

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

NICARAGUA

FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

(NI-0165)

PROPUESTA DE PRÉSTAMO

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por: Fabrizio Operti, RE2/SC2, Jefe de Equipo; Carolyn Robert, INT/ITD; Diego Buchara, LEG/OPR; Giovanna Caravaggi, COF/CNI; Beatriz Abizanda, RE2/SC2; y Damaris León, RE2/SC2, quien asistió en la producción del documento.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO

I.	MARCO DE REFERENCIA	1
A.	El Sector Comercio Exterior de Nicaragua	1
B.	El marco institucional: Desafíos y Necesidades.....	3
C.	Estrategia del país en el sector.....	5
D.	Estrategia del Banco en el sector	6
II.	EL PROGRAMA	7
A.	Objetivos.....	7
B.	Descripción.....	7
1.	Fortalecimiento de la gestión en negociaciones comerciales y aplicación y administración de acuerdos (US\$2.9 millones)	7
2.	Fortalecimiento de la Capacidad Técnica para la Promoción de Exportaciones (US\$1.52 millones).....	12
3.	Diseño y Puesta en marcha de una Estrategia de Consulta, Difusión y Participación (US\$461 mil).....	16
C.	Costo y financiamiento	17
III.	EJECUCIÓN DEL PROGRAMA.....	19
A.	Prestatario, garante y organismo ejecutor	19
B.	Ejecución y administración del proyecto	19
C.	Adquisición de bienes y servicios	21
D.	Contabilidad y auditoría	21
E.	Período de ejecución y calendario de desembolsos.....	22
F.	Reembolso de gastos con cargo al Financiamiento	22
G.	Seguimiento y evaluación.....	22
IV.	VIABILIDAD Y RIESGOS.....	23
A.	Viabilidad institucional y financiera	23
B.	Impacto ambiental y social.....	23
C.	Beneficios	24
D.	Riesgos	24

ANEXOS

ANEXO I	Marco Lógico
ANEXO II	Plan de Adquisiciones

DATOS BÁSICOS SOCIOECONÓMICOS

Los datos básicos socioeconómicos de Nicaragua, se encuentran disponibles en el Internet en la siguiente dirección:

Español:

<http://www.iadb.org/RES/index.cfm?fuseaction=externallinks.countrydata>

Inglés:

<http://www.iadb.org/RES/index.cfm?fuseaction=externallinks.countrydata>

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
CA	Centroamérica
CBI	Cuenca del Caribe
CETREX	Centro de Trámites de las Exportaciones
CNPE	Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones
EEP	Equipo de Ejecución del Proyecto
EEUU	Estados Unidos
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal
MARENA	Ministerio de Salud
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MHCP	Ministerio de hacienda y Crédito Público
MIFIC	Ministerio de Industria, Fomento y Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
TLC	Tratado de Libre Comercio
PNPE	Plan Nacional de Promoción de Exportaciones
POA	Planes Operativos Anuales
ST	Secretaría Técnica o Ejecutiva
VUE	Ventanilla Única de Exportaciones

FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**(NI-0165)****RESUMEN EJECUTIVO**

Prestatario:	República de Nicaragua		
Agencia ejecutora:	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio		
Monto y fuente:	BID: (FOE)	US\$	5.000.000
	Local:	US\$	555.000
	Total:	US\$	5.555.000
Términos y condiciones:	Plazo Amortización:	40	Años
	Período de Gracia:	10	Años
	Desembolso:	3 ½	Años
	Tasa de Interés:	1%	por 10 años
		2%	en adelante
	Inspección y vigilancia:	1	%
	Comisión de crédito:	0,5	%
Objetivos:	<p>El objetivo del Proyecto es contribuir al mejoramiento de la gestión pública del comercio exterior de Nicaragua a través del fortalecimiento de la capacidad de formulación, negociación y aplicación de una política efectiva de comercio y de promoción de exportaciones. Los objetivos específicos del Proyecto son fortalecer la capacidad del sector público para: (i) presentar y negociar iniciativas favorables para el país en los procesos de negociación comercial internacional bilaterales, regionales y multilaterales; (ii) administrar y aplicar, de manera efectiva, los compromisos (derechos y obligaciones) derivados de los acuerdos comerciales vigentes; (iii) promover activamente el aumento y la diversificación de las exportaciones de Nicaragua al resto del mundo; (iv) apoyar al sector privado para que aproveche las nuevas oportunidades comerciales resultantes de la negociación de acuerdos comerciales; y (v) consultar e informar a la sociedad civil en la formulación, negociación y aplicación de la política comercial del país.</p>		
Descripción:	<p>Para el logro de los objetivos propuestos, el Proyecto incluiría la ejecución de actividades agrupadas en los siguientes tres componentes:</p>		

Fortalecimiento de la gestión en negociaciones comerciales y aplicación y administración de acuerdos. En primer lugar, este componente incluye actividades para fortalecer la capacidad técnica y de gestión del país en la conducción y participación en las negociaciones comerciales internacionales, en particular para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Centroamérica y Estados Unidos (EEUU), las negociaciones en curso en el marco de la Ronda Doha de Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las negociaciones en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), así como otras negociaciones comerciales de importancia estratégica para Nicaragua. En segundo lugar, este componente incluye actividades para fortalecer la capacidad técnica y de gestión del país para aplicar y administrar los acuerdos comerciales vigentes, en particular, los compromisos asumidos en el marco de la OMC y del Mercado Común Centroamericano (MCCA), así como los TLCs suscritos con México, Chile, República Dominicana, y los que se concluyan en el futuro con Canadá, EEUU, Panamá y otros socios comerciales en el contexto del ALCA y de las actuales negociaciones multilaterales.

Fortalecimiento de la Capacidad Técnica para la Promoción de Exportaciones. En primer lugar, este componente incluye la elaboración y puesta en marcha de un Plan Nacional de Promoción de Exportaciones (PNPE) coordinado y ejecutado conjuntamente entre el sector público y el sector privado. El PNPE se compone de las siguientes actividades: Elaboración de Estudios de Oferta Exportable; Elaboración de Fichas Producto-Mercado; Coordinación y Difusión de una Imagen País; y Participación en Ferias Comerciales Especializadas. En segundo lugar, este componente incluye el desarrollo de un Sistema de Información Comercial que se compone de una Ventanilla Única de Exportaciones (VUE) bajo el Centro de Trámites para la Exportación (CETREX), que permita centralizar la información y posteriormente resolver mediante un único punto de salida todos los trámites necesarios para concretar una actividad de exportación; y de un Portal de Exportaciones que proporcione información comercial actualizada a productores y exportadores actuales y potenciales. En tercer lugar, este componente incluye el fortalecimiento de los recursos humanos en el sector de promoción de exportaciones, que se compone de un Plan de Capacitación Técnica en Facilitación de Exportaciones dirigido a funcionarios del sector público así como a empresarios en una serie de temas específicos vinculados al proceso de exportación; la puesta en marcha de un Plan de Capacitación Técnica en Promoción Comercial para funcionarios diplomáticos; y el desarrollo de un Programa de Pasantías para estudiantes universitarios.

Diseño y Puesta en marcha de una Estrategia de Consulta, Difusión y Participación. En primer lugar, este componente incluye la institucionalización y puesta en marcha de mecanismos permanentes de consulta entre el sector público y el sector privado y la sociedad civil para apoyar los procesos de negociación comercial del país, la aplicación de los compromisos y la promoción del comercio e inversiones. En segundo lugar, este componente incluye un Programa de Capacitación a periodistas y comunicadores que cubren información sobre comercio exterior, que les permita profundizar en el análisis y divulgación objetiva de temas relevantes de comercio exterior, particularmente los desafíos y las oportunidades resultantes de la negociación y suscripción de acuerdos comerciales internacionales. En tercer lugar, este componente incluye un Programa de Capacitación a Congresistas que pretende poner a disposición de los Congresistas la adquisición de conocimientos sobre la diversa y compleja gama de temas del sector comercio exterior que puedan ayudarles a mejorar la eficacia de su trabajo parlamentario en esta área específica de su trabajo.

**Estrategia del
Banco en el país y
sector:**

Las exigencias de la agenda de comercio internacional han llevado a que los países de la región estudien cuidadosamente los desafíos institucionales que enfrentan. En anticipo a estos desafíos, el Banco ha creado una facilidad comercial de rápida aprobación, por medio de la cual los países prestatarios pueden solicitar recursos para el fortalecimiento y la modernización de instituciones públicas con responsabilidad sobre comercio exterior.

La nueva estrategia del Banco en Nicaragua, que ha sido distribuida para consideración del Directorio, establece los siguientes enfoques prioritarios: políticas macroeconómicas que disminuyan la brecha externa e interna e incentiven el crecimiento económico; mayor gobernabilidad y fortalecimiento institucional; y atención a las necesidades básicas de los grupos más pobres. El Proyecto propuesto constituye un importante medio para alcanzar estas metas, en tanto incluye acciones para: (i) negociar y administrar acuerdos comerciales de manera efectiva y aplicar políticas claras y eficientes de promoción de las exportaciones, facilitando la inserción del país en los mercados internacionales, el crecimiento sostenido de las exportaciones y de las inversiones y las oportunidades resultantes para aumentar el crecimiento económico y financiar la brecha externa existente; y (ii) fortalecer la gestión pública en el sector comercio exterior, creando incentivos para mejorar la eficiencia del gasto público y promover la participación del sector privado y la sociedad civil en la formulación y aplicación de políticas.

Revisión social y ambiental:

El Proyecto es ambientalmente factible. A pesar de que el mismo no tendría un impacto ambiental directo, sí persigue tener efectos positivos sobre el medio ambiente dado que incluiría: capacitación sobre temas específicos acerca de los vínculos entre el comercio internacional y el medio ambiente; asesoría técnica para formular políticas ambientales competitivas que permitan la producción y comercialización sustentable de recursos naturales; y asesoría técnica para la certificación ambiental de la producción.

El Proyecto no presupone un impacto social directo. No obstante, el mejoramiento de las relaciones comerciales externas del país constituye un factor social positivo en el entendido que el aumento de las exportaciones y de las inversiones son factores claves para el crecimiento económico y la generación de empleo.

Beneficios:

Este Proyecto, al concentrar sus actividades y recursos en el fortalecimiento de las instituciones a cargo de la gestión del comercio exterior de Nicaragua, será beneficioso para el mejor funcionamiento del sector público del país. De modo particular, el Proyecto contribuirá a fortalecer la posición de Nicaragua en los diversos foros de negociación comercial internacional en orden a abrir nuevas oportunidades de negocios para los productos y servicios del país. Asimismo, el Proyecto apuesta al desarrollo de capacidades institucionales y organizacionales específicas para el fortalecimiento de la gestión pública en la aplicación de los acuerdos comerciales ya suscriptos por el país así como en la promoción de exportaciones.

