AMCHAM NICARAGUA

Business

CÁMARA DE COMERCIO AMERICANA DE NICARAGUA

No 110 / Año 23
Abril 2020

COVID 19

SECTOR PRIVADO UNIDO

DEBE ENFRENTAR LA PANDEMIA

Chevron
LUBRICANTES PREMIUM

Lucalza
NICARAGUA S.A.

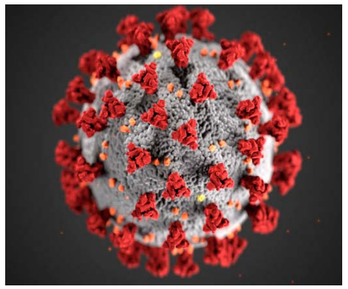
Parque Industrial Portezuelo, Nave 73. PBX: 2255-9050
www.lucalza.com Síguenos en /Lucalza.Nicaragua

Delo Havoline Ursa Supreme

ÍNDICE

06
Sector privado unido, debe enfrentar pandemia del COVID-19

Dr. Roberto Artavia, asesor de AMCHAM y ex Rector de INCAE, Llama a incidir en las acciones gubernamentales de cara a la crisis sanitaria, sin abandonar la lucha por las libertades y la democracia



Exportaciones de Nicaragua a EE.UU. aumentaron 8.4% en 2019 14

16
Exportaciones textiles alcanzan los US$ 1.809 millones en 2019

19
El arbitraje interacional: concepto, ventajas y normativa aplicable a Nicaragua

26
AACCLA Outlook on the Americas 2020

February, Atlanta, Georgia

REVISTA BUSINESS

CONSEJO EDITORIAL
Mario Arana Sevilla
Claudia Neira Bermúdez
Ana Teresa Rizo
César A. Lacayo Villa
Marcia Salazar
Álvaro Molina Vaca

DIRECTOR EJECUTIVO
Eduardo García

GERENTE DE COMUNICACIONES Y RELACIONES PÚBLICAS
Marigarita Rojas Domínguez

MERCADEO
Paula Herrera

EDICIÓN
Roberto Fonseca López

DISEÑO GRÁFICO
Publideas Nicaragua

REVISTA BUSINESS
Publicación de la Cámara de Comercio Americana de Nicaragua (AmCham).

Se distribuye entre las empresas más importantes del país, la Asamblea Nacional, diplomáticos acreditados, ONG, ministerios, asociaciones y socios de nuestra cámara.

Circula en el mas alto segmento de negocios latinoamericano a través de las Cámaras de Comercio Americanas de Latinoamérica, El Caribe y Estados Unidos

Confía en la seriedad de sus anunciantes y profesionales, quienes nos envían sus artículos, pero no se hace responsable de promociones, concursos ni de opiniones, las que no necesariamente corresponden a la opinión de la revista ni de la Cámara de Comercio Americana de Nicaragua.

TELÉFONO:
(505) 2266-2758
publicrelations@amcham.org.ni

EDITORIAL

Actuamos unidos

Mario Arana Sevilla
Presidente de AmCham

Preocupados ante la presencia en nuestro país de la pandemia del COVID-19, fuimos de las primeras organizaciones que invitamos a unirnos como nicaragüenses para salvar vidas, llamamos a los diversos actores de la sociedad a: Promover distanciamiento social y teletrabajo para evitar concentraciones masivas y la propagación del virus; Cierre de fronteras y cuarentena a las personas que han estado en países con casos confirmados con el coronavirus; Agilizar trámites sanitarios para garantizar suficientes suministros de forma ágil y accesible para la población; Paquete de apoyo para poder sobrellevar esta crisis – la importancia de suministrar implementos al sistema de salud y población en general, por parte de todos los sectores. Además reiteramos el llamado a las autoridades del gobierno para que acojan e implementen las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS) e igual sugerimos a nuestros socios.

Por nuestra parte, realizamos campañas educativas visuales, donde orientamos en lavado de manos y distanciamiento social como medidas de prevención, medidas fundamentales en este momomento, creamos un fondo de emergencia para la compra de equipo e insumos médicos, y elaboramos un protocolo de acción que compartimos con nuestros miembros asociados para que les sirviera de refencia. Hemos realizado conferencias virtuales informativas sobre el tema y estamos promoviendo reuniones virtuales aprovechando la tecnología. Es un momento de cambio, un momento que nos lleva a un nuevo enfoque de todos nuestros hábitos y costumbres hasta este momento.

Para conocer la situación de nuestros miembros y recibir retroalimentación, elaboramos una encuesta que nos dará una mejor visión de la problemática que actualmente se está viviendo y cómo mejor podemos apoyar en esta situación.

