. El artículo III al respecto señala que «las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores [...] no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional»⁷³.

3.1.2.6. Acuerdo Antidumping

El Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI GATT de 1994, conocido como Acuerdo Antidumping, define el *dumping* como la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. En virtud del artículo VI GATT de 1994 y del Acuerdo Antidumping, los miembros de la OMC pueden establecer medidas *antidumping* si, tras realizar la correspondiente investigación de conformidad con las disposiciones del acuerdo, se formula una determinación en el sentido que se está practicando el *dumping* y que se causa daño a una rama de la producción nacional en el país exportador⁷⁴.

Además de las normas sustantivas que rigen la determinación de la existencia de *dumping*, daño y relación causal, el acuerdo establece normas detalladas de procedimiento sobre la iniciación y el desarrollo de las investigaciones, el establecimiento de medidas y la duración de las medidas y su examen.

3.1.2.7. Acuerdo sobre Valoración en Aduanas

Valoración en aduana es el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Los derechos de aduana pueden ser específicos, *ad valorem*, o una combinación de ambos. En el primer caso, se recauda una suma concreta por unidad cuantitativa de la mercancía. En cambio, el derecho *ad valorem* depende del valor de la mercancía, con arreglo a este régimen, el valor en aduana se multiplica por un

⁷¹ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 140.

⁷² «Ninguna parte impondrá ni mantendrá prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o venta de exportación para un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de exportación o importación, o por medio de otras medidas» (OMC, *Los Textos Jurídicos*, 531).

⁷³ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 522.

⁷⁴ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 159.

tipo de derecho *ad valorem* con el fin de calcular el derecho pagadero por el producto importado.

Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, el código de la Ronda de Tokio fue sustituido por el Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII⁷⁵ del GATT de 1994. Este acuerdo es igual en esencia al Código de Valoración de la Ronda de Tokio, que establecía un sistema positivo de valoración en aduana basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, y se aplica únicamente a la valoración de las mercancías importadas a los efectos de la percepción de derechos *ad valorem* sobre esas mercancías. No contiene obligaciones respecto de la valoración a los efectos de determinar los derechos de exportación o la administración de los contingentes sobre la base del valor de las mercancías, ni establece condiciones para la valoración de las mercancías a los efectos de la aplicación de impuestos internos o el control de divisas⁷⁶.

En el acuerdo se dispone que la valoración en aduana debe basarse, salvo en determinados casos, en el precio real de las mercancías objeto de valoración, que se indica por lo general en la factura.

3.1.2.8. Acuerdos sobre Normas de Origen

Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar en muchos casos según el origen de los productos importados. El GATT de 1947 no contenía normas específicas para la determinación del país de origen de las mercancías en el comercio internacional⁷⁷.

El Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC versa fundamentalmente sobre las normas de origen utilizadas en los instrumentos de política comercial no preferenciales. El principal objetivo del acuerdo es armonizar las normas de origen no preferenciales de manera que todos los miembros de la OMC apliquen los mismos criterios, sea cual fuere el objetivo

⁷⁵ «El artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estableció los principios generales de un sistema internacional de valoración. En él se dispone que el valor a efectos aduaneros de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios ficticios. Recoge también una definición de “valor real”, pero sigue permitiendo utilizar métodos muy diferentes para valorar las mercancías. Existían además “cláusulas de anterioridad” que permitían la continuación de viejas normas que ni siquiera satisfacían la nueva y muy general norma»

⁷⁶ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 177-179.

⁷⁷ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 256-257.

perseguido. El objetivo de la armonización no abarca las normas de origen aplicadas por los miembros para determinar si a un producto le corresponde recibir el trato preferencial previsto en virtud de regímenes de comercio contractuales o autónomos conducentes al otorgamiento de preferencias arancelarias.

3.1.2.9. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, como parte del GATT de 1994, aborda dos temas distintos pero estrechamente relacionados. El primero es el establecimiento de disciplinas multilaterales que regulen la concesión de subvenciones y el segundo la utilización de medidas compensatorias para eliminar el daño causado por las importaciones subvencionadas.

Las disciplinas multilaterales son las normas por las que se determina si una subvención puede o no ser otorgada por un miembro. Se hacen observar mediante el recurso al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Más concretamente, algunas subvenciones están prohibidas y todas las demás subvenciones específicas pueden impugnarse si tienen efectos desfavorables para los intereses de otros miembros.

Las medidas compensatorias son un recurso unilateral, pero un miembro sólo puede aplicarlas tras realizar una investigación y determinar que se han cumplido los criterios del acuerdo. Los criterios sustantivos exigen que los miembros no impongan medidas compensatorias a menos que determinen la existencia de importaciones subvencionadas, daño a una rama de producción nacional y una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el daño. Hay también detalladas prescripciones en materia de procedimiento que regulan la realización de investigaciones en materia de medidas compensatorias y el establecimiento y mantenimiento de dichas medidas. La inobservancia de las prescripciones sustantivas o de procedimiento puede someterse al procedimiento de solución de diferencias y puede servir de base para la anulación de la medida⁷⁸.

3.1.2.10. Acuerdo sobre Salvaguardias

Comúnmente, con el término salvaguardias se hace referencia a las medidas adoptadas con arreglo al artículo XIX⁷⁹ del GATT de 1994, llamada

⁷⁸ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 280-281.

⁷⁹ «1.a. Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, las importaciones de un producto en el territorio de esta parte contratante han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de productos

cláusula de salvaguardia. En el GATT de 1947 las medidas de salvaguardia se regían únicamente por el artículo XIX; fue la Ronda Uruguay la que estableció el Acuerdo sobre Salvaguardias, que aporta consenso e introduce ciertas modificaciones⁸⁰.

El Acuerdo sobre Salvaguardias se negoció en gran parte porque las partes contratantes del GATT venían aplicando cada vez más diversas medidas para limitar las importaciones de determinados productos. Estas medidas no estaban sujetas a disciplinas multilaterales en el marco del GATT. El acuerdo prohíbe ahora esas medidas y contiene disposiciones específicas para eliminar las que estaban vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. Además, expone de forma detallada los procedimientos y las normas que rigen la manera en que se pueden adoptar las medidas de salvaguardia.

3.1.2.11. Acuerdo sobre Servicios

El acuerdo, conocido como AGCS, se aplica a las medidas adoptadas por un miembro de la OMC que afecten al comercio de servicios. El término medida abarca cualquier medida adoptada por cualquier instancia gubernamental así como por organismos no gubernamentales en los que se hayan delegado poderes reglamentarios. Una medida puede adoptar cualquier forma, ya sea una ley, reglamento, decisión administrativa o incluso una práctica no escrita.

El acuerdo no define «servicios» pero sí el «comercio de servicios». La definición abarca no solamente el suministro transfronterizo de servicios, sino también las transacciones que implican el movimiento transfronterizo de usuarios de servicios o de factores de producción y lo define como el

similares o directamente competidores en ese territorio, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese daño, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

1.b. Si una parte contratante ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al cual se aplica es importado en un territorio de dicha parte contratante en las circunstancias enunciadas en el apartado a) de este párrafo, en forma tal que cause o amenace causar un daño grave a los productores de productos similares o directamente competidores, establecidos en el territorio de la parte contratante que se beneficie o se haya beneficiado de dicha preferencia, esta parte contratante podrá presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese daño» (OMC, *Los Textos Jurídicos*, 554-555).

⁸⁰ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 223-225.

suministro, ya sea de un servicio transfronterizo, de consumo en el extranjero mediante presencia comercial o mediante presencia de personas físicas⁸¹.