Sumado a los elementos anteriores, el Proyecto apunta a canalizar la participación del sector privado y de la sociedad civil nicaragüense, incluyendo de forma particular a grupos tan importantes en la formación de la opinión pública como lo constituyen los parlamentarios y periodistas. El Proyecto facilitará así la difusión pública y abierta y el conocimiento de la información y decisiones relativas al sector comercio exterior. De esta forma, el Proyecto contribuye a fortalecer la cultura democrática del país mediante prácticas participativas y transparentes.

Riesgos:

El éxito del Proyecto depende en gran forma de un relacionamiento adecuado entre las entidades del sector público y entre éste y el sector privado y la sociedad civil respecto del sector comercio exterior. Aunque se han establecido mecanismos de coordinación en el pasado, los mismos no han resultado totalmente efectivos debido a la débil representatividad del sector privado en los foros de consulta y coordinación existentes. Asimismo, las entidades públicas con competencia en el sector comercio exterior no han realizado un esfuerzo sistemático por mejorar la calidad en la cobertura de la información del sector en los medios de

comunicación ni han provisto a la sociedad civil de canales de comunicación y participación fácilmente accesibles. El Proyecto persigue mitigar estos riesgos mediante las siguientes acciones: en primer lugar, mediante una reingeniería de los procesos de trabajo del Gobierno y, en particular del Ministerio de Industria, Fomento y Comercio (MIFIC), que apunta a institucionalizar mecanismos permanentes de coordinación dentro del sector público y entre éste y el sector privado y la sociedad civil; en segundo lugar, mediante la creación y puesta en marcha de canales de comunicación abiertos y transparentes hacia la sociedad civil y el sector privado; y, en tercer lugar, mediante un esfuerzo de capacitación orientado a grupos influyentes en la formación de la opinión pública tales como legisladores y periodistas.

Reembolso de gastos con cargo al Financiamiento:

Con la aceptación del Banco, de los recursos del Financiamiento se podrá utilizar hasta el equivalente de ciento cincuenta mil dólares (US\$150.000) para reembolsar gastos efectuados en el Proyecto para la contratación de servicios de asesoría técnica comprendidos en el subcomponente “Negociaciones Comerciales Internacionales” del componente “Fortalecimiento de la Gestión en Negociaciones Comerciales y Aplicación y Administración de Acuerdos” y en la realización de las actividades de capacitación técnica en promoción comercial para diplomáticos comprendidas en el subcomponente “Fortalecimiento de Recursos Humanos” del componente “Fortalecimiento de la Capacidad Técnica para la Promoción de Exportaciones”. Dichos gastos deberán haberse llevado a cabo antes de la fecha de aprobación del Préstamo, pero con posterioridad al 11 de noviembre de 2002. Asimismo, se podrán utilizar recursos del Financiamiento para reembolsar gastos efectuados relativos a las actividades del Proyecto, a partir de la fecha de aprobación del Préstamo.

Condiciones contractuales especiales:

Condiciones especiales previas al primer desembolso del Préstamo. Además de las condiciones contractuales estándares, regirán las siguientes: (i) la constitución del Equipo de Ejecución del Proyecto (EEP) (Párrafo 3.1); y (ii) la aprobación del Reglamento Operativo del Proyecto (Párrafo 3.2).

Clasificación del sector social y de la pobreza:

Esta operación no califica como un Proyecto que promueva la equidad social, como se describe en los objetivos claves para la actividad del Banco contenidos en el informe sobre el Octavo Aumento General de Recursos (Documento AB-1704).

Excepciones a las políticas del Banco:

El Proyecto no contempla excepciones a las políticas del Banco.

Adquisiciones:

La selección y contratación de servicios de consultoría y todas las adquisiciones previstas en el Proyecto deberán efectuarse siguiendo los procedimientos y políticas del Banco para estos efectos. Será obligatorio el llamado a licitación pública

internacional para las adquisiciones de bienes y servicios relacionados cuyo costo sea igual o superior a US\$250.000. La adquisición de bienes y servicios relacionados y la contratación de servicios de consultoría por debajo de los montos señalados se regirán en principio por la legislación local, siempre que la misma no se contradiga con las políticas del Banco en la materia. El proyecto no contempla la contratación de obras. El plan de las adquisiciones del proyecto se encuentra en el Plan de Adquisiciones, Anexo II del Informe de Proyecto.

Indicadores de desempeño claves:

Los indicadores de desempeño clave del Proyecto se agrupan por componente. Para el componente de **Fortalecimiento de la gestión en negociaciones comerciales y aplicación y administración de acuerdos**, se incluyen los siguientes indicadores: mayor participación y presentación de posiciones de negociación del Gobierno en los diversos foros de negociación del país en base a estrategias de negociación y estudios técnicos sectoriales; y mayor coordinación y procesamiento de solicitudes en materia de fiscalización de normas de origen y cumplimiento de normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias. Para el componente de **Fortalecimiento de la Capacidad Técnica para la Promoción de Exportaciones**, se incluyen los siguientes indicadores: mejora cualitativa y aumento cuantitativo de la información y del análisis sobre mercados de exportación actuales y potenciales; aumento en el número de contactos comerciales desarrollados por medio de los instrumentos de promoción comercial gubernamental; simplificación del proceso exportador en cuanto a reducción en el los tiempos y en el número de trámites requeridos para la exportación; aumento en los canales gubernamentales de comunicación al sector privado sobre la información relevante del proceso exportador, incluyendo tanto trámites como análisis de mercados actuales y potenciales; y aumento en el número de agentes exportadores del sector privado o agentes a coadyuvantes a la exportación del sector público (diplomáticos y pasantes) capacitados. Para el componente de **Diseño y Puesta en marcha de una Estrategia de Consulta, Difusión y Participación**, se incluyen los siguientes indicadores: aumento en los canales gubernamentales de comunicación y acceso público sobre las políticas comerciales del Estado; aumento en la cobertura y mejora en la calidad informativa sobre temas de comercio exterior en los medios de prensa del país por parte de los periodistas capacitados con el Proyecto; y aumento en la participación y presentación de posiciones políticas sobre comercio exterior por parte de los legisladores en los diversos debates legislativos del Congreso Nacional. Los indicadores de desempeño detallados por actividad se encuentran en el Marco Lógico del Proyecto, en el Anexo I del Informe de Proyecto.

**Información
conjunta del
Banco y el
organismo
ejecutor:**

El desarrollo de las actividades del Proyecto seguirá una programación anual instrumentada a través de Planes Operativos Anuales (POA), que deberán ser desglosados para cada uno de los componentes y serán acordados con el Banco en reuniones anuales de seguimiento. Los POA contendrán, en concordancia con el Marco Lógico del Proyecto, al menos la siguiente información: (i) una evaluación de las actividades realizadas y logros alcanzados en el período inmediatamente anterior; (ii) el detalle de las actividades a realizar en un determinado año; (iii) los objetivos y metas –semestrales- por componente y los indicadores a ser utilizados para medir su cumplimiento; (iv) el cronograma –semestral- de ejecución con los respectivos costos; y (v) las necesidades de financiamiento del período. El primer Plan Operativo Anual se encuentra en los archivos técnicos del Proyecto.

El Equipo de Ejecución del Proyecto (EEP) y la Representación del Banco, con el apoyo de la sede, celebrarán reuniones anuales de seguimiento para evaluar los progresos del año anterior y el cumplimiento de los criterios establecidos para los desembolsos y la ejecución técnica del Proyecto, así como para acordar los respectivos planes anuales.

El EEP deberá mantener registros contables y financieros separados del Proyecto en forma tal que permita: (i) la identificación de las transacciones financieras efectuadas con los recursos del Proyecto independiente de otros recursos manejados por el MIFIC; y (ii) la preparación de estados financieros del Proyecto.

El EEP presentará anualmente al Banco dentro de un plazo de 120 días del cierre del ejercicio fiscal los estados financieros del Proyecto auditados por una firma de auditores externa independiente que sea aceptable para el Banco. Los costos de auditoría externa serán financiados con cargo al financiamiento.

I. MARCO DE REFERENCIA

A. El Sector Comercio Exterior de Nicaragua

- 1.1 Durante la década de los 90, Nicaragua impulsó importantes reformas económicas que tuvieron como resultado la apertura de su economía, el establecimiento de un régimen de comercio exterior orientado hacia la liberalización del comercio y la promoción de las exportaciones.
- 1.2 En el marco de los compromisos de reducción de aranceles del Mercado Común Centroamericano (MCCA), Nicaragua redujo significativamente la protección arancelaria. Asimismo, en el contexto de negociaciones de la Ronda Uruguay de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Nicaragua consolidó su universo arancelario y eliminó restricciones no arancelarias tales como cuotas y permisos de importación así como los subsidios a la exportación.
- 1.3 Centroamérica constituye uno de los mercados más importantes para el comercio de Nicaragua. El 25.6% del total de sus exportaciones en el periodo 1998-2000 se dirigieron a los países del MCCA y 28.6% del total de sus importaciones en ese mismo periodo se originaron en la región centroamericana. La agenda comercial de Nicaragua en el MCCA para los próximos años incluye la consolidación y el perfeccionamiento de la zona de libre comercio así como la convergencia hacia la unión aduanera.

NICARAGUA						
	Exportaciones / Importaciones			Participación %		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Total Exportaciones	552.824	509.148	629.351	100.0%	100.0%	100.0%
Centroamérica	122.495	145.061	164.214	22.2%	28.5%	26.1%
Estados Unidos	207.290	179.735	237.895	37.5%	35.3%	37.8%
Unión Europea	149.471	116.597	128.256	27.0%	22.9%	20.4%
Total Importaciones	1.534.093	1.723.068	1.720.629	100%	100.0%	100.0%
Centroamérica	418.156	519.222	490.689	27.3%	30.1%	28.5%
Estados Unidos	462.471	566.304	416.504	30.1%	32.9%	24.2%
Unión Europea	105.107	84.657	91.670	6.9%	4.9%	5.3%

Fuente: SIECA

- 1.4 Con el objetivo de aumentar y diversificar las exportaciones, Nicaragua ha tenido una activa participación en negociaciones de acuerdos de libre comercio con otros socios del Hemisferio. En 1998 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito con México. Asimismo Nicaragua suscribió, junto con los otros cuatro países de la región, un TLC con República Dominicana en ese mismo año. Adicionalmente, los países de la región concluyeron en 1998 la negociación de la parte normativa de un acuerdo de libre comercio con Chile. Actualmente Nicaragua mantiene negociaciones con Chile en materia de los compromisos específicos de acceso a los mercados.

