

PERFIL DE FACILIDAD SECTORIAL DE COMERCIO

NICARAGUA

| | | | |
|------------------------------------|--|---------------|--|
| Título/número del Proyecto: | Gestión, Aprovechamiento y Difusión del Comercio Exterior/NL1016. | | |
| Equipo de Proyecto: | Beatriz Abizanda y Asunción Galdón (RE2/SC2); Rafael Anta (SDS/ICT); Jaime Granados (INT/ITD); Hazel Pordoy (COF/CNI); Miguel Coronado (LEG/OPR) y Fabrizio Opertti (RE2/SC2), Jefe de Equipo. | | |
| Prestatario: | República de Nicaragua. | | |
| Organismo ejecutor: | Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. | | |
| Plan de financiamiento | BID (FOE): | US\$5.000.000 | |
| Preliminar: | Aporte local privado: | US\$1.500.000 | |
| | Total: | US\$6.500.000 | |

I. SITUACIÓN ACTUAL

A. La apertura comercial de Nicaragua y el papel del Banco

- 1.1 Durante la década de los 90, Nicaragua impulsó importantes reformas económicas que tuvieron como resultado la apertura de su economía, un régimen de comercio exterior orientado hacia la promoción de las exportaciones e inversiones y la liberalización, de manera unilateral, de una gran cantidad de las barreras al comercio. Dicho proceso de apertura comercial se desarrolló al amparo de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), concesión de carácter unilateral por parte de los Estados Unidos (EEUU) mediante la cual la gran mayoría de las exportaciones nicaragüenses ha ingresado libres de arancel a ese mercado durante las últimas dos décadas. Con la reciente negociación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y EEUU (DR-CAFTA por sus siglas en inglés), el acceso al mercado estadounidense adquiere estabilidad y permanencia y ello acarrea importantes cambios en el entorno institucional para enfrentar la apertura comercial. Así, el DR-CAFTA le plantea a Nicaragua nuevos retos, tanto para su aplicación como para su aprovechamiento.
- 1.2 El apoyo del Banco al sector comercio exterior de Nicaragua se ha canalizado principalmente a través del Proyecto de Fortalecimiento de la Gestión del Comercio Exterior (1117/SF-NI), ejecutado entre el 2002 y el presente. Dicha operación inició un proceso de desarrollo institucional en la gestión del comercio exterior, especialmente en las áreas de negociación comercial, promoción de exportaciones y comunicación y consulta en el sector. El Proyecto apoyó la reingeniería de los procesos de negociaciones comerciales, lo que permitió una negociación efectiva del DR-CAFTA por parte del equipo negociador nicaragüense; contribuyó a la creación de nuevas modalidades en materia de promoción de exportaciones, tales como estudios de oferta exportable, fichas producto-mercado y creación y difusión de imagen país; contribuyó a la simplificación de trámites a través de la creación de una Ventanilla Única de Exportaciones; y creó nuevos mecanismos en materia de consulta con el sector privado y la sociedad civil en el sector comercio exterior.
- 1.3 Existen ahora nuevas necesidades y desafíos para Nicaragua a partir de la entrada en vigor de los acuerdos de libre comercio y en particular del DR-CAFTA. La administración simultánea de complejos acuerdos preferenciales requiere del fortalecimiento de la capacidad institucional para su aplicación, así como de mecanismos

eficaces y permanentes de coordinación entre las diversas instituciones públicas con competencias en la materia. Asimismo, para hacer efectivos los beneficios de bienestar potenciales que acompañan las políticas de liberalización comercial, se requiere de políticas y medidas de fomento empresarial, especialmente a nivel de las pequeñas y medianas unidades productivas.