Así mismo contiene disposiciones de aplicación general que pueden dividirse en:

1. Obligaciones incondicionales que se aplican a todos los sectores de servicios independientemente que el miembro haya contraído algún compromiso específico.
2. Obligaciones condicionales que no vinculan a un miembro más que en los sectores o subsectores en que haya contraído un compromiso específico.
3. Disposiciones permisivas que permiten a los miembros desviarse del principio de la nación más favorecida a fin de participar en acuerdos de integración económica y aplicar medidas de reconocimiento bilateral, respetando ciertas disciplinas.
4. Disposiciones relativas a excepciones que determinan circunstancias en que un miembro pueda imponer una medida que es incompatible con sus obligaciones y compromisos en virtud del acuerdo.
5. Disposiciones relativas a la elaboración de nuevas normas que prevén la elaboración de nuevas normas en ámbitos en que las disciplinas multilaterales no existen o deben precisarse en mayor medida, reglamentación nacional, salvaguardias urgentes, contratación pública y subvenciones.

3.1.2.12. Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

El acuerdo sobre los ADPIC es, hasta la fecha, el acuerdo multilateral más completo sobre propiedad intelectual, ya que abarca el derecho de autor y derechos conexos, las marcas de fábrica o de comercio incluidas las marcas de servicios; las indicaciones geográficas incluidas las denominaciones de origen, los dibujos y modelos industriales, las patentes incluida la protección de las obtenciones vegetales, los esquemas de trazado de los circuitos integrados y la información no divulgada, incluidos los secretos comerciales y los datos sobre pruebas.

Con respecto a cada uno de los principales sectores de propiedad intelectual que abarca el acuerdo sobre los ADPIC, establece las normas mínimas de protección que ha de prever cada miembro. Se define cada uno de los principales elementos de protección, la materia que ha de protegerse, los derechos que han de conferirse y las excepciones permisibles a esos derechos y la duración mínima de la protección.

⁸¹ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 349.

El acuerdo establece esas normas exigiendo, en primer lugar, que se cumplan las obligaciones sustantivas estipuladas en los principales convenios de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, el Convenio de París y el Convenio de Berna, en sus versiones más recientes. Con excepción de las disposiciones del Convenio de Berna sobre los derechos morales, todas las principales disposiciones sustantivas de esos convenios se incorporan por referencia al acuerdo sobre los ADPIC y se convierten así en obligaciones en el marco de dicho acuerdo para los países miembros de la OMC. En segundo lugar, el acuerdo sobre los ADPIC añade un número sustancial de obligaciones en aspectos que los convenios antes existentes no tratan o tratan de modo que se consideró insuficiente⁸².

3.1.2.13. *Entendimiento sobre Solución de Diferencias*

El entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias establece un sistema con normas para resolver, dentro de un marco multilateral, las diferencias que surjan en relación con la aplicación del acuerdo sobre la OMC.

El mecanismo de solución de diferencias de la OMC prevé dos maneras de solucionar las diferencias, la celebración de consultas bilaterales, que incluye los buenos oficios, la conciliación y la mediación, y la decisión por un tercero, que incluye un grupo especial y arbitraje. A excepción del arbitraje, la decisión por un tercero no puede solicitarse hasta que hayan tenido lugar consultas o se hayan realizado sin éxito intentos de celebrarlas. El entendimiento contiene normas y procedimientos que han de aplicar los miembros de la OMC tanto en el caso de las consultas como en el de las decisiones por terceros.

El sistema favorece las soluciones alcanzadas de mutuo acuerdo que sean compatibles con los acuerdos de la OMC, y se alienta a las partes a llegar a soluciones mutuamente satisfactorias, incluso cuando se ocupa de la cuestión un grupo especial.

Las consultas están sujetas a lo dispuesto en el artículo IV⁸³ del entendimiento y en los diversos acuerdos de la OMC. Su objetivo es permitir a las partes que traten de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión antes

⁸² Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 305.

⁸³ «1. Los miembros afirman su determinación de fortalecer y mejorar la eficacia de los procedimientos de consulta seguidos por los miembros.
2. Cada miembro se compromete a examinar con comprensión las representaciones que pueda formularle con respecto a medidas adoptadas dentro de su territorio que afecten al funcionamiento de cualquier acuerdo abarcado y brindará oportunidades adecuadas para la celebración de consultas de dichas representaciones» (OMC, *Los Textos Jurídicos*, 433).

de recurrir a otras medidas. En las consultas cada miembro se compromete a examinar con comprensión las representaciones que pueda formularle otro miembro con respecto a medidas que afecten el funcionamiento de cualquier acuerdo de la OMC⁸⁴.

En el artículo V del entendimiento se dispone que los buenos oficios, la conciliación y la mediación son procedimientos que se inician voluntariamente si así lo acuerdan las partes en la diferencia. Los buenos oficios, la conciliación y la mediación se podrán iniciar en cualquier momento y en cualquier momento se les podrá poner término. Si las partes en la diferencia así lo acuerdan, estos procedimientos pueden continuar mientras se desarrollen las actuaciones del grupo especial.

Contra los informes de los grupos especiales puede interponerse recurso de apelación ante el órgano de apelación. Los informes de los grupos especiales y del órgano de apelación contendrán, cuando proceda, la recomendación de una medida considerada incompatible con un acuerdo de la OMC se ponga en conformidad con ese acuerdo. Los informes de los grupos especiales y del órgano de apelación pueden sugerir la forma en que el miembro afectado podría aplicar las recomendaciones⁸⁵.

3.1.3. Nicaragua y la Organización Mundial de Comercio

Nicaragua negoció su adhesión al GATT durante la Ronda de Annecy y se constituyó parte contratante del GATT de 1947 el 28 de mayo de 1950. Así mismo participó plenamente en la Ronda Uruguay y pasó a ser miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio el 3 de septiembre de 1995 donde concede un trato de nación más favorecida a todos los miembros de la organización.

Durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, Nicaragua consolidó la totalidad de su universo arancelario, contrajo compromisos en el sector de los servicios y en el proceso de armonización de su legislación interna con las disposiciones de la OMC.

En este sentido desde 1990 se han dado cambios en el marco jurídico de Nicaragua aplicable a las políticas en materia de comercio, a fin de permitir la recuperación económica. Los compromisos multilaterales y subregionales se han afianzado y ampliado con miras a diversificar los mercados de exportación.

Para Nicaragua entre las prioridades en materia de política comercial figura la apertura unilateral de los mercados mediante reducciones arancelarias y la eliminación de los obstáculos no arancelarios pactados con la OMC.

⁸⁴ Cfr. OMC, *Los Textos Jurídicos*, 435.

⁸⁵ Cfr. OMC, *Documentación de Base*, 356-357.

Dentro de este contexto, Nicaragua ha elaborado leyes y reglamentos, acorde con los compromisos adquiridos dentro de la OMC.

En materia de propiedad intelectual se ha aprobado la Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos, Ley de Protección para Obtenciones Vegetales, Ley de Protección de Señales Satelitales, Ley de Protección a Esquemas de Circuitos Integrados, Ley de Patentes e Invención y Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos.

En cuanto a inversiones se aprobó la Ley de Inversiones Extranjeras. A su vez se encuentran en proceso de discusión una serie de leyes, tal como la Ley Antimonopolios.

Según Silvio Zambrana, Jefe de Departamento de la OMC de la Dirección de Organismos Internacionales de la Dirección General de Comercio Exterior del MIFIC, Nicaragua como país dependiente de la agricultura, ha encontrado en sus negociaciones con la Organización grandes problemas en este sector.