Asi mismo nos estamos enfocando sobre todo, en las recomendaciones técnicas de organizaciones como la OMS, orientando nuestros esfuerzos a mantener informados a nuestra membresía mediante comunicación fluida, a través de nuestras redes sociales y correos electrónicos.

En ese sentido y sobre la misma línea, nos unimos al llamado del INCAE a que actuemos YA, e iniciamos un esfuerzo de coordinación entre AmCham, Funides y COSEP, para integrarnos como grupo de trabajo para apoyar la preparación aún mayor que se requiere previo a la etapa cuatro de expansión de contagio comunitario, para que se intensifiquen las diversas iniciativas de prevención y supresión ante la pandemia, y manifestamos nuestra completa disposición para trabajar de manera inclusiva con los diferentes sectores de la sociedad para lidiar con la crisis de contagio.

La situación que actualmente vive el mundo, nos lleva a un replanteamiento en general de muchas cosas. Nos obliga también a pensar en un después de la pandemia. Tenemos todo un reto una vez superado el COVID-19, por lo que realizamos una conferencia virtual con nuestra membresía donde presentamos la situación actual del COVID-19, megatendencias y estrategias, junto con el Plan Estratégico que veníamos trabajando para nuestra asociación.

Trabajabamos en un nuevo Plan Estratégico con el fin de fortalecer el quehacer de la cámara e identificar nuestras áreas de oportunidad para ofrecer un mejor servicio a nuestros miembros asociados, contando con una visión más de mediano y largo plazo luego de superada la crisis política que también nos aqueja.

Para este trabajo, nos asesoramos con el Dr. Roberto Artavia, Presidente de la Junta Directiva de INCAE. Les puedo adelantar que las oportunidades más importantes que surgieron de este trabajo, y en las que nos enfocaremos para este nuevo período, serán:

1) Creación de un Centro de Información.
2) Creación de un Centro de Capacitación y Educación.
3) Seguimiento y fortalecimiento del CAFTA
4) Y adoptaremos un compromiso estratégico para incidir en la discusión de las brechas que tenemos como país y como región como el cambio climático, el cuido del medio ambiente y la calidad de la educación, en el contexto de la cuarta revolución industrial que vivimos, y a la que poco le hemos dedicado tiempo y recursos. Esperamos contar con el apoyo de grupos económicos y empresas líderes que ya están haciendo labor de proyectarse con visión de largo plazo en estos campos.

Nuestro experto asesor, es también Presidente de Viva Trust y Consultor Internacional de Estrategia, además de Director-fundador del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, es Presidente de la Junta Directiva del World Resources Institute en Washington, co-fundador del Proyecto de Estrategia Digital de Costa Rica y miembro de la Comisión de Competitividad de la Cámara de Comercio de Costa Rica.

Posee un doctorado por la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, tiene una maestría de INCAE y es ingeniero mecánico naval de la United States Merchant Marine Academy, Kings Point. Es autor de varios libros y docenas de artículos y estudios de caso en temas de desarrollo sostenible, estrategia empresarial, estrategia de organizaciones sin fines de lucro, agroindustria y responsabilidad social de las empresas.

En fin, su basta experiencia es nuestra confianza para la misión que le hemos encomendado. De esta forma en AmCham, estamos tomando medidas para el presente y preparándonos para el futuro.