B. Sinopsis del Sector Exterior de Nicaragua

- 1.4 EEUU es el principal socio comercial de Nicaragua y representa el primer destino de las exportaciones nicaragüenses (34% de las mismas en el periodo 2002-2005), el principal origen sus importaciones (21% en el mismo periodo) y la primera fuente de inversión extranjera directa. Como se mencionó, la ICC otorgaba beneficios temporales y discrecionales que con el DR-CAFTA se transforman en permanentes. Este acuerdo constituye un hito fundamental para Nicaragua, tanto por su importancia económica y comercial, como en cuanto a la creación y puesta en marcha de nuevas reglas, disciplinas y ordenamiento institucional para la gestión del comercio exterior del país. Así, el DR-CAFTA tiene el potencial de otorgar mayor estabilidad y transparencia a las políticas económicas y comerciales del país, al reducir los costos de transacción para emprender actividades económicas, crear un ambiente de negocios más favorable y mejorar el clima para las inversiones.
- 1.5 Centroamérica constituye uno de los mercados más importantes para Nicaragua, región donde se generaron el 31.9% del total de sus exportaciones y el 23.1% del total de sus importaciones en el periodo 2000-2004. La agenda comercial de Nicaragua en Centroamérica incluye no sólo la consolidación de la zona de libre comercio, sino la convergencia hacia la unión aduanera. Adicionalmente, la Unión Europea ha señalado que iniciaría negociaciones de un Acuerdo de Asociación con Centroamérica. Asimismo, las negociaciones tendientes a lograr acuerdos de libre comercio con Canadá, Taiwán y CARICOM se encuentran actualmente en curso. En el caso de Panamá y Chile se concluyó la negociación de la parte normativa del tratado de libre comercio y está pendiente la negociación de anexos.
- 1.6 En materia de inversiones, el promedio anual de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) en Nicaragua durante el periodo 2000-2004 se ha situado en US\$214 millones¹. Sin embargo, su ritmo de variación ha sido irregular, oscilando desde una caída del 44% en el periodo 2000-01, al incremento del 24% registrado en 2003-04, en que el stock de inversiones alcanzó US\$2.200 millones. En cuanto a su peso en la creación de empleo, cabe destacarse que sólo las zonas francas, uno de los sectores con mayor dinamismo en la atracción de la inversión, empleaban a 66.000 personas en 2004.

C. Gestión del comercio exterior: actores y necesidades

- 1.7 La entrada en vigor de los acuerdos de libre comercio suscritos por Nicaragua, y en particular el DR-CAFTA, plantea nuevas exigencias de desempeño a las entidades de gobierno encargadas de la gestión del comercio exterior. Esta situación aplica de forma particular (pero no exclusiva) al Ministerio de Industria, Fomento y Comercio (MIFIC), que es el encargado de formular e implementar la política comercial exterior de Nicaragua. El MIFIC también es responsable de coordinar 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

¹ Ver detalle en Archivo Técnico I: Sector Comercio Exterior de Nicaragua (IDBDOCS-#694612-Sector Facility Profile - Annex I)

depende Aduanas, el Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales (MARENA) y el Ministerio de Salud (MINSALUD), entre otros.

- 1.8 En el área de aplicación de acuerdos, existe la necesidad de mejorar la prestación de los servicios en los siguientes temas: reglamentación y normalización técnica; determinación y verificación del origen de mercancías; propiedad intelectual (PI); medidas de salvaguardia; y medidas contra el comercio desleal. Las carencias existentes en estas áreas inciden negativamente sobre la capacidad del gobierno para utilizar estos instrumentos, controlar mejor la entrada de importaciones que puedan causar daño a la producción local y proteger tanto la salud de la población como el estatus sanitario y fitosanitario.
- 1.9 En el área específica de negociaciones, Nicaragua continuará requiriendo asesoramiento técnico y capacitación en los temas nuevos de su agenda de negociaciones comerciales, especialmente en la contratación de estudios especializados para las negociaciones de productos y para la evaluación de impacto de los programas de liberalización comercial.
- 1.10 En materia tecnológica, el uso de las tecnologías de información y comunicación (TICs) puede desempeñar un papel clave en la difusión de información y prestación de servicios a las actividades comerciales. El MIFIC, consciente de lo anterior, está desarrollando diferentes sistemas informáticos de apoyo a la gestión y aprovechamiento del comercio exterior, pero con una incipiente y limitada visión integral y de servicio al cliente. Por ello, se requiere el desarrollo de una plataforma electrónica de servicios en línea dirigidos a las empresas, de información, consulta y trámites relativos al comercio exterior.

D. Promoción internacional y fomento empresarial: actores y oportunidades

- 1.11 La apertura comercial acarrea importantes oportunidades de desarrollo y crecimiento económico para el sector empresarial nicaragüense, para lo cual el gobierno puede desempeñar un rol clave como facilitador y promotor de negocios. En lo que se refiere a promoción de exportaciones, la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones (CNPE) es el órgano rector del sistema. La CNPE cuenta con el Centro de Trámites de las Exportaciones (CETREX) para efectos de la administración del régimen de promoción de exportaciones y de la **gestión de trámites de exportación**. En el CETREX reside la Ventanilla Única de Exportaciones y el sistema de trámites en línea a empresas exportadoras bajo el régimen de admisión temporal, apoyados con el préstamo anterior del Banco en el sector. Con el propósito de ampliar la oferta de servicios en línea a los exportadores, CETREX ha identificado requerimientos adicionales para el nuevo sistema de pago en línea, para la gestión preaduanal de importación y para las certificaciones de origen bajo el régimen DR-CAFTA.
- 1.12 La CNPE brinda **servicios de información comercial** y de difusión de oportunidades al sector privado del país tales como la creación y difusión de imagen país, la elaboración de estudios de oferta exportable, desarrollo de fichas producto-mercado y capacitación general. Asimismo, la CNPE cuenta con el Centro de Promoción de Exportaciones, conocido como NICAEXPORT, para la provisión de **servicios de inteligencia comercial** a las empresas. Resulta necesario consolidar la especialización institucional y efectividad de ambos servicios existentes, en el primer caso para informar y difundir adecuadamente las nuevas oportunidades comerciales, y en el segundo, para proveer servicios de

desarrollo empresarial de valor agregado y a la medida, de los que se puedan derivar y demostrar resultados concretos².

