

CAPÍTULO

V

Sector externo

Política comercial ●

Comercio exterior ●

Balanza de pagos ●

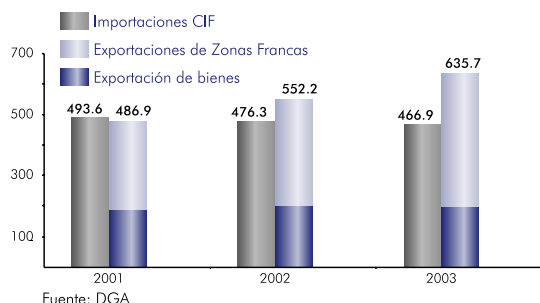


Banco Central de Nicaragua

Política comercial

Gráfico V-1

Comercio de Nicaragua con Estados Unidos
(millones de dólares)



Uno de los principales logros alcanzados durante el año fue la suscripción del tratado de libre comercio de Centroamérica con Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés), quedando pendiente su ratificación por los congresos respectivos de cada país para su puesta en marcha. Con este acuerdo se pretende profundizar la estrategia de inserción de Nicaragua en el proceso de globalización mundial, con sus socios comerciales “naturales” geográficamente. Aunque este instrumento, por si mismo, no es suficiente para incrementar el beneficio per cápita que se deriva de la apertura comercial, representa un vehículo importante para el desarrollo de las políticas orientadas al fomento competitivo de los sectores productivos y promoción del sector exportador del país.

El diseño de la política de apertura comercial ha sido gradual, iniciándose a mediados de la década pasada con la eliminación de los sistemas cambiarios múltiples, pasando luego a la reducción del grado de dispersión de las tasas arancelarias y la tasa efectiva de protección. Esto con el objetivo de avanzar en los esfuerzos de integración centroamericana hacia una unión aduanera, la cual requiere de un arancel externo común. Como parte complementaria a la estrategia de apertura unilateral, se han desarrollado una serie de iniciativas de negociaciones bilaterales y regionales, como acuerdos de libre comercio, con la finalidad de acceder a nuevos mercados, o bien, eliminar obstáculos al ingreso de los productos nacionales en los mercados externos tradicionales.

Aunque la teoría del comercio internacional y la evidencia empírica misma, respaldan los tratados de libre comercio como fuente del crecimiento económico, principalmente para países menos desarrollados, aún prevalecen disyuntivas sobre su beneficio en la distribución del ingreso. Muchos estudios han revelado que los beneficios potenciales de tales acuerdos emergen si estos se constituyen como un instrumento más que un fin, para afianzar al sector exportador en los mercados internacionales. Asimismo, los beneficios se incrementan cuando se establecen acuerdos entre socios comerciales que tienen una dotación de recursos diferenciados, ya que promoverán un intercambio comercial diversificado y facilitarán la atracción de los flujos de capitales privados, en forma de inversión extranjera directa e integraciones empresariales.

Considerando que toda política económica tiene beneficios y costos, es de esperarse, por tanto, que el CAFTA genere ganadores y perdedores en los países suscriptores. Esto no significa que sea una política inapropiada para el bienestar de las economías involucradas, por el contrario, la evidencia empírica

Gráfica V-2

Estructura de las importaciones por tasas DAI
(porcentaje)

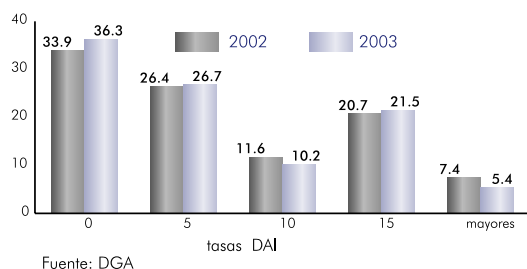
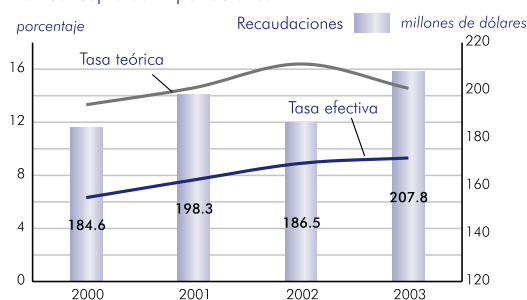


Gráfico V-3

Tasa teórica, efectiva y recaudaciones en concepto de importaciones



Nota: La tasa teórica efectiva es un promedio ponderado de las tasas e impuestos cobrados a las importaciones; derechos arancelarios a la importación (DAI), impuesto específico al consumo (IEC), impuesto al valor agregado (IVA). Su resultado depende del nivel de las tasas y de la estructura de las importaciones de cada año.
Fuente: DGA

ha demostrado que los mayores costos observados en el corto plazo son superados con creces por los beneficios recibidos en el mediano y largo plazo. Sin embargo, la existencia de un desarrollo sectorial asimétrico en las economías centroamericanas, donde las estructuras productivas descansan en pequeñas y medianas empresas (PYMES), pueden los costos tener un impacto significativo en el desempeño económico del país. Por lo anterior, surge la necesidad de tomar medidas compensatorias que disminuyan los efectos negativos de los tratados comerciales sobre los sectores vulnerables.

Entre las medidas compensatorias están las de salvaguardia y el capítulo de reservas incluidos en el marco jurídico de los TLC, los que representan importantes instrumentos para aislar a los sectores más sensibles de la economía de efectos adversos. Sin embargo, muchas veces la sobre utilización de estos mecanismos implica el establecimiento de un acuerdo de proteccionismo más que de uno de libre comercio.

Una premisa importante en la formulación y evaluación de la actual política de apertura comercial es la evolución del actual contexto internacional, donde la constitución de bloques económicos es una realidad inminente, siendo la iniciativa del ALCA el proceso de integración más amplio en que los países del área centroamericana se encuentran inmersos. En este sentido, los esfuerzos por consolidar la integración centroamericana, en conjunto con los tratados de libre comercio con los principales socio comerciales, Estados Unidos, México y Canadá aún en negociación, ha de permitir una posición ventajosa en el proceso de negociación del ALCA, siempre y cuando, cada uno de estos mecanismos no sean excluyentes entre sí.

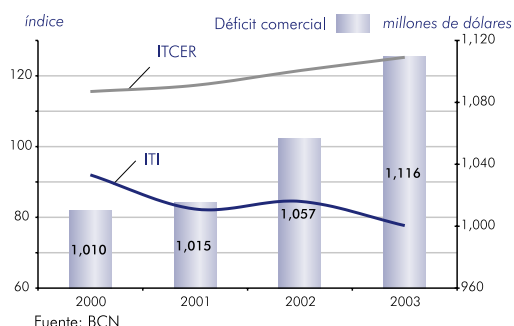
Comercio exterior

El balance comercial de Nicaragua se vio desfavorecido por la evolución negativa de los términos de intercambio. A pesar del aumento de 2 por ciento en los precios promedios de los principales productos exportables, el incremento en más de 10 por ciento en los precios de las importaciones, en especial las alzas del petróleo en 22 por ciento, al pasar éste de 25.8 dólares por barril en 2002 a 31.6 dólares en 2003, incidieron en la ampliación del déficit comercial en 59.2 millones de dólares con respecto al año anterior.

El mejoramiento de la dinámica del comercio mundial, ligada fuertemente a los indicadores de recuperación económica de los principales países desarrollados, no representó aumento en los volúmenes de intercambio comercial entre Nicaragua y el resto del mundo, más bien éstos disminuyeron 2.5 por ciento, después que el año pasado habían crecido 4 por ciento. Lo anterior

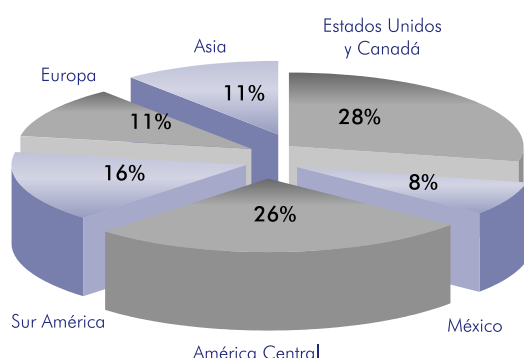
Gráfico V-4

Índices de términos de intercambio (ITI), tipo de cambio real (ITCER) y déficit comercial



Fuente: BCN

Gráfico V-5
Principales socios comerciales de Nicaragua
(participación porcentual)



Fuente: DGA, PROBÁNICA, AD-PESCA

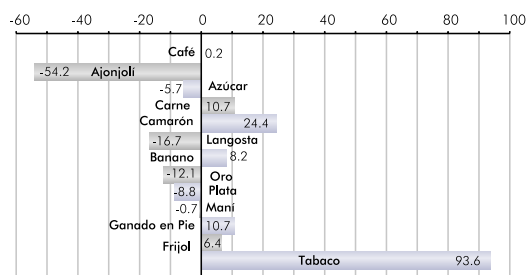
como consecuencia de una importante reducción de los volúmenes importados ante el aumento de los precios internacionales y de las tarifas arancelarias para los equipos de transporte. La dirección del intercambio continúa concentrándose por su importancia geográfica en América del Norte con el 35.8 por ciento del global; Centroamérica (26.2%) y la Unión Europea (9%).

Los principales mercados de destino de los productos nicaragüenses, se mantuvieron relativamente sin cambios respecto a años anteriores. Sin embargo, un ligero incremento en las colocaciones de los productos en el mercado estadounidense, como consecuencia de un redireccionamiento de los embarques de café del mercado tradicional europeo hacia este país, influenciado por cambios en los precios relativos y costos de transporte. En igual forma, el mercado mexicano presentó mejoría en la absorción de productos nacionales, debido principalmente a la solución de controversias en la aplicación del tratado de libre comercio vigente entre ambos países, tal como el caso del acceso del frijol negro.

Las exportaciones totales de bienes registraron un incremento de 7.8 por ciento con relación a 2002, debido fundamentalmente al mejoramiento de los precios internacionales. Contribuyeron a este resultado, las mayores exportaciones de productos manufacturados, siendo los productos alimenticios, bebidas, tabaco, madera aserrada, productos químicos y de porcelana, los más importantes. Dentro de los productos alimenticios sobresalen, las mayores colocaciones de carne de res (10.7%) y productos lácteos (26.7%), principalmente quesos, con destino al mercado salvadoreño. Cabe destacar que los productos manufacturados en su mayoría son exportados a la región centroamericana, obedeciendo básicamente a las ventajas que otorga la integración regional con respecto a oferentes externos, en términos de costos de transporte. Otro factor que facilita el intercambio de estos productos dentro de la región es que los mismos se caracterizan por ser de manufactura ligera, es decir de un bajo contenido de transformación industrial, con excepción de las industrias de bebidas y productos químicos.

Asimismo, fueron importantes las exportaciones de productos agropecuarios que experimentaron una mejoría del 13 por ciento, después de haberse deteriorado en 2002 principalmente por los menores volúmenes exportados y la baja de los precios internacionales. Este incremento obedece a la tendencia positiva que han mostrado los precios de la mayoría de los productos agropecuarios, en especial los del café y maní que aumentaron en promedio 16.1 y 18.5 por ciento respectivamente. Los principales destino de estos tipos de productos fueron Estados Unidos (28.7%), Europa (25.5%), México (9.9%) y Centroamérica (26.5%).