JUNTA DIRECTIVA 2020

Dr. Mario Arana Sevilla
Presidente

Lic. Giancarlo Braccio
1er. Vicepresidente
ASSA Compañía de Seguros

Lic. Mercedes Deshon Mantica
2da. Vicepresidenta
Deshon & Cia

Lic. Álvaro Molina Vaca
Secretario
Central Law Molina & Asociados

Lic. Claudia Neira Bermúdez
Vicesecretaria
Crea Comunicaciones

Lic. Ernesto José Baltodano Zeledón
Tesorero
Cisa Agro

Lic. Julio Ramírez Argüello
Vicetesorero
BANPRO

Lic. Jeannette Duque-Estrada
Directora
Grupo Serlisa

Lic. Rodrigo Zamora Terán
Director
Banco LAFISE Bancentro

Lic. Dionisio Cuadra Chamorro
Director
Bac-Credomatic

Lic. Terencio García
Director
García & Bodán

Lic. Piero Coen
Director
Grupo Coen

Lic. Alvaro Artiles
Fiscal
PWC

DIRECTORES HONORARIOS

Sr. Kevin K. Sullivan
Lic. Maria Nelly Rivas
Ing. Álvaro Rodríguez Zapata
Ing. Roberto Sansón Caldera
Lic. Alfredo Antonio Artiles
Ing. Diego Vargas Montealegre
Dr. Yalí Molina Palacios
Lic. Róger Arteaga Cano
Lic. César Zamora Hinojos
Lic. René González Castillo
Ing. Enrique Pereira Solórzano
Lic. Sergio Ulvert Sánchez
Arq. Lorena Zamora Llanes
Lic. Armando Castillo Matus
Dr. Adolfo McGregor Benard
Lic. Fernando Robleto Lang
Ing. Humberto Corrales Montenegro
Lic. Carlos R. Lacayo Lacayo
Sr. Bruce Cuthbertson
Sr. Walter Duncan
Sr. Carlos Ortíz

Cargill
Helping the world thrive

¡Juntos podemos cambiar el mundo!

Toda acción o decisión que tomemos genera un impacto en nuestro entorno, como empresa tenemos la responsabilidad de generar conciencia y crear conexiones con personas y organizaciones que comparten nuestro propósito de nutrir al mundo de manera segura, responsable y sostenible.

En conjunto con las comunidades, clientes, proveedores, empleados, instituciones y aliados que comparten nuestro propósito, hemos alcanzado los siguientes logros:

- **+ 43,000** niños y niñas de escuelas beneficiadas.
- **86%** de colaboradores son voluntarios.
- **+ 2,000** productores beneficiados.
- **+ US$ 2.5 millones** invertidos en RSE.
- **+ 8,000** árboles sembrados por nuestros voluntarios.

Con nuestros aliados, contribuimos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Somos un motor de conexiones que promueve la unidad para poder encontrar soluciones sostenibles.

Descargue el Informe de RSE Convivencia completo usando el código QR.

facebook.com/CargillCentroamerica

Tip-Top CAINSA Kimby Dogui gati

Sector privado unido, debe enfrentar pandemia del COVID-19

Dr. Roberto Artavia, asesor de AMCHAM y ex Rector de INCAE, advierte sobre impactos económicos y sociales al país por efectos del coronavirus

Redacción Central

El sector privado nicaragüense debe trabajar de forma unida para detener la crisis sanitaria provocada por la pandemia del coronavirus (COVID-19), sino se corre el riesgo que se profundice la crisis social y, eventualmente, la ruptura del contrato social y de un nuevo conflicto social, advirtió el Dr. Roberto Artavia, ex Rector de la Escuela de Negocios INCAE y Presidente de VIVA Trust y de la Fundación Latinoamérica Posible.

En Nicaragua, a partir de la confirmación oficial del primer caso confirmado de coronavirus, el pasado 18 de marzo, no se han establecido medidas extraordinarias por parte del Poder Ejecutivo, a diferencia de sus países vecinos, donde tanto Costa Rica como Honduras decretaron el cierre de sus fronteras y hasta han establecido toque de queda para detener la propagación del COVID-19.

Artavia, también consultor externo de la Cámara de Comercio Americana (AMCHAM), refirió que en Nicaragua prevalece un ambiente antagónico, a raíz de la crisis sociopolítica que estalló en abril del 2018. Sin embargo, señaló que "está por verse" si la crisis sanitaria provoca un cambio en eso. De no ser así, exhortó al sector privado, a través de la unidad en acción de todas sus organizaciones y cámaras, a trabajar de forma paralela contra la pandemia, en caso que el gobierno decida no colaborar.

"Es indispensable que el sector privado en las próximas semanas se convierta en una parte esencial de la solución", señaló. Sin embargo, pasada la crisis sanitaria, valoró que al sector privado le corresponderá retomar el camino del crecimiento y del bienestar social, sin abandonar las banderas y la lucha por la libertad y la democracia de Nicaragua, a través de un proceso electoral libre, transparente y justo.

"Pasada esta crisis, es indispensable que el sector privado nicaragüense empiece a pensar en su futuro productivo, en la generación de empleos, en el crecimiento del comercio y la inversión, no como contribución al gobierno, ni una traición a la memoria de los muertos, sino como un imperativo para el bienestar de la sociedad nicaragüense en su conjunto", apuntó Artavia.

Consecuencias latentes

Llamó al Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP), a AMCHAM, a las Cámaras de Comercio y de Industria, respectivamente, a incidir sobre el gobierno para que inicie la activación de los protocolos establecidos por la Organización Mundial de la Salud y por países vecinos y así evitar una pandemia sin control en el país, que venga a profundizar la crisis social, productiva e institucional que padece Nicaragua desde hace dos años y que ha derivado en dos años continuos de contracción económica e incremento en las tasas de desempleo y pobreza, entre otros.