En este sentido Nicaragua junto con otros países en vías de desarrollo han condicionado la discusión de otros temas en el marco de la OMC, a la eliminación de las ayudas internas a la agricultura y los subsidios de las exportaciones que reciben estos productos por parte de los países desarrollados⁸⁶.

En cuanto a los productos no agrícolas Nicaragua ha basado sus negociaciones en la reducción o eliminación de los aranceles, incluidos los aranceles elevados, y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, sobre todo de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

3.1.4. Acuerdos Regionales y la Organización Mundial de Comercio

Los acuerdos regionales son medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio a nivel regional, a veces mediante zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

En el contexto de la OMC, los acuerdos comerciales regionales tienen un significado a la vez más general y más específico. Más general, porque pueden ser acuerdos concertados entre países que no necesariamente pertenecen a la misma región geográfica y más específico, porque se entiende que establecen un elemento de preferencia en el comercio entre las partes en el acuerdo.

Por definición, las partes en un acuerdo comercial regional se conceden mutuamente un trato comercial más favorable que el que conceden a los demás países del mundo, incluidos los miembros de la OMC. El alcance y la

⁸⁶ Cfr. MIFIC, *Negociaciones con la OMC*, 2.

medida en que se aplica ese trato preferencial varía de un acuerdo a otro. Puede abarcar sólo unos pocos productos, o puede ir mucho más allá de la tradicional eliminación de aranceles e incluir esferas como las normas, los servicios, la propiedad intelectual y la competencia. Los obstáculos al comercio entre las partes de los acuerdos comerciales regionales pueden eliminarse completamente o simplemente reducirse.

Como se mencionó, la piedra angular del acuerdo sobre la OMC es la no discriminación, principio plasmado, entre otros, en el artículo I GATT de 1994, que obliga a los miembros de la OMC a concederse mutua e incondicionalmente cualquier beneficio, favor, privilegio o inmunidad en materia de derechos aduaneros, cargas, normas y procedimientos que otorgan a los productos originarios de otro país o destinados a él. A tenor de esta norma, un miembro de la OMC infringiría las obligaciones que le corresponden en el marco de la OMC si concediese un trato preferencial a los productos originarios únicamente de un determinado grupo de países.

No obstante, la OMC permite que sus miembros concluyan acuerdos comerciales regionales, siempre que se atengan a las normas establecidas en:

1. El artículo XXIV⁸⁷ GATT de 1994, complementado por el entendimiento relativo a la interpretación de ese artículo para uniones aduaneras y zonas de libre comercio que abarcan el comercio de mercancías.
2. La decisión de 1979 del GATT sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, que trata de las preferencias otorgadas en el comercio de mercancías a los países en desarrollo.
3. El artículo V⁸⁸ AGCS, que regula los acuerdos de integración económica por los que se liberaliza el comercio de servicios. A diferencia de la esfera de las mercancías, el trato especial y diferenciado previsto para los países en desarrollo figura en el propio artículo V.

Con el examen previsto en el artículo XXIV se persiguen dos objetivos, primero garantizar la transparencia de los acuerdos y segundo estimar si son compatibles con las normas de la OMC. En el caso de una unión aduanera,

⁸⁷ «Los acuerdos comerciales regionales abarcados por el artículo XXIV GATT de 1994 se notifican al Consejo del Comercio de Mercancías que aprueba el mandato y remite el acuerdo al Comité de Acuerdos Regionales de Comercio para su examen» (OMC, *Documentación de Base*, 470).

⁸⁸ «En el artículo V del AGCS, como en el artículo XXIV del GATT de 1994, se reconoce el derecho de los miembros a concretar acuerdos de integración económica por los que se liberalice el comercio de servicios» (OMC, *Documentación de Base*, 471).

hay un tercer elemento a saber, supervisar la renegociación de las consolidaciones arancelarias en los casos en que la adopción por la unión aduanera de un arancel exterior común lleve a una parte en la unión a aplicar aranceles más elevados que los incluidos en su lista de concesiones en el marco de la OMC.

3.2. MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

La integración de una región en general atraviesa por seis etapas: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, comunidad económica, unión económica e integración política.

La unión aduanera consiste en la adición a la zona de libre comercio⁸⁹, un arancel externo común, lo que implica la unificación de la política comercial. Esto significa que los derechos de importación y exportación de los bienes y servicios que ingresan o egresan de la comunidad son fijados de forma uniforme por los organismos comunitarios.

Mercado común es la figura más compleja de integración económica ya que puede comprender, según el caso, una unión aduanera dentro de la que se asegura la libre circulación de los bienes capitales, servicios y personas. En el mercado común, a la libre circulación de bienes y servicios se agrega la libre circulación de los factores productivos, la mano de obra y el capital, aportados por los residentes en el territorio de cualquiera de los países miembros.

La integración económica centroamericana se basa en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana de 1960, conocido como Protocolo de Managua, formando parte El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala, uniéndose luego Costa Rica y Panamá. En él se contemplaba la creación en cinco años de un mercado común junto con una unión aduanera, para esto se dispuso la implementación de una zona de libre comercio y la adopción de un arancel externo común.

Esta meta no se cumplió y a inicios de la década de los noventa los países de la región intentaron impulsar nuevamente este proceso, así el 13 de diciembre de 1991 mediante el Protocolo de Tegucigalpa se crea el Sistema de la Integración Centroamericana, que establece entre otros el Subsistema de la Integración Económica.

Además esta integración se ve reforzada por el protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, conocido como

89 «Instancia en que un grupo de países acuerda liberalizar arancelariamente lo esencial de su comercio recíproco, manteniendo frente a terceros países amplia libertad en su política comercial» (R. PEÑA, *Las Preferencias en el Comercio Internacional*, 57).

protocolo de Guatemala, suscrito el 29 de abril de 1993 del que Panamá ya no es parte.

A pesar de los compromisos que se derivan de los tratados de integración, el MCCA no logrado constituirse en un verdadero mercado común. Hasta la fecha se ha alcanzado la implementación de una unión aduanera entre Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, quedando pendiente la adhesión de Costa Rica.

El MCCA se rige por el Consejo de Ministros de Integración, el Comité Ejecutivo de Integración Económica y la Secretaría de Integración Económica Centroamericana.

3.2.1. Acuerdos derivados de la Integración Económica Centroamericana.

Los países centroamericanos han desarrollado una intensa actividad a efecto de contar con una normativa comercial que, respetando los compromisos multilaterales contraídos en el marco de la OMC (véase apartado 3.2. Principales Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio), regule sus relaciones a lo interno del mercado común centroamericano.

3.2.1.1. Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su Reglamento

En 1963 se aprobó el CAUCA, el cual fue modificado en 1993 y actualmente se encuentra en vigencia con las modificaciones aprobadas por el Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano mediante la resolución 85-2002, publicada en Nicaragua en LGDO número 38 del 24 de febrero del 2003.

El CAUCA cambia el sistema aduanero fijándole nuevas potestades y responsabilidades, introduce disposiciones modernas sobre el uso de sistemas informáticos y establece los diferentes regímenes, infracciones y recursos aduaneros, vinculando a las autoridades nacionales con el esquema de integración, a fin de garantizar una aplicación e interpretación uniforme del arancel externo.

El reglamento al CAUCA fue aprobado por la resolución 101-2002 del mismo consejo y publicada en LGDO número 123 del 2 de julio del 2003.

3.2.1.2. Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías

Se aprobó por el Consejo de Ministros de Integración Económica mediante la resolución 20-98 y modificado por la resolución 30-98 del mismo órgano.

Establece los criterios para determinar el origen de las mercancías, con el fin que las elaboradas en el área gocen de los beneficios que otorga el régimen de libre comercio en la región. De igual manera, en este reglamento

se establece el procedimiento de verificación para los casos de duda sobre el origen de las mercancías.