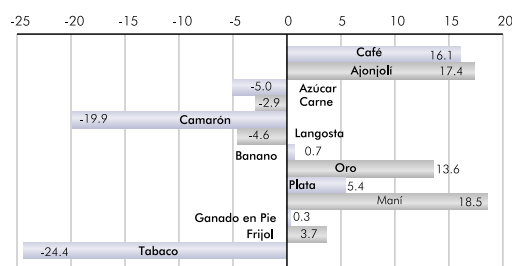
Gráfico V-6
Variación de cantidades de los principales
productos de exportación (2003 vs 2002)
(Porcentaje)



Datos preliminares en 2003
Fuente: DGA, ADPESCA, PROBÁNICA

Gráfico V-7

Variación de precios de los principales productos de exportación (2003 vs 2002) (Porcentaje)

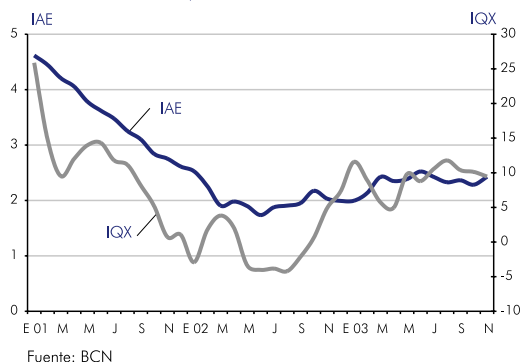


Datos preliminares en 2003
Fuente: DGA, ADPESCA, PROBANISCA

La alta concentración de productos agropecuarios en las exportaciones totales hacia los tres primeros mercados antes mencionados, se debe entre otros factores a las ventajas comparativas que surgen en el intercambio comercial entre países con dotaciones de recursos altamente diferenciadas. Bajo el enfoque de integración económica del tipo “norte-sur”, se puede explicar por que Nicaragua resulta en el intercambio comercial, como proveedor de productos agrícolas que sirven de insumo a los procesos industriales de las economías desarrolladas. En cambio, es un importador neto de bienes de consumo durables, intermedios y de capital principalmente. Este último como parte del proceso de transferencia derivada de las entradas de capitales en forma de inversión extranjera directa, y de la renovación de la base tecnológica de las empresas nacionales competitivas en el mercado local e internacional.

Gráfico V-8

Índice de actividad económica de los principales socios comerciales vs Índice de cantidad de exportaciones (Variación interanual promedio 12 meses)



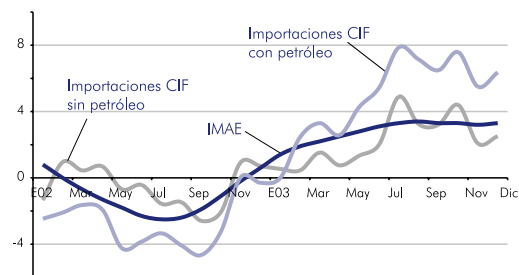
Fuente: BCN

El comportamiento de las importaciones fue resultado además del impacto del precio del petróleo, de los impulsos de demanda interna provenientes del aumento de la actividad económica y los mayores flujos de remesas familiares. El incremento de las importaciones de bienes de consumo se originó, en parte, por una mayor entrada de ayuda en productos farmacéuticos, canalizados por organismos no gubernamentales e instituciones internacionales en apoyo a los programas nacionales de salud. Asimismo, por mayores adquisiciones de aparatos personales de comunicación realizadas por las empresas locales de telefonía celular, ante el proceso de ampliación de los servicios de comunicación en todo el territorio nacional.

El desempeño dinámico mostrado por el sector industrial, ha incidido en que las importaciones de materias primas y productos intermedios aumentaran en 10.9 por ciento, especialmente los insumos requeridos por la industria química y farmacéutica, las cuales crecieron 31.3 por ciento con relación a 2002. En cambio, los bienes de capital registraron una caída de 11.9 por ciento, por menores adquisiciones de instrumentos y aparatos de uso médico, y menores importaciones de herramientas y máquinas industriales. Sin embargo, se observó un ligero aumento de equipos fijos para la industria de alimentos y bebidas (1.2%).

Gráfico V-9

Importaciones CIF vs IMAE acumuladas a 12 meses (variación porcentual interanual)



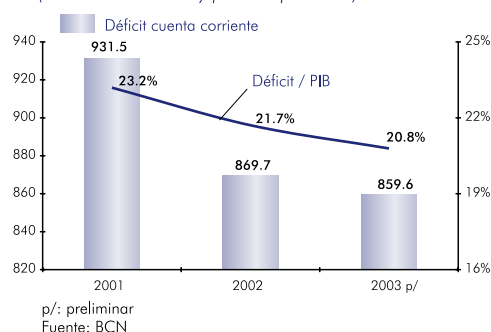
Fuente: BCN

Otras importantes reducciones fueron las importaciones de bienes de capital para el transporte, debido en parte, por las medidas adoptadas en la ley de Equidad Fiscal, principalmente el aumento de la tasa arancelaria y el control de antigüedad para las importaciones de vehículos usados, así como, por los efectos de la depreciación del dólar frente al yen.

Gráfico V-10

Déficit en cuenta corriente

(millones de dólares y porcentaje del PIB)

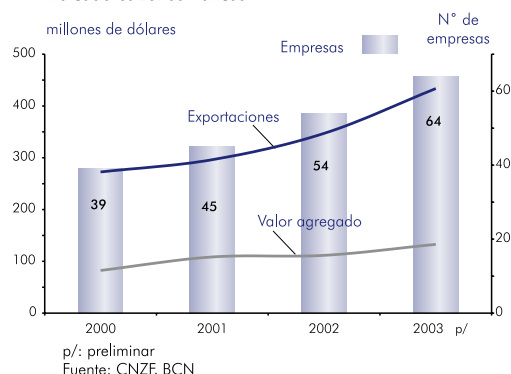


Balanza de pagos

El déficit en el balance corriente resultó ligeramente por debajo del año anterior, alcanzando un monto de 859.6 millones de dólares, equivalente a 20.8 por ciento del PIB. Contribuyeron positivamente a este resultado, el aumento significativo de los flujos de remesas familiares en más de un punto porcentual del PIB, equivalente a un incremento de 62.3 millones de dólares. Así mismo, el repunte de las actividades conexas al turismo, generando ingresos alrededor de los 150 millones de dólares (16 millones más que 2002), y el dinamismo de las empresas de zonas francas explicado tanto por factores de rendimientos productivos como por el incremento del número de empresas instaladas. No obstante, el déficit comercial se amplió en más de 50 millones de dólares, como consecuencia del efecto de la caída de los términos de intercambio, explicado fundamentalmente por el alza de los precios del petróleo y la depreciación del dólar frente al euro y yen.

Gráfico V-11

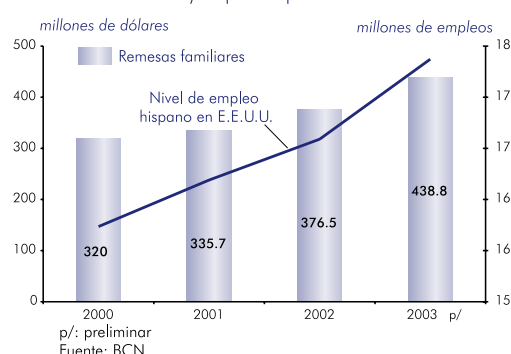
Indicadores zonas francas



La vulnerabilidad de la economía a los shocks externos sigue evidenciándose por el lado de las volatilidades de los precios internacionales, principalmente por los incrementos del precio del petróleo y derivados que ocasionaron, esta vez, un mayor gasto de recursos por el orden de los 74.7 millones de dólares con respecto a 2002. De igual manera, es sensible a las variaciones en la actividad económica de los principales socios comerciales, ya que se traduce en cambios en la demanda externa de los productos de exportación nicaragüense. En este orden, los signos de recuperación del desempeño económico mundial, esencialmente Estados Unidos, así como el crecimiento moderado del resto de países centroamericanos, favoreció al incremento de los volúmenes de exportación de los productos nacionales en más de 6 por ciento, pese a la persistencia de los bajos precios en los mercados internacionales.

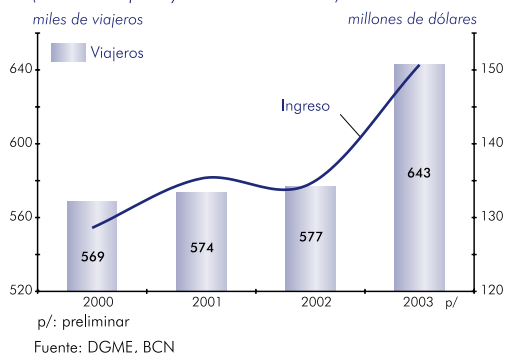
Gráfico V-12

Remesas familiares y empleo hispano en E.E.U.U.



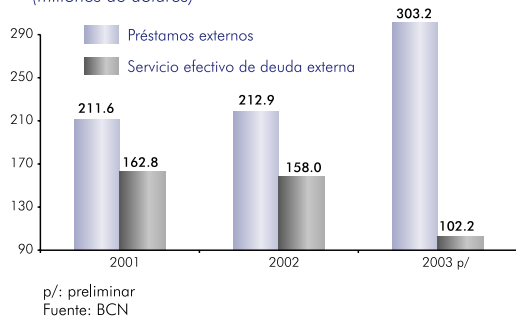
Otro factor de riesgo que estuvo latente en el desenvolvimiento de la economía fue la presencia de inestabilidad socio política, ocasionada por el conflicto armado en el Medio Oriente en la primera mitad del año. Se esperaba que incidiera negativamente en la afluencia de turistas al país, sin embargo, se observó un incremento del 11.4 por ciento con respecto a 2002, debido a un aumento en la entrada de estadounidense, lo cual compensó la reducción de visitantes europeos.

Las volatilidades de la tasa interés internacional (LIBOR), representa para muchas economías en desarrollo un factor de riesgo (aunque esta ha permanecido en niveles bajos desde inicio de 2002). En el caso de Nicaragua, la misma tiene poco efecto sobre el servicio de deuda externa efectivamente pagada, debido

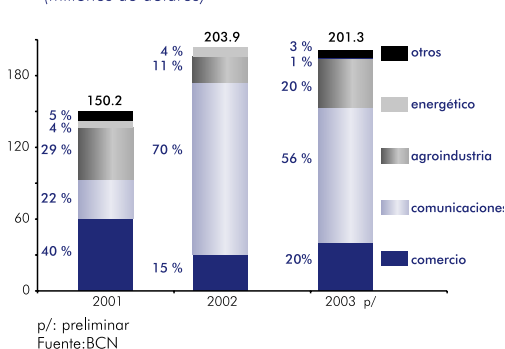
Gráfico V-13Ingreso por viajes
(miles de viajeros y millones de dólares)

a la estructura de las condiciones financieras de la deuda externa. La cual, se encuentra primordialmente contratada y renegociada a tasas fijas y en términos concesionales, en el marco de la Iniciativa HIPC y los programas monetarios suscritos con el FMI, con los principales acreedores multilaterales y bilaterales.