- 1.13 En lo que se refiere a la promoción de inversiones, existe la Comisión Especial para la Promoción de las Inversiones, denominada Pro-Nicaragua. Pro-Nicaragua tiene la responsabilidad de brindar apoyo al gobierno para mejorar el clima de negocios, especialmente relativo a inversiones. Se observan una serie de debilidades en el marco regulatorio para las inversiones que debieran ser corregidas ya que generan altos costos de transacción para las empresas. Ejemplos de ello son el número excesivo de trámites, la multiplicidad de instituciones y las tardanzas para la inscripción de registros, obtención de permisos y aprobación de certificados.
- 1.14 En lo relativo al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs), las instituciones gubernamentales responsables son el MIFIC y el Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME). Según la Ley 290, el MIFIC es la entidad responsable del fomento de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Por su parte, el INPYME tiene la misión de desarrollar el sector de las MIPYMEs mediante la implementación de políticas, programas y Proyectos.
- 1.15 En Nicaragua existen alrededor de 45.000 MYPYMEs, de las cuales aproximadamente 5.000 son PYMEs y 40.000 son microempresas³; las MYPYMEs aportan cerca del 40% del PIB pero solamente contribuyen cerca del 20% de las exportaciones del país⁴. Las microempresas son de subsistencia y no tienen capacidad para exportar. Las PYMEs⁵ generan relativamente mayor valor agregado y por ende se encuentran en una posición de mayor potencial ya sea para iniciar y/o incrementar exportaciones. Asimismo, la provisión de bienes y servicios por parte de las PYMEs a las grandes empresas exportadoras, tanto nacionales como extranjeras, es sumamente limitada. Los estudios realizados por el MIFIC y el INPYME indican que la competitividad de las PYMEs se ve afectada negativamente por el desconocimiento de los mercados exteriores y de los trámites de exportación, de un limitado aprovechamiento de las oportunidades de los tratados comerciales, de una baja especialización y cobertura de los servicios de desarrollo empresarial existentes, de la falta de integración empresarial, de la carencia de información y de los insuficientes sistemas de gestión de la calidad, entre otros factores.
- 1.16 Se considera por lo tanto que existe la oportunidad de brindar nuevos **servicios de desarrollo empresarial (SDE)** a la medida de las posibilidades de exportación de las PYMEs, complementando los servicios existentes. La literatura especializada, basada en el análisis de experiencias de fomento empresarial de la región⁶, señala que los aspectos críticos en el diseño de componentes de SDE son: (i) apoyos determinados por la demanda mediante cofinanciamiento público-privado de duración definida, de tal manera que las empresas reconozcan la necesidad de resolver un problema a través de la contratación de un servicio especializado, y que los proveedores adapten su oferta a la demanda efectiva por parte de las PYME; (ii) ejecución privada de los SDE, a fin que el

² Ver archivo técnico II: Tipografía Servicios de Apoyo Comercial (IDBDOCS-#694617-Sector Facility Profile - Annex II)

³ Fuente: Directorio Económico Urbano de INEC/MIFIC/GTZ (febrero 1998), en "Programa de Apoyo a la MYPYME 2006-2010" (borrador)

⁴ Plan Nacional de Desarrollo Operativo 2005-2009.

⁵ La clasificación de PYME en Nicaragua la define el MIFIC y está basada en el número de empleados: 6-20 es pequeña y 21-100 es mediana. Existe un Proyecto de revisión de dicha clasificación por parte del MIFIC que tomaría en cuenta asimismo el volumen de las ventas y el valor de los activos.

⁶ Cabe destacar: Corporación de Fomento de la Producción de Chile (CORFO); Programa de Desarrollo de la PYME en Paraguay (PR0100); y Proyecto de Diversificación de mercados de Exportación en Argentina (ATN/ME-7157-AR)

sector privado se especialice en aquellas funciones donde tiene ventaja comparativa respecto al sector público; (iii) énfasis en difusión, dado que la información y sensibilización permiten, por una parte, que las empresas conozcan casos de éxito de PYMEs que han mejorado su competitividad contratando asesoría externa y, por otra parte, permiten a los proveedores conocer las necesidades específicas de las PYMES para adaptar su oferta a la demanda efectiva; y (iv) seguimiento y evaluación de resultados, de tal manera que se analicen la cobertura, eficiencia, impacto y sostenibilidad del sistema de fomento empresarial y que se pueda mejorar la focalización de los recursos al conocerse los impactos de los programas de competitividad en la empresa individual.