3.2.1.3. Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio

Aprobado por el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional mediante resolución 12-95.

Señala las medidas que deben aplicarse en los casos de prácticas desleales de comercio, tanto en las relaciones comerciales con terceros países como en las relaciones comerciales intraregionales; y regula la imposición de derechos *antidumping*⁹⁰ o derechos compensatorios.

3.2.1.4. Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia

Aprobado el 22 de mayo de 1996 mediante resolución 19-96 del Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional.

En este reglamento se establece el proceso para la adopción de medidas de salvaguardia contra mercancías de terceros países, de conformidad a los criterios de la OMC.

3.2.1.5. Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional

Fue aprobado por la resolución 65-2001 del Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional publicada en LGDO número 169 del 6 de septiembre de 2001.

Contiene disposiciones relativas a las operaciones de tránsito aduanero internacional por vía terrestre para las mercancías procedentes u originarias de los países signatarios o terceros países, siempre y cuando la operación de tránsito se inicie en un Estado parte y se cumplan determinadas condiciones. El propósito de este reglamento es facilitar el tránsito de las mercancías en el territorio de todos los Estados parte.

3.2.1.6. Reglamento Centroamericano de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización

Fue aprobado en 1999 por el Consejo de Ministros de Integración Económica mediante la resolución 37-99. Tiene por objeto que las medidas de normalización, procedimientos de autorización y de gestión metrológica que cada uno de los Estados parte está facultado para elaborar, adoptar, aplicar y mantener, no creen obstáculos encubiertos al comercio intraregional.

3.2.1.7. Reglamento Centroamericano sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios

⁹⁰ Véase apartado 3.1.2.6. Acuerdo Antidumping.

Aprobado en 1999 por el Consejo de Ministros de Integración Económica mediante la resolución 37-99.

Regula las medidas sanitarias y fitosanitarias que los países pueden adoptar para proteger la vida humana y de los animales o para preservar la sanidad de los vegetales. Se establecen las disposiciones legales para armonizar gradualmente las medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios en el comercio intraregional y con terceros países.

3.2.1.8. Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales

Los presidentes de Centroamérica suscribieron el 27 de febrero de 2002, una enmienda al protocolo de Tegucigalpa. De acuerdo con esta modificación, las diferencias que surjan en el Subsistema de Integración Económica serán sometidas a un mecanismo de solución de controversias que establezca el Consejo de Ministros de Integración Económica, cuyas decisiones serán vinculantes para los Estados miembros que intervengan en la respectiva diferencia. La enmienda entró en vigencia para Nicaragua el 4 de abril de 2003.

3.2.2. Comentarios a la Normativa Comercial Centroamericana

La normativa comercial centroamericana se negoció respetando los compromisos de la región contraídos con la OMC, y de ella han derivado obligaciones para Nicaragua manifestándose a través de cambios en el ordenamiento jurídico e institucional.

El reglamento centroamericano sobre el origen de las mercancías establece la obligación a los Estados contratantes de extender certificados de origen en el formulario aduanero de sus exportadores. Esta obligación fue asumida por Nicaragua y actualmente estos certificados son extendidos por el CETREX. Además, se creó a nivel centroamericano el comité técnico sobre reglas de origen del que Nicaragua forma parte.

El reglamento centroamericano de medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización prohíbe a Nicaragua elaborar y adoptar medidas de este tipo que tengan la finalidad de crear obstáculos al comercio intraregional, debiendo otorgar a los bienes, servicios y proveedores de otro Estado Parte, trato nacional y no menos favorable que el que otorga a bienes, servicios y proveedores similares provenientes de terceros países. En este sentido, Nicaragua cumpliendo con las obligaciones y respetando los compromisos adquiridos, ha aprobado dentro de su legislación la Ley sobre Metrología y la Ley de Normalización Técnica y de Calidad, creándose a su vez a nivel centroamericano el Comité de Medidas de Normalización, Procedimientos de Autorización y Metrología.

El reglamento centroamericano sobre medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios permite implementar medidas de este tipo respetando las obligaciones que en él se contemplan. Nicaragua por medio de la Ley de Básica de Salud Animal y Sanidad Vegetal ha introducido disposiciones armonizadas con este reglamento.

3.3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Un tratado de libre comercio es un acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos y crear una zona de libre comercio⁹¹.

Estos tratados constituyen instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes.

Los TLC incluyen también, un conjunto de normas para garantizar que sólo los países que lo firmen gocen de los privilegios establecidos y que además brinden protección al desarrollo de actividades de cada país, contemplando mecanismos de solución de controversias.

Entre los temas que se negocian en un TLC se destaca el acceso a mercados, el cual está referido a la capacidad que tiene el proveedor de un país de ingresar sus productos a un mercado extranjero. En ese sentido, los TLC buscan ampliar y consolidar el acceso a mercados de los principales productos de exportación de un país. Ante la ausencia de un TLC, el acceso a un mercado se puede ver restringido por barreras arancelarias y no arancelarias.

Las barreras arancelarias son restricciones al comercio exterior que se traducen en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones de carácter cuantitativo. Su objetivo es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Las barreras no arancelarias pueden ser directas o indirectas. Las directas son restricciones cuantitativas a la importación, licencias automáticas, contingentes a la importación, licencias discrecionales, precios mínimos y precios tope, entre otras. Las indirectas son medidas de protección a la industria nacional, constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación.

⁹¹ Cfr. MCECR, *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos*, 1.

3.3.1. Tratados de Libre Comercio suscritos y ratificados por Nicaragua

Dentro del Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua, incluimos tres tratados de libre comercio, el TLC de Nicaragua con México, el TLC de Centroamérica con República Dominicana y el DR-CAFTA que incluye a Centroamérica, República Dominicana y Los Estados Unidos de América. Los dos primeros se encuentran en plena vigencia y el tercero, aunque todavía no se encuentra vigente, se incluye porque se espera que en el transcurso de este año sea ratificado.

3.3.1.1. Tratado de Libre Comercio de Nicaragua con México

Este tratado entró en vigencia para Nicaragua luego que el Presidente mandara a publicar el decreto 48-98 el día 30 de junio de 1998 en LGDO número 121, tras habersele vencido el plazo a la Asamblea Nacional para aprobarlo o rechazarlo.

Este tratado establece un período en el cual Nicaragua puede introducir a territorio mexicano productos con gravámenes bajos o sin gravámenes, período en el cual México no puede hacerlo en la misma escala.

3.3.1.2. Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con República Dominicana

El tratado de libre comercio de Centroamérica con República Dominicana es el primer TLC que Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica suscriben como bloque de integración.

Nicaragua aprobó el tratado el 23 de noviembre del año 2000 mediante el decreto de aprobación 119-2000, dictado por el Presidente de la República tras haberse vencido el plazo para que la Asamblea Nacional lo aprobara o rechazara, publicándolo en LGDO número 226 del 28 de noviembre del mismo año.

Junto con el tratado se aprobó el protocolo al tratado, entrando en vigencia para Nicaragua el 3 de septiembre de 2002 según el plazo establecido en el decreto de aprobación.

3.3.1.3. Tratado de Libre Comercio de República Dominicana-Centroamérica con Los Estados Unidos de América

Las negociaciones comenzaron en enero de 2003 y finalizaron en diciembre del mismo año. Originalmente se negoció entre Centroamérica y Los Estados Unidos de América, pero al final República Dominicana entró a formar parte de las negociaciones. Actualmente el tratado fue suscrito por todos los países negociadores y aprobado por los congresos de El Salvador, Honduras y Guatemala, quedando pendiente la ratificación de Costa Rica, Nicaragua, República Dominicana y Los Estados Unidos de América.