Sin embargo, el nivel de la deuda externa continúa representando un obstáculo al desarrollo de la economía, por cuanto la misma representa 1.6 veces el producto interno bruto, con un servicio contractual superior al 30 por ciento de las exportaciones de bienes y servicios. Un factor importante en la reducción del impacto del servicio de la deuda fue el financiamiento excepcional de 254.5 millones de dólares recibidos en el marco de la HIPC, mientras se alcanza el punto de culminación de la iniciativa a inicio de 2004. Esto permitirá la reducción del saldo de la deuda a niveles sostenibles y comparables con las economías en desarrollo. El alivio recibido provino principalmente del Club de París y organismos multilaterales como: BID, Banco Mundial y BCIE.

Gráfico V-14Balance de endeudamiento oficial neto
(millones de dólares)

El déficit en cuenta corriente fue sobre financiado por el ingreso de recursos externos netos al sector público de 337.3 millones de dólares, y flujos netos de capitales privados por 304.5 millones de dólares. Dentro de los primeros, es importante destacar los desembolsos de recursos externos líquidos por 77.6 millones entre préstamos y donaciones, que fortalecieron la posición de reservas internacionales de la autoridad monetaria, conjuntamente con el apoyo de una política de disciplina fiscal, congruente con el objetivo de crecimiento económico sostenido.

Gráfico V-15Inversión extranjera directa por principales sectores
(millones de dólares)

Para los flujos de capitales privados externos, la inversión extranjera directa sigue siendo el principal canal de internalización en la economía, en parte, por la existencia de mercados de capitales y financieros poco desarrollados, concentrándose en los sectores de telecomunicaciones, energético, servicios e industrial. En los dos primeros, como consecuencia de los procesos de privatización de las empresas públicas y de la apertura del mercado para generar mayor competencia. Por otra parte, la contribución de las transferencias de los ONG internacionales se mantuvo en iguales niveles que el año pasado, recursos provenientes principalmente de Estados Unidos, España y Austria.

Recuadro 11**CAFTA: Implicaciones y perspectivas económicas
creación o desviación de comercio**

La formación de bloques comerciales y áreas de libre comercio continúa siendo un factor indispensable para las pequeñas economías en desarrollo, a fin de insertarse al avanzado estado de globalización evidente en las economías del mundo. Desde inicio de los años noventa, se ha observado un auge sin precedente en las iniciativas de integración regional, desde tratados de libre comercio hasta procesos más completos como la Unión Económica Europea. Este hecho está estrechamente vinculado con la integración financiera internacional, promovida en parte por el avance e innovación tecnológica de las comunicaciones internacionales.

Bajo este nuevo enfoque de globalización, los países Centroamericanos han emprendido toda una estrategia de consolidación de los mercados de sus principales socios comerciales. En este sentido, la negociación comercial con Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés) es la de mayor importancia para la región por su peso relativo en el destino de las exportaciones totales.

Este tratado de libre comercio entre Centroamérica y Estados Unidos ha sido negociado tomando como base la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), con la finalidad de obtener certeza jurídica sobre los beneficios comerciales que actualmente otorga de forma unilateral y temporal a la región centroamericana, así como plataforma para fortalecer y desarrollar las exportaciones y mejorar el clima de inversiones del país.

Como parte de esta estrategia, el CAFTA significa para los países centroamericanos una importante base de negociación en el proceso de integración del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que tiene como objetivo conformar una zona de libre comercio en todo el continente y favorecer la eliminación progresiva de las barreras comerciales y de inversión en la región.

La negociación de cualquier tipo de política económica no está exenta de costos y beneficios. El CAFTA es posible que genere ganadores y perdedores en ambos países, lo cual no significa que sea una política inapropiada para el bienestar social de ambas economías. Para evaluar los efectos de este acuerdo en la economía, es necesario describir brevemente la negociación misma.

Productos negociados en el CAFTA

Este acuerdo permite acceso inmediato para el 100 por ciento de las exportaciones nicaragüenses actuales con destino a Estados Unidos, y un 20 por ciento adicional mediante cuotas para productos específicos.

Entre los principales productos negociados se encuentran: Lácteos: las cuotas permitirán colocar quesos y cremas en el mercado de Estados Unidos hasta por un monto de 1,500 TM; Azúcar: se negoció una mejor cuota azucarera, obteniendo 22,000 toneladas adicional anuales; Carne: una cuota de 10,000 TM. Se estableció acceso inmediato para productos nacionales como el atún, calzado, y productos de la madera, los cuales no estaban incluidos dentro de la ICC.

Asimismo, otros productos dentro del sector no tradicional que consiguieron cero aranceles y no considerados por la ICC, fueron frutas, vegetales, helechos y flores. Por ejemplo; el maní, que no tenía acceso al mercado estadounidense, con el CAFTA, se alcanzó una cuota de 10,000 TM con cero arancel.

Dentro de la estrategia defensiva, se negociaron plazos de desgravación entre 18 y 20 años para la importación de productos agrícolas procedentes de Estados Unidos. Asimismo, tiene acceso inmediato 83 por ciento del comercio con Estados Unidos, otorgado de la siguiente manera: 79 por ciento de las importaciones de origen industrial, acceso por cuota de 20 por ciento del comercio actual y nuevo comercio en leche, pollo y cerdo.

Impactos esperados por el CAFTA

Los análisis de enfoque tradicional sobre los TLC, generalmente están relacionados con los conceptos de creación y desviación de comercio, a partir de los cuales se dirimen los posibles efectos en una economía. No obstante, el no considerar los efectos dinámicos en el desempeño económico puede incidir mucho en la calidad de los análisis mismos. Otra consideración de importancia es que desde el punto de vista intertemporal del análisis, los costos frecuentemente son de corto plazo mientras que los beneficios de largo plazo, por lo que los resultados de un análisis estático se encuentran sesgados hacia los efectos de corto plazo. Bajo las consideraciones anteriores y, mediante el enfoque tradicional, se pretende analizar los posibles efectos del CAFTA en la economía nicaragüense, en tres partes:

- a) Las exportaciones hacia Estados Unidos y el crecimiento económico.
- b) Las importaciones procedentes de Estados Unidos y sus efectos.
- c) El comercio intracentroamericano.

En primer lugar es de esperarse que las actuales exportaciones hacia Estados Unidos no aumenten significativamente en el corto plazo, ya que se mantienen las prerrogativas arancelarias de la ICC, en las cuales se gozaba de un tratamiento preferencial. A pesar que el CAFTA consolida estos beneficios de manera permanente (en algunos casos los amplía), a lo inmediato, la asignación de los recursos económicos en la actual estructura productiva no se verá modificada para satisfacer las ventajas relativas derivadas del acuerdo. No obstante, en el mediano y largo

plazo se espera que incrementen el flujo de bienes; tanto por el aumento de las cuotas de productos exportados, como por el acceso a nuevos productos como el maní, atún y bienes manufacturados.

El incremento esperado de las exportaciones dependerá de la eficiencia del gobierno en la administración de las cuotas ampliadas, especialmente en los productos como azúcar, carne y maní. Esto con el fin de incentivar una mayor oferta exportable a Estados Unidos sin menos cabo en las exportaciones a otros socios comerciales. Asimismo, de la atracción de mayores flujos de inversión extranjera que el CAFTA promueva en el mediano plazo y del diseño de políticas complementarias sobre este fin.

Se espera un aumento significativo en las importaciones provenientes de Estados Unidos, como consecuencia de la desgravación arancelaria. Sin embargo, es muy probable que parte de este incremento se explique por una reducción de las importaciones procedentes de Centroamérica, principalmente en productos de consumo. Este efecto de sustitución no representará un costo para la economía, sino más bien todo lo contrario, ya que al estar ambos socios en iguales condiciones comerciales, la decisión de importar de unos de ellos será por menores precios relativos. Adicionalmente la reducción de aranceles ya sea inmediata o a plazos establecidos para los productos estadounidenses, tendrá como efecto una disminución del precio al consumidor, significando un mejoramiento del ingreso real disponible de los nicaragüenses, lo que motivará el aumento en la demanda de bienes importados. Hay que tomar en cuenta que la disminución en el precio al consumidor dependerá del grado de competencia en el mercado local.

El efecto de sustitución de producción nacional por importaciones, se espera sea mínimo por cuanto se han establecido medidas de salvaguarda dentro del acuerdo mismo, para aquellos sectores que no están adecuados tecnológicamente para enfrentar una abierta competencia externa, tales como el caso del sector porcino, avícola, y dentro del agrícola, los productores de arroz. Teniendo presente que Estados Unidos mantiene una sólida estructura de subsidio a la producción de bienes agrícolas, es aconsejable el establecimiento de medidas de protección a sectores no competitivos, no por argumentos económicos, sino por consideraciones de reciprocidad.

En cuanto al comercio intracentroamericano, es de suponer que la participación relativa de los mercados nacionales disminuirá dentro de la región, conforme se vaya reduciendo la protección arancelaria a los productos provenientes de Estados Unidos. Por ende, ante un mayor número de oferentes, las empresas de la región verán reducirse la posibilidad de seguir colocando su producción en los países del área. El grado de disminución de las exportaciones dependerá de

la capacidad competitiva de las compañías centroamericanas, pero también de las prácticas comerciales de las transnacionales estadounidenses.

Sin embargo, el efecto esperado en las exportaciones nicaragüenses hacia la región centroamericana podría no verse afectada considerablemente. En principio porque el 50 por ciento de estas exportaciones se concentra en seis productos: maní, carne de res, frijoles, ganado vacuno, madera semi-elaborada o procesada, y productos lácteos y derivados (quesos). Es decir, el efecto de sustitución de los productos nacionales en el mercado centroamericano por productos estadounidenses será bajo, debido a que los mismos son mayoritariamente de orígenes agrícolas y agroindustriales, mientras que las importaciones que realizan el resto de países centroamericano desde Estados Unidos, son productos con un alto componente tecnológico. Además, la región estableció un proceso de desgravación arancelaria de largo plazo para las importaciones de productos agrícolas procedentes de Estados Unidos.

Los efectos combinados del CAFTA en las exportaciones e importaciones, podrían resultar en un incremento en el déficit de la balanza comercial de Nicaragua y en la región. Este desequilibrio comercial estaría financiado con mayores flujos de capitales privados en forma de créditos comerciales e inversiones extranjeras. No se esperan presiones significativas sobre el régimen cambiario, en principio por el alto grado de dolarización de la economía y el mantenimiento de un programa económico conjuntamente con el Fondo Monetario Internacional (FMI), que significa una estabilidad monetaria y disciplina fiscal.