II. LA ESTRATEGIA DEL PROYECTO

- 2.1 El Proyecto propuesto pretende consolidar y ampliar elementos clave de la operación anterior del Banco, pero en un contexto diferente, a la luz de los desafíos y oportunidades resultantes de la implementación del DR-CAFTA. De forma particular, el presente Proyecto construye sobre la fase anterior en los siguientes aspectos: en materia de **aplicación y negociación de acuerdos**, se consolidan los mecanismos institucionales creados mediante la introducción de nuevas herramientas organizacionales y tecnológicas y se otorga apoyo técnico para abarcar los temas nuevos de la agenda comercial, especialmente a partir del DR-CAFTA; en materia de **promoción de exportaciones e inversiones**, se propone consolidar la especialización de funciones de promoción comercial (información comercial, inteligencia comercial, apoyos empresariales a la medida) y perfeccionar el sistema de trámites de exportación creado en la etapa anterior, así como incorporar el tema nuevo de atracción de inversiones; en materia de **fomento de las PYMES**, se propone introducir temas nuevos tales como el desarrollo de un portal de información específico del sector, así como instrumentos de fomento exportador en base a cofinanciamientos público-privados; y en materia de **comunicación y consulta**, se propone consolidar las acciones anteriores con la incorporación de los gobiernos municipales como agentes de información, así como introducir un nuevo sistema integrado de información comercial.
- 2.2 En la preparación del Proyecto se están tomando en cuenta lecciones aprendidas de la ejecución de la operación anterior, así como de la cartera en ejecución del Banco en el país⁷. De forma particular, cabe señalar que de la experiencia del Proyecto anterior se derivan algunos aspectos claves a continuar y/o profundizar: la necesidad de conformar un equipo de ejecución con conocimiento técnico y liderazgo en el sector, proveniente del propio MIFIC, para así garantizar el sentido de pertenencia y liderazgo, combinado con apoyos externos para atender necesidades particulares; la aplicación de un equilibrio entre la especificidad de objetivos y un grado apropiado de flexibilidad para alcanzar los mismos; la modernización y/o creación de servicios de comercio exterior relevantes y de valor agregado para el sector privado, capaces de generar demanda; y un énfasis en la difusión de información sobre las actividades del Proyecto y los nuevos servicios creados, tanto hacia lo interno del gobierno como hacia el sector privado y la sociedad civil.
- 2.3 Para atender las demandas de Nicaragua en el sector comercio exterior anteriormente descritas, se propone utilizar nuevamente el instrumento denominado Facilidad Sectorial de Comercio, en función de un apoyo continuado al sector comercio exterior que es el

⁷ Ver archivo técnico III: Lecciones Aprendidas de la Cartera del Banco (IDBDOCS-#694630-Sector Facility Profile - Annex III).

objeto temático de la intervención, así como sobre la base empírica de una trayectoria comprobadamente exitosa en la fase anterior con el mismo instrumento.

III. LA ESTRATEGIA DEL BANCO EN EL PAÍS

- 3.1 La estrategia vigente del Banco en Nicaragua establece tres enfoques estratégicos prioritarios: el crecimiento económico; la gobernabilidad; y la productividad 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 así como aplicar políticas eficientes de promoción de las exportaciones y atracción de inversiones, facilitando la inserción del país en los mercados internacionales y las oportunidades resultantes para aumentar el crecimiento económico; (ii) contribuir a crear oportunidades de negocios y de crecimiento económico para las PYMEs a través de mejoras productivas y del acceso a información sobre nuevos mercados; y (iii) 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. Asimismo, el Banco ha iniciado la preparación de los documentos que orientarán el próximo ciclo estratégico de su apoyo al país: evaluación de la estrategia anterior, documento de diálogo de políticas y nueva Estrategia del Banco para Nicaragua. Cabe anticipar que, en este nuevo ciclo, se reforzará el énfasis asignado a la temática de comercio exterior y entorno competitivo.

IV. OBJETIVOS Y DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

A. Objetivos

- 4.1 El objetivo general es contribuir al aprovechamiento de oportunidades comerciales de Nicaragua a través del fortalecimiento de la capacidad de gestión del comercio exterior, de la promoción de exportaciones y atracción de inversiones y de la difusión de oportunidades. Los objetivos específicos son: (i) administrar y aplicar, de manera efectiva, los compromisos derivados de los acuerdos comerciales vigentes así como presentar y negociar iniciativas de comercio favorables para el país; (ii) promover activamente oportunidades en materia de exportaciones e inversiones; (iii) apoyar al sector privado, particularmente a las PYMEs, en el aprovechamiento de oportunidades resultantes de los acuerdos comerciales suscritos; y (iv) apoyar al sector privado y a la sociedad civil a conocer tanto las oportunidades como desafíos resultantes de la negociación de acuerdos comerciales.