- 1.5 Las negociaciones tendientes a lograr un acuerdo de libre comercio con Canadá se encuentran actualmente en curso. Nicaragua participa también activamente en el proceso de negociaciones para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el año 2005 y en la Ronda de Negociaciones Doha en el marco de la OMC.
- 1.6 Estados Unidos (EEUU) constituye el principal socio comercial de Nicaragua. Durante las últimas dos décadas la expansión del intercambio comercial de Nicaragua con ese país ha tenido lugar principalmente bajo la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI por sus siglas en inglés). Es en este contexto que los países de Centroamérica (CA) impulsaron durante largo tiempo la posibilidad de suscribir un TLC con EEUU. El 16 de enero pasado, el Presidente Bush anunció su deseo de explorar esta posibilidad. El Congreso de ese país aprobó en agosto de este año la Ley de Autoridad Comercial o TPA por sus siglas en inglés (más comúnmente conocida como “fast track”), la cual le otorga la autoridad necesaria a la Administración para negociar y suscribir acuerdos comerciales. De concretarse, ésta constituiría la iniciativa comercial más importante para Nicaragua en los últimos años, dado que EEUU es el primer destino de las exportaciones nicaragüenses y la fuente principal de inversión extranjera en el país.
- 1.7 Recientemente, y en consonancia con los requerimientos establecidos en la Ley de Promoción Comercial, la Administración del Presidente Bush notificó al Congreso de ese país su intención de iniciar formalmente negociaciones comerciales con los cinco países del Sistema de Integración Económica Centroamericana (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) para la firma de un TLC. Se espera que las negociaciones se inicien a principios del año 2003.
- 1.8 Los procesos de negociación en curso con Canadá, las conversaciones en el marco del ALCA y de la OMC y, fundamentalmente, la negociación de un TLC con Estados Unidos le plantean al país desafíos muy significativos y evidencian la urgente necesidad de fortalecer su capacidad técnica para poder identificar y defender sus intereses comerciales, evaluar el impacto de estas iniciativas sobre la economía nacional, dialogar y coordinar a nivel inter-institucional y con el sector privado y la sociedad civil las posiciones nacionales, y en consecuencia, estar en capacidad de lograr un impacto positivo sobre el crecimiento económico del país.
- 1.9 Nicaragua ha venido desplegando esfuerzos importantes a fin de lograr la total implementación de los compromisos del Acuerdo de Marrakesh que creó la Organización Mundial del Comercio (OMC). Dada la complejidad de algunos de estos compromisos, y la debilidad de las instituciones públicas encargadas de la política comercial en Nicaragua, el país enfrenta todavía limitaciones importantes para una implementación efectiva de estos acuerdos.
- 1.10 La entrada en vigor de los acuerdos de libre comercio suscritos por Nicaragua también plantea necesidades de fortalecimiento institucional. La administración simultánea de complejos acuerdos preferenciales, con diversos calendarios de desgravación arancelaria y reglas de origen, requieren de capacidad institucional para su aplicación, así como de mecanismos eficaces y permanentes de

coordinación entre las diversas instituciones públicas con competencias en la materia.

- 1.11 Asimismo, es necesario para el país complementar los esfuerzos de apertura de nuevos mercados con acciones concretas que permitan al sector privado aprovechar de manera efectiva las nuevas oportunidades de comercio que se crean. Para ello, resulta necesario mejorar la capacidad técnica e institucional del país para promover el aumento y diversificación de las exportaciones y para atraer inversión extranjera.
- 1.12 Nicaragua requiere por ello reforzar su política comercial con la finalidad de llevar a cabo negociaciones comerciales que le permitan poder aprovechar los beneficios comerciales tangibles derivados de estas iniciativas. Ello requiere de la identificación de las ventajas comparativas de que goza el país, del mejoramiento de la normativa legal y administrativa, de un adecuado apoyo técnico, del fortalecimiento institucional de las entidades encargadas del comercio exterior y de una apropiada coordinación interinstitucional.

B. El marco institucional: Desafíos y Necesidades

- 1.13 El Ministerio de Industria, Fomento y Comercio (MIFIC) es el encargado de formular e implementar la política comercial externa de Nicaragua. La base estratégica institucional del comercio exterior en Nicaragua le corresponde al MIFIC de acuerdo a los términos de la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo N° 290 del año 1998 que le asigna las siguientes funciones principales a esta cartera: (i) promover el acceso a mercados externos y una mejor inserción en la economía internacional, a través de la negociación y administración de convenios internacionales; y (ii) apoyar al sector privado para que aproveche las oportunidades en los mercados internacionales, así como promover y facilitar la inversión en la economía del país. El MIFIC también coordina la formulación y aplicación de la política comercial con otros ministerios, tales como el Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR), el Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), del cual depende la Administración General de Aduana, el Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales (MARENA), el Ministerio de Salud, entre otros.
- 1.14 El MIFIC cuenta, como segunda autoridad, con un Viceministro y cuatro Direcciones Generales, además de una Secretaría Técnico-administrativa y otras unidades de apoyo. En lo que se refiere a las negociaciones comerciales y aplicación de acuerdos internacionales, la Dirección General de Comercio Exterior es la que tiene competencia en la materia. Está integrada por tres Direcciones denominadas de Negociaciones Comerciales Internacionales, de Organismos Internacionales y de Integración y Administración de Tratados.
- 1.15 En lo que se refiere a promoción de exportaciones, la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones (CNPE) es el órgano rector del sistema de Dirección y Administración del Régimen de Promoción de Exportaciones y de servicios de Exportación. La CNPE está integrada por los Ministros de Fomento, Industria y Comercio, Hacienda y Crédito Público, Agropecuario y Forestal y Ambiente y

Recursos Naturales; el Presidente del Banco Central de Nicaragua; y cinco representantes de las asociaciones de exportadores del sector privado que se renuevan cada dos años. Para la implementación de sus decisiones, la CNPE cuenta con la Secretaría Técnica o Ejecutiva (ST) y el Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX). La CNPE está presidida por el Ministro del MIFIC.

- 1.16 En lo que se refiere a la promoción de inversiones, el 16 de agosto del 2002 el Gobierno creó mediante el Decreto Presidencial No. 75-2002 la Comisión Especial para la Promoción de las Inversiones, denominada Pro-Nicaragua. Esta Comisión tiene como objeto dirigir, mediante la cooperación entre los sectores público y privado, el establecimiento de un sistema nacional de promoción de inversiones capaz de atraer significativamente inversiones directas de firmas internacionales. Pro-Nicaragua cuenta con el apoyo financiero del Banco Mundial, MIGA, PNUD, USAID y del propio sector privado de Nicaragua.
- 1.17 A la luz de la administración de acuerdos ya suscritos por el país y al número, la complejidad y simultaneidad de las negociaciones que está desarrollando Nicaragua, en especial la negociación de un TLC con EEUU, las necesidades de preparación, fortalecimiento y ajuste institucional se hacen cada vez más evidentes. Existe una sobreabundancia de tareas simultáneas de negociación y administración o aplicación de acuerdos, función esta última que demanda un trabajo estrecho con el sector privado para atender sus necesidades. Asimismo, el MIFIC carece actualmente de recursos humanos suficientemente calificados, medios técnicos y mecanismos institucionales aptos para enfrentar las negociaciones comerciales, implementar los acuerdos internacionales y promover el comercio.
- 1.18 En el área específica de negociaciones, existen serias limitaciones para el procesamiento de información y capacidad de análisis en función de las metodologías que se utilizan para las negociaciones de productos y para la evaluación de impacto de los programas de liberalización comercial, sea en bienes, servicios, o contrataciones públicas. En consecuencia, no hay disponibilidad de estudios para apoyar los ejercicios de negociación, como así tampoco se tiene la capacidad de generarlos. Al mismo tiempo, la insuficiencia de recursos presupuestarios no hace posible la contratación de estos servicios. Por otra parte se requiere de forma inmediata la capacitación de funcionarios en aspectos específicos de los distintos temas de la agenda de negociaciones y en particular las experiencias y modalidades de negociación de aspectos variados del TLC con EEUU. En relación a la disponibilidad de medios técnicos, el MIFIC y la DGCE no cuentan con un número suficiente y adecuado de equipos informáticos y de sistemas de comunicación (hardware) ni de bases de datos y sistemas de manejo de bases de datos (software).
- 1.19 En el área de aplicación de acuerdos, existen necesidades en cuanto a los sistemas de certificación, acreditación y fiscalización de productos y servicios. De forma particular, se detectan carencias en la verificación y fiscalización en materia de origen y de protección de derechos de propiedad intelectual. Esto incide negativamente sobre la capacidad del Gobierno para utilizar estos instrumentos de

control de las importaciones, en orden a proteger la salud de la población como para evitar problemas de acceso a los mercados por razones no arancelarias.

- 1.20 En el área de promoción de exportaciones, el Gobierno y el MIFIC en particular no han demostrado una capacidad efectiva para aunar el esfuerzo promotor junto a las necesidades del sector privado y así poder demostrar resultados concretos. Las actividades del MIFIC se han dirigido principalmente a la elaboración de políticas, sin tener bien definido los sectores y mercados a priorizar. Esta circunstancia ha imposibilitado la puesta en marcha de planes de promoción prácticos, agresivos y enfocados en la obtención de resultados tangibles en mercados geográficos estratégicos y en clientes corporativos específicos. Las exportaciones del país se han mantenido en un nivel bajo, cercano a los 550 millones de dólares. Asimismo, las mismas no han sido objeto de una diversificación significativa y se mantienen concentradas en mercados limitados, principalmente Estados Unidos, el Mercado Común Centroamericano y la Unión Europea. Todas estas necesidades se transforman ahora en verdaderas oportunidades comerciales, aprovechando la demanda real en los países con los cuales Nicaragua está negociando los TLCs.
- 1.21 La situación anteriormente descrita se ve afectada negativamente por la inexistencia de un sistema de coordinación formal destinado a lograr una participación orgánica a nivel técnico de los distintos organismos públicos involucrados en las negociaciones comerciales internacionales así como en la aplicación de acuerdos y en el esfuerzo de promoción de exportaciones e inversiones. Los contactos que se realizan son en su mayoría personales y las reuniones en su mayoría ad-hoc. Por otra parte, los limitados canales e instrumentos de comunicación efectiva con el sector privado y con la sociedad civil hacen que la sociedad civil, en general, no posea un conocimiento adecuado sobre las iniciativas y los procesos de negociaciones comerciales en los cuales está inmerso el país, ni que los gremios ni las asociaciones empresariales cuenten con la información adecuada en temas de naturaleza comercial.