Otro efecto será la reducción en los ingresos fiscales por la desgravación arancelaria de los productos estadounidenses. Esta se dará por dos vías; una sobre la base de las importaciones ya existentes, las cuales han oscilado en promedio por los US\$480 millones. Si el acuerdo estableciera cero arancel para todas las importaciones en ambas direcciones, el impacto inicial sería equivalente a una pérdida de ingreso por el orden de los US\$49 millones, sin embargo producto de la negociación de un proceso gradual de desgravación, se estima preliminarmente que el costo ascendería por sobre los dos millones de dólares en los primeros años a la entrada en vigencia del acuerdo. La otra vía estaría dada por el aumento de las importaciones que promoverá el CAFTA, las cuales tendrán acceso inmediato a una tasa de cero arancel.

Resultado de experiencias en otros países

De acuerdo a estudios sobre la experiencia de México, en el tratado de libre comercio de América del Norte, TLCAN o NAFTA, se ha recalcado que México ha tenido efectos positivos, pero que pudieron haber sido mejores, de no ser por la insuficiencia de la inversión en educación, innovación e infraestructura, así como la baja calidad institucional. Se señala que los beneficios del NAFTA y del comercio en general fueron desiguales entre las regiones y sectores de México, ya que los sectores y regiones más desarrolladas y competitivas fueron los que se beneficiaron con el acuerdo comercial, principalmente con las fuertes entradas de capitales en forma de inversiones extranjeras. Lo anterior hace inferir que ante la falta de políticas adecuadas para una redistribución del ingreso en forma equitativa para los distintos sectores, el efecto de los acuerdos comerciales podría incrementar la brecha en la distribución de riquezas en las regiones o sectores menos desarrollados.

Al contraponer los resultados por países en los proceso de integración regional, estos han sido muy dispares, mientras que los países asiáticos han tenido sostenidamente tasas de crecimiento altas por sobre el 7 por ciento anual, los países latinoamericanos han crecido a tasas moderadas y bajas superando muy pocas veces el 4 por ciento anual en promedio. El nivel de vida y el ingreso per cápita igualmente ha evolucionado significativamente diferente en ambas regiones.

Recuadro 12**La Inversión extranjera directa y el crecimiento económico**

Es de consenso en los tomadores de decisiones económicas de que para crecer se necesita invertir. La inversión puede ser tanto pública como privada. Para los años 60-70 los modelos de crecimiento aplicados principalmente para Latinoamérica, se enfocaban hacia la industrialización de los países a través de la sustitución de importaciones. El estado era el principal generador de las fuentes de crecimiento. Sin embargo, este modelo colapsó ante la insostenibilidad que resultó el financiamiento de la inversión mediante endeudamiento externo. En los años posteriores el papel del estado disminuyó, recayendo la responsabilidad del crecimiento en las decisiones de inversión del sector privado.

Sin embargo, toda inversión sea pública o privada requiere de recursos reales y financieros. Estos recursos dentro de una economía provienen de la capacidad de ahorrar. En economía de bajo ahorro interno, y con limitaciones para tomar nuevas deudas en los mercados financieros internacionales, su única fuente viable para aumentar la inversión es mediante la Inversión Extranjera Directa (IED).

En muchos países en desarrollo, estos flujos de capitales con status de carácter permanente han sido considerados esenciales para explicar el crecimiento económico de manera sostenida, como el caso de los países asiáticos que crecieron durante los años ochenta y parte de los noventa a tasas por sobre el 7 por ciento anual. El notable aumento de estos flujos de capitales estuvo estimulado por la aplicación de políticas congruentes con la estabilidad macroeconómica, un alto grado de integración a los mercados internacionales, y sobre todo la capacidad de generar ahorro interno de hasta un 35 por ciento del PIB.

En estos países la IED produjo, además del efecto directo de una mayor utilización de los factores de producción, un efecto contagio que promovió el desarrollo de la cadena productiva en el sector insertado, a través de la introducción de nuevos procesos tecnológicos. Se considera que el auge experimentado por los países asiáticos ha sido el mayor en los últimos treinta años de la historia económica mundial, el cual en parte estuvo sustentado por el manejo eficiente y eficaz de la IED.

En otras regiones, principalmente en países latinoamericanos, las perspectivas de desarrollo y crecimiento en las economías receptoras de IED no han tenido igual efecto que los producidos en los países asiáticos. Esto debido a que los aportes de capital no han sido un vehículo eficiente de transmisión de los progresos tecnológicos desarrollados por los países industrializados. La transferencia de tecnología,

conocimientos, gestión empresarial, no han sido integradas completamente a la estructura productiva de estos países, principalmente en las economías pequeñas y con mercados de capitales pocos desarrollados.

No obstante, la globalización y modernización de los mercados financieros internacionales han hecho que no todas las inversiones procedentes del exterior se traduzcan en fuentes de crecimiento económico de largo plazo, debido a lo volátil que pueden resultar dichos flujos ante leves cambios en los fundamentos de la economía receptora, ocasionando efectos recesivos más profundos en el desempeño económico del país, tal como sucedió a los mismo países asiáticos con la crisis financiera de 1998.

En el análisis de la contribución de la IED al desarrollo de los países receptores, la literatura económica lo ha abordado a través de dos grandes enfoques;

- El financiamiento del desarrollo
- La contribución al progreso tecnológico

En el primer caso, el financiamiento del desarrollo o la transferencia “pura” de capital se realiza de los países avanzados, donde los recursos son abundantes, hacia los países en desarrollo donde son escasos. Este enfoque considera que los flujos de IED elevan el ahorro disponible para la formación de capital y remueven la restricción al crecimiento que establece la indisponibilidad de recursos reales y financieros. Desde esa óptica la IED aporta los recursos externos complementarios a los esfuerzos nacionales de ahorro e inversión.

La importancia de este aporte de la IED a la inversión y en consecuencia al crecimiento económico se puede examinar de manera clara en el más simple de los modelos de la literatura del crecimiento económico. En el modelo desarrollado por Solow (1965) en el marco de la teoría neoclásica del crecimiento, la atención se centra fundamentalmente en el proceso de acumulación de capital por trabajador como determinante del crecimiento económico. Esto ocurre principalmente cuando la IED implica una expansión de la cantidad de máquinas, equipos, bienes durables de capital, mejoras a la tierra o a la infraestructura por trabajador empleado. En este sentido puede decirse, que si una economía presenta un bajo nivel de ingreso por habitante, esto es debido a la escasez de capital por trabajador.

En el segundo caso, la contribución de la IED al desarrollo económico, se explica más que por los efectos del incremento de capital, por los mecanismos de propagación y difusión de los nuevos métodos y procesos tecnológicos implementados por la IED. De acuerdo a la evidencia empírica, se ha encontrado que el factor que más ayuda

a explicar la dinámica del crecimiento de los países en desarrollo, ha sido el grado de adopción que estas economías han impulsado sobre los avances tecnológicos empleados en los países desarrollados.

Los modelos de crecimiento endógeno ilustran perfectamente la importancia que representa la calidad de los factores productivos y sus externalidades positivas, para explicar la existencia de tasas sostenidas, más o menos estables, así como la diferencia del crecimiento entre países. Entre los principales aspectos considerados en estos modelos están el aprendizaje y el acumulación de capital humano. El aprendizaje hace referencia al hecho de que una empresa que acumula capital en forma creciente y aumenta la producción en igual sentido, simultáneamente aprende a producir en forma más eficiente. La literatura especializada se refiere a este mecanismo de aumento de productividad a través del aprendizaje como “learning by doing” o “learnig by investing”. En cambio, los aspectos relacionados con el capital humano tienen que ver con la habilidad, capacidad y conocimiento adquiridos mediante educación y/o capacitación técnica-profesional de los individuos, los cuales tienen influencia en el “como hacer y mejorar lo que se esta haciendo”.

Bajo este enfoque se ha conceptualizado el hecho de que la IED transfiere a los países en desarrollo, más que recursos de capital, un paquete tecnológico integrado por habilidades administrativas y nueva tecnología de producción. El paquete además incluye elementos tales como las estrategias de comercialización y mercadeo, diseño y calidad de productos, marcas registradas. En general, el aporte de la IED al progreso tecnológico se realiza a través de la transferencia de un conjunto de activos intangibles, escasos y de gran valor económico para los países en desarrollo.

Sin embargo, tales efectos dependerán de la eficiencia de los canales de transmisión del progreso tecnológico en el resto de sectores de la economía receptora, entre los que se identifican los siguientes:

- Los efectos de demostración, que permiten a las empresas locales adoptar las tecnologías introducida por las empresas extranjeras.
- La rotación de personal, que permite a los trabajadores de una empresa extranjera transferir la experiencia acumulada u otra información relevante a las empresas locales.
- Los encadenamientos verticales, que facilitan la transmisión de tecnología de las empresas extranjeras a los proveedores locales de bienes intermedios y compradores de los productos finales.

La literatura económica señala que si la distribución sectorial de la IED es sustancialmente diferente de la estructura del acervo de capital existente, su contribución en la formación de capital y por ende en las perspectivas de crecimiento seria mayor que la que sucede si se inserta en la distribución de capital preexistente.

Es decir, la IED puede ser de carácter “sustitutivo” si ocurre en sectores donde existen empresas competitivas en el mercado interno. Otro señalamiento de esta índole, es que aunque la IED no desplace del mercado a empresas locales, el supuesto de transferencia de la tecnología puede no darse por la falta de integración con la estructura productiva, como es el caso de la IED de maquilas en países altamente dependientes de la producción agrícolas, como por ejemplo los países centroamericanos.

La experiencia demuestra que los resultados de las IED en muchos países receptores no han sido homogéneos, debido a la sectorización de la misma, tal como se mencionó la diferencia de resultados en los países asiáticos y latinoamericanos. En el caso de Nicaragua, la IED se ha ubicado en los sectores energéticos, de telecomunicaciones y de servicios, principalmente en las actividades turísticas y financieras. Los dos primeros sectores como consecuencia de los procesos de privatización y apertura de los mercados. En el sector industrial se ha intensificado la participación de las empresas maquiladoras, incentivadas por los beneficios que concede la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), y en menores términos en los sectores tradicionales productivos.

Desde 1994, la economía nicaragüense ha experimentado un crecimiento sostenido a una tasa promedio anual del 4.5 por ciento, dentro del cual los flujos de IED han pasado de representar un 1.5 por ciento del PIB en 1994 a 6% en 2001. De acuerdo a estudios de la CEPAL para los países centroamericanos, han encontrado evidencia de que la IED ha sido complementaria a los esfuerzos de la inversión nacional, sugiriendo que por cada punto porcentual de aumento de la IED como proporción del PIB, se ha incrementado más que proporcional el coeficiente de inversión total a PIB en el largo plazo.

Que políticas de atracción han adoptado las economías en desarrollo?

Ante la necesidad de IED que existe en las economías en desarrollo, por la baja y limitada capacidad de generar ahorro doméstico para el financiamiento de la inversión, muchos de estos países, incluyendo Nicaragua, han diseñado todo tipo de instrumentos de políticas para la atracción y fomento de las IED en sus economías respectivamente.