Entre las consecuencias económicas que se proyectan por el impacto global de la pandemia, así como en Estados Unidos, principal socio comercial de Nicaragua, están: Recesión local, caída de la actividad económica productiva, la inversión y el consumo; Recesión en principales mercados de exportación y caída en precios de commodities; Caída de ingresos fiscales y aumento del déficit de gastos de emergencia; Presión sobre el sistema financiero por aumento de mora y deterioro de la cartera de créditos y mayor aumento de la informalidad de la economía.

Por otra parte, también se proyectan consecuencias sociales, entre éstas: Potencial enfermedad y muerte de muchos por negligencia oficial; Aumento de la tasa de desempleo; Impacto duradero en progreso social del país; Caída de variables de necesidades básicas de la población como nutrición, mortalidad infantil y, finalmente, Peligro de colapso del contrato social.

Propuso algunas acciones para prevenir una mayor profundización de la crisis, por efecto de la pandemia del coronavirus, y que adoptaron otros países que han enfrentado con éxito el COVID-19. Entre éstas: aislamiento total, medidas de mitigación para los más pobres y vulnerables, monitoreo y trazabilidad de los contagiados y de sus contactos y medir el impacto que tendrá sobre la economía, la salud, educación, etc. para luego evaluar y sacar lecciones y aprendizajes.

Explicó que el aislamiento total significa que la gran mayoría de la población vayan a sus casas a realizar teletrabajo, educación en línea y se resguarde a las personas más vulnerables. Por tanto, permanecerán en sus puestos de trabajo, aquellos colaboradores indispensables para producir bienes esenciales como alimentos, bebidas, productos de higiene, de salud, del sector financiero, etc., manteniendo nuevos protocolos y prácticas en sus centros de trabajo.

En cuanto a las medidas de mitigación para los más pobres, se pronunció a favor del fortalecimiento de los servicios sociales orientados a ese grupo vulnerable, así como por la distribución de alimentos. También con la gestión de los créditos comerciales y de vivienda, entre otros.

Con respecto a las acciones de trazabilidad de las personas contagiadas y de sus contactos, recordó que países como Corea del Sur organizaron una fuerza de tarea para localizar a las personas enfermas -incluso asintomáticas- y a quienes tuvieron contacto con ellas. "Esta es una práctica que hay que iniciar inmediatamente", afirmó y recordó el caso de la paciente 31, de ese país, que contagió a unas 1.000 personas con quienes interactuó en casino, iglesia, el metro, etc. durante 14 días.

Recordó que nuestros países y sus poblaciones son muy vulnerables, refiriéndose no solo a las personas de la tercera edad -mayores de 60 años- sino también a quienes padecen de diabetes, obesidad, problemas respiratorios, otras enfermedades crónicas y tabaquismo.

En tono jocoso, Artavia dijo que iba a caricaturizar lo ocurrido con el nuevo coronavirus COVID-19. Una persona -no identificada- comió un animal exótico en la provincia de Hubei, en la República de China Popular, y tres meses después, la economía

global está colapsada, el comercio mundial está suspendido, las grandes aerolíneas están aterrizando sus flotas y los barcos comerciales están en puerto, esperando nuevas órdenes.

Déficit en Progreso Social

"En fin, hemos visto un colapso impensado, precisamente por la interconectividad que existe y la fragilidad de la vida humana ante la naturaleza. Más allá de todo lo que podamos aprender de esta crisis, debemos escuchar a la naturaleza, no sólo con el cambio climático, sino con la necesidad de revisar nuestros modelos de desarrollo, oportunidad que ahora desafortunadamente por las malas, se nos presenta", valoró.

Al respecto, trajo a colación que el istmo centroamericano es totalmente vulnerable a los embates del Cambio Climático, según estudios de la NASA, la agencia aeroespacial estadounidense.

"Si los países y el mundo en general están en riesgo (con el Cambio Climático), Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y Panamá en particular, van a ser afectados severamente por fenómenos hidrológicos, climatológicos, los fenómenos de El Niño y de la Niña, tormentas tropicales y huracanes. En fin, estamos completamente expuestos y de una forma muy curiosa", apuntó, ya que a pesar de estar rodeados de agua, la NASA ha indicado que Guanacaste, el Occidente de Nicaragua, y una buena parte de El Salvador, tienden a la desertificación en el mediano plazo, sino se hace un manejo completamente diferente de sus tierras, de sus recursos forestales e hidrológicos. Tema, añadió, para una agenda futura.

Mencionó que al impacto global de la pandemia -aún imposible de precisar- se agrega en el caso de Nicaragua los impactos de la crisis coyuntural, que empezó en abril de 2018 y que ahora cumple dos años. Artavia dijo que al país le ha costado producción, productividad, empleos, pobreza, pérdida de confianza, libertades individuales.