3.3.2. Elementos relevantes de los Tratados de Libre Comercio de Nicaragua con México, Centroamérica con República Dominicana y República Dominicana-Centroamérica con Los Estados Unidos de América.

Estos tratados fueron negociados de acuerdo a la normativa de la OMC que mencionábamos en el apartado 3.1.4. sobre acuerdos regionales, y aunque incluyen además de las normas sobre mercancías, disposiciones sobre servicios, por representar las mercancías casi la totalidad de las exportaciones nicaragüenses nos limitaremos a presentar de estos tratados aquellos elementos relevantes sobre mercancías.

3.3.2.1. Trato Nacional y Acceso a Mercados

Los tres acuerdos de libre comercio dan a los bienes considerados originarios un trato nacional, e incorporan en sus textos de forma íntegra el artículo III⁹² GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas.

En cuanto al acceso a mercados los tratados coinciden al declarar que salvo algunas excepciones⁹³ las partes no pueden crear nuevos aranceles ni incrementar los ya existentes a los bienes que de acuerdo a cada tratado sean considerados originarios. Así mismo incluyen disposiciones sobre la eliminación progresiva de los aranceles existentes.

Nicaragua negoció con México un trato especial y diferenciado. El acuerdo tiene en apariencia un trato asimétrico a favor de Nicaragua, según los términos, se pactó una reducción gradual y progresiva de los aranceles, el 77% de las exportaciones nicaragüenses quedaron exentas del pago de aranceles de manera inmediata, el 3% quedarían libres en un plazo de 5 años, el 6% en un plazo de 10 años y el 14% en 15 años. Es importante destacar que en el sector agrícola la mayoría de las exportaciones nicaragüenses estaban bloqueadas con aranceles de hasta el 128%, para estos productos Nicaragua negoció cuotas específicas que podían ser exportadas con arancel cero a partir de del primero de julio de 1998 y ya en el año 2001 casi la totalidad de productos que se exportaban a México tenían arancel cero.

En el DR-CAFTA si bien son reducidos en número los bienes que no tendrán acceso inmediato, son productos con potencial exportador para los países centroamericanos.

⁹² «El artículo III del Acuerdo General enuncia las obligaciones relativas al trato nacional de las mercancías importadas. Se establece el principio que los impuestos y otras cargas interiores así como las leyes, reglamentos, prescripciones y reglamentaciones cuantitativas interiores, no deben aplicarse de manera que se proteja la producción nacional» (OMC, *Documentación de Base*, 12).

⁹³ Las excepciones se establecen sobre los bienes más sensibles que en el caso de Nicaragua incluyen artículos textiles y ciertos productos y subproductos agropecuarios.

El tratado Centroamérica con República Dominicana establece en su protocolo una lista de productos que quedan excluidos temporalmente del proceso de desgravación, e incluye además una tabla donde se detallan los productos a los que se les aplicaba el arancel temporal de protección que pasó del 35% en algunos productos a 0%.

En materia de barreras no arancelarias los tratados prohíben estas prácticas, excepto en los casos establecidos en el artículo XII⁹⁴ GATT de 1994.

El tratado Centroamérica con República Dominicana además abarca las excepciones sobre los derechos de las partes de conformidad con el artículo XX⁹⁵ GATT de 1994.

3.3.2.2. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Sobre medidas sanitarias y fitosanitarias los tres tratados analizados ordenan la creación de un comité de medidas sanitarias y fitosanitarias, comité que vela por el cumplimiento de los acuerdos negociados en esta materia.

Estos comités son creados con el objeto de contar con una instancia especial para realizar consultas técnicas sobre problemas que surjan en el comercio bilateral y para el reconocimiento de sistemas de inspección y certificación para la facilitación del comercio. Las medidas sanitarias y fitosanitarias en estos tratados están subordinadas a las disposiciones generales de la OMC en esta materia.

3.3.2.3. Salvaguardias

En estos tratados se aclara que independientemente de lo pactado, las partes conservan los derechos que les confiere el artículo XIX GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC. Este tipo de salvaguardias se consideran globales.

Si como consecuencia de la desgravación arancelaria negociada en los tratados las industrias nacionales se vean afectadas se contempla la aplicación de salvaguardias bilaterales. El DR-CAFTA además contempla la aplicación de salvaguardias agrícolas y salvaguardias textiles.

⁹⁴ «Según el artículo XII del GATT de 1994 un miembro puede restringir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos» (OMC, *Documentación de Base*, 14).

⁹⁵ «En el artículo XX [...] se reconoce que los Gobiernos pueden tener necesidad de establecer y aplicar medidas de carácter general, tales como proteger la moral pública y la salud y la vida de las personas y los animales, preservar los vegetales, proteger los tesoros nacionales, etc., y por motivos de seguridad» (OMC, *Documentación de Base*, 16).

Cuando estas medidas sean aplicadas habrá que comunicarle a la parte afectada de acuerdo al los procedimientos establecidos en los tratados, debiéndosele informar también sobre la duración de la medida. Los tratados contemplan la compensación, es decir, medidas con las cuales la parte que impone la salvaguardia pretende remediar a la otra parte por la aplicación de las salvaguardias.

De acuerdo a lo pactado no se pueden imponer dos medidas de salvaguardia al mismo tiempo y por ser consecuencia directa del proceso gradual de desgravación arancelaria, las partes sólo pueden aplicarlas mientras dure este proceso.

3.3.2.4. Reglas de Origen

Los tres tratados contemplan que las mercancías serán consideradas originarias cuando éstas sean obtenidas o producidas en el territorio de una o ambas partes contratantes a partir de materiales originarios o no siéndolo, que estos materiales sufran cierto grado de transformación que cambie su clasificación arancelaria.

En el caso de los textiles, el DR-CAFTA consolida los beneficios existentes bajo el programa de la Cuenca del Caribe sin embargo, solamente para Costa Rica y Nicaragua se logró la aceptación de telas provenientes de países fuera del tratado bajo un nivel de preferencia arancelaria.

El TLC de Centroamérica con República Dominicana además considera como originarios de una de las partes, los productos del mar, suelo o subsuelo marino, extraídos fuera de sus aguas territoriales, por barcos con bandera nacional registrados o arrendados por empresas legalmente establecidas en territorios de las partes.

3.3.2.5. Solución de Controversias

Los acuerdos contemplan tres formas de solución de controversias. La primera es la consulta, en donde, cada parte se compromete a analizar con comprensión los planteamientos de la otra parte. La segunda es el método de solución de diferencias contemplado en la OMC. La tercera contempla el procedimiento pactado en cada acuerdo, que de forma general plantea la creación de un tribunal arbitral cuyas resoluciones son definitivas y de ineludible cumplimiento.

3.3.2.6. Administración del Tratado

En el TLC de Nicaragua con México se contempla la creación de una comisión administradora, integrada por los ministros de economía de Nicaragua y México.

El DR-CAFTA contempla la creación de una comisión de libre comercio, que puede estar integrada por los ministros de economía o por otra persona que las partes designen.

El tratado Centroamérica con República Dominicana plantea la creación de un consejo conjunto de administración, también integrado por los ministros de economía de los países contratantes.

En estos tratados estos órganos poseen atribuciones similares entre las que se destacan la supervisión de la ejecución y desarrollo de los tratados y servir de canal de comunicación entre la partes.