C. Estrategia del país en el sector

- 1.22 El Gobierno se ha planteado como un objetivo central de su gestión el mejoramiento de la oferta exportable actual y potencial del país a través de mejores y mayores condiciones de acceso a mercados. En este contexto, la administración ha fijado la negociación de un TLC con EEUU como la prioridad más alta en términos de su importancia relativa para el éxito de la política comercial de Nicaragua.
- 1.23 Asimismo, en orden a potenciar el comercio exterior como uno de los ejes principales del crecimiento de la economía, el Gobierno está orientando sus esfuerzos hacia el desarrollo de un grupo de “clusters” o aglomeraciones sobre los cuales basar prioritariamente la búsqueda de una mayor competitividad. Los siete “clusters” que han sido identificados¹ son: Lácteos, Cárnicos, Reforestación y Productos de Madera, Pesca y Acuicultura, Textiles y Confecciones, Turismo, producción de Energía.

¹ Este esfuerzo fue realizado con el apoyo del Banco Mundial a través del proyecto PROCOMPE.

D. Estrategia del Banco en el sector

- 1.24 Las exigencias de la agenda de comercio internacional han llevado a que los países de la región estudien cuidadosamente los desafíos institucionales que enfrentan. En anticipo a estos desafíos, el Banco ha creado una facilidad comercial de rápida aprobación, por medio de la cual los países prestatarios pueden solicitar recursos para el fortalecimiento y la modernización de instituciones públicas con responsabilidad sobre comercio exterior.
- 1.25 La nueva estrategia del Banco en Nicaragua, que ha sido distribuida para consideración del Directorio, establece los siguientes enfoques prioritarios: políticas macroeconómicas que disminuyan la brecha externa e interna e incentiven el crecimiento económico; mayor gobernabilidad y fortalecimiento institucional; y atención a las necesidades básicas de los grupos más pobres. El Proyecto propuesto constituye un importante medio para alcanzar estas metas, en tanto incluye acciones para: (i) negociar y administrar acuerdos comerciales de manera efectiva y aplicar políticas claras y eficientes de promoción de las exportaciones, facilitando la inserción del país en los mercados internacionales, el crecimiento sostenido de las exportaciones y de las inversiones y las oportunidades resultantes para aumentar el crecimiento económico y financiar la brecha externa existente; y (ii) fortalecer la gestión pública en el sector comercio exterior, creando incentivos para mejorar la eficiencia del gasto público y promover la participación del sector privado y la sociedad civil en la formulación y aplicación de políticas.

II. EL PROGRAMA

A. Objetivos

- 2.1 El objetivo del Proyecto es contribuir al mejoramiento de la gestión pública del comercio exterior de Nicaragua a través del fortalecimiento de la capacidad de formulación, negociación y aplicación de una política efectiva de comercio y de promoción de exportaciones. Los objetivos específicos del Proyecto son fortalecer la capacidad del sector público para: (i) presentar y negociar iniciativas favorables para el país en los procesos de negociación comercial internacional bilaterales, regionales y multilaterales; (ii) administrar y aplicar, de manera efectiva, los compromisos (derechos y obligaciones) derivados de los acuerdos comerciales vigentes; (iii) promover activamente el aumento y la diversificación de las exportaciones de Nicaragua al resto del mundo; (iv) apoyar al sector privado para que aproveche las nuevas oportunidades comerciales resultantes de la negociación de acuerdos comerciales; y (v) consultar e informar a la sociedad civil en la formulación, negociación y aplicación de la política comercial del país.

B. Descripción

1. Fortalecimiento de la gestión en negociaciones comerciales y aplicación y administración de acuerdos (US\$2.9 millones)

a) Negociaciones Comerciales Internacionales (US\$1.9 millones)

- 2.2 El proyecto financiaría actividades para fortalecer la capacidad técnica y de gestión del país en la conducción y participación en las negociaciones comerciales internacionales, en particular para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, las negociaciones en curso en el marco de la Ronda Doha de Desarrollo de la OMC, las negociaciones en el marco del ALCA, así como otras negociaciones comerciales de importancia estratégica para Nicaragua. El subcomponente incluiría las siguientes áreas de intervención:
- 2.3 **Fortalecimiento institucional.** El proyecto apoyaría el fortalecimiento institucional y de la gestión pública del MIFIC en sus funciones de negociación comercial. El proyecto financiaría asistencia técnica para el diseño e implementación de un plan de reingeniería de los procesos relativos a la gestión de las negociaciones comerciales, que incluya: (i) la conformación y puesta en marcha de grupos de trabajo inter-departamentales involucrados en temas afines o similares de acuerdo a la agenda de las negociaciones comerciales; (ii) el diseño e implementación de una Unidad de Estudios Económico-Comerciales que tenga por finalidad elaborar estudios y análisis técnicos en apoyo a las negociaciones comerciales; (iii) la creación de un mecanismo de coordinación entre los Directores de la DGCE, y entre éstos y otras Direcciones del MIFIC, en orden a fortalecer la coordinación de las negociaciones comerciales en los distintos foros y dar consistencia y coherencia a las propuestas y posiciones a ser presentadas por Nicaragua en cada uno de ellos; (iv) el establecimiento de un sistema de coordinación formal interinstitucional del sector público a nivel técnico en orden a conformar equipos de trabajo y mecanismos de coordinación integrados a los

niveles de conducción político estratégico de los procesos de negociación²; y (v) el diseño de una propuesta para la creación de una carrera administrativa de comercio exterior. Estas actividades permitirán al MIFIC contar un mayor apoyo en la discusión, análisis y elaboración técnica de las propuestas de negociación y obtener un grado mayor de legitimación de las decisiones que se adopten.

- 2.4 Asimismo, el proyecto apoyaría la puesta en marcha de un Programa de Pasantías remuneradas para estudiantes universitarios de últimos cursos o recién graduados (máximo de 2 años de la graduación) en carreras relacionadas al comercio internacional. Esta actividad contribuiría a la formación de nuevos cuadros de especialistas en comercio y de negociadores en el país. Los pasantes desarrollarían tareas de investigación en apoyo a la nueva Unidad de Estudios Económico-Comerciales en los siguientes temas: acceso a mercados, barreras técnicas al comercio, agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, solución de controversias, comercio y medio ambiente, comercio y derechos laborales y servicios financieros y de telecomunicaciones. Los criterios técnicos para la selección de los pasantes se encuentran en el Reglamento Operativo del Proyecto.
- 2.5 **Asesoría especializada.** El Proyecto financiaría servicios de asistencia técnica especializada para apoyar al equipo de negociadores del país en la definición de estrategias de negociación y en la elaboración de estudios técnicos en los siguientes foros y áreas temáticas, entre otros:
- a. Diseño de estrategias de negociación para las negociaciones de un TLC entre Centroamérica y EEUU.
 - b. Estudios técnicos de apoyo para las negociaciones comerciales con EEUU en los siguientes temas específicos, entre otros: (i) evaluación del impacto económico y comercial, global y sectorial, que tendría un TLC con EEUU para Nicaragua; (ii) análisis de la estructura productiva de los sectores exportadores para apoyar las negociaciones de reglas de origen; (iii) formulación de estrategias y posibles modalidades de negociación para los productos prioritarios de exportación para Nicaragua, así como para los productos más sensibles; (iv) diagnóstico del sector servicios en Nicaragua y análisis de las restricciones existentes en los EEUU (análisis de costos y beneficios e identificación de potencialidades y sensibilidades); (v) análisis de costos y beneficios para Nicaragua en las negociaciones de compras del sector público; (vi) análisis de los regímenes y políticas comerciales de EEUU en materia de medidas no arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias y normas técnicas, y evaluación de su impacto en la oferta exportable de Nicaragua; y (vii) análisis de los regímenes y políticas comerciales de EEUU en el sector agrícola.
 - c. Estudios técnicos para apoyar la labor del MIFIC en las negociaciones de la Ronda Doha del Desarrollo en el marco de la OMC en las siguientes áreas

² El mecanismo propuesto incluye el MIFIC y otras instituciones públicas con competencias en materias directamente relacionadas, tales como el Ministerio de Agricultura, la Dirección General de Aduanas y el Ministerio de Relaciones Exteriores, entre otros.

específicas, entre otras: (i) análisis de impacto económico y comercial que tendrían para Nicaragua diferentes escenarios de liberalización del comercio agrícola; (ii) identificación y análisis de modalidades y estrategias de negociación en materia de acceso a mercados, subsidios agrícolas, medidas de apoyo interno a la agricultura, ayuda alimentaria, y créditos y seguros a la exportación; y (iii) definición de una estrategia de negociación en materia de denominaciones de origen en base a las potencialidades del país.

- d. Estudios técnicos para apoyar la labor del MIFIC en las negociaciones del ALCA en las siguientes áreas específicas, entre otras: (i) análisis de los regímenes y políticas comerciales de los países miembros de la Comunidad Andina y del MERCOSUR; y (ii) diseño e implementación de un sistema estadístico para el comercio de servicios basado en los sistemas de clasificación internacional.
 - e. Estudios técnicos relacionados con el proceso de integración centroamericana en el marco del MCCA en las siguientes áreas específicas, entre otras: (i) análisis del impacto para Nicaragua del perfeccionamiento del área de libre comercio y de la convergencia arancelaria entre los países del MCCA; (ii) estudio sobre los niveles de protección efectiva de las cadenas productivas; (iii) análisis del impacto para Nicaragua de los acuerdos bilaterales suscritos por algunos socios del MCCA con otros países, en particular, en materia arancelaria y de reglas de origen; (iv) evaluación de la legislación existente en materia de admisión temporal y zonas francas y de su impacto en el proceso de liberalización comercial del MCCA; (v) evaluación de los regímenes de incentivos a la exportación aplicados por los socios del MCCA y elaboración de una propuesta para su armonización; y (vi) análisis y recomendaciones para la elaboración e implementación de una política agrícola común en el MCCA.
- 2.6 Asimismo, el proyecto financiaría recursos para proveer el apoyo material, técnico y logístico necesario para la participación de Nicaragua en los diferentes foros de negociación comercial, específicamente el TLC con EEUU y las negociaciones de la OMC, del ALCA y del MCCA. Estos gastos se encuentran reflejados en el presupuesto del proyecto bajo el rubro Apoyo General y Servicios.
- 2.7 **Capacitación técnica.** El proyecto financiaría el diseño y puesta en marcha de programas de capacitación técnica "a la medida" en las áreas específicas que se identifican a continuación. Los programas tendrían por objetivo desarrollar la capacidad técnica de los recursos humanos de diversas instituciones del sector público y del sector privado que permitan un conocimiento más profundo de los temas objeto de negociación. Los criterios técnicos para la selección de los beneficiarios de las actividades de capacitación estarán incluidos en el reglamento operativo del proyecto. El proyecto financiaría:
- a. El desarrollo de un programa de cursos de formación general que incluya: (i) nociones y herramientas básicas de comercio exterior; (ii) modalidades y técnicas de negociación; (iii) disposiciones, reglas y disciplinas incluidas en los principales acuerdos comerciales suscritos por Nicaragua; y (iv)

metodologías para el análisis de las principales variables que afectan a los productos y mercados de exportación de interés para el país y para la medición del impacto de las negociaciones sobre los sectores productivos nacionales.