Recordó por otra parte que Nicaragua es uno de los cuatro países en el mundo, donde el Índice de Progreso Social ha disminuido entre 2014-2019. Al respecto, recordó que el IPS mide 12 dimensiones de progreso social en profundidad, cayendo el país en Derechos Individuales, en Acceso a Educación de Avanzada, Inclusión y Seguridad Pública, entre otros.

En el ranking del índice de Progreso Social 2019, Nicaragua se ubicó en la posición 103, de un total de 149 naciones y por encima de Guatemala (101), Honduras (98), El Salvador (88), Panamá (47) y Costa Rica (34).

"Llama a incidir en las acciones gubernamentales de cara a la crisis sanitaria, sin abandonar la lucha por las libertades y la democracia".

"No se está formando a los profesionales ni a los técnicos necesarios para enfrentar la Cuarta Revolución Industrial. Nicaragua se ve con un rezago demasiado significativo en las dimensiones importantes del Progreso Social. Por tanto, además de la crisis sanitaria, debemos resolver una crisis económica, productiva, social e institucional".

Además, enfatizó que Nicaragua no es una economía competitiva, prueba de ello es que el Foro Económica Mundial, en el Índice de Competitividad Global 2019, ubicó al país en la posición 109 -de un total de 141 naciones- lo que representó un descenso de cinco posiciones con respecto al ranking del año anterior, ya que se observan debilidades en el Marco institucional, en la capacidad de adaptar y adoptar nuevas tecnología informáticas, en la dinámica de sus negocios y, en la capacidad de innovación.

Finalmente, indicó que Naciones Unidas han reportado que más de 600.000 nicaragüenses han emigrado en lo que va de este siglo, lo que representaría alrededor del 10% de la población total del país.

Entrevista a Sonia Somarriba

ex integrante del equipo negociador nicaragüense de CAFTA-DR

"Más del 95% del universo arancelario goza de libre comercio"

En tan solo cinco años, será la desgravación total de CAFTA, por tanto, la agroindustria nacional debe apurar el paso

Roberto Fonseca L.

Este año, al entrar al año 15 del programa de desgravación del tratado comercial de Centroamérica con Estados Unidos (CAFTA-DR), más del 95% del universo arancelario goza de libre comercio, entre ellos un ampla lista de productos agropecuarios, industriales, etc., que hoy podrían exportarse desde Estados Unidos con cero arancel.

Sonia Somarriba, Economista, ex integrante del equipo negociador de Nicaragua por parte del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) y actual Decana de la Universidad Americana (UAM), refiere que entre los productos que podría exportarse desde Estados Unidos, ahora libres de aranceles, están la carne bovina, maíz amarillo, miel, tomates, papas, frijoles, café, aceite, azúcar, glucosa, fluctuosa, melaza, cacao, cebollas, alcohol, ron, cigarros, entre otros. Asimismo, toda la cadena hortícola, rubro en que Estados Unidos es un gran productor.

En la entrevista, Somarriba exhorta a los productores nacionales a apurar el paso ya que faltan sólo 5 años para la desgravación total de CAFTA, por lo que se debe acelerar la preparación para ese momento.

"La agroindustria local está poco desarrollada, lo que significa que hay posibilidades de crecimiento, una vez que las condiciones del país lo propicien. Para ello es necesario implementar políticas y estrategias públicas para lograr desarrollar sus potencialidades", reflexionó.

A continuación la entrevista.

Este 1 de abril de 2020 se cumplen 14 años de la entrada en vigencia del CAFTA en Nicaragua. Los primeros periodos de desgravación se negociaron a 5, 10, 12 y 15 años, por tanto, ¿qué productos o rubros ya están desgravados?

Si bien este 1 de abril se cumplen 14 años de vigencia del CAFTA, para el programa de desgravación será el año 15, de conformidad con el Anexo 3.3 de dicho tratado que establece que la desgravación inicia en la fecha de su entrada en vigencia.

El cuadro siguiente muestra el calendario de desgravación, como podemos ver, la mayoría de las canastas de productos ya se han desgravado porque es el año 15 de desgravación, quedando tan solo los productos que se liberarán del pago de aranceles en 2023 o 2025 y los productos excluidos.