En el DR-CAFTA además se contempla un comité para la creación de capacidades relacionadas con el comercio, conformado por representantes de cada una de las partes, responsable principalmente de recibir por parte de los países centroamericanos estrategias actualizadas para la creación de capacidades relacionadas con el comercio que tiendan a asegurar la ejecución del tratado y el ajuste hacia un comercio más libre.

3.3.3. Análisis de la Aplicación de los Tratados de Libre Comercio en Vigencia para Nicaragua

En el caso de las exportaciones de Nicaragua dentro marco del TLC con México, ha habido un significativo aumento de las mismas, de 13.2 millones de dólares en el primer año de aplicación del tratado a 38.5 millones de dólares a finales del año 2004, según consta en cifras oficiales del MIFIC. A su vez estas cifras reflejan un incremento en las exportaciones de México hacia Nicaragua de 70 millones de dólares en 1998 a 95 millones de dólares al finalizar el 2004⁹⁶.

Con respecto al TLC de Centroamérica con República Dominicana, las exportaciones de Nicaragua experimentaron un incremento sustancial de más del 75 % desde la entrada en vigencia del tratado en el año 2002 y el año 2003, pero registraron un descenso de aproximadamente el 5 % con respecto a las exportaciones del año 2003 y 2004, todo de conformidad a las cifras oficiales del MIFIC, las cuales muestran un saldo positivo en la balanza comercial a favor de Nicaragua⁹⁷.

Para Jesús Bermúdez, Director de la Dirección de Aplicación de Tratados de la Dirección General de Comercio Exterior del MIFIC, en la aplicación del TLC de Centroamérica con República Dominicana no ha habido mayores inconvenientes por tratarse de un tratado de reciente

⁹⁶ Cfr. MIFIC, *Experiencias y Perspectivas de la Administración de los TLC en Nicaragua*, 4.

⁹⁷ Cfr. MIFIC, *Nicaragua: Comercio con República Dominicana* 2004, 1.

aplicación y por el bajo volumen de intercambio comercial de Nicaragua con República Dominicana⁹⁸.

En el caso del TLC de Nicaragua con México, el funcionario afirma, que por falta de divulgación, de instituciones sólidas, escasa diversificación de las exportaciones nicaragüenses y un mecanismo de solución de controversias incompleto, el TLC no ha generado los resultados esperados⁹⁹.

3.3.4. Tratados de Libre Comercio en Proceso de Negociación

Con el objeto de abrir nuevos caminos a las exportaciones nicaragüenses el país se encuentra actualmente en un proceso de negociación de varios tratados de libre comercio que se espera pronto sean aprobados y ratificados.

3.3.4.1. Tratado de Libre Comercio de Nicaragua con China (Taiwán)

La República de China representa para Nicaragua una gran oportunidad y a su vez un gran desafío ya que una mala negociación del tratado traería consecuencias desastrosas para nuestro pequeño sector exportador.

El proceso de negociación de este tratado, según el marco general de negociación, no debe exceder los 7 meses, con un total de cuatro rondas, las cuales iniciaron el 20 de septiembre del año 2004 en Taipei, Taiwán y están previstas a terminar los primeros meses del 2005.

3.3.4.2. Tratado de Libre de Comercio Centroamérica con Chile

Este tratado fue firmado por los Presidentes centroamericanos el 18 de octubre de 1999. El tratado contiene aspectos generales para las partes y aspectos específicos bilaterales entre Chile y cada país firmante.

Desde el año 2002 se encuentran ratificados los protocolos entre Chile y Costa Rica y Chile y El Salvador.

Para el caso de Nicaragua las listas de acceso ya fueron negociadas, sin embargo, están pendientes varios puntos relacionados con los sistemas normativos judiciales y las reservas sobre servicios.

Este tratado no constituye un tratado entre Chile y Centroamérica como tal, sino que hay cinco tratados comerciales distintos con cada uno de los países centroamericanos. No obstante la normativa comercial se aplica, en su mayoría, por igual a todos los países de Centroamérica pero hay en algunos

⁹⁸ Cfr. MIFIC, *Experiencias y Perspectivas de la Administración de los TLC en Nicaragua*, 14-15.

⁹⁹ Cfr. MIFIC, *Experiencias y Perspectivas de la Administración de los TLC en Nicaragua*, 4.

capítulos tratamientos diferenciados para las relaciones bilaterales de Chile con cada país.

3.3.4.3. Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Panamá

Las relaciones comerciales de Centroamérica con Panamá se han venido desarrollando a través de los tratados de libre comercio y de intercambio preferencial suscritos por Panamá con cada uno de los países de la región, los cuales incluyen preferencias arancelarias para un grupo de productos negociados en forma bilateral. Con el objeto de modernizar las relaciones comerciales se iniciaron formalmente negociaciones con Panamá el 21 de marzo del año 2000, con la declaración conjunta de los ministros responsables de comercio exterior de Centroamérica y Panamá.

La negociación de la parte normativa finalizó el 16 de mayo de 2001 y se continuó la negociación de anexos en forma bilateral. Solamente El Salvador ha concluido la negociación, la cual fue ratificada por la Asamblea Legislativa.

A la fecha Nicaragua tiene acordado el 98% del tratado, quedando pendiente la negociación de los anexos bilaterales de acceso a mercados, reglas específicas de origen y la identificación de las listas de reservas en servicios e inversión están suspendidas por la falta de acuerdo en cuanto al acceso de Nicaragua para las exportaciones de carne bovina, café instantáneo, galletas y cebollas.

3.3.4.4. Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Canadá

Los países centroamericanos suscribieron un memorando de entendimiento de comercio e inversión entre Canadá y los países centroamericanos el 19 de marzo de 1998. Dentro de ese contexto y en seguimiento a las acciones acordadas, Costa Rica suscribió con Canadá un tratado de libre comercio el 23 de abril de 2001 y se encuentra en vigor desde el 1 de noviembre de 2002. Los demás países centroamericanos han iniciado una negociación conjunta tendiente a la suscripción de un TLC, el cual se encuentra en la etapa final de negociación. Se han llevado a cabo diez rondas de negociaciones, el avance ha sido sustancial, sin embargo los temas por los que no se ha finalizado la negociación tienen que ver con el acceso solicitado por Canadá para productos agrícolas sensibles, el tema de zonas francas y la falta de acuerdo para finalizar la negociación del capítulo de compras de Gobierno.

3.3.4.5. Área de Libre Comercio de las Américas

Los esfuerzos para unir las economías de América en una sola área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas, en diciembre de

1994. Los jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas o ALCA, en la cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. En la actualidad hay un tercer borrador de propuestas por capítulos. Las negociaciones están suspendidas hasta tanto se lleguen a acuerdos sobre las guías que se le darán a los grupos de negociación para lograr un acuerdo con disciplinas comunes que permita un balance entre derechos y obligaciones.

3.3.4.6. Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con la Unión Europea

Entre los representantes de las regiones se han dado una serie de conversaciones tendientes a aclarar puntos sobre contrataciones del Estado, armonización de reglas de origen y la situación del proceso centroamericano de integración. Sin embargo, oficialmente las negociaciones del TLC están previstas a iniciar en mayo de 2006 y con éste se pretende mejorar las relaciones comerciales y sustituir el actual sistema generalizado de preferencias de la Unión Europea.