B. Descripción del Proyecto

1. **Primer Componente: Fortalecimiento de la capacidad de gestión en administración de acuerdos y negociaciones comerciales (US\$740.000)**
 - a) **Administración de acuerdos**
- 4.2 **Diseño del Plan Estratégico de Implementación de Acuerdos Comerciales.** Esta actividad tiene como objetivo identificar, presupuestar y calendarizar los compromisos, medidas y acciones necesarias para administrar de manera efectiva las disposiciones negociadas en los acuerdos comerciales. El Proyecto financiaría asesoría técnica para identificar: (i) modificaciones legales que será necesario efectuar en las diversas áreas cubiertas por los acuerdos; (ii) mecanismos para la prevención y administración, seguimiento y solución de conflictos comerciales; (iii) metodologías y procedimientos en

materia de obstáculos de acceso de los exportadores y administración del régimen de cuotas; (iv) actualización factual de obligaciones y propuesta de un sistema de monitoreo del cumplimiento de compromisos; (v) metodologías que permitan evaluar el impacto de la liberalización comercial; (vi) mecanismos de consulta y coordinación entre entidades del sector público competentes en materia comercial; (vii) prioridades de capacitación para funcionarios encargados de la administración de acuerdos; y (viii) elaboración de términos de referencia y presupuestos detallados para la implementación de acciones.

- 4.3 **Puesta en marcha del Plan Estratégico de Implementación de Acuerdos Comerciales.** Esta actividad tiene como objetivo poner en marcha el Plan Estratégico en las siguientes áreas prioritarias: (i) Adecuación de la Legislación Interna, incluyendo la elaboración de los Proyectos de ley u otros instrumentos legales que contengan las reformas normativas necesarias resultantes de los compromisos adquiridos por el país en materia de propiedad intelectual, sector laboral, comercio y medioambiente, origen, remedios comerciales, tratamiento de inversiones, comercio de servicios, solución de controversias, comercio electrónico, administración de cuotas y contratación pública; (ii) Ajuste Institucional, incluyendo el diseño de manuales de gestión, capacitación de funcionarios y clientes empresariales, incorporación de TICs y actividades de difusión en materia de verificación de origen, instrumentos de defensa comercial, propiedad intelectual y monitoreo y difusión de acuerdos, entre otras; y (iii) Coordinación Interinstitucional, incluyendo el establecimiento de un sistema de coordinación formal del sector público a nivel técnico en materia de implementación de acuerdos.

b) Negociaciones comerciales

- 4.4 Este sub-componente incluiría servicios de asesoría técnica y capacitación para: (i) apoyo al equipo de negociadores en la definición de estrategias de negociación y en el análisis de oportunidades, desafíos e intereses ofensivos y defensivos en los diferentes frentes de negociación, incluyendo Canadá, Taiwán, Unión Europea y CARICOM; (ii) identificación de oportunidades concretas que resulten de las negociaciones comerciales en los diferentes escenarios de negociación; (iii) actividades y programas de asesoría y capacitación técnica "a la medida" en áreas específicas de las negociaciones comerciales, de conformidad con los objetivos estratégicos identificados; y (iv) apoyo para la participación en foros de negociación comercial y administración de acuerdos.

2. Fortalecimiento de la capacidad técnica en promoción de exportaciones y atracción de inversiones (US\$1,1 millones)

a) Promoción de exportaciones

- 4.5 **Desarrollo de servicios de información comercial.** El Proyecto apoyaría a la CNPE mediante asesoría técnica y capacitación para la dotación de los siguientes servicios de información comercial: (i) actualización dinámica de la oferta exportable; (ii) elaboración de fichas producto-mercado; (iii) diseño de planes de negocios a nivel de producto, que permitan identificar la secuencia de acciones necesaria para facilitar el acceso de los bienes nicaragüenses a nuevos mercados de exportación; y (iv) actualización y difusión de imagen país, que incluye el diseño e implementación de una campaña de mercadeo destinada al posicionamiento estratégico del país en los principales mercados destino.
- 4.6 **Desarrollo de servicios de inteligencia comercial.** El Proyecto apoyaría a NICAEXPORT mediante asesoría técnica para la dotación de los siguientes servicios de inteligencia comercial a nivel empresarial: (i) diagnóstico de potencial de exportación, que mide el punto de partida respecto a la actividad exportadora de la empresa e incluye el análisis de recursos disponibles, capacidad operativa, acceso a información, calidad del producto, grado de competencia internacional, etc.; (ii) diagnóstico de adaptación de

producto, que permite evaluar el grado de adaptación y dificultad que requiere el producto a ser exportado; y (iii) elaboración de Proyectos de exportación, que incluyan el diseño de la estructura de costos y financiamiento, estrategia de precios, soluciones logísticas, técnicas de mercadeo, análisis de riesgos, entre otras variables.