Si partimos que Nicaragua obtuvo a la entrada en vigor del CAFTA el 100% de acceso libre e inmediato para bienes industriales (esto incluía TPL, que hoy no está vigente y que se exportaban con flexibilidad en los primeros diez años de CAFTA con reglas de origen preferenciales, y a la fecha continúan exportándose); libre acceso para el 77% de las partidas arancelarias agropecuarias, equivalente al 68% del comercio previo a CAFTA y libre acceso a través de cuotas para el resto del comercio agrícola, hoy podemos decir que más del 95% del universo arancelario goza de libre comercio.

Entre los productos de interés de exportación que ya gozan de libre comercio se tienen: frutas, verduras, yuca, café, bananos, melaza, etanol, puros, oro, plata, conservas de frutas y verduras, frijoles, flores, miel, pescado, camarones, langostas y mariscos, alimentos procesados, aceite de maní, muebles y productos de madera, artesanías, productos de cuero, manufactura ligera etc.

Entre los productos de interés de Estados Unidos que ya gozan de libre comercio en Nicaragua, se tiene todos aquello que no se producen en el país, dado que algunos de interés fiscal como vehículos, ya gozan de libre comercio al cumplir el año 10. Otros productos liberalizados son: productos de cuero, productos de refrigeración, muebles de madera, papel y cartón, calzado, velas, hipoclorito de calcio, plástico y sus manufacturas, teléfonos, entre otros.

Calendario desgravación en Nicaragua

Canasta	Plazo desgravación	Año de liberación total - 0 arancel	Año a partir de entrada en vigencia
A	Acceso inmediato	2006	1
B	Desgravación lineal a 5 años	2010	5
C	Desgravación lineal a 10 años	2015	10
D	Desgravación lineal a 15 años	2020	15
E	Desgravación no lineal a 15 años con 6 años de gracia	2020	15
F	Desgravación lineal a 20 años, con 10 años de gracia, y 10 años de desgravación lineal.	2025	20
G	Libre Comercio inmediato bajo CBI	2006	1
H	Continuarán recibiendo tratamiento de Nación Más Favorecida NMF	Exclusión	1
M	Desgravación no lineal en 10 años	2015	10
N	Desgravación lineal a 12 años	2017	12
P	Desgravación no lineal a 18 años, 10 años de gracia	2023	18
Q	Desgravación no lineal especial en 15 años,	2020	15

Equipo negociador de Nicaragua del Acuerdo Comercial con la Unión Europea (AdA), en 2010. Sonia Somarriba vestida de rojo

¿Cuáles son los productos o rubros que se desgravaron este año?

El primero de enero de 2020 se liberaron en Nicaragua la carne bovina, maíz amarillo, miel, tomates, papas, frijoles, café, aceite, azúcar, glucosa, fluctuosa, melaza, cacao, cebollas, alcohol, ron, cigarros, entre otros. Por su parte, Estados Unidos permitió el ingreso de productos libres de aranceles para carne bovina, maní, mantequilla de maní, carne de cerdo, maíz amarillo, algodón, entre otros.

¿Crees que la agroindustria local está preparada para la desgravación total de aranceles en el marco del CAFTA?, ¿qué rubros tendrían más fortalezas?

Una empresa que exporta a Estados Unidos, es generalmente competitiva. En el caso de las empresas que producen sólo para el mercado interno, tienen una protección arancelaria frente al mundo que va de 5,10,15,20, 35, 40, 55 y164, sin embargo, faltan sólo 5 años para la desgravación total de CAFTA, por lo que se debe acelerar la preparación para ese momento.

La agroindustria local está poco desarrollada, lo que significa que hay posibilidades de crecimiento, una vez que las condiciones del país lo propicien. Para ello es necesario implementar políticas y estrategias públicas para lograr desarrollar sus potencialidades.

En cuanto a las hortalizas, ¿crees que el sector está preparado para la desgravación total?

La desgravación del sector hortalizas en el DR-CAFTA fue negociada a 5, 10, 12 y 15 años, por lo cual gozan de libre comercio a partir de enero 2020 la totalidad de productos hortícolas producidos en el país.

La cadena hortícola en Nicaragua se ha visto afectada durante largos períodos de tiempo por diferentes factores: productivos, agronómicos, fitosanitarios, tecnológicos y ambientales, como problemas de plagas y enfermedades, falta de semillas mejoradas, falta de recursos de inversión para riego, poca agricultura protegida y manejo integrado de cultivos, entre otros. Estos factores han provocado que sectores como tomates, cebollas, chiltomas, zanahorias, papas y repollos, lechugas, entre otros, tengan serias dificultades para una producción sostenible y rentable y más aún para competir frente a la apertura del DR-CAFTA y demás acuerdos comerciales vigentes.