CONCLUSIONES

Del estudio y análisis del Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua surgieron elementos que consideramos importante destacar:

1. Nicaragua no cuenta con una ley de comercio exterior, por el contrario, el marco jurídico que rige las exportaciones se presenta disperso. Esto obedece al hecho que a través de los años se han aprobado leyes que responden a situaciones y demandas coyunturales, que si bien han demostrado su eficacia, es evidente la falta de visión a largo plazo.
2. El Marco Jurídico de las Exportaciones en Nicaragua tiene como base la Constitución Política, la cual establece la libertad de empresa y la facultad del Estado para regular el comercio exterior.
3. En el plano nacional la LEF, la LATPAFE y el DZFIE constituyen el eje de la promoción de las exportaciones.
4. En el plano internacional se han aprobado los Acuerdos de la OMC, los Acuerdos derivados de la Integración Centroamericana y los Tratados de Libre Comercio, los cuales una vez ratificados por la Asamblea Nacional, adquieren fuerza de ley ordinaria.
5. De las entidades públicas de apoyo a las exportaciones se destaca el CETREX, adscrito a la Comisión Nacional de Promoción de las Exportaciones del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, entidad que mediante un cobro único, centraliza todos los trámites y requisitos públicos para exportar.
6. La variedad de regímenes aduaneros permite a los exportadores acogerse al que más convenga, ya sea, al momento mismo de exportar o al momento de ingresar materias primas e insumos al país con el objeto de incorporarlas a las exportaciones.
7. Debido a que las exportaciones no están sometidas al pago directo de impuestos, pero sí al pago indirecto de algunos tributos al momento de la adquisición de materias primas, la administración tributaria ha desarrollado una serie de incentivos fiscales con el fin de disminuir el costo final de las exportaciones y hacerlas competitivas en el mercado internacional.
8. Antes de salir del territorio aduanero nicaragüense, las exportaciones están sometidas a leyes internas. Nicaragua y otros países en cumplimiento de acuerdos internacionales y/o regionales ha adoptado una serie de normas jurídicas que procuran la estandarización y uniformidad de las leyes que rigen el comercio exterior, con el fin que exista conocimiento previo de los exportadores del trato que sus exportaciones recibirán.

9. Los Acuerdos de Integración y los Tratados de Libre Comercio, amplían y profundizan los privilegios y acuerdos obtenidos dentro de la OMC por sus miembros.
10. Hasta la fecha Nicaragua sólo ha ratificado dos Tratados de Libre Comercio, el TLC de Nicaragua con México y el TLC de Centroamérica con República Dominicana, quedando pendiente la ratificación del DR-CAFTA y de una serie de tratados, en los que es evidente el interés del país de negociar como bloque de integración.

A pesar de algunos elementos negativos el marco jurídico brinda oportunidades al sector exportador, además es reciente y la mayoría de situaciones y demandas que le dieron origen aún poseen plena vigencia. En adelante cabe mejorar la capacidad jurídica del país y aprobar leyes con mayor oportunidad y mejor contenido.

Consideramos que una política de exportaciones diseñada a largo plazo que se materialice con una ley de comercio exterior o leyes que definan claramente las directrices del Estado, permitirá que el sector privado cuente con cierto grado de seguridad al momento de dirigir su fuerza productiva y decidirse a producir y vender en el extranjero.

SIGLAS Y ABREVIATURAS UTILIZADAS

%	Por ciento
ADPIC	Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
APENN	Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos no Tradicionales
art.	artículo
BCN	Banco Central de Nicaragua
CAUCA	Código Uniforme Aduanero Centroamericano
CBT	Certificado de Beneficio Tributario
CEI	Centro de Promoción de las Exportaciones
CETREX	Centro de Trámite de Exportaciones
Cfr.	Confrontar
CIF	Costo, Seguro y Flete
Cn.	Constitución Política
CNPE	Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones
DAI	Derechos Arancelarios a la Importación
DAB	Dirección de Administración de la Biodiversidad
DCCNPE	Decreto de Creación de la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones
DCVUE	Decreto de Creación de la Ventanilla Única de Exportaciones
DE	Diccionario Económico
DEE	Diccionario de Economía y Empresa
DGA	Dirección General de Servicios Aduaneros
DGFE	Dirección de Fomento Empresarial
DGI	Dirección General de Ingresos
DIAT	Dirección de Integración y Administración de Tratados
DJE	Diccionario Jurídico Elemental
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio de República Dominicana-Centroamérica con Los Estados Unidos de América
DZFIE	Decreto de Zonas Francas Industriales de Exportación
EJO	Enciclopedia Jurídica Omeba
FOB	Libre a bordo
FUE	Formato Único de Exportación
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
ISC	Impuesto Selectivo al Consumo
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LAIER	Ley que Establece el Autodespacho para la Importación, Exportación y otros Regímenes
LATPAFE	Ley de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo y Facilitación de la Exportaciones
LC	Ley del Café
LCDGI	Ley Creadora de la Dirección General de Ingresos

LEEEM	Ley Especial de Exploración y Explotación de Minas
LEF	Ley de Equidad Fiscal
LGDO	La Gaceta Diario Oficial
LOCPPEE	Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo
LJTC	Ley de Justicia Tributaria y Comercial
LMF	Ley de Medicamentos y Farmacia
LPE	Ley de Promoción de Exportaciones
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MHCP	Ministerio de Hacienda y Crédito Público
MIFIC	Ministerio de Fomento Industria y Comercio
OIC	Organización Internacional del Café
OMC	Organización Mundial de Comercio
Op. Cit.	Anteriormente citado
OTC	Obstáculos Técnicos al Comercio
RATPAFE	Régimen de admisión temporal para el perfeccionamiento activo y facilitación de las exportaciones
RLATPAFE	Reglamento de la Ley de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo y Facilitación de las Exportaciones
RLOCPPE	Reglamento de la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TNMF	Tratamiento de Nación más Favorecida
TLC	Tratado de Libre Comercio
UCRESEP	Unidad de Coordinación del Programa de Reforma y Modernización del Sector Público

BIBLIOGRAFÍA

1. TEXTOS LEGISLATIVOS

- ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE, *Constitución Política de la República de Nicaragua*, 19 noviembre 1986, *La Gaceta* 94 (1987) 120-236.
- ASAMBLEA NACIONAL DE NICARAGUA, Ley 265, *Ley que establece el Autodespacho para la Importación, Exportación y otros Regímenes*, 13 noviembre 1997, *La Gaceta* 219 (1997) 5308-5327.
- _____, Ley 290, *Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo*, 27 marzo 1998, *La Gaceta* 102 (1998) 4442-4456.
- _____, Ley 292, *Ley de Medicamentos y Farmacias*, 1 junio 1998, *La Gaceta* 103 (1998) 4486-4507.
- _____, Ley 339, *Ley Creadora de la Dirección General de Servicios Aduaneros y de Reforma a la ley Creadora de la Dirección General de Ingresos*, 17 marzo 2000, *La Gaceta* 69 (2000) 1839-1844.
- _____, Ley 368, *Ley del Café*, 19 noviembre 2000, *La Gaceta* 17 (2001) 465-473.
- _____, Ley 387, *Ley Especial sobre Exploración y Explotación de Minas*, 26 julio 2001, *La Gaceta* 151 (2001) 4387-4398.
- _____, Ley 382, *Ley de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de Facilitación de las Exportaciones*, 19 marzo 2001, *La Gaceta* 70 (2001) 2124-2130.
- _____, Ley 453, *Ley de Equidad Fiscal*, 5 mayo 2003, *La Gaceta* 82 (2003) 2174-2199.
- MIFIC, Acuerdo Ministerial 73-2002, *Acuerdo de Publicación del Código Aduanero Uniforme Centroamericano*, 23 octubre 2002, *La Gaceta* 38 (2003) 3365-3393.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA, Decreto 37-91, *Ley de Promoción de Exportaciones*, 21 agosto 1991, *La Gaceta* 158 (1991) 1582-1585.
- _____, Decreto 46-91, *Decreto de Zonas Francas Industriales de Exportación*, 13 noviembre 1991, *La Gaceta* 221 (1991) 2252-2256.
- _____, Decreto 31-92, *Reglamento del Decreto de Zonas Francas Industriales de Exportación*, 10 junio 1992, *La Gaceta* 112 (1992) 1245-1256.
- _____, Decreto 30-94, *Creación de Ventanilla Única de Exportaciones*, 28 junio 1994, *La Gaceta* 125 (1994) 2181-2183.
- _____, Decreto 47-95, *Decreto de Ratificación del Acuerdo que establece la Organización Mundial de Comercio*, 27 julio 1995, *La Gaceta* 141 (1995) 2789-2790.
- _____, Decreto 3-98, *Reglamento a la ley que establece el Autodespacho para la Importación, Exportación y otros Regímenes Aduaneros*, 15 Enero 1998, *La Gaceta* 31 (1998) 1318-1329.
- _____, Decreto 48-98, *Aprobación del Tratado de Libre Comercio suscrito por los Presidentes de México y Nicaragua*, 18 junio 1998, *La Gaceta* 121 (1998) 5282-5283.

