

Globalización de los Mercados

- Modelo de Mercado Abierto (TLC)
- Modernización del Estado



Lo más importante del fenómeno de la globalización es el modelo de apertura comercial, el que busca cada vez más abrir todo los mercados en los diferentes países a nivel mundial, que implica un concepto acelerado de cambio en las estrategias de desarrollo de cada uno de los diferentes países a nivel de las políticas nacionales e interregionales.

La modernización del Estado es otro aspecto a tomar en cuenta en la globalización de la economía mediante regulaciones para lograr la alta competitividad del aparato estatal. La transformación debe alcanzar altos niveles que permita una competencia justa y con un mínimo de desventaja frente a los países desarrollados, para lograr estar al nivel de competencia que requiere la apertura del mercado mundial. Los sectores productivos y la empresa privada son los otros actores que deben participar de forma directa y activa dentro de estos modelos de mercado abierto.

La Globalización no es una opción, es una transformación en la que nosotros estamos inmersos. Por tanto, debemos prepararnos para hacer frente a la apertura comercial y aprovechar al máximo las inversiones que traen consigo estas negociaciones de mercado para reactivar nuestra economía.

Las negociaciones en la apertura comercial las podemos enfocar de la siguiente manera:

- Carácter Unilateral:

Políticas que los países asumen para ir abriendo el mercado interno de forma individual.

- Carácter Multilateral:

Todos los países (Organización Mundial de Comercio) se ponen de acuerdo para establecer las reglas específicas y dejar sentado cómo se va regular y desarrollar el comercio internacional.

¿Qué contempla un Tratado de Libre Comercio?

Los Tratados de Libre Comercio que actualmente se están negociando son llamados de Tercera Generación.

Los alcances de un tratado de libre comercio van más allá de las simples negociaciones comerciales. Estos involucran desde el acuerdo en la introducción de productos hasta la creación de un ambiente general que permita la inversión efectiva a través de políticas gubernamentales.

Los gremios, sectores y empresas que negocian un tratado de libre comercio siempre están pendientes de las normas arancelarias, exoneraciones, subsidios etc., aspectos que al globalizar la negociación son menos importantes que otros

Todos los Tratados de Libre Comercio tienen :

• **Aspectos Generales**

• **Políticas de Competencias:**

Algunos países tienen regulación de competencia, es decir, cómo se maneja la competencia (monopolio, oligopolio etc).

• **Obstáculos Técnicos:**

Se regula todo lo que son las medidas de comercialización, metodología y procedimientos de autorización, al igual que los procedimientos de control, verificación y la estandarización de normas sanitarias.

• **Compras del Sector Público:**

Se establecen regulaciones para estas compras. En todos los países el Estado es el mayor comprador de bienes, por tanto en este acápite se dejan establecidos las normas bajo las cuales se efectuarán las compras para no dejar desprotegidos a los proveedores nacionales.

• **Propiedad Intelectual:**

Es un tema importante, más aún cuando la negociación sea con los EEUU, en donde este asunto es de suma importancia. Aquí incluye todo lo referente a patentes, marcas, derechos de autor, software, etc.

• **Disposiciones Administrativas e Institucionales :**

Básicamente es cómo se administrará el tratado, cuáles serán los canales de comunicación que se establecerán para la resolución de conflictos, igualmente se deja establecido quiénes serán los representantes en las negociaciones.



asuntos de mayor relevancia y que afectan en mayor dimensión la economía y política del país.



Propuesta TLC-EU-C.A.

Los puntos propuestos a nivel de región en el tratado que actualmente se están negociando son los siguientes:

- ✓ Unión aduanera
- ✓ Armonización de aranceles
- ✓ Renegociación ante la Organización Mundial de Comercio de los acuerdos hechos a manera unilateral para mejorar algunas cuotas de mercados de algunos de los países Centroamericanos.
- ✓ Reducción de los subsidios en los productos lácteos a introducir en nuestro mercado.
- ✓ Protección del medio ambiente por parte de las empresas industriales a instalarse en nuestros países.
- ✓ Negociación de cuotas para el mercado norteamericano de los productos más importantes. Para ello se está solicitando una lista de estos productos al representante de cada país.

Las rondas de negociaciones continuarán hasta diciembre del presente año. Se dejará definido y se darán los últimos arreglos para que el tratado entre en vigencia en el periodo 2004-2005. Ante esta situación es primordial que el sector lácteo, así como los otros actores de la vida productiva y social, se involucren de manera directa y con actitudes propositivas para que nuestras naciones centroamericanas logren de este tratado el mayor beneficio posible, que permita a nuestras débiles economías aprovechar para su desarrollo las inversiones foráneas.

Posición Competitiva de Nicaragua

Clusters



A partir del año 1998 nace en Nicaragua el Programa de Competitividad (PROCOMPE) apoyado por el Banco Mundial y basado en la estrategia de Clusters o conglomerados.