Entre las principales políticas diseñadas para incentivar la entrada de IED pueden mencionarse todas aquellas asociadas con un mayor grado de apertura económica, tales como desgravación arancelaria, acuerdos de libre comercio y firmas de convenios de protección de inversión. Otras mediante la implementación de reformas económicas tales como privatización de empresas públicas, apertura

de los mercados financieros y de capitales. De manera más directa se han dado concesiones y desregulaciones de tipo legales en la explotación de los recursos naturales, y más directamente a través del otorgamiento de beneficios tributarios.

Sin embargo, es importante mencionar que un inversionista decide realizar un proyecto de inversión cuando la tasa esperada de retorno es mayor al costo de oportunidad del capital. Es decir, los determinantes de la inversión están relacionados con el costo inicial de emprender un negocio, el valor presente de la rentabilidad esperada y la seguridad de que esa rentabilidad esperada sea efectivamente lograda (riesgo país). Otros factores que pesan en las decisiones de los inversionistas son; el tamaño del mercado, los costos y la eficiencia de la producción, la calidad de la infraestructura, el acceso a personal calificado, y la estabilidad macroeconómica, incluyendo aquí aspectos relacionados con los derechos de propiedad física e intelectual de la inversión.

En este sentido puede decirse que una política eficaz y eficiente para la atracción de IED, es aquella que afecta la decisión de inversión de largo plazo del inversionista extranjero. Esto es afectar los factores de rentabilidad de una inversión a través de la política económica, en el cual el estado tiene una clara responsabilidad, y no mediante subsidios que crean mayores distorsiones en la asignación de los recursos escasos de la economía.

Cuadro AE-V-I

Balanza de pagos

Conceptos	2001	2002	2003 p/	2001	2002	2003 p/
	(millones de dólares)			(porcentaje del PIB)		
Cuenta corriente	(931.5)	(869.7)	(859.6)	(23.2)	(21.7)	(20.8)
Bienes	(1,015.4)	(1,056.6)	(1,115.8)	(25.3)	(26.4)	(27.0)
Exportaciones (FOB)	605.0	561.0	604.5	15.1	14.0	14.6
Importaciones (FOB)	(1,620.4)	(1,617.6)	(1,720.3)	(40.3)	(40.4)	(41.6)
Servicios	(11.5)	10.8	20.6	(0.3)	0.3	0.5
Ingresos 1/	341.5	346.4	392.7	8.5	8.6	9.5
Egresos	(353.0)	(335.6)	(372.1)	(8.8)	(8.4)	(9.0)
Renta	(240.3)	(200.4)	(203.2)	(6.0)	(5.0)	(4.9)
Ingresos	14.7	9.2	6.7	0.4	0.2	0.2
Egresos	(255.0)	(209.6)	(209.9)	(6.3)	(5.2)	(5.1)
Intereses de la deuda externa	(177.8)	(138.2)	(133.0)	(4.4)	(3.4)	(3.2)
de los cuales: Pagadas efectivas	(51.6)	(37.5)	(34.3)	(1.3)	(0.9)	(0.8)
Otra renta	(77.2)	(71.4)	(76.9)	(1.9)	(1.8)	(1.9)
Transferencias corrientes	335.7	376.5	438.8	8.4	9.4	10.6
Cuenta de capital y financiera	665.6	656.8	641.8	16.6	16.4	15.5
Capital oficial (neto)	405.7	189.1	337.3	10.1	4.7	8.2
Donaciones oficiales	294.7	248.2	261.6	7.3	6.2	6.3
Préstamos	211.6	203.5	273.6	5.3	5.1	6.6
Amortizaciones	(137.9)	(278.4)	(211.7)	(3.4)	(6.9)	(5.1)
de los cuales: Pagadas efectivas	(106.2)	(116.0)	(58.6)	(2.6)	(2.9)	(1.4)
Otros activos externos	37.3	15.8	13.8	0.9	0.4	0.3
Capital privado	259.9	467.7	304.5	6.5	11.7	7.4
Sistema financiero neto	2.0	(10.0)	(13.0)	0.0	(0.2)	(0.3)
Inversión extranjera directa	112.9	188.1	187.5	2.8	4.7	4.5
Inversión de cartera	14.9	1.2	0.3	0.4	0.0	0.0
Transferencias a ONG	146.8	85.9	80.1	3.7	2.1	1.9
Otro capital 2/	(16.7)	202.5	49.6	(0.4)	5.1	1.2
Saldo de balanza de pagos	(265.9)	(212.9)	(217.8)	(6.6)	(5.3)	(5.3)
Financiamiento	265.9	212.9	217.8	6.6	5.3	5.3
Variación de RIN (- Aumento)	108.0	(64.2)	(32.9)	2.7	(1.6)	(0.8)
de los cuales: FMI (pasivos netos)	(5.4)	4.0	20.5	(0.1)	0.1	0.5
Financiamiento excepcional neto	157.9	277.1	250.7	3.9	6.9	6.1
Incremento de atrasos	58.2	8.7	0.0	1.4	0.2	0.0
Cancelación de atrasos	(434.8)	(398.9)	(3.8)	(10.8)	(10.0)	(0.1)
Condonaciones de deuda	511.6	635.9	254.5	12.7	15.9	6.2
Renegociaciones de deuda	22.9	31.4	0.0	0.6	0.8	0.0

p/: Preliminar.

1/: Incluye Zona franca (neto).

2/: Incluye capital no determinado.

Fuente: Gerencia de Estudios Económicos-BCN.

Cuadro AE-V-2

Exportaciones FOB por productos principales
(miles de dólares)

Productos/Años		2001	2002	2003 p/	Variación %		Efecto precio-cantidad	
					02/01	03/02	02/01	03/02
Total (A+B+C+D)		605,005.2	561,003.7	604,548.0	(7.3)	7.8	(44,001.5)	43,544.3
A.- Agropecuarios:		213,153.8	177,754.5	201,660.1	(16.6)	13.4	(35,399.3)	23,905.6
Café	Valor	103,291.7	73,554.0	85,546.8	(28.8)	16.3	(29,737.7)	11,992.8
	Volumen (miles qq)	1,832.4	1,318.9	1,321.6	(28.0)	0.2	(28,960.2)	149.2
	Precio Promedio	56.4	55.8	64.7	(1.1)	16.1	(833.1)	11,843.6
Mani	Valor	30,717.2	24,153.9	28,426.3	(21.4)	17.7	(6,563.2)	4,272.4
	Volumen (miles qq)	1,019.7	918.5	911.8	(9.9)	(0.7)	(3,048.5)	(175.2)
	Precio Promedio	30.1	26.3	31.2	(12.7)	18.5	(3,514.7)	4,447.6
Ganado en pie	Valor	27,605.2	23,311.0	25,884.1	(15.6)	11.0	(4,294.2)	2,573.1
	Volumen (miles kg)	29,216.9	24,147.5	26,732.3	(17.4)	10.7	(4,789.8)	2,495.2
	Precio Promedio	0.9	1.0	1.0	2.2	0.3	495.5	77.8
Frijol	Valor	12,991.7	18,209.9	20,078.9	40.2	10.3	5,218.2	1,869.0
	Volumen (miles qq)	552.4	893.5	950.3	61.7	6.4	8,020.5	1,157.2
	Precio Promedio	23.5	20.4	21.1	(13.3)	3.7	(2,802.4)	711.8
Banano	Valor	11,589.6	10,983.2	11,965.4	(5.2)	8.9	(606.4)	982.2
	Volumen (miles cajas) ^{1/}	2,317.9	2,244.6	2,429.2	(3.2)	8.2	(366.3)	902.9
	Precio Promedio	5.0	4.9	4.9	(2.1)	0.7	(240.0)	79.3
Tabaco en rama	Valor	5,862.6	4,925.8	7,211.6	(16.0)	46.4	(936.8)	2,285.8
	Volumen (miles kg)	1,125.7	846.0	1,637.8	(24.8)	93.6	(1,456.8)	4,610.1
	Precio Promedio	5.2	5.8	4.4	11.8	(24.4)	520.0	(2,324.3)
Mango	Valor	4,618.4	2,167.8	2,739.9	(53.1)	26.4	(2,450.6)	572.0
	Volumen (miles kg)	4,417.7	2,483.9	3,264.3	(43.8)	31.4	(2,021.7)	681.1
	Precio Promedio	1.0	0.9	0.8	(16.5)	(3.8)	(428.9)	(109.1)
Quequisque	Valor	2,574.0	1,961.0	2,119.1	(23.8)	8.1	(613.0)	158.1
	Volumen (miles kg)	2,869.0	4,344.5	4,700.9	51.4	8.2	1,323.8	160.9
	Precio Promedio	0.9	0.5	0.5	(49.7)	(0.1)	(1,936.8)	(2.8)
Sandía y melón	Valor	366.5	904.9	1,800.4	146.9	99.0	538.5	895.5
	Volumen (miles kg)	3,191.0	4,898.0	4,862.5	53.5	(0.7)	196.0	(6.5)
	Precio Promedio	0.1	0.2	0.4	60.9	100.4	342.5	902.0
Ajonjolí	Valor	2,355.1	2,143.7	1,153.3	(9.0)	(46.2)	(211.4)	(990.4)
	Volumen (miles qq)	92.8	99.0	45.4	6.7	(54.2)	157.1	(1,161.5)
	Precio Promedio	25.4	21.7	25.4	(14.7)	17.4	(370.6)	171.1
Helechos	Valor	1,285.1	1,308.5	1,069.0	1.8	(18.3)	23.4	(239.5)
	Volumen (miles kg)	797.1	919.0	814.5	15.3	(11.4)	196.5	(148.7)
	Precio Promedio	1.6	1.4	1.3	(11.7)	(7.8)	(173.2)	(90.8)
Naranjas	Valor	0.2	403.7	782.6	-	93.9	403.5	378.9
	Volumen (miles kg)	1.7	8,961.4	15,734.6	-	75.6	894.8	305.1
	Precio Promedio	0.1	0.0	0.0	(54.9)	10.4	(491.3)	73.8
Cebollas	Valor	841.2	746.6	717.2	(11.2)	(3.9)	(94.6)	(29.4)
	Volumen (miles kg)	3,467.6	2,285.2	3,018.3	(34.1)	32.1	(286.8)	239.5
	Precio Promedio	0.2	0.3	0.2	34.7	(27.3)	192.3	(268.9)
Algodón	Valor	0.0	0.0	14.1	-	-	-	14.1
	Volumen (miles qq)	0.0	0.0	0.7	-	-	-	0.0
	Precio Promedio	0.0	0.0	19.6	-	-	-	14.1
Los demás	Valor	9,055.3	12,980.4	12,151.4	43.3	(6.4)	3,925.1	(829.0)

p/ : Preliminar

1/: Cajas de 42 lb. c/u

Nota: Efecto-precio mide la desviación que se produce por diferencia entre el valor unitario actual y el valor unitario del año anterior, considerando el mismo volumen actual. El efecto volumen mide la desviación que se produce entre el volumen exportado actual y el volumen exportado del año anterior, considerando que el precio no varía.

