

# Una ventana hacia el sur: El TLC Chile - Nicaragua

\*Adelmo Sandino

Mucho antes que se concibiera el CAFTA-DR, el Acuerdo de Asociación y más aún el ALBA, los Gobiernos de Chile y Centroamérica ya habían dado pasos importantes para integrarse; al menos comercialmente. Dotados con la reciente experiencia centroamericana y por la trayectoria de Chile como país pionero en América Latina en la negociación y administración de tratados, ambos bloques iniciaron un largo camino para establecer una zona de libre comercio.

En la actualidad este grupo de países, con la única excepción de Nicaragua, gozan de las preferencias arancelarias y de los programas de desgravación de bienes y servicios, así como una serie de normativas que dentro del marco de la OMC le brindan seguridad jurídica al intercambio comercial en un horizonte de largo plazo.

Tras más de diez años de negociaciones y en la proximidad de su aprobación, el presente artículo pretende regresar a la pregunta inicial: ¿Por qué debería interesarle a Nicaragua un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Chile?

## Chile un socio comercial estratégico

El mercado chileno cuenta con aproximadamente 17 millones de potenciales consumidores, con un alto poder adquisitivo (cercano a los US\$15,000 de PIB per cápita, medidos por PPP) y con una economía dinámica y estable que crece en promedio un 4% anual (el FMI le pronostica tasas de crecimiento cercanas al 5% en los próximos 5 años).

En mayo de 2010, Chile ingresó oficialmente al selecto grupo de países de la OCDE (conformada por 33



países, algunos de ellos: EE.UU. Japón, Inglaterra, Noruega, Alemania) que entre otros objetivos, brindan apoyo económico y asistencia a los países en vías de desarrollo.

Como proveedor de bienes y servicios, Chile ha avanzado considerablemente en el desarrollo de su industria alimentaria, forestal, farmacéutica, y servicios (ingeniería, informática, educación superior), así como en aquellas actividades provenientes de sus variados recursos naturales (forestal, pesca, minería). En ese sentido, la búsqueda de complementariedad y mayores niveles de competencia pueden constituirse como incentivos para las empresas nicaragüenses.

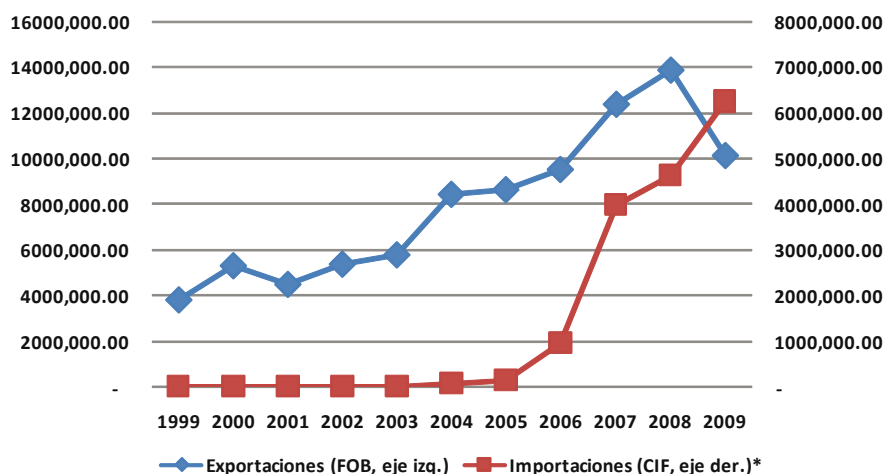
Con la aprobación de los protocolos bilaterales se ha generado una atmósfera propicia para el intercambio comercial. Así, entre los países firmantes del TLC Chile-Centroamérica, se ha incrementado notablemente el comercio en los últimos 10 años. A 2009 este alcanzó la suma de US\$643.3

millones (US\$1,214.6 millones en 2008) en comparación con los US\$121 millones registrados en 1999. En este intercambio Chile ha llevado una amplia ventaja, manteniendo niveles crecientes de superávit, aunque este comportamiento también lo exhibe con otros bloques de países, dada la alta competitividad de la economía chilena.

Sin embargo, la demanda interna por bienes y servicios del resto del mundo ha crecido un sólido 12% en la última década, siendo sus principales proveedores los países que conforman el Mercosur, EE.UU. y China.

Chile tiene mucha experiencia comercial que aportar a otros países como Nicaragua, y tiene vigentes 20 acuerdos comerciales con 57 países y una política de promoción de las exportaciones dirigida a potenciar a la pequeña y mediana empresa exportadora. Además, cuenta con una red internacional de 62 oficinas, incluyendo ProChile Nicaragua, y representaciones comerciales en

### Comercio entre Chile y Nicaragua (en US\$)

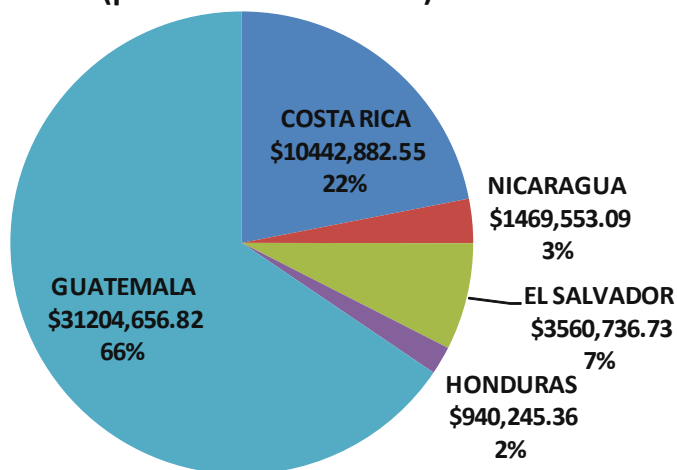


Fuente: Servicio Nacional de Aduana, Chile / (\*): provenientes de Nicaragua

los cuales Chile dirige su capital están: en materia de servicios (retail, informática, servicios inmobiliarios y de construcción, transporte aéreo y marítimo), recursos naturales (generación, transmisión y distribución de electricidad; energía; minería; recursos forestales), generación de valor agregado industrial (manufactura, metalmecánica, metalurgia, papel y celulosa, química y farmacia).