Los índices de productividad son muy bajos en el sector. Al obtener cosechas muy por debajo del potencial de las variedades y muy por debajo de otros países, incluso de Centroamérica, el país es poco competitivo ante la desgravación del DR-CAFTA. La productividad es baja, porque los factores de producción avanzados requeridos por la agricultura moderna, no están suficientemente desarrollados en el país.

Por otro lado, Estados Unidos es un fuerte productor de hortalizas, sólo en 2019 exportó US$4.686 millones en cebollas ajos, puerros, coles, repollos, coliflores, papas, lechugas, pepinos, yuca, tomates y zanahorias, de cuerdo a Trademap.

¿Qué impacto tendrá la desgravación total en la balanza comercial con Estados Unidos, que ahora favorece a Nicaragua?

En las circunstancias actuales es difícil proyectar el crecimiento en las exportaciones y el comportamiento de las importaciones, sin embargo, dado que hemos mantenido el superávit al incluir la producción de zonas francas, es posible que esa tendencia se mantenga.

¿Crees que los empresarios estadounidenses tienen interés en un mercado tan pequeño como Nicaragua, como para inundarlo de productos?

Interés en el mercado siempre hay, sin embargo, intervienen otros factores como la periodicidad de vuelos y buques y lo que es capaz de absorber este mercado.

¿Cuál ha sido la experiencia de la desgravación en otros países y en otros tratados comerciales?, ¿por ejemplo con NAFTA?, ¿ha afectado al sector agropecuario de México?

A la fecha sólo Inglaterra se ha propuesto abandonar la Unión Europea. El resto de países que han suscrito acuerdos comerciales, se mantienen en ellos, incluido Nicaragua.

De acuerdo a Roberto Escalante y Fernando González en el documento El TLCAN y la agricultura en México publicado en 2018, el sector exportador creció, no así la producción agropecuaria, sin embargo, México estuvo dispuesto a renegociar el tratado, lo que significa que el saldo es favorable.

Intercambio comercial Nicaragua-EE.UU Enero 2019 (en millones de dólares)		
Exportaciones a EE.UU.	Importaciones de EE.UU.	Balance comercial
262,8	157,9	104,9
Intercambio comercial Nicaragua-EE.UU Enero 2020 (en millones de dólares)		
Exportaciones a EE.UU.	Importaciones de EE.UU.	Balance comercial
293,3	109,3	184

Fuente: Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio USA

Intercambio comercial países CAFTA-EE.UU Enero 2019 (en millones de dólares)		
Exportaciones a EE.UU.	Importaciones de EE.UU.	Balance comercial
2,684	1.778,4	905,6
Intercambio comercial países CAFTA-EE.UU Enero 2020 (en millones de dólares)		
Exportaciones a EE.UU.	Importaciones de EE.UU.	Balance comercial
2.679,4	1.790,6	888,9

Fuente: Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio USA

Exportaciones de Nicaragua a EE.UU. aumentaron 8,4% en 2019

Representa el mejor comportamiento porcentual de la sub región CAFTA-DR

Redacción Central

Las exportaciones de Nicaragua hacia Estados Unidos de América aumentaron 8,4% en 2019 con respecto al año anterior, constituyéndose en la nación que registró el mayor crecimiento porcentual en la sub región CAFTA-DR, de acuerdo al reporte del Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio de EE.UU., correspondiente al 5 de febrero de 2020.

De acuerdo al reporte en mención, Nicaragua exportó un total de US$3.885,5 millones en 2019, mientras en 2018 registró un total de US$3.583 millones, lo que representa un incremento del 8,4%.

Sigue Costa Rica, con un incremento del 5,5%, país cuyas exportaciones pasaron de US$4.880,6 millones en 2018 a US$5.149,6 millones en 2019. En tercera posición se ubica República Dominicana, cuyas exportaciones se incrementaron en 4,6%, al pasar de US$5.305,6 millones a US$5.554,2 millones en el periodo indicado.

En cuarta posición se coloca Honduras con un incremento del 2,7% en sus exportaciones, ya que aumentaron de US$4.696,2 millones en 2018 a US$4.826 millones en 2019. Luego está Panamá, nación que registra un incremento de 1,0% en sus exportaciones, al pasar de US$420,7 millones a US$452,1 millones en el mismo periodo..

Mientras en el resto de países de la sub región CAFTA-DR, las exportaciones registraron caídas: Guatemala -5,2% y El Salvador -1,2%.

En el caso de la sub región CAFTA-DR, las exportaciones se incrementaron en 2,7%, al aumentar de US$25.184,4 millones a US$25.884,2 millones en el periodo indicado.

Panamá: mayor incremento de importaciones

En cuanto a las importaciones, el reporte del Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América indica que el mayor incremento se registra en Panamá, ya que sus importaciones aumentaron de US$6.838,1 millones a US$7.720,7 millones en el mismo periodo, lo que representa 12,9%.