Este programa tiene como fin fundamental lograr la competitividad de nuestros diferentes productos a nivel de mercados internacionales. La estrategia a desarrollar por parte del gobierno central para enfrentar de manera sostenible el TLC con EEUU y con cualquier otro país, es la formación de conglomerados productivos en donde interactúan toda la cadena de valor para lograr un producto de calidad competitiva. Para nadie es desconocido que nuestro país posee una baja competitividad, esta baja competitividad se debe a varios factores entre ellos tenemos

- Las políticas macro-económicas
- Falta de acceso a los recursos claves (crédito, recursos humanos e infraestructura).

Si analizamos la políticas macroeconómicas de nuestro país, éstas han "mejorado" si hacemos una comparación entre los años 80' y 90'. El nivel de exportación ha subido y tanto Nicaragua como el resto de Centroamérica se han convertido en una atracción para la inversión extranjera.

No podemos obviar que la situación de Nicaragua es la más difícil comparada con el resto de la región. La falta de crédito para la producción, la escasez de recursos humanos altamente capacitados y la carencia de infraestructura nos coloca en desventaja ante cualquier situación.

Por tanto, tenemos los siguientes Desafíos para mejorar la competitividad:

- Mejorar nuestros mercados crediticios.
- Mejorar la educación y entrenamiento, enseñando a las futuras generaciones la competencia como una práctica sana y de desarrollo integral.
- Desarrollar y fortalecer el capital humano existente.
- Modernización tecnológica
- Invertir y crear infraestructura que resuelvan las necesidades de cada sector.

Debemos estar claros de que los aspectos macroeconómicos son relevantes pero no son suficientes para mejorar nuestro desarrollo económico y elevar nuestro niveles de competitividad. Necesitamos de todos los sectores organizados para desarrollar una Visión compartida de largo plazo, un proyecto de nación que nos permita implementar una estrategia clara en la cual afiancemos los sectores productivos en los que tenemos mayor fortaleza para hacer frente al libre mercado.

Nuestra estrategia debe fundarse:

- Alto valor agregado a todos los productos.
- Transferencia tecnológica

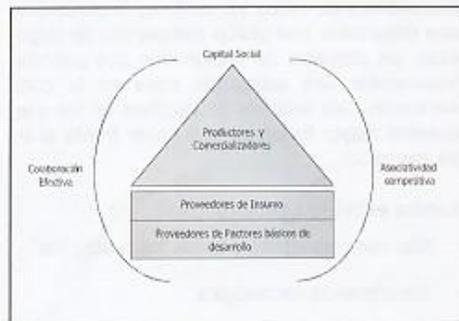
- Industrialización
- Explotación sustentada de nuestros recursos naturales
- Producir productos de calidad internacional.
- Ampliar la base de inversión
- Mejorar la alternativa de empleos.

Competitividad Regional

Esta competitividad se refiere a la capacidad que tiene la economía de una región para producir, posesionar y mantener bienes de consumo y servicios de mercados estratégicos, que conduzcan al mejoramiento de los estándares de vida de ese lugar.

Para lograr una competitividad de éxito necesitamos compromisos serios por parte de la empresa privada, compromisos del gobierno (todo sus poderes), industrias y sobre todo, sentido de responsabilidad de todos los actores.

La propuesta del gobierno para lograr esta competitividad es alcanzar una colaboración entre todos los sectores, con una agenda mínima común que permita mejorar el clima de negocio de Nicaragua y que a la vez permita el desarrollo de las estrategias de los Clusters, conglomerados formados por un grupo de compañías que están interconectadas en un campo particular, geográficamente unidas por prácticas complementarias.



Para impulsar esta propuesta, el gobierno está trabajando en el clima de negociaciones a través de reformas y mejoras a los marcos legales e institucionales, el desarrollo de Clusters que integren a los actores de los sectores motores, desarrollo de empresa en transferencia tecnológica y la capacitación de los recursos humanos.

La formación de clusters o conglomerados es una función del sector privado con apoyo del gobierno. Tiene que ser una iniciativa de los involucrados directos de cada sector, como principales actores de desarrollo.

Es importante mencionar que para el avance y desarrollo de esta estrategia de cualquier origen, debemos recuperar nuestros valores morales y sociales que están muy desgastados y son casi nulos en esta sociedad.

La importancia de este factor en cualquier proyecto grande o pequeño es invaluable. Debemos crear climas de confianza, compromisos comunes, solidaridad y sobre todo, la colaboración entre todo los involucrados directos e indirectos en nuestros proyectos.

Valores Fundamentales



La conjunción de estos valores sumados con nuestros conocimientos y desarrollo tecnológico, lograrán que nuestra nación se desarrolle y logremos ser la gran nación por la que siempre hemos luchado.