- 4.7 **Desarrollo de un sistema de gestión y monitoreo de la promoción comercial diplomática.** El Proyecto apoyaría el diseño e implementación de un sistema de gestión y monitoreo de información comercial de los funcionarios diplomáticos asignados al cumplimiento de tareas de índole comercial y económica en el extranjero. El sistema, requeriría el ingreso de toda la información de contactos comerciales generada por los funcionarios diplomáticos en el exterior, contribuyendo a crear un acervo de información comercial sumamente útil para el país y al mismo tiempo permitiendo monitorear la eficacia de la diplomacia comercial nicaragüense.
- 4.8 **Perfeccionamiento de la Ventanilla Única de Exportaciones.** El Proyecto apoyará el mejoramiento y ampliación de los servicios existentes, incluyendo: (i) desarrollo de la función de pago de trámites en línea para los exportadores; (ii) desarrollo del módulo Preaduanal de Importación; (iii) adecuación del sistema a las variaciones en certificaciones de origen DR-CAFTA; (iii) desarrollo de un sistema para el registro de información empresarial de las PYMEs exportadoras que ayude a extender los beneficios de la Ley de Admisión Temporal a las mismas; (iv) desarrollo de una herramienta informática contable para las PYMEs exportadoras en régimen de admisión temporal; y (v) desarrollo de un sistema de apoyo a la administración y control de los requerimientos de compras locales bajo el régimen de admisión temporal.

b) Atracción de inversiones

- 4.9 **Agenda estratégica de mejoramiento del clima de negocios para las inversiones.** El Proyecto apoyaría a Pro-Nicaragua mediante asesoría técnica para el análisis y propuesta de simplificación de trámites de inversión para los siguientes procesos: procedimientos para abrir empresas, registro de la propiedad, registros de carácter administrativo (fiscal, sanitario y ambiental), trámites específicos relacionados con el comercio y la inversión extranjera, procedimientos laborales y permisos de inmigración, entre otros. Asimismo, se apoyarán actividades de capacitación de funcionarios públicos responsables.
- 4.10 **Desarrollo de la Ventanilla Única de Inversiones.** El Proyecto apoyará el desarrollo de una Ventanilla Única de Inversiones (VUI) bajo el MIFIC que permita, en una primera etapa, centralizar toda la información y tramitología requerida para las inversiones en Nicaragua y en particular para la IED y, en una segunda etapa, resolver mediante un único punto de entrada todos los trámites necesarios para concretar una actividad de inversión en el país. A partir de la simplificación de trámites de la actividad anterior, el desarrollo y puesta en marcha de la VUI se realizará en forma gradual en dos etapas: (i) centralización de información en línea; y (ii) solución de trámites en línea.

3. Tercer Componente: Fomento exportador de las pequeñas y medianas empresas (US\$3,8 millones)

a) Desarrollo institucional en apoyo a las PYMEs

- 4.11 El Proyecto apoyaría la puesta en marcha de un sistema de información en apoyo a las PYMEs, incluyendo el diseño e implementación de: (i) un portal con información oportuna y actualizada destinado a las PYMEs; (ii) un sistema integrado de indicadores de resultado y de impacto de los Proyectos de apoyo a PYMEs; (iii) una metodología para mantener un inventario y estadísticas confiables de las PYMEs; (iv) un Registro Nacional de PYMEs a través del cual se certificará la condición PYME para poder

acceder a los instrumentos del Proyecto; (v) una campaña nacional de difusión de los instrumentos y servicios de fomento de las PYMEs; (vi) actividades de capacitación técnica para los funcionarios encargados del sector; y (vii) elementos de *hardware* como de software necesarios para el funcionamiento del nuevo sistema.