Fuente :DGA, AD-PESCA, PROBANCISA

Cuadro AE-V-2 (continuación)

Exportaciones FOB por productos principales
(miles de dólares)

Productos/Años		2001	2002	2003 p/	Variación %		Efecto precio-cantidad	
					02/01	03/02	02/01	03/02
B.- Pesqueros:		87,967.5	90,739.9	80,849.4	3.2	(10.9)	2,772.4	(9,890.4)
Langosta	Valor	38,124.0	45,464.3	36,110.2	19.3	(20.6)	7,340.3	(9,354.0)
	Volumen (miles lbs)	2,878.5	3,054.8	2,543.8	6.1	(16.7)	2,326.5	(7,604.6)
	Precio Promedio	13.2	14.9	14.2	12.8	(4.6)	5,141.6	(1,749.4)
Camarón	Valor	38,354.1	33,094.7	32,984.5	(13.7)	(0.3)	(5,259.4)	(110.3)
	Volumen (miles lbs)	12,000.6	11,606.5	14,440.8	(3.3)	24.4	(1,261.1)	8,081.6
	Precio Promedio	3.2	2.9	2.3	(10.9)	(19.9)	(4,046.1)	(8,191.9)
Pescados frescos	Valor	11,489.4	12,180.9	11,754.7	6.0	(3.5)	691.5	(426.1)
	Volumen (miles lbs)	6,242.2	7,043.4	7,258.7	12.8	3.1	1,474.8	372.4
	Precio Promedio	1.8	1.7	1.6	(6.0)	(6.4)	(783.3)	(798.5)
C.- Minería:		30,342.6	35,828.6	36,551.9	18.1	2.0	5,486.0	723.3
Oro	Valor	29,877.1	35,047.5	34,979.6	17.3	(0.2)	5,170.4	(67.9)
	Volumen (miles O.troy)	106.1	109.5	96.2	3.2	(12.1)	962.6	(4,254.7)
	Precio Promedio	281.7	320.0	363.5	13.6	13.6	4,196.5	4,186.8
Plata	Valor	357.3	328.3	315.4	(8.1)	(3.9)	(29.0)	(12.9)
	Volumen (miles O.troy)	81.0	70.6	64.3	(12.9)	(8.8)	(45.9)	(29.0)
	Precio Promedio	4.4	4.7	4.9	5.7	5.4	17.8	16.1
Los demás	Valor	108.2	452.8	1,256.9	318.5	177.6	344.6	804.1
D.- Manufactura:		273,541.3	256,680.7	285,486.6	(6.2)	11.2	(16,860.5)	28,805.8
Productos alimenticios		169,066.3	164,062.7	184,449.1	(3.0)	12.4	(5,003.6)	20,386.4
Carne	Valor	65,611.6	78,000.3	83,833.0	18.9	7.5	12,388.7	5,832.7
	Volumen (miles lbs)	58,993.9	69,422.5	76,823.9	17.7	10.7	11,575.8	8,315.9
	Precio Promedio	1.1	1.1	1.1	1.2	(2.9)	941.3	(2,483.2)
Azúcar	Valor	49,107.6	28,641.3	25,675.4	(41.7)	(10.4)	(20,466.3)	(2,965.9)
	Volumen (miles qq)	5,225.8	3,067.4	2,893.2	(41.3)	(5.7)	(20,289.4)	(1,626.3)
	Precio Promedio	9.4	9.3	8.9	(0.7)	(5.0)	(191.8)	(1,339.7)
Melaza	Valor	542.3	3.5	0.0	(99.4)	-	(538.8)	(3.5)
	Volumen (miles TM.)	11.0	0.1	0.0	(99.1)	-	(538.5)	(3.5)
	Precio Promedio	49.4	35.0	0.0	(29.1)	-	(1.4)	0.0
Los demás		53,804.8	57,417.5	74,940.7	6.7	30.5	3,612.7	17,523.2
De los cuales:								
Queso		12,043.1	13,423.6	20,483.9	11.5	52.6	1,380.6	7,060.3
Harina de trigo		2,667.5	6,900.6	9,621.9	158.7	39.4	4,233.2	2,721.2
Café instantáneo		8,137.3	8,923.2	7,577.8	9.7	(15.1)	785.9	(1,345.3)
Galletas		4,202.7	6,222.9	7,149.0	48.1	14.9	2,020.2	926.1
Aceite de maní		4,285.4	2,322.4	4,558.0	(45.8)	96.3	(1,963.0)	2,235.6
Despojos comestibles		4,326.4	4,274.1	4,099.9	(1.2)	(4.1)	(52.3)	(174.2)
Leche en polvo		1,796.5	940.9	3,895.3	(47.6)	314.0	(855.6)	2,954.5
Helados (paletas, conos)		2,199.3	2,345.4	2,516.9	6.6	7.3	146.2	171.4
Yogur		2,415.4	2,271.4	2,265.7	(6.0)	(0.3)	(144.0)	(5.7)
Afrecho de trigo		1,361.0	1,431.7	1,621.4	5.2	13.3	70.7	189.7
Bebidas y rones		2,056.6	2,367.6	6,948.6	15.1	193.5	311.0	4,581.0
Productos de tabaco		4,554.3	5,886.9	7,031.6	29.3	19.4	1,332.6	1,144.7
Textil y prendas de vestir		4,264.8	1,619.7	1,908.1	(62.0)	17.8	(2,645.1)	288.4
Productos de cuero exc. Calzado		6,603.0	5,502.5	5,225.1	(16.7)	(5.0)	(1,100.5)	(277.4)
Calzado de cuero exc. de caucho		2,110.7	1,567.6	1,052.1	(25.7)	(32.9)	(543.2)	(515.5)
Productos de madera (inc. Madera aserrada)		16,297.1	17,739.6	13,407.5	8.9	(24.4)	1,442.5	(4,332.1)
Productos de papel y derivados		2,020.6	541.4	1,296.7	(73.2)	139.5	(1,479.3)	755.3
Imprentas, editoriales e industrias conexas		958.5	759.8	1,632.2	(20.7)	114.8	(198.7)	872.4
Productos químicos		15,266.0	15,731.6	21,868.6	3.1	39.0	465.7	6,137.0
Refinería de petróleo		9,417.2	9,200.6	7,816.7	(2.3)	(15.0)	(216.6)	(1,383.9)
Productos plásticos		2,004.5	1,659.8	1,513.1	(17.2)	(8.8)	(344.7)	(146.7)
Productos de porcelana		8,248.2	9,880.8	10,223.5	19.8	3.5	1,632.6	342.7
Productos de hierro y acero		8,231.6	5,711.8	5,492.3	(30.6)	(3.8)	(2,519.8)	(219.5)
Los demás		22,441.9	14,448.5	15,621.4	(35.6)	8.1	(7,993.4)	1,172.9

p/ : Preliminar

Nota: Efecto-precio mide la desviación que se produce por diferencia entre el valor unitario actual y el valor unitario del año anterior, considerando el mismo volumen actual. El efecto volumen mide la desviación que se produce entre el volumen exportado actual y el volumen exportado del año anterior, considerando que el precio no varía

Fuente : DGA, AD-PESCA, PROBANCISA

Cuadro AE-V-3

Exportaciones FOB por regiones y países
(millones de dólares)

Conceptos	2001	%	2002	%	2003 p/	%
TOTAL	605.0	100.0	561.0	100.0	604.5	100.0
I. AMERICA	458.0	75.7	472.0	84.1	508.6	84.1
AMERICA DEL NORTE	238.4	39.4	246.0	43.9	251.1	41.5
Canadá	19.9	3.3	19.4	3.5	21.3	3.5
Estados Unidos	190.7	31.5	205.2	36.6	201.9	33.4
México	27.8	4.6	21.4	3.8	27.9	4.6
AMERICA CENTRAL	181.8	30.1	196.7	35.1	223.0	36.9
Costa Rica	37.0	6.1	48.4	8.6	49.2	8.1
El Salvador	76.6	12.7	86.7	15.5	104.4	17.3
Guatemala	23.4	3.9	23.2	4.1	25.9	4.3
Honduras	44.8	7.4	38.4	6.8	43.5	7.2
RESTO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE	37.8	6.2	29.3	5.2	34.5	5.7
Argentina	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chile	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Colombia	1.2	0.2	0.1	0.0	0.3	0.0
Cuba	1.1	0.2	1.0	0.2	0.4	0.1
Ecuador	0.6	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Panamá	9.0	1.5	3.9	0.7	4.8	0.8
Puerto Rico	15.4	2.5	16.1	2.9	15.2	2.5
Rep. Dominicana	3.1	0.5	3.5	0.6	5.8	1.0
Venezuela	1.8	0.3	3.4	0.6	0.9	0.1
Otros	5.6	0.9	1.1	0.2	7.0	1.2
II. EUROPA	134.1	22.2	81.9	14.6	86.2	14.3
UNION EUROPEA	89.2	14.7	65.4	11.7	67.7	11.2
Alemania	31.1	5.1	13.0	2.3	9.5	1.6
Bélgica	8.0	1.3	3.5	0.6	3.8	0.6
España	11.0	1.8	11.2	2.0	15.9	2.6
Finlandia	2.6	0.4	3.6	0.6	2.9	0.5
Francia	6.9	1.1	9.2	1.6	6.0	1.0
Gran Bretaña	16.0	2.6	2.6	0.5	3.1	0.5
Holanda	6.3	1.0	4.9	0.9	5.0	0.8
Italia	4.3	0.7	15.3	2.7	19.0	3.1
Suecia	1.1	0.2	0.8	0.1	1.0	0.2
Otros	1.9	0.3	1.3	0.2	1.5	0.2
RESTO DE EUROPA	44.9	7.4	16.5	2.9	18.5	3.1
Federación Rusa	42.6	7.0	13.4	2.4	14.5	2.4
Noruega	0.1	0.0	0.3	0.1	0.6	0.1
Suiza	1.9	0.3	2.4	0.4	3.4	0.6
Otros	0.2	0.0	0.4	0.1	0.0	0.0
III. ASIA	6.3	1.0	5.9	1.1	8.5	1.4
China Taiwan	0.4	0.1	0.2	0.0	0.2	0.0
Japón	3.7	0.6	4.4	0.8	4.2	0.7
Otros	2.1	0.4	1.3	0.2	4.1	0.7
IV. RESTO DEL MUNDO	6.6	1.1	1.2	0.2	1.2	0.2

p/ : Preliminar

Nota: No incluye Zona Franca

Fuente : DGA, AD-PESCA

Cuadro AE-V-4

Importaciones CIF por uso o destino económico
(millones de dólares)