- _____, Decreto 71-98, Reglamento Ley 290, *Reglamento a la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo*, 30 octubre 1998, *La Gaceta* 205 (1998) 8969-9010.
- _____, Decreto 71-98, Reglamento Ley 290, *Reglamento a la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo*, 31 octubre 1998, *La Gaceta* 206 (1998) 9013-9038.
- _____, Decreto 119-2000, *Aprobación del Tratado de Libre Comercio Centroamericano y República Dominicana*, 23 noviembre 2000, *La Gaceta* 226 (2000) 6415.
- _____, Decreto 30-2001, *Aprobación del Convenio entre los Gobiernos de la República de Nicaragua y el de la República del Ecuador para la Promoción y Protección de Inversiones*, 1 marzo 2001, *La Gaceta* 46 (2001) 1358.
- _____, Decreto 80-2001, *Reglamento a la Ley de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de Facilitación de las Exportaciones*, 15 agosto 2001, *La Gaceta* 177 (2001) 5133- 5139.
- _____, Decreto 46-2003, *Reglamento de la ley de Equidad Fiscal*, 2 junio 2003, *La Gaceta* 109 (2003) 2938-2960.
- _____, Decreto 51-2003, *De Reforma al Decreto 46-2003, Reglamento a la ley de Equidad Fiscal*, 27 junio 2003, *La Gaceta* 122 (2003) 3331.
- _____, Decreto 32-2004, *De Reforma y Adiciones al Decreto 46-2003, Reglamento de a ley de Equidad Fiscal*, 5 mayo 2004, *La Gaceta* 88 (2004) 2229-2230.

2. AUTORES

- BÁEZ CORTÉS, T.- BÁEZ CORTÉS, J.F., *Todo sobre Impuestos*, Managua 2004.
- BANDERAS, A.,- ORTEGA, V., *El Comercio Internacional y la Agudización de las Contradicciones del Capitalismo Contemporáneo*, abril 2003, en http://www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso/bandera_10abr03.pdf.
- CABANELLAS DE TORRES, G., «mercancía», en DJE, G. Cabanellas, ed., Argentina 1998, 255.
- _____, «comercio», en DJE, G. Cabanellas, ed., Buenos Aires 1998, 76.
- _____, «tributo», en DJE, G. Cabanellas, ed., Buenos Aires 1998, 390.
- GRAHAM, B.- BAXTER, R. y otros, «incentivo», en DE, B. Graham – R. Baxter – R. Rees, ed., México 1998, 200.
- _____, «exención fiscal», en DE, B. Graham – R. Baxter – R. Rees, ed., México 1998, 167.
- CARVAJAL CONTRERAS, M., *Derecho Aduanero*, México 1986.
- DIEZ VERGARA, M., *Manual Práctico de Derecho Internacional*, Bilbao 2000.
- GRANELL, F., *La Exportación y los Mercados Internacionales*, Barcelona 1991.
- GUTIÉRREZ, H.,- GONZÁLEZ, S., *Análisis al Régimen Jurídico del Comercio Exterior Nicaragüense período 1990- 1998*, Managua 1999.

- LEDESMA, C.- ZAPATA, C., «Situación Actual del Comercio Mundial», en *Negocios y Comercialización Internacional*, C. Ledesma – C. Zapata, ed., Buenos Aires 1995.
- LEDESMA, C., *Principios de Comercio Internacional*, Buenos Aires 1993.
- MARZORATI, O., *Derecho de los Negocios Internacionales*, Buenos Aires 1993.
- ORÚE, J.R., *Análisis sobre el Derecho de Competencia*, Managua 1998.
- PEÑA, R. M., *Las Preferencias en el Comercio Internacional*, México 1980.
- PAULET, J.- SANTANDREU, E., «balanza comercial», en DEE, J. Paulet – E. Santandreu, ed., Barcelona 1994, 15.
- SCOLNI, M., «comercio», en *DJO*, III, M. Osorio – C. Obal – A. Bitbol, ed, Buenos Aires 1979, 305.
- VILLEGAS, C., *Comercio Exterior y Crédito Documentario*, Buenos Aires 1993.
- WITKER, J.- HERNÁNDEZ, L., *Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México*, México 2000.

3. DOCUMENTOS

- BANCO CENTRAL DE NICARAGUA, *Conceptos de Comercio Exterior*, diciembre 1998.
- CENTRO DE EXPORTACIONES E INVERSIONES DE NICARAGUA, *ABC del Exportador*, junio 1998.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA, *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos*, octubre 2003.
- MIFIC, *Tratados y Acuerdos Comerciales Negociados por Nicaragua*, octubre 2003.
- _____, *Incentivos Fiscales a las Exportaciones a través de la Ley de Admisión Temporal y la Ley de Equidad Fiscal*, febrero 2004.
- _____, *Borrador del Tratado de Libre comercio de República Dominicana-Centroamérica con los Estados Unidos*, mayo 2004.
- _____, *Lineamientos para la Política de Fomento de Exportaciones*, agosto 2004.
- _____, *Experiencias y Perspectivas de la Administración de los TLC en Nicaragua*, enero 2005.
- _____, *Negociaciones con la OMC*, febrero 2005
- _____, *Nicaragua: Comercio con República Dominicana 2004*, febrero 2005.
- OMC, *El Comercio hacia el Futuro*, septiembre 1999.
- _____, *Documentación de Base*, octubre 2001
- _____, *Los Textos Jurídicos*, mayo 2003.
- _____, *Entender la OMC*, septiembre 2003.
- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE NICARAGUA, *Propuesta de Plan Nacional de Desarrollo*, 2003.
- UCRESEP, *Centro de Trámite de Exportaciones*, junio 2002.

ÍNDICE DE AUTORES

B

BÁEZ C. - BÁEZ C · 43, 47
BANDERAS,- ORTEGA · 6
BANNOCK.- BAXTER.- REES · 44, 45

C

CABANELLAS · 5, 8, 42
CARVAJAL · 37, 38, 39, 42

D

DIEZ VERGARA · 40

E

ESLAQUIT · 9

G

GRANELL · 56, 57
GUTIÉRREZ - GONZÁLEZ · 6, 8

L

LEDESMA · 44, 45

LEDESMA - C. ZAPATA · 45

M

MARZORATI · 26

O

ORÚE · 12

P

PAULET.- SANTANDREU · 8
PEÑA · 52, 75

S

SCOLNI · 5

V

VILLEGAS · 8, 38

W

WITKER - HERNÁNDEZ · 7