b) Instrumentos de fomento exportador de las PYMEs

- 4.12 El Proyecto apoyaría el cofinanciamiento público-privado de instrumentos de fomento exportador de las PYMEs, que incluirían: incorporación de sistemas de calidad; conformación de Proyectos asociativos de exportación; planes para desarrollo de proveedores; instrumentos diversos de internacionalización; asesorías para mercadeo y comercialización; y medidas de estímulo al turismo rural. El principio rector es un modelo de demanda, en el cual tanto los contenidos como los montos de los SDE son definidos desde la demanda. La demanda será la variable central que permita que los empresarios valoren los SDE que les son ofrecidos a través del Proyecto como un insumo real para la productividad y competitividad de sus empresas. El sistema funcionará en base a un mecanismo de cofinanciamiento público-privado (fondos compartidos), mediante el cual el gobierno aportaría, a través del préstamo, un porcentaje del total del Proyecto particular y el sector privado contribuiría con el porcentaje restante. Serían elegibles: (i) PYMEs que venden en el mercado local, con potencial de transformarse en exportadores directos o indirectos; (ii) PYMEs exportadoras directas o indirectas incipientes; y (iii) PYMEs exportadoras más maduras o integradas con empresas exportadoras, operando en un sector en crecimiento.

4. Cuarto Componente: Diseño y puesta en marcha de una estrategia de difusión, participación y consulta (US\$200.000)

- 4.13 **Desarrollo de un sistema integrado de información de comercio exterior.** Esta actividad tiene por objeto ordenar y unificar los diversos sistemas de información comercial existentes. El Proyecto apoyará: (i) el diseño e implementación de una plataforma electrónica que permita centralizar y ordenar la información del sector comercio exterior; (ii) la creación y promoción de incentivos al uso de dichos servicios entre las empresas; (iii) capacitación a las empresas en el uso de servicios electrónicos; y (iv) mecanismos de coordinación con los centros públicos de acceso a Internet.
- 4.14 **Iniciativas participativas.** El Proyecto apoyará la puesta en marcha de (i) actividades de difusión acerca de los desafíos y oportunidades resultantes de acuerdos comerciales y (ii) actividades de consulta acerca de los procesos de negociación comercial en curso. Con ello se pretende dotar a empresarios, periodistas y comunicadores, legisladores y gobiernos municipales con los medios que les permitan profundizar en el análisis y divulgación objetiva de temas relevantes de comercio exterior.

V. PLAN DE EJECUCIÓN Y ASPECTOS INSTITUCIONALES

- 5.1 El prestatario del financiamiento será la República de Nicaragua. Para atender la ejecución del Proyecto, se constituirá un Equipo de Ejecución del Proyecto (EEP) conformado por personal del MIFIC, y apoyado por consultorías externas puntuales. Se empleará el mismo esquema básico de ejecución del anterior Proyecto de Fortalecimiento de la Gestión de Comercio Exterior (1117/SF-NI) constituido por un Coordinador General; Especialistas para cada uno de los Componentes del Proyecto; un experto en adquisiciones; un experto en tecnologías de la información; y un asistente administrativo. Específicamente, se reforzará el EEP con un profesional externo a tiempo completo para la coordinación general del Proyecto así como de un especialista con experiencia en adquisiciones en Proyectos con financiamiento del Banco; el resto del EEP provendrá del

personal técnico del MIFIC. Asimismo, el carácter inter-disciplinario e inter-institucional de la gestión del comercio exterior determina que el esquema de ejecución incorpore entidades fuera del MIFIC en carácter de Co-Ejecutores técnicos para efectos de la ejecución de actividades puntuales de las que serían beneficiarias, tales como el MAGFOR, MARENA, MINSALUD, NICAEXPORT y Pro-Nicaragua.

- 5.2 Adicionalmente, el esquema de ejecución del Proyecto contempla la puesta en marcha de un sistema evaluación y monitoreo técnico semestral por parte de expertos externos, para verificar un adecuado uso de los recursos, que guarde consonancia con los criterios técnicos establecidos en el Proyecto y en su Reglamento Operativo. Las auditorías técnicas semestrales serán contratadas desde el inicio del Proyecto e incorporarán el análisis de la variable ambiental, cuando resulte necesario de acuerdo a la naturaleza del Proyecto o actividad. El Proyecto también contempla la realización de una evaluación de medio término así como una evaluación final, ambas por parte de un experto externo contratado para tales efectos. La implementación de todas las actividades del Proyecto estará regulada bajo criterios y procedimientos específicos que formarán parte de un Reglamento Operativo. El análisis de capacidad institucional (SECI) elaborado para el diseño de esta propuesta concluyó que el MIFIC cuenta con la capacidad institucional, organizacional, administrativa, financiera y de recursos humanos apropiada para la ejecución de la operación⁸.