CUODE	2001	2002	2003 p/	Variación %	
				02/01	03/02
TOTAL FOB	1,620.4	1,617.6	1,720.3	(0.2)	6.3
TOTAL CIF	1,779.3	1,774.0	1,886.9	(0.3)	6.4
BIENES DE CONSUMO	554.9	571.5	631.8	3.0	10.6
No Duraderos	447.6	452.0	489.5	1.0	8.3
Duraderos	107.3	119.5	142.3	11.4	19.1
PETRÓLEO, COMB. Y LUBRIC.	269.8	253.7	328.4	(6.0)	29.4
Petróleo Crudo	171.6	149.5	194.4	(12.9)	30.0
Combustibles y Lubricantes	97.4	103.8	133.6	6.6	28.7
Energía Eléctrica	0.8	0.4	0.4	(50.0)	0.0
BIENES INTERMEDIOS	543.3	512.8	562.4	(5.6)	9.7
Para la Agricultura	49.9	55.8	60.2	11.8	7.9
Para la Industria	383.6	371.2	411.7	(3.2)	10.9
Materiales de Construcción	109.8	85.8	90.5	(21.9)	5.5
BIENES DE CAPITAL	406.6	431.0	361.7	6.0	(16.1)
Para la Agricultura	37.4	27.8	19.5	(25.7)	(29.9)
Para la Industria	228.4	253.7	223.5	11.1	(11.9)
Equipo de Transporte	140.8	149.5	118.7	6.2	(20.6)
DIVERSOS	4.7	5.0	2.6	6.4	(48.0)

p/: Preliminar

Nota: No incluye ajuste por Zona Franca

Fuente: DGA, INE-Hidrocarburos

Cuadro AE-V-5

Importaciones CIF por regiones y países
(millones de dólares)

Conceptos	2001	%	2002	%	2003p/	%
TOTAL	1,779.3	100.0	1,774.0	100.0	1,886.9	100.0
I. AMERICA	1,384.5	77.8	1,336.7	75.3	1,425.3	75.5
AMERICA DEL NORTE	654.5	36.8	608.2	34.3	641.9	34.0
Canadá	30.4	1.7	19.1	1.1	15.7	0.8
Estados Unidos	493.5	27.7	476.3	26.8	466.9	24.7
México	130.6	7.3	112.8	6.4	159.3	8.4
AMERICA CENTRAL	414.9	23.3	403.8	22.8	430.5	22.8
Costa Rica	158.6	8.9	154.0	8.7	168.9	9.0
El Salvador	104.8	5.9	102.7	5.8	91.9	4.9
Guatemala	130.0	7.3	137.4	7.7	137.3	7.3
Honduras	21.5	1.2	9.7	0.5	32.4	1.7
RESTO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE	315.1	17.7	324.7	18.3	352.9	18.7
Argentina	5.5	0.3	6.2	0.3	8.2	0.4
Chile	7.0	0.4	9.2	0.5	8.4	0.4
Colombia	9.2	0.5	7.0	0.4	8.5	0.5
Cuba	0.7	0.0	0.3	0.0	0.4	0.0
Ecuador	15.7	0.9	18.3	1.0	26.0	1.4
Panamá	32.3	1.8	22.5	1.3	18.9	1.0
Puerto Rico	0.7	0.0	1.3	0.1	1.6	0.1
Rep. Dominicana	1.8	0.1	1.6	0.1	1.5	0.1
Venezuela	195.2	11.0	196.1	11.1	183.2	9.7
Otros	47.0	2.6	62.2	3.5	96.2	5.1
II EUROPA	158.2	8.9	166.7	9.4	194.8	10.3
UNION EUROPEA	116.3	6.5	134.4	7.6	157.0	8.3
Alemania	36.8	2.1	34.7	2.0	42.1	2.2
Bélgica	8.2	0.5	8.8	0.5	10.9	0.6
España	27.0	1.5	32.4	1.8	26.8	1.4
Finlandia	0.5	0.0	0.6	0.0	2.1	0.1
Francia	12.7	0.7	9.6	0.5	10.6	0.6
Gran Bretaña	5.9	0.3	6.4	0.4	8.7	0.5
Holanda	2.6	0.1	5.0	0.3	7.2	0.4
Italia	11.0	0.6	11.6	0.7	10.1	0.5
Suecia	4.3	0.2	21.2	1.2	32.8	1.7
Otros	7.3	0.4	4.1	0.2	5.7	0.3
RESTO DE EUROPA	41.9	2.4	32.3	1.8	37.8	2.0
Federación Rusa	22.4	1.3	13.4	0.8	14.4	0.8
Noruega	0.6	0.0	0.5	0.0	0.3	0.0
Suiza	9.3	0.5	7.5	0.4	9.6	0.5
Otros	9.6	0.5	10.9	0.6	13.5	0.7
III ASIA	219.9	12.4	259.6	14.6	259.3	13.7
China (Taiwan)	22.6	1.3	64.3	3.6	17.9	0.9
Japón	88.3	5.0	94.1	5.3	81.9	4.3
Otros	109.0	6.1	101.2	5.7	159.5	8.5
IV RESTO DEL MUNDO	16.7	0.9	11.0	0.6	7.5	0.4

p/: Preliminar

Nota: No incluye Zona Franca

Fuente: DGA, INE-HIDROCARBUROS

Cuadro AE-V-6

Balance de servicios y renta
(millones de dólares)

Conceptos	2001	2002	2003 p/	Variación %	
				02/01	03/02
1.-Servicios	(11.5)	10.8	20.6	(193.9)	90.7
Ingresos	341.5	346.4	392.7	1.4	13.4
Fletes y seguros	12.1	16.0	17.1	0.0	6.9
Comunicaciones	24.3	23.3	26.4	(4.1)	13.3
Zona franca	108.5	111.5	132.8	2.8	19.1
Fondos percibidos por puertos	13.0	14.2	15.4	9.2	8.5
Servicios de gob. extranjeros (embajadas)	33.0	32.6	33.4	(1.2)	2.5
Viajes	135.3	134.6	150.7	(0.5)	12.0
Otros	15.3	14.2	16.9	(7.2)	19.0
Egresos	(353.0)	(335.6)	(372.1)	(4.9)	10.9
Fletes y seguros	(135.2)	(132.9)	(146.3)	(1.7)	10.1
Viajes	(76.0)	(69.4)	(75.0)	(8.7)	8.1
Pasajes	(51.8)	(55.9)	(63.6)	7.9	13.8
Servicios del gobierno (embajadas)	(10.3)	(10.5)	(10.6)	1.9	1.0
Asistencia técnica	(68.9)	(54.2)	(59.4)	(21.3)	9.6
Otros	(10.8)	(12.7)	(17.2)	17.6	35.4
2.-Renta	(240.3)	(200.4)	(203.2)	(16.6)	1.4
Ingresos	14.7	9.2	6.7	(37.4)	(27.2)
Retribución de inversiones	14.7	9.2	6.7	(37.4)	(27.2)
Egresos	(255.0)	(209.6)	(209.9)	(17.8)	0.1
Intereses de la deuda externa	(177.8)	(138.2)	(133.0)	(22.3)	(3.8)
Pagados	(51.6)	(37.5)	(34.3)	(27.3)	(8.5)
Renegociado y condonados	(70.4)	(92.0)	(98.7)	30.7	7.3
No pagados	(3.4)	0.0	0.0	(100.0)	0.0
Sobre saldos moratorios	(52.4)	(8.7)	0.0	(83.4)	(100.0)
Otra renta	(77.2)	(71.4)	(76.9)	(7.5)	7.7
3.-Balance de servicios y renta (1+2)	(251.8)	(189.6)	(182.6)	(24.7)	(3.7)

p/: Preliminar

Fuente: BCN,ENITEL,INTUR,EPN,MINEX,SREC

Cuadro AE-V-7Transferencias oficiales
(millones de dólares)

Conceptos	2001	2002	2003 p/	Variación %	
				02/01	03/02
1.- Donaciones totales 1/	294.7	248.2	261.6	(15.8)	5.4
Bilaterales	240.7	201.1	202.4	(16.5)	0.6
Alemania	21.1	25.7	26.9	21.8	4.7
EEUU	64.1	26.7	39.3	(58.3)	47.2
Canadá	4.6	2.0	1.9	(56.5)	(6.6)
Dinamarca	21.9	13.9	26.7	(36.5)	92.1
España	4.6	7.4	2.1	60.9	(71.6)
Finlandia	6.0	3.7	7.0	(38.3)	89.2
Suecia	17.7	33.6	33.2	89.8	(1.2)
Suiza	5.5	3.4	7.8	(38.2)	129.4
Holanda	9.2	9.8	19.6	6.5	100.0
Noruega	3.4	4.2	4.4	23.5	4.8
Japón	70.7	53.7	22.3	(24.0)	(58.5)
Otros	11.9	17.0	11.2	42.9	(34.1)
Multilaterales	54.0	47.1	59.2	(12.8)	25.7
BID	3.8	3.0	5.6	(21.1)	86.7
PMA	8.9	7.1	8.7	(20.2)	22.5
UNICEF	2.9	3.1	2.0	6.9	(35.5)
UNION EUROPEA	24.6	25.4	34.6	3.3	36.2
Otros	13.8	8.5	8.3	(38.4)	(2.4)
2.- Condonación deuda 2/	511.6	635.9	254.5	24.3	(60.0)
Bilaterales	473.2	555.4	177.4	17.4	(68.1)
Club de París	74.1	175.9	144.5	137.4	(17.9)
CESCE-España-Guatemala	399.1	9.2	10.3	(97.7)	11.8
República Federativa Brasil	0.0	135.9	3.2	-	(97.7)
Gobierno de Bulgaria	0.0	229.1	9.0	-	(96.1)
República Checa	0.0	0.0	0.0	-	-
República Eslovaca	0.0	1.1	1.1	-	0.0
Otros	0.0	4.2	9.4	-	123.8
Multilaterales	38.4	80.5	77.1	109.6	(4.3)
Banco Mundial	5.7	8.1	8.4	42.1	4.2
BCIE	22.6	22.9	26.1	1.3	14.1
BID	10.1	44.9	39.5	344.6	(12.1)
Otros	0.0	4.6	3.0	-	(34.3)
Total (1+2)	806.3	884.1	516.0	9.6	(41.6)

p/: Preliminar

1/: Incluye otros donantes para el Resto del Sector Público

2/: En el 2003 corresponde a alivio HIPC formalizado (US\$245.1 millones)
más alivio por formalizar de US\$9.4 millones.