No menos importantes son los lazos de amistad, respecto y cooperación entre ambas naciones, incluyendo la cultura, el intercambio académico y los esfuerzos conjuntos en los escenarios de la diplomacia internacional (en temas como el medio ambiente y los derechos humanos).

### Distribución de las importaciones de Chile provenientes de CA (promedio 1999 - 2009)



Fuente: Servicio Nacional de Aduana, Chile

### El comercio entre Chile y Nicaragua

A lo largo de los últimos años, el intercambio comercial entre Chile y Nicaragua ha crecido a una tasa del 20% anual; un ritmo sobresaliente si tomamos en cuenta que, a diferencia de los otros países de la región, se avanzaba --aunque lentamente-- en las negociaciones para suscribir el respectivo Protocolo Bilateral que pondría en vigencia el TLC entre las partes.

A 2009 el intercambio comercial entre Chile y Nicaragua ascendió a US\$ 16 millones, cifra que ha demostrado ser mayor en años previos a la crisis económica internacional. Nicaragua representa para Chile cerca de un 5% del total de sus exportaciones hacia Centroamérica y para Nicaragua, Chile representa el 10% de sus envíos a América del Sur.

45 países, que se encargan de la promoción internacional y la búsqueda de mercados; también tiene alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación a nivel privado y gubernamental.

Es bien sabido que Centroamérica en su conjunto se ve afectada por el ciclo económico de la economía estadounidense, como un reflejo de la alta dependencia en variables claves para el crecimiento (exportaciones y remesas, principalmente). Previo al terremoto, Chile fue uno de los primeros

países de América Latina y del Mundo que presentó claros síntomas de recuperación económica; en parte por su cercanía comercial con países del Asia. A 2009, la exportación de capital chileno ascendió a US\$4,300 millones, siendo sus principales receptores: Argentina, Australia, Brasil, China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, entre otros. Aquí es interesante observar algunas coincidencias con la demanda actual y futura de inversión extranjera directa en el país. Por ejemplo, entre los sectores en

Entre los productos que mayormente importa Nicaragua provenientes de Chile, se encuentran: servicios, alimentos procesados, medicamentos, vinos, manzanas, productos ferreteros, entre otros; productos que podrían experimentar una baja sensible de precios producto de la reducción arancelaria. Para el caso de Nicaragua, su principal producto de exportación a Chile es el ron, el cual ha tenido gran aceptación entre los chilenos. También existen oportunidades para exportar

bajo condiciones preferenciales: azúcar, carne, frutas congeladas, melaza de caña, prendas de vestir, piñas frescas o secas, etc.

Para Nicaragua, suscribir el Protocolo Bilateral de Comercio con Chile, significaría su primer TLC con un país sudamericano, lo que sin duda le abrirá mayores oportunidades comerciales y de inversión. Para Chile, el Protocolo Bilateral de Comercio con Nicaragua, significa cerrar un círculo virtuoso de negociaciones comerciales con Centroamérica y con América Latina y expandir su comercio e inversiones en la región.

La experiencia propia con Centroamérica, demuestra que el comercio se ve altamente beneficiado con la vigencia de los Protocolos Bilaterales. En los años previos a la crisis y con la apertura comercial, el comercio se ha incrementado con Costa Rica en un 14% anual, con El Salvador un 26% y con

Honduras un 37%.

Sin duda, la entrada en vigencia del Protocolo Bilateral de Comercio entre Chile y Nicaragua tiene el potencial de convertirse en una herramienta que aumente y diversifique el comercio de bienes y servicios entre las partes, al brindar mayor transparencia, certidumbre y seguridad al intercambio comercial.

Asimismo, con la entrada en vigencia del Protocolo, se espera que la región se consolide en un polo de atracción de inversiones para Chile, lo que redundaría en beneficios para las economías centroamericanas.

En ese sentido, la estrategia nicaragüense (gobierno y empresa privada) debería apuntar a redoblar los esfuerzos, por un lado en identificar nuevas oportunidades de negocios e inversión en el mercado chileno para el aprovechamiento de este instrumento de política comercial; y por otro lado,

orientar la participación progresiva de exportadores nicaragüenses con el objetivo de lograr una mayor diversificación de la canasta exportable. Un primer paso es generar el ambiente para una mayor información sobre los resultados de las negociaciones entre los sectores de interés.

Fuentes consultadas:

- DIRECON (2009): Chile: 20 años de negociaciones comerciales.
- SIECA (2009): Estado de la Situación de la Integración Económica Centroamericana.
- PROCHILE (2010): Memoria 2006 – 2010.
- Página Web: [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl) / [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

*\*El autor es Economista y Ex Representante de ProChile en Nicaragua.*