- b. El desarrollo e implementación de un programa de cursos y seminarios de formación técnica especializada en los temas que son objeto de las negociaciones, de conformidad con las prioridades y necesidades del país³.
- c. El desarrollo e implementación de un programa de talleres de trabajo para el análisis, discusión y evaluación de las distintas negociaciones en las que participa el país con el objetivo de contribuir a la definición de la posición nacional en cada uno de esos foros.
- d. La elaboración de talleres y teleconferencias con expertos internacionales en áreas prioritarias de las negociaciones comerciales, teniendo en cuenta el avance y evolución de las mismas.
- e. El desarrollo de actividades de capacitación *ad hoc* en función de las necesidades que plantee la dinámica de cada uno de los procesos de negociación.

b) Aplicación y administración de acuerdos (US\$ 1.0 millones)

- 2.8 El proyecto financiaría actividades para fortalecer la capacidad técnica y de gestión para aplicar y administrar los acuerdos comerciales vigentes, en particular, los compromisos asumidos en el marco de la OMC y del MCCA, así como los TLCs suscritos con México, Chile, República Dominicana, y los que se concluyan en el futuro con Canadá, EEUU, Panamá y otros socios comerciales en el contexto del ALCA y de las actuales negociaciones multilaterales.
- 2.9 El proyecto financiaría asistencia técnica y programas de capacitación que permitan mejorar la capacidad técnica del país para: (i) fortalecer la gestión pública en la aplicación y administración de tratados y acuerdos comerciales; (ii) evaluar el impacto de la liberalización comercial emprendida por el país en el marco de acuerdos comerciales suscritos; (iii) identificar los obstáculos al comercio; y (iv) mejorar la prestación de servicios por parte de las instituciones públicas, al sector privado y al resto de la sociedad civil, en relación con la administración y aplicación de acuerdos.
- 2.10 **Fortalecimiento institucional.** El proyecto apoyaría el fortalecimiento institucional y de la gestión pública del Gobierno y, en particular del MIFIC, en materia de aplicación y administración de acuerdos. El proyecto financiaría asistencia técnica para el diseño e implementación de un plan de reingeniería de los procesos de gestión interinstitucional relativos a la administración de normas sanitarias y fitosanitarias y de calidad industrial; verificación de las normas de origen; protección de los derechos de propiedad intelectual; conducción de los

³ Entre otros temas se incluirá específicamente capacitación sobre temas específicos acerca de los vínculos entre el comercio internacional y el medio ambiente,

casos de solución de controversias y asuntos institucionales; y el diseño de una propuesta para la creación de una unidad de aplicación de medidas de alivio a las exportaciones. Asimismo, el proyecto financiaría asistencia técnica para el diseño e implementación de la arquitectura de tecnología informática para la aplicación y administración de acuerdos, incluyendo la adquisición de hardware, software y licencias.

2.11 **Asesoría especializada.** El Proyecto financiaría servicios de asistencia técnica especializada para llevar a cabo estudios técnicos en las siguientes áreas temáticas y funcionales de la administración y aplicación de acuerdos:

- a. Evaluación y propuestas para fortalecer el sistema institucional de sanidad animal y vegetal, en particular, el sistema de certificación, las capacidades de los laboratorios del Estado y el sistema general de fiscalización.
- b. Evaluación y propuestas para fortalecer el Sistema Nacional de Calidad, en particular en lo relativo a los procesos de elaboración, certificación, implementación, fiscalización y difusión de normas técnicas, funcionamiento y capacidades de los laboratorios, mecanismos de acreditación y control y participación de los distintos organismos y entidades privadas en los comités técnicos del sistema.
- c. Evaluación de los mecanismos de certificación y verificación de origen, en particular en las aduanas y en los organismos de certificación a fin de extraer recomendaciones para perfeccionar su funcionamiento.

2.12 **Capacitación.** El proyecto financiaría el diseño y puesta en marcha de programas de capacitación técnica en las áreas específicas que se identifican a continuación:

- a. El desarrollo de cursos de capacitación en materia de administración de tratados y acuerdos comerciales que tendrían como propósito analizar experiencias de otros países y extraer recomendaciones que permitan fortalecer el desempeño del MIFIC en esta área.
- b. El desarrollo e implementación de cursos y de talleres técnicos para funcionarios del MIFIC, Aduanas, Ministerio de Salud, Ministerio Público, poder judicial y representantes de organizaciones del sector privado dirigidos a promover la difusión de las reglas y disciplinas contenidas en los acuerdos comerciales internacionales en materia de propiedad intelectual y de los mecanismos existentes para su implementación.
- c. El desarrollo de cursos y talleres técnicos para los funcionarios de Aduanas en materia de normas y requisitos de origen y de los compromisos asumidos por Nicaragua en esta materia en los distintos acuerdos.
- d. El desarrollo de pasantías en el exterior para funcionarios del MIFIC y de otras instituciones con competencias en materia de administración de tratados con el fin de adquirir experiencia y entrenamiento en la materia.

2. Fortalecimiento de la Capacidad Técnica para la Promoción de Exportaciones (US\$1.52 millones)

a) Elaboración y puesta en marcha de un Plan Nacional de Promoción de Exportaciones (US\$524 mil)

- 2.13 El proyecto financiaría la elaboración y puesta en marcha de un Plan Nacional de Promoción de Exportaciones (PNPE) coordinado y ejecutado conjuntamente con el sector privado a través de la CNPE. Los objetivos del PNPE consisten, por un lado, en el aumento del volumen de las exportaciones nicaragüenses a través de la apertura de nuevos mercados y del desarrollo de nuevos exportadores y, por otro, en la diversificación de exportaciones mediante apoyos puntuales a una serie de productos con potencial en mercados estratégicos. El PNPE incluiría las siguientes actividades:
- 2.14 **Elaboración de estudios de oferta exportable.** Esta actividad consistirá en las siguientes fases: (i) el diagnóstico de la oferta exportable real y potencial de Nicaragua con información obtenida de fuentes primarias provenientes del sector productivo nacional sobre capacidades instaladas y utilizadas, nivel tecnológico e infraestructura, análisis de cadenas productivas, sistemas de precios, logística de exportaciones y fuentes de financiamiento, entre otros , que permita realizar análisis cualitativos y cuantitativos por productos y regiones; (ii) la determinación de los requerimientos principales para fortalecer las empresas exportadoras y la recomendación de políticas y medidas concretas de fomento a las exportaciones ajustadas a las necesidades de los sectores productivos que sirvan de estímulo a la formulación de proyectos de exportación; y (iii) la selección de productos estratégicos para la promoción consistente en dos productos estratégicos por “cluster” (ver párrafo 1.23) a partir de criterios objetivos de demanda internacional sostenida y de tendencias de consumo en los mercados meta. Los estudios de oferta exportable se realizarían mediante la contratación de asesoría técnica especializada que trabajaría en estrecha coordinación con la CNPE y su Secretaría Técnica (ST) . Para alcanzar la mayor efectividad posible en los resultados de esta actividad, los trabajos se concentrarían en visitas e investigaciones de campo a centros de producción para constatar in situ la situación actual y potencial las empresas, fincas y demás centros de producción. Los Términos de Referencia del consultor y/o firma consultora encargada de desarrollar esta actividad se encuentran en los Archivos Técnicos del proyecto.
- 2.15 **Elaboración de fichas producto-mercado.** Esta actividad consiste en la elaboración de fichas producto-mercado para los 14 productos anteriormente seleccionados con la finalidad de ofrecer toda la información necesaria para la comercialización de los mismos en los mercados meta. Las fichas aportarían un instrumento práctico para la exportación de productos, de forma tal que las empresas nicaragüenses dispongan de un elemento de análisis adicional en base a variables concretas y así se facilite el proceso de decisión de aquellas empresas que pretendan comercializar sus productos en los mercados internacionales. Para cada uno de los 14 productos se elaborará una ficha producto-mercado concreta que debe contener al menos la siguiente información: nombre del producto; sector

productivo; descripción del producto en función de la clasificación arancelaria (número de *Harmonized System*); variedades y usos del producto; importaciones del producto específico en los mercados meta medidas en dólares US; estudio de mercados competidores (“benchmarking”); medición y pronóstico de la demanda (disponibilidad de producto, oportunidades de mercado y ventanas de oportunidad); segmentación, selección de mercados y posicionamiento en el mercado; precios (historial, política y estrategia de precios, fluctuaciones de los precios y tendencias); principales puntos de salida y canales de distribución; principales elementos de mercadotecnia que deben respetar los exportadores potenciales; promoción (comunicación, estrategias y publicidad); organización de las ventas y condiciones de crédito; envase comercial y embalaje para el transporte (normativas de mercados destino); etiquetado y certificaciones; obstáculos a la importación; condiciones de almacenamiento y transporte; normas técnicas, fitosanitarias y ambientales; y condiciones de entrega y forma de pago a utilizar. El proyecto financiaría servicios de asesoría técnica de una firma especializada en temas de comercialización tales como una empresa de “trading” para la elaboración y difusión de las fichas. Se le otorgará preferencia a aquellas empresas que cuenten con experiencia y acceso directo a potenciales compradores en los mercados meta. Los Términos de Referencia de la empresa encargada de desarrollar esta actividad así como la metodología completa de la utilización de las fichas producto-mercado se encuentran en los Archivos Técnicos del proyecto.