VI. TEMAS SOCIALES Y DE MEDIOAMBIENTE

- 6.1 Se estima que las actividades del Proyecto puedan tener impactos positivos sobre el medio ambiente. En primer lugar, se incluye asesoría técnica para actualizar la legislación en materia ambiental conforme a las obligaciones adquiridas en el DR-CAFTA. En segundo lugar, en el caso específico de los instrumentos de fomento de las PYMES, se contempla que el Reglamento Operativo establecerá como criterio que las propuestas de las empresas contengan un análisis sobre aspectos ambientales, con la finalidad de no generar un impacto ambiental negativo. Adicionalmente, las actividades de fomento de las PYMES incluyen asesoría técnica para obtener certificaciones de calidad por parte de las empresas, lo cual podrá incluir la certificación ambiental de la producción.
- 6.2 El Proyecto no presupone un impacto social directo. No obstante, el aprovechamiento de las oportunidades comerciales del país y el mejoramiento de las condiciones competitivas de las empresas, constituyen 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.

VII. COSTOS

- 7.1 El costo total del Proyecto se ha estimado en US\$6.500.000, de los cuales US\$5.000.000 serán aportados por el Banco como préstamo reembolsable; US\$1.500.000 serán aportados por el sector privado en función de la demanda de los instrumentos de fomento de las PYMES. El financiamiento se hará con recursos FOE⁹.

⁸ Ver archivo técnico IV: Informe Evaluación SECI (IDBDOCS-#694631-Sector Facility Profile - Annex IV)

⁹ Ver archivo técnico V: Presupuesto Preliminar Detallado (IDBDOCS-#694632-Sector Facility Profile - Annex V)

Cuadro 6.1. Cuadro de Costos

| | Total Proyecto | Consultoría (BID) | Capacitación (BID) | Equipos (BID) | Apoyo logístico (BID) | SDE (BID) | SDE (Sector Privado) |
|---|------------------|-------------------|--------------------|----------------|-----------------------|------------------|----------------------|
| Componente 1 Administración de acuerdos y negociaciones comerciales | 740,000 | 305,000 | 181,500 | 153,500 | 100,000 | | |
| Componente 2 Promoción de exportaciones y atracción de inversiones | 1,145,000 | 620,250 | 24,000 | 500,750 | | | |
| Componente 3 Fomento exportador de las PYMEs | 3,850,000 | 234,500 | 84,500 | 181,000 | | 1,850,000 | 1,500,000 |
| Componente 4 Difusión, participación y consulta | 200,000 | 80,700 | 49,500 | 69,800 | | | |
| Costos de ejecución | 310,000 | 310,000 | | | | | |
| Asignación específica | 55,000 | | | | | | |
| Estimación gastos financieros | 200,000 | | | | | | |
| TOTAL PROYECTO | 6,500,000 | 1,550,450 | 339,500 | 905,050 | 100,000 | 1,850,000 | 1,500,000 |

VIII. ESTADO DE PREPARACIÓN, PLAN DE ACCIÓN E INDICADORES PRELIMINARES

- 8.1 La misión del Banco realizada en febrero de 2006 permitió concretar un acuerdo con las autoridades sobre los objetivos y actividades que se reflejan en este Perfil. Asimismo, se acordó que el Equipo de Proyecto avance en las actividades de preparación de todos los insumos técnicos que formarán la base del Informe de Proyecto, fase final en la preparación de la operación. De acuerdo con los procedimientos de la Facilidad Sectorial de Comercio del Banco, se espera que la aprobación del Informe de Proyecto por las instancias técnicas del Banco y la posterior aprobación del contrato de préstamo del Proyecto, sean culminadas para comienzo del tercer trimestre del año en curso. Cabe señalar que existen riesgos políticos asociados con el cambio de gobierno a principios del 2007 y el equipo del Banco está intentando mitigar los mismos mediante la consulta y diálogo sobre el sector comercio exterior con las entidades colectivas del sector privado así como también con los funcionarios gubernamentales en el nivel técnico de actuación.
- 8.2 El Proyecto persigue obtener un impacto positivo directo sobre la capacidad del país para administrar y negociar acuerdos comerciales, promover exportaciones e inversiones e informar apropiadamente a la ciudadanía sobre el sector comercio exterior. En tal sentido, se han identificado algunos indicadores preliminares que se desarrollarán con mayor detalle en el Informe de Proyecto entre los que figuran: entrada en vigor de nuevas leyes conforme a obligaciones adquiridas por el país en acuerdos comerciales internacionales; creación de mecanismos permanentes de coordinación inter-institucional para la aplicación de acuerdos; incremento en el número de servicios ofrecidos por las instituciones de promoción de exportaciones (IPEs); incremento en el número de empresas atendidas por las IPEs; reducción del número de trámites y de días promedio para la IED; creación de trámites en línea para la IED; incremento en el número de PYMEs exportadoras; incremento en el número de encadenamientos productivos entre PYMEs y empresas exportadoras; y puesta en marcha de nuevos mecanismos de difusión/intercambio de información¹⁰.

¹⁰ Ver archivo técnico VI: Indicadores Preliminares (IDBDOCS-#712546-Sector Facility Profile - Annex VI)