Fuente: BCN, SREC

Cuadro AE-V-8

Préstamos efectivos oficiales (según acreedor-deudor)
(millones de dólares)

Conceptos	2001	2002	2003 p/	Variación %	
				02/01	03/02
Acreedores	211.6	212.9	303.2	0.6	42.4
Multilaterales	181.2	190.8	257.8	5.3	35.1
BID	109.0	103.9	98.6	(4.7)	(5.1)
Fondo Nórdico	3.0	1.3	2.3	(56.7)	74.7
FIDA	3.1	2.1	1.4	(32.3)	(33.1)
IDA	58.0	71.1	112.2	22.6	57.8
FMI	0.0	9.4	29.6	-	214.9
OPEP	5.7	3.0	10.9	(47.4)	262.4
BCIE	2.4	0.0	2.8	(100.0)	-
Bilaterales	14.8	12.1	29.4	(18.2)	142.8
Alemania	3.7	0.2	0.0	(94.6)	(100.0)
España	4.3	6.1	13.6	41.9	123.5
Francia	0.1	0.1	0.2	1.5	97.1
Taiwán	6.6	3.9	2.2	(40.5)	(43.2)
Noruega	0.1	0.0	0.0	(100.0)	0.0
Italia	0.0	0.0	9.1	0.0	-
Corea	0.0	1.8	4.2	-	136.7
Otros	15.6	10.0	16.0	(35.9)	60.0
CCL-Peninsular	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
BLADEX	15.6	10.0	16.0	(35.9)	60.0
Deudores	211.6	212.9	303.2	0.6	42.4
Gobierno central	195.8	190.2	251.7	(2.9)	32.3
Banco central	0.2	9.8	29.6	4,800.0	202.0
Empresas públicas	15.6	7.7	4.2	(50.6)	(45.5)
Alcaldía de Managua	0.0	1.1	1.7	-	54.5
FNI	0.0	4.1	16.0	-	294.0

p/: Preliminar

Fuente: BCN, ENACAL, ENTRESA, ALMA

Cuadro AE-V-9

Servicio de la deuda externa oficialmente pagado ^{1/}
(millones de dólares)

Conceptos	2001			2002			2003 p/		
	Amortiz.	Intereses	Servicio	Amortiz.	Intereses	Servicio	Amortiz.	Intereses	Servicio
Gobierno Central	50.7	35.4	86.1	46.9	24.7	71.6	40.1	27.1	67.2
BID	15.2	14.3	29.5	6.6	7.2	13.8	4.4	5.6	10.0
BIRF	4.6	0.3	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
IDA	0.2	0.8	1.0	0.2	1.4	1.6	0.5	2.6	3.1
BCIE	3.0	5.3	8.3	1.9	3.0	4.9	2.5	5.5	8.0
OPEP 2/	5.5	0.7	6.2	1.1	0.2	1.3	6.9	1.3	8.2
FIDA	1.3	0.3	1.6	0.8	0.2	1.0	0.3	0.3	0.6
Club de París	4.3	4.3	8.6	14.6	6.3	20.9	14.8	7.6	22.4
China (Taiwán)	0.0	3.3	3.3	0.0	3.7	3.7	1.1	3.7	4.8
FIV	8.5	3.4	11.9	8.3	1.7	10.0	0.0	0.0	0.0
Banco de México	8.1	2.5	10.6	8.1	0.6	8.7	4.2	0.0	4.2
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.7	0.7	0.0	0.7
Gobierno de Bulgaria	0.0	0.0	0.0	3.9	0.0	3.9	3.9	0.0	3.9
República de Eslovaquia	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.5	0.5	0.0	0.5
Otros	0.0	0.2	0.2	0.2	0.4	0.6	0.3	0.5	0.8
Banco Central	18.1	11.1	29.2	11.5	10.1	21.6	13.6	7.3	20.9
BCIE	0.0	3.3	3.3	0.0	1.6	1.6	0.0	0.0	0.0
FOCEM	0.0	0.3	0.3	0.0	0.3	0.3	0.0	0.3	0.3
FIV	1.7	0.1	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
China (Taiwán)	9.1	4.1	13.2	7.0	3.9	10.9	8.1	3.6	11.7
Cesce-España-Guatemala	0.3	2.5	2.8	0.0	3.5	3.5	0.0	2.4	2.4
República de Eslovaquia	1.3	0.0	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
República Checa	0.7	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FMI	5.0	0.8	5.8	4.5	0.8	5.3	5.5	1.0	6.5
Otros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Empresas públicas 3/	42.4	5.1	47.5	39.1	2.0	41.1	2.8	0.3	3.1
BLADEX	15.5	1.0	16.5	17.5	0.6	18.1	2.2	0.1	2.3
CCL Peninsular	3.3	0.3	3.6	0.5	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0
Banco de Santander	2.1	0.5	2.6	2.1	0.4	2.5	0.6	0.1	0.7
Proveedores de ENITEL	19.3	3.2	22.5	19.0	1.0	20.0	0.0	0.0	0.0
GIE/ANSALDO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros	2.2	0.1	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Fondo nicaragüense de inversiones	0.0	0.0	0.0	23.0	0.7	23.7	10.8	0.2	11.0
BLADEX	0.0	0.0	0.0	23.0	0.7	23.7	10.8	0.2	11.0
Total	111.2	51.6	162.8	120.5	37.5	158.0	67.3	34.9	102.2

p/: Preliminar

1/: Incluye pagos efectivos corrientes y de atrasos

2/: Incluye pago de atraso del 2002 por US\$ 3.8 millones.

3/: Incluye pagos de ENITEL

Fuente: Gerencia de Estudios Económicos - BCN

Cuadro AE-V-10Movimientos de la deuda pública externa
(millones de dólares)

Conceptos	2001			2002			2003 p/		
	Préstamos	Amortiz.	Intereses	Préstamos	Amortiz.	Intereses	Préstamos	Amortiz.	Intereses
Deudores									
1.- Deuda pública corriente	211.6	111.2	51.6	212.9	120.5	37.5	303.2	64.1	34.3
Gobierno Central	195.8	50.7	35.4	190.2	46.9	24.7	251.7	36.9	26.5
Banco Central	0.2	18.1	11.1	9.8	11.5	10.1	29.6	13.6	7.3
Resto Sistema Financiero	0.0	0.0	0.0	4.1	23.0	0.7	16.0	10.8	0.2
Resto Sector Público	15.6	42.4	5.1	8.8	39.1	2.0	5.9	2.8	0.3
2.- Cancelación de pagos atrasados	0.0	246.4	188.4	0.0	253.2	145.7	0.0	3.2	0.6
Contables	0.0	246.4	188.4	0.0	253.2	145.7	0.0	0.0	0.0
Efectivos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.2	0.6
3.- Renegociación	22.9	29.3	70.4	31.4	31.4	0.0	0.0	0.0	0.0
4.-Total (1+2+3)	234.5	386.9	310.4	244.3	405.1	183.2	303.2	67.3	34.9
Acreedores									
1.-Deuda Pública corriente	211.6	111.2	51.6	212.9	120.5	37.5	303.2	64.1	34.3
Organismos oficiales	14.8	34.0	20.2	12.1	43.1	19.7	25.2	33.4	17.4
Organismos multilaterales	181.2	34.8	26.3	190.8	15.3	15.1	262.0	17.1	16.4
Banca comercial	15.6	17.6	1.5	10.0	42.6	1.7	16.0	13.6	0.5
Proveedores y otros	0.0	24.8	3.6	0.0	19.5	1.0	0.0	0.0	0.0
2.-Cancelación de pagos atrasados	0.0	246.4	188.4	0.0	253.2	145.7	0.0	3.2	0.6
Contables	0.0	246.4	188.4	0.0	253.2	145.7	0.0	0.0	0.0
Efectivos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.2	0.6
3.-Renegociación	22.9	29.3	70.4	31.4	31.4	0.0	0.0	0.0	0.0
4.-Total (1+2+3)	234.5	386.9	310.4	244.3	405.1	183.2	303.2	67.3	34.9

p/: Preliminar

Fuente:Gerencia de Estudios Económicos- BCN

Cuadro AE-V-11

Saldo de la deuda pública externa
(miles de dólares)

Conceptos	AL 31 de diciembre			Variacion %		Estructura %		
	2001	2002	2003 p/	02/01	03/02	2001	2002	2003
Deudores								
Mediano y largo plazo	5,320,853.8	5,385,178.0	5,673,346.4	1.2	5.4	83.5	84.6	86.0
Gobierno central	4,183,352.4	4,269,507.7	4,561,437.8	2.1	6.8	65.6	67.1	69.2
Banco Central	1,083,337.9	1,081,118.6	1,102,510.9	(0.2)	2.0	17.0	17.0	16.7
Resto sistema financiero	15,000.0	15,000.0	0.0	0.0	(100.0)	0.2	0.2	0.0
Resto sector público	39,163.5	19,551.7	9,397.7	(50.1)	(51.9)	0.6	0.3	0.1
Corto plazo	236,551.8	206,038.9	210,108.3	(12.9)	2.0	3.7	3.2	3.2
Intereses moratorios acumulados	801,186.5	755,691.5	696,460.4	(5.7)	(7.8)	12.6	11.9	10.6
Deuda comercial	15,598.9	15,706.0	15,847.5	0.7	0.9	0.2	0.2	0.2
Total	6,374,191.0	6,362,614.4	6,595,762.6	(0.2)	3.7	100.0	100.0	100.0
Acreedores								
Mediano y largo plazo	5,320,853.8	5,385,178.0	5,673,346.4	1.2	5.4	83.5	84.6	86.0
Organismos oficiales	2,745,274.7	2,609,769.5	2,546,453.8	(4.9)	(2.4)	43.1	41.0	38.6
Organismos multilaterales	2,343,421.6	2,562,918.0	2,916,068.1	9.4	13.8	36.8	40.3	44.2
Banca comercial	207,310.0	198,408.7	196,759.0	(4.3)	(0.8)	3.3	3.1	3.0
Proveedores y otros	24,847.5	14,081.8	14,065.5	(43.3)	(0.1)	0.4	0.2	0.2
Corto plazo	236,551.8	206,038.9	210,108.3	(12.9)	2.0	3.7	3.2	3.2
Intereses moratorios acumulados	801,186.5	755,691.5	696,460.4	(5.7)	(7.8)	12.6	11.9	10.6
Deuda comercial	15,598.9	15,706.0	15,847.5	0.7	0.9	0.2	0.2	0.2
Total	6,374,191.0	6,362,614.4	6,595,762.6	(0.2)	3.7	100.0	100.0	100.0

p/: Preliminar

Fuente: Gerencia de Estudios Económicos-BCN

Cuadro AE-V-12

Mora corriente
(millones de dólares)

Conceptos	2001		2002		2003 p/	
	Principal	Interés 1/	Principal	Interés 1/	Principal	Interés 1/
1.-Vencimientos corrientes	137.9	125.4	278.4	129.5	211.7	133.0
Gobierno central	81.9	102.7	184.4	110.8	183.4	108.0
Banco central	13.6	17.6	31.9	16.0	14.7	24.5
Resto del sistema financiero	0.0	0.0	23.0	0.7	10.8	0.2
Resto del sector público	42.4	5.1	39.1	2.0	2.8	0.3
2.-Pagos corrientes	106.2	51.6	116.0	37.5	58.6	34.3
Gobierno central	50.7	35.4	46.9	24.7	36.9	26.5
Banco central	13.1	11.1	7.0	10.1	8.1	7.3
Resto del sistema financiero	0.0	0.0	23.0	0.7	10.8	0.2
Resto del sector público	42.4	5.1	39.1	2.0	2.8	0.3
3.-Renegociaciones corrientes 2/	29.3	70.4	162.4	92.0	153.1	98.7
Gobierno central	29.3	64.0	137.5	86.1	146.5	81.5
Banco central	0.0	6.4	24.9	5.9	6.6	17.2
Resto del sistema financiero	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto del sector público	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
4.-Mora corriente (1-2-3)	2.4	3.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Gobierno central	1.9	3.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Banco central	0.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto del sistema financiero	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto del sector público	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

p/: Preliminar

1/: No incluye intereses sobre saldos moratorios

2/: Incluye condonaciones de deuda y alivio HIPC

Fuente: Gerencia de Estudios Económicos-BCN