- 2.16 **Creación y difusión de una Imagen País.** Esta actividad consistiría en el diseño e implementación de una campaña profesional de publicidad y “marketing” destinada al posicionamiento estratégico del país en los principales mercados destino a partir de los productos previamente seleccionados. La campaña incluirá la articulación de ventajas comparativas de los productos nicaraguenses tales como el carácter ecológico y artesanal de la producción, los precios competitivos, la calidad y confiabilidad de la producción y otros elementos que hayan servido de sustento a la selección de los 14 productos estratégicos. La campaña se concentrará especialmente en los mercados destino a través de espacios publicitarios en medios especializados, “banners” en sitios web estratégicos, afiches publicitarios en los aeropuertos principales y otros medios de difusión y comunicación efectivos. La campaña será elaborada y desarrollada por una agencia de publicidad internacional conjuntamente con la CNPE. Los Términos de Referencia de la agencia de publicidad se encuentran en los Archivos Técnicos del proyecto.
- 2.17 **Participación en Ferias Comerciales Especializadas.** Esta actividad consiste en la participación de empresas exportadoras o con potencial exportador así como de un limitado número de funcionarios del Gobierno con funciones de promoción comercial en ferias comerciales especializadas. Entre otros criterios, las ferias se deberán concentrar en los sectores que ofrezcan mayor potencial de desarrollo comercial en el corto plazo con base en los resultados de los estudios de oferta exportable anteriormente descritos. En orden a asegurar una inversión eficiente de recursos, el proyecto financiará servicios de asistencia técnica de una firma especializada que proveerá asistencia técnica antes, durante y después de la celebración de la feria. Entre otras funciones, la firma apoyará en: la selección de las ferias comerciales especializadas en concordancia con los criterios técnicos

mencionados; la selección de las empresas participantes; la asignación y capacitación en funciones específicas a los participantes en las ferias (provenientes tanto del sector público como del sector privado); la asistencia estratégica comunicacional y de marketing para la preparación e instalación de los quioscos de promoción comercial en las ferias; el apoyo lingüístico y de contacto comercial durante las ferias; las acciones de seguimiento ex-post y la preparación de un informe de evaluación de los resultados obtenidos en las ferias. Asimismo, el proyecto financiará recursos para el apoyo material y logístico necesario para la participación de los representantes del sector público y del sector privado en las ferias comerciales seleccionadas, que se encuentran reflejados en el presupuesto del proyecto bajo el rubro Apoyo General y Servicios.

b) Desarrollo de un Sistema de Información Comercial (US\$559 mil)

- 2.18 **Ventanilla Única de Exportaciones.** Esta actividad consiste en el desarrollo de una Ventanilla Única de Exportaciones (VUE) bajo el CETREX que permita centralizar la información y posteriormente resolver mediante un único punto de salida todos los trámites necesarios para concretar una actividad de exportación. El objetivo de la VUE es agilizar los trámites relacionados con las exportaciones y simplificar el proceso de registro y autorización de los documentos requeridos por los exportadores para así lograr la reducción de costos de transacción, el ahorro de tiempo y la provisión de acceso al servicio de forma permanente (24 horas/365 días). El desarrollo y puesta en marcha de la VUE se realizará en forma gradual, en las siguientes etapas: (i) *Propuesta normativa de simplificación de trámites*, que incluirá el análisis del proceso exportador en su conjunto, una propuesta organizacional y normativa de simplificación y rediseño de los trámites de exportación de las entidades públicas involucradas en el proceso exportador y la definición de las tarifas a cobrar por el CETREX para garantizar la sostenibilidad financiera de la VUE; (ii) *Centralización de información en línea*, que implica que toda la información relativa a trámites de exportación se ubique bajo el sitio web de la VUE con la posibilidad de obtención de formularios actualizados y de impresión desde cualquier punto (la información estará dividida de acuerdo a sectores y productos individuales); y (iii) *Solución de trámites en línea*, etapa en la que inicialmente se prevé ofrecer la solución electrónica de un limitado número de trámites⁴ y posteriormente la solución de todos los requisitos, trámites y demás obligaciones necesarias en el proceso de exportación del país. El proyecto financiará recursos de asistencia técnica para la elaboración y puesta en marcha de la VUE en sus tres etapas; para la dotación de hardware, que incluirá un servidor de Internet con dos conexiones de alta velocidad, un servidor proxy, un servidor de aplicaciones y equipos de comunicaciones y seguridad; y para la dotación de software, que incluirá sistemas para la administración de las bases de datos y del sitio web así como para la creación de aplicaciones.

⁴ Esta etapa inicial incluiría la posibilidad de resolución electrónica de los trámites realizados con el MAGFOR, vale decir, Documentos y Certificados Sanitarios requeridos para la exportación de productos de origen agropecuario, forestal y acuícola que conforman un alto porcentaje del monto total de las exportaciones del país.

- 2.19 **Portal de Exportaciones.** Esta actividad consiste en la creación y desarrollo de un Portal de Exportaciones, con el objetivo de proporcionar información comercial actualizada a productores y exportadores tanto de forma gratuita como paga bajo la modalidad de suscripción. El Portal proveerá la siguiente información de forma gratuita: regulaciones comerciales en mercados meta, especificaciones técnicas de productos, precios de referencia, indicadores de demanda, estándares de calidad, información sobre logística comercial, directorios de importadores y exportadores, nuevas oportunidades en mercados estratégicos, información sobre legislación vigente en materia de exportaciones (incluyendo incentivos especiales) e importaciones y estadísticas comerciales, económicas y sociales relevantes. Bajo una modalidad de suscripción, las empresas también podrán obtener acceso a servicios de promoción y muestreos virtuales de productos, servicios de apoyo a las empresas en el desarrollo de negocios (enlaces “B2B”, incluyendo perfiles de empresas, catálogos electrónicos, contactos, etc.), desarrollo de redes comerciales para oportunidades de negocios en mercados meta y servicios de capacitación a empresas a través de Internet, entre otros. Los ingresos generados a partir de las suscripciones de las empresas al Portal permitirían garantizar la sostenibilidad de esta actividad así como la reinversión en el Portal para su mejoramiento y actualización. El proyecto financiará la contratación de asesoría técnica para el diseño y puesta en marcha del Portal así como la adquisición de hardware, software y licencias. El proyecto también financiaría la contratación de empresas proveedoras de servicios de información comercial en Internet para los servicios pagos ofrecidos por el Portal.

c) Fortalecimiento de los recursos humanos (US\$437 mil)

- 2.20 **Plan de Capacitación Técnica en Facilitación de Exportaciones.** Esta actividad consiste en la puesta en marcha de un Plan de Capacitación Técnica dirigido a funcionarios del sector público así como a empresarios del sector privado en una serie de temas específicos vinculados al proceso de exportación, incluyendo, entre otros, los siguientes módulos: Administración del Sistema de Admisión Temporal y Devolución de Derechos e Impuestos (Draw Back); Contratación Internacional de Suministros⁵; Embalajes internacionales⁶; Investigación de Mercados y Metodología Producto/Mercado (ver detalle en los Archivos Técnicos del proyecto); Certificación Orgánica y Ambiental de productos; Seguros de Transporte y Transitarios⁷; y Formulación y Gestión de Proyectos de Exportación⁸. Los beneficiarios del Plan de Capacitación serán funcionarios de las entidades públicas con responsabilidad en la regulación y control de aspectos vinculados a las exportaciones tales como el MIFIC, ST, Dirección General de Ingresos, Ministerios de Hacienda y Crédito Público, Dirección General de Servicios

⁵ Incluye: Contrato de compra venta internacional, Sistemas de transporte, Contrato y distribución física de mercancías y Condiciones de pago.

⁶ Incluye: Funciones de un sistema de empaque, Empaque y ciclo de vida del producto, La función comercial de un sistema de empaque y Aspectos de mercadeo en un sistema de empaque.

⁷ Incluye: Factura Única de Exportación, Factura Comercial y lista de bultos, Trámites Aduaneros, Ingreso de Divisas, Trámites Obligatorios, Autorizaciones Previas y Uso de la VUE.

⁸ Incluye: Identificación, Formulación, Gerenciamiento y Planificación de Proyectos, Gestión de Proyectos por Resultados y Herramientas informáticas de seguimiento y control de Proyectos.

Aduaneros y Ministerio de Relaciones Exteriores, entre otros. También serán beneficiarios de esta actividad aquellas empresas y empresarios particulares que sean actuales o potenciales exportadores. Los criterios específicos de selección de participantes estarán incluidos en el Reglamento Operativo del proyecto. El proyecto financiará asistencia técnica para la realización de seminarios ejecutivos y talleres de trabajo para cada uno de los módulos temáticos mencionados.

2.21 Plan de Capacitación Técnica en Promoción Comercial para Diplomáticos.

Esta actividad consiste en la elaboración y ejecución de un plan de capacitación técnica en promoción comercial para los directores de las oficinas diplomáticas de Nicaragua en el extranjero así como para los funcionarios diplomáticos asignados al cumplimiento de tareas de índole comercial y económica. El objetivo de la actividad es potenciar el rol comercial de las oficinas diplomáticas del país, especialmente en los mercados meta identificados en el PNPE. El proyecto financiará la adquisición de un equipo de videoconferencia para facilitar la impartición de cursos de capacitación a distancia en orden a optimizar la utilización de los recursos. Asimismo, el proyecto financiará la elaboración de un Manual de Promoción Comercial en CD-Rom, que incorporará los insumos técnicos desarrollados en el PNPE tales como los estudios de oferta exportable, las fichas producto/mercado y los materiales de la campaña de imagen país. El contenido del Manual se incorporará también al Portal de Exportaciones.

2.22 Desarrollo de un Programa de Pasantías. Esta actividad consiste en la puesta en marcha de un Programa de Pasantías remuneradas para estudiantes universitarios de últimos cursos o recién graduados (máximo de 2 años de la fecha de graduación) en carreras relacionadas al comercio internacional. Los estudiantes se incorporarán a las labores de la ST a partir de un concurso abierto. Los pasantes recibirán una orientación técnica inicial y sus responsabilidades consistirán principalmente en el desarrollo de investigaciones de mercado y en la elaboración de las fichas producto/mercado del PNPE. Los criterios técnicos para la selección de los pasantes se encuentran en el Reglamento Operativo del Proyecto.

3. Diseño y Puesta en marcha de una Estrategia de Consulta, Difusión y Participación (US\$461 mil)

a) Mecanismos de Participación y Difusión (US\$156 mil)

2.23 Este subcomponente persigue institucionalizar un mecanismo permanente de consulta entre el sector público y el sector privado y la sociedad civil para apoyar los procesos de negociación comercial del país, la aplicación de los compromisos y la promoción del comercio e inversiones. El Proyecto financiará: (i) asistencia técnica y dotación de equipamiento para el diseño y puesta en marcha de mecanismos de diálogo y consulta con el sector privado y la sociedad civil, incluyendo la instalación de una línea de acceso gratuito tipo 0800 y la implementación de un sitio web participativo que sirvan como canales de información y de difusión permitiendo encauzar consultas, inquietudes e intereses acerca de los diversos temas relacionados con el comercio internacional; y (ii) el diseño y puesta en marcha de un Plan de Difusión a nivel nacional para

información de la opinión pública acerca de la importancia y avances registrados en las negociaciones comerciales, los intereses en juego, los beneficios obtenidos para el país a través de los acuerdos comerciales y las acciones desarrolladas en aras de lograr un mayor acceso de las exportaciones de Nicaragua a los distintos mercados internacionales. El Plan de Difusión incluirá, entre otras, actividades de capacitación y participación con representantes de la sociedad civil⁹ y del sector privado en distintas ciudades del país, programas radiales y televisivos, boletines informativos, presentaciones y foros de discusión.

b) Programa de Capacitación de Periodistas (US\$150 mil)

- 2.24 Este subcomponente pretende dotar a periodistas y comunicadores que cubren información sobre comercio exterior los medios que les permitan profundizar en el análisis y divulgación objetiva de temas relevantes de comercio exterior, particularmente los desafíos y las oportunidades resultantes de la negociación y suscripción de acuerdos comerciales internacionales. La inclusión de esta actividad se enmarca dentro del uso de la Facilidad de Comercio del Banco en cuanto a las actividades de coordinación y cooperación con la sociedad civil en el sector. El Proyecto financiaría la organización y realización de cursos de capacitación para periodistas y comunicadores con la participación de instructores nacionales y extranjeros. Los criterios de selección de los beneficiarios de esta actividad se encuentran en el Reglamento Operativo del proyecto.

c) Programa de Capacitación de Congresistas (US\$155 mil)

- 2.25 Este subcomponente pretende poner a disposición de los Congresistas la adquisición de conocimientos sobre la diversa y compleja gama de temas del sector comercio exterior que puedan ayudarles a mejorar la eficacia de su trabajo parlamentario en esta área específica de su trabajo. La inclusión de esta actividad se enmarca dentro del uso de la Facilidad de Comercio del Banco en cuanto al desarrollo y coordinación de mecanismos entre las instituciones públicas y al interior de ellas en temas de carácter nacional. El Proyecto financiaría la realización de seminarios técnicos y de talleres de trabajo sobre temas de comercio exterior de especial trascendencia para el país, especialmente aquellos vinculados a la agenda legislativa.

C. Costo y financiamiento

- 2.26 El costo total del proyecto se ha estimado en US\$5.555.000, de los cuales US\$5.000.000 serán aportados por el Banco en carácter de préstamo. Los US\$555.000 restantes serán aportados por el Gobierno de Nicaragua como contribución local. El financiamiento se hará con cargo a los recursos FOE. El Proyecto prevé financiar servicios de consultoría, actividades de capacitación, adquisición de equipos y el desarrollo de sistemas de información. El presupuesto

⁹ De forma particular, se incluirán como destinatarios de las actividades de capacitación y consulta a los representantes de los pueblos indígenas con la finalidad de poder evaluar con ellos los potenciales impactos socio-culturales resultantes del proceso de liberalización comercial.

consolidado del Proyecto se presenta a continuación. El presupuesto detallado se encuentra disponible en los archivos técnicos del Proyecto.

PRESUPUESTO CONSOLIDADO POR COMPONENTE				
TOTAL (En miles de \$US)				
Categoría Presupuestaria	BID/FOE	CONTRAPARTE	TOTAL	%
GESTION DE NEGOCIACIONES Y APLICACIÓN DE ACUERDOS	2,546	358	2,904	52.3%
1. Servicios de Consultoría	1,237	0	1,237	22.3%
2. Equipo	537	0	537	9.7%
3. Capacitación	522	358	880	15.8%
4. Apoyo General y Servicios	250	0	250	4.5%
PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES	1,520	0	1,520	27.4%
1. Servicios de Consultoría	774	0	774	13.9%
2. Equipo	278	0	278	5.0%
3. Capacitación	248	0	248	4.5%
4. Apoyo General y Servicios	220	0	220	4.0%
ESTRATEGIA DE CONSULTA, DIFUSION Y PARTICIPACION	307	154	461	8.3%
1. Servicios de Consultoría	78	78	156	2.8%
2. Equipo	0	0	0	0.0%
3. Capacitación	229	76	305	5.5%
4. Apoyo General y Servicios	0	0	0	0.0%
SUB-TOTAL	4,374	512	4,885	87.9%
Gerencia y Administración del Programa	373	30	403	7.3%
1. Servicios de Consultoría	348	30	378	6.8%
2. Equipo	25	0	25	0.5%
3. Capacitación	0	0	0	0.0%
4. Apoyo General y Servicios	0	0	0	0.0%
Sin Asignación Específica	85	0	85	1.5%
1. Imprevistos	55	0	55	1.0%
2. Auditoría Externa	30	0	30	0.5%
SUB TOTAL	4,832	542	5,374	96.7%
Costos Financieros	168	13	182	3.3%
1. Intereses	115	0	115	2.1%
2. Comisión de Crédito	0	13	13	0.2%
3. F.I.V.	53	0	53	1.0%
TOTAL GENERAL	5,000	555	5,555	100%

III. EJECUCIÓN DEL PROGRAMA

A. Prestatario, garante y organismo ejecutor

- 3.1 El Prestatario será la República de Nicaragua, la que estará a cargo del servicio de la deuda. Para atender los propósitos de ejecución del Proyecto, el mismo será ejecutado por el MIFIC por conducto de un Equipo de Ejecución del Proyecto (EEP) dentro del MIFIC. El EEP contará con el personal necesario para una eficiente administración y será dirigido por un experto externo durante el período de ejecución bajo la figura de Coordinador General. La constitución del EEP será condición previa al primer desembolso del préstamo.

B. Ejecución y administración del proyecto

- 3.2 El EEP estará adscrito a la DGCE y estará constituido por el Coordinador General; tres especialistas, para la ejecución técnica de cada uno de los tres componentes (en adelante Gerentes de Proyecto); un experto en administración y finanzas; un experto en tecnologías de la información; y un asistente administrativo. El proyecto será ejecutado mediante Planes Operativos Anuales (POA), que se acordarán con el Banco en reuniones anuales de seguimiento, como se señala más adelante. El primer POA deberá presentarse como parte integrante del Informe Inicial del proyecto de acuerdo con las cláusulas generales del contrato de préstamo. La implementación de las actividades del proyecto estarán reguladas bajo criterios y procedimientos específicos que formarán parte del Reglamento Operativo del mismo. La aprobación del Reglamento Operativo del Proyecto será condición previa al primer desembolso del préstamo.
- 3.3 El EEP tendrá las funciones siguientes: formular el plan de trabajo y actividades detalladas del proyecto; ser responsable de la interlocución con el Banco; presentar las solicitudes de desembolso al Banco; supervisar las licitaciones y adjudicaciones; seleccionar y aprobar los contratos de consultoría; monitorear, controlar la ejecución y presentar informes de avance al Banco; autorizar gastos y otras contrataciones de servicios; realizar evaluaciones continuas y reuniones informativas con la Representación del Banco; velar por el cumplimiento de las condiciones del Contrato de Préstamo y presentar al Banco los informes de seguimiento del Proyecto, incluyendo los estados financieros del mismo, auditados por una firma de contadores públicos independiente, aceptable al Banco.
- 3.4 En lo que respecta a la administración financiera y contable del proyecto, el EEP tendrá las siguientes funciones: (i) manejo de los recursos del proyecto a través de dos cuentas bancarias específicas y separadas en las cuales se depositarán y desembolsarán los recursos del financiamiento y de la contrapartida local; (ii) la implementación y mantenimiento de adecuados sistemas para la administración de los contratos, administración contable-financiera y control interno para el manejo de los recursos del Programa de acuerdo a lo dispuesto en la cláusula 7.01 de las normas generales de los contratos de préstamos; (iii) presentación de las solicitudes de desembolsos y justificaciones de gastos de acuerdo a los requerimientos del Banco; (iv) mantenimiento de la documentación original de soporte de los gastos

elegibles al Programa; (v) presentación de informes semestrales sobre el Fondo Rotatorio dentro de los sesenta (60) días del cierre de cada semestre; y (vi) preparación y presentación de los informes financieros auditados del proyecto y otros informes financieros que sean requeridos por el Banco.

3.5 El Coordinador General del proyecto tendrá las siguientes funciones:

- a. Preparación de los planes operativos anuales, de los planes semestrales de actividades y tareas y de los informes semestrales de progreso de cada componente, con la estrecha participación de los beneficiarios del proyecto.
- b. Seguimiento periódico del cumplimiento de productos y plazos de proyectos y componentes, de acuerdo al marco lógico, cronogramas y demás instrumentos de evaluación de compromisos verificables de los resultados del Programa.
- c. Canalización de las comunicaciones del EEP con el Banco.
- d. Coordinación y apoyo a las tareas de difusión de los objetivos y avances del proyecto.
- e. Especificación de las características técnicas de términos de referencia para la contratación de servicios profesionales y de los equipos a adquirir para cada componente.
- f. Logro de objetivos y metas de cada componente en los plazos y con los recursos previstos.
- g. Supervisión del cumplimiento de los términos de referencia y resultados de las consultorías.
- h. Reporte periódico de avance del proyecto al MIFIC y al Banco, con base en los reportes del Gerente de Proyecto respectivo.

3.6 En lo que respecta a la administración financiera y contable del proyecto, el Coordinador General del proyecto tendrá las siguientes responsabilidades: (i) diseño y mantenimiento de un apropiado sistema contable, de control interno y de reporte; (ii) revisión y aprobación de los desembolsos relacionados con gastos elegibles al proyecto; (iii) mantenimiento de un sistema de administración de contratos; (iv) preparación y presentación de las solicitudes de desembolso y de los reportes financieros relacionados con el proyecto; y (v) presentación y supervisión del cumplimiento de lo estipulado en el reglamento operativo del proyecto.

3.7 La ejecución técnica de cada uno de los tres componentes del proyecto será realizada por cada uno de los tres Gerentes de Proyecto del EEP, que serán responsables ante el Coordinador General. Cada uno de estos gerentes de proyecto trabajará en estrecha coordinación con las autoridades de línea y funcionarios técnicos respectivos del MIFIC y de las demás entidades beneficiarias del proyecto.

3.8 Las funciones de los Gerentes de Proyecto serán las siguientes:

- a. Logro de objetivos y metas del proyecto y del componente respectivo en los plazos y con los recursos previstos.
- b. Apoyo en la preparación de los planes operativos anuales, los planes semestrales de actividades y tareas y los informes semestrales de progreso del proyecto, en su respectivo componente.
- c. Supervisión, coordinación y evaluación de desempeño de los consultores y/o firmas consultoras contratadas para la ejecución de las actividades de su respectivo componente.
- d. Especificación de las características técnicas de términos de referencia para la contratación de servicios profesionales y de los equipos a adquirir para cada componente, acordados con la autoridad de línea correspondiente.
- e. Generación de instancias de consulta a los futuros usuarios internos o externos de los productos de cada componente.
- f. Supervisión del cumplimiento de los términos de referencia y resultados de las consultorías, en acuerdo con la autoridad de línea correspondiente.
- g. Reporte periódico de avance del proyecto.

C. Adquisición de bienes y servicios

- 3.9 La selección y contratación de servicios de consultoría y todas las adquisiciones previstas en el proyecto deberán efectuarse siguiendo los procedimientos y políticas del Banco para estos efectos. Será obligatorio el llamado a licitación pública internacional cuando para las adquisiciones de bienes y servicios relacionados cuyo costo sea igual o superior a US\$250.000. La adquisición de bienes y servicios relacionados y la contratación de servicios de consultoría por debajo de los montos señalados se regirán en principio por la legislación local, siempre que la misma no se contradiga con las políticas del Banco en la materia. El proyecto no contempla la contratación de obras.

D. Contabilidad y auditoría

- 3.10 El EEP deberá mantener registros contables y financieros separados del proyecto en forma tal que permita: (i) la identificación de las transacciones financieras efectuadas con los recursos del proyecto independiente de otros recursos manejados por el MIFIC; y (ii) la preparación de estados financieros del proyecto.
- 3.11 El EEP presentará anualmente al Banco dentro de un plazo de 120 días del cierre del ejercicio fiscal los estados financieros del proyecto auditados por una firma de auditores externa independiente que sea aceptable para el Banco. Los costos de auditoría externa serán financiados con cargo al financiamiento.

E. Período de ejecución y calendario de desembolsos

- 3.12 El período de ejecución será de tres años y el período de desembolsos de tres años y medio, más seis meses para la auditoría y la evaluación final.

F. Reembolso de gastos con cargo al Financiamiento

- 3.13 Con la aceptación del Banco, de los recursos del Financiamiento se podrá utilizar hasta el equivalente de ciento cincuenta mil dólares (US\$150.000) para reembolsar gastos efectuados en el Proyecto para la contratación de servicios de asesoría técnica comprendidos en el subcomponente “Negociaciones Comerciales Internacionales” del componente “Fortalecimiento de la Gestión en Negociaciones Comerciales y Aplicación y Administración de Acuerdos” y en la realización de las actividades de capacitación técnica en promoción comercial para diplomáticos comprendidas en el subcomponente “Fortalecimiento de Recursos Humanos” del componente “Fortalecimiento de la Capacidad Técnica para la Promoción de Exportaciones”. Dichos gastos deberán haberse llevado a cabo antes de la fecha de aprobación del Préstamo, pero con posterioridad al 11 de noviembre de 2002. Asimismo, se podrán utilizar recursos del Financiamiento para reembolsar gastos efectuados relativos a las actividades del Proyecto, a partir de la fecha de aprobación del Préstamo.

G. Seguimiento y evaluación

- 3.14 El desarrollo de las actividades del proyecto seguirá una programación anual instrumentada a través de Planes Operativos Anuales (POA), que deberán ser desglosados para cada uno de los componentes y serán acordados con el Banco en reuniones anuales de seguimiento. Los POA contendrán, en concordancia con el Marco Lógico del Programa, al menos la siguiente información: (i) una evaluación de las actividades realizadas y logros alcanzados en el período inmediatamente anterior; (ii) el detalle de las actividades a realizar en un determinado año; (iii) los objetivos y metas –semestrales- por componente y los indicadores a ser utilizados para medir su cumplimiento; (iv) el cronograma –semestral- de ejecución con los respectivos costos; y (v) las necesidades de financiamiento del período. El primer Plan Operativo Anual se encuentra en los archivos técnicos del proyecto.
- 3.15 En orden a facilitar un proceso de evaluación objetivo y efectivo durante la ejecución del proyecto se deberán incluir, en el primer POA así como en los sucesivos, medidas base tanto cualitativas como cuantitativas de los principales indicadores del Marco Lógico que permitirán efectuar comparaciones válidas y, si fuese necesario, tomar las debidas acciones correctivas.
- 3.16 Durante el periodo de ejecución del Proyecto, y al 31 de noviembre de cada año calendario, el EEP deberá presentar, a satisfacción del Banco el POA correspondiente al año siguiente. El EEP y la Representación del Banco, con el apoyo de la sede, celebrarán reuniones anuales de seguimiento para evaluar los progresos del año anterior y el cumplimiento de los criterios establecidos para los desembolsos y la ejecución técnica del proyecto, así como para acordar los respectivos planes anuales.

IV. VIABILIDAD Y RIESGOS

A. Viabilidad institucional y financiera

- 4.1 El diseño del Programa ha sido elaborado teniendo en cuenta la competencia y atribuciones del organismo ejecutor. Todas las actividades a ser desarrolladas guardan consonancia con las tareas que le corresponden realizar a las distintas dependencias que integran el MIFIC. Asimismo, el contenido y alcance de las actividades del proyecto han sido diseñados con la consulta activa de los funcionarios que acompañarán la ejecución de los componentes en sus respectivas dependencias, habiéndose comprobado que disponen de capacidad para orientar y dar seguimiento a la ejecución de la operación. De esta forma el proyecto cuenta con el “ownership” necesario para garantizar una satisfactoria aceptación e implementación.
- 4.2 No obstante lo anterior, el proyecto prevé la necesidad de fortalecer el eventual EEP, incorporando en su dirección a un consultor individual de nivel internacional con amplia experiencia administrativa y técnica en este tipo de operaciones, para asegurar eficiencia en su funcionamiento y coordinación operativa..
- 4.3 La sostenibilidad institucional y técnica del proyecto se ha considerado fundamentalmente a partir de los siguientes supuestos: (i) las actividades de capacitación en temas técnicos sobre las negociaciones comerciales del país así como sobre la administración de acuerdos generan una masa crítica de funcionarios públicos especializados en comercio exterior con efectos positivos que redundan sobre las futuras negociaciones comerciales, más allá del periodo de ejecución del proyecto; (ii) la reingeniería de procesos en la gestión de las negociaciones comerciales y en la administración de acuerdos, así como las nuevas prácticas en promoción de exportaciones basadas en el uso de las tecnologías de información y comunicación, apuntan a lograr efectos duraderos y demostrables de ejecutividad y eficiencia; y (iii) la institucionalización y puesta en marcha de mecanismos abiertos y transparentes de consulta y participación del sector público con el sector privado y la sociedad civil apuntan a encauzar las consultas, inquietudes e intereses de la ciudadanía en el sector comercio exterior de forma permanente.
- 4.4 La viabilidad financiera del proyecto se ha evaluado esencialmente a la luz de la capacidad del MFIC para disponer de los recursos de contrapartida necesarios para la ejecución de la operación. Las previsiones presupuestarias del MIFIC para la presente gestión así como para los próximos tres años (2003-2005) incorporarán los recursos adicionales para atender los cargos de contrapartida del préstamo que ascienden a US\$555.000 en tres años.

B. Impacto ambiental y social

- 4.5 El proyecto es ambientalmente factible. A pesar de que el mismo no tendría un impacto ambiental directo, sí persigue tener efectos positivos sobre el medio ambiente dado que incluiría: capacitación sobre temas específicos acerca de los vínculos entre el comercio internacional y el medio ambiente; asesoría técnica para formular políticas ambientales competitivas que permitan la producción y

comercialización sustentable de recursos naturales; asesoría técnica para la certificación ambiental de la producción; y actividades de consulta y capacitación dirigidas a los representantes de los pueblos indígenas para evaluar los impactos socio-culturales resultantes del proceso de liberalización comercial. El proyecto también financiará actividades de capacitación de funcionarios participantes en negociaciones comerciales sobre el tratamiento de temas ambientales vinculados al comercio internacional.

- 4.6 El Programa no presupone un impacto social directo. No obstante, el mejoramiento de las relaciones comerciales externas del país constituye un factor social positivo en el entendido que el aumento de las exportaciones y de las inversiones son factores claves para el crecimiento económico y la generación de empleo.

C. Beneficios

- 4.7 Este proyecto, al concentrar sus actividades y recursos en el fortalecimiento de las instituciones a cargo de la gestión del comercio exterior de Nicaragua, será beneficioso para el mejor funcionamiento del sector público del país. De modo particular, el proyecto contribuirá a fortalecer la posición de Nicaragua en los diversos foros de negociación comercial internacional en orden a abrir nuevas oportunidades de negocios para los productos y servicios del país. Asimismo, el proyecto apuesta al desarrollo de capacidades institucionales y organizacionales específicas para el fortalecimiento de la gestión pública en la aplicación de los acuerdos comerciales ya suscriptos por el país así como en la promoción de exportaciones.
- 4.8 Sumado a los elementos anteriores, el proyecto apunta a canalizar la participación del sector privado y de la sociedad civil nicaragüense, incluyendo de forma particular a grupos tan importantes en la formación de la opinión pública como lo constituyen los parlamentarios y periodistas. El proyecto facilitará así la difusión pública y abierta y el conocimiento de la información y decisiones relativas al sector comercio exterior. De esta forma, el proyecto contribuye a fortalecer la cultura democrática del país mediante prácticas participativas y transparentes.
- 4.9 En el mediano y largo plazo, el mejor funcionamiento de la gestión pública y de las instituciones del sector serán alicientes favorables para estimular la actividad económica y comercial, en particular el comercio y la inversión económica tanto nacional como extranjera.

D. Riesgos

- 4.10 El éxito del proyecto depende en gran forma de un relacionamiento adecuado entre las entidades del sector público y entre éste y el sector privado y la sociedad civil respecto del sector comercio exterior. Aunque se han establecido mecanismos de coordinación en el pasado, los mismos no han resultado totalmente efectivos debido a la débil representatividad del sector privado en los foros de consulta y coordinación existentes. Asimismo, las entidades públicas con competencia en el sector comercio exterior no han realizado un esfuerzo sistemático por mejorar la calidad en la cobertura de la información del sector en los medios de comunicación

ni han provisto a la sociedad civil de canales de comunicación y participación fácilmente accesibles. El proyecto persigue mitigar estos riesgos mediante las siguientes acciones: en primer lugar, mediante una reingeniería de los procesos de trabajo del Gobierno y, en particular del MIFIC, que apunta a institucionalizar mecanismos permanentes de coordinación inter-institucional y entre el sector público y el sector privado y la sociedad civil; en segundo lugar, mediante la creación y puesta en marcha de canales de comunicación abiertos y transparentes hacia la sociedad civil y el sector privado; y, en tercer lugar, mediante un esfuerzo de capacitación orientado a grupos influyentes en la formación de la opinión pública tales como legisladores y periodistas.