En orden descendente están República Dominicana (2,9%), Guatemala (2,6%), Nicaragua (1,4%). Mientras, otros países registraron un decrecimiento: Costa Rica (-4,4%), Honduras (-1,9%) y El Salvador (-0,5%).

SABÍAS QUE...

1. **El déficit comercial de Estados Unidos de América en 2019, con su primer socio comercial, la República Popular China, alcanzó la suma de -US$345.616,7 millones, cifra que representó un decrecimiento -17,6% con respecto al año anterior, como efecto de la guerra comercial librada entre ambos gigantes a lo largo del año 2019.**
2. **Estados Unidos exportó a la República Popular China un total de US$106.626,8 millones, pero importó un total de US$452.243,4 millones.**
3. **Por su parte, el déficit comercial de Estados Unidos con su segundo socio comercial, México, alcanzó el monto de -US$101.751,9 millones, cifra que representó un incremento del 26,1% con respecto al año anterior, como resultado también de la guerra comercial con la República Popular China.**
4. **Las exportaciones de Estados Unidos a México sumaron US$256.374,1 millones, pero las importaciones totalizaron US$368.126,0 millones.**
5. **Finalmente, el déficit comercial de Estados Unidos con su tercer socio comercial, Canadá, también se elevó en 2019 por el mismo contexto internacional, y alcanzó la cifra de -US$27.042,6 millones, cifra que refleja un incremento del 41,9% con respecto al déficit del año anterior (-US$19.056,7 millones).**
6. **Las exportaciones a Canadá sumaron US$292.693,1 millones, y las importaciones alcanzaron la cifra de US$319.735,7 millones.**

Intercambio comercial con Estados Unidos 2018 y 2019 (en millones US$)

País	2018			2019		
	Exportaciones	Importaciones	Balance comercial	Exportaciones	Importaciones	Balance comercial
Costa Rica	4880,6	6497,4	-1616,8	5149,6	6205,9	-1056,3
El Salvador	2510,5	3398,7	-888,2	2479,4	3378,8	-899,4
Guatemala	4208,6	6656,8	-2448,3	3989,4	6830,5	-2841,1
Honduras	4696,2	5585,4	-889,2	4826	5475,1	-649,1
Nicaragua	3583	1628,9	1954	3885,5	1652,5	2233,1
Panama	420,7	6838,1	-6417,3	452,1	7720,7	-7268,6
R. Dominicana	5305,6	8947,4	-3641,8	5554,2	9207,8	-3653,5
CAFTA-DR	25184,4	32714,7	-7530,3	25884,2	32750,5	-6866,3

Fuente: Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, Informe de Febrero 2020

Exportaciones textiles alcanzan los US$1.809 millones en año 2019

OTEXA estima que aumentaron 10,9% en valor; ANITEC valora que el país se benefició de una mejora en los precios internacionales y la mejora de la economía de Estados Unidos durante el año

Redacción Central

En 2019, las exportaciones de textiles y vestuarios de Nicaragua a Estados Unidos totalizaron US$1.809.112,0 millones, cifra que representa un incremento del 10,9% con respecto al año anterior, revelan cifras de la Office of Textiles and Apparel (OTEXA) de los Estados Unidos de América.

Porcentualmente, Nicaragua es el país de la sub región CAFTA-DR que registra el mayor incremento en 2019 en términos de valor, con respecto al año anterior. Le sigue Honduras, país que está entre los más grandes exportadores de textil y vestuario a Estados Unidos, con un incremento del 9,93%.

Dean García, Asesor de la Asociación Nicaragüense de la Industria Textil y de Confección (ANITEC), confirmó que este incremento en valor total corresponde fundamentalmente a una mejoría de precios internacionales y el mejor desempeño de la economía de Estados Unidos. Al respecto, cabe señalar que en términos de volumen el incremento en 2019 corresponde sólo a 1,72% con respecto al año anterior.

"Los volúmenes exportados se han desacelerado producto de la crisis del país y de una situación de incertidumbre alrededor

de una pronta salida a la misma. Por ello, se han reducido contratos y ciertas empresas han frenado sus planes de expansión, así que están trabajando con lo que tienen en este momento. Es un proceso de estancamiento. Lo que nos ha venido a ayudar, en buena medida, son los precios internacionales favorables y a que la situación sociopolítica de la región con ciertos matices, es similar a la de nuestro país", señaló García.

El especialista en el sector textil y confección, indicó que los precios internacionales favorables vienen observándose desde 2018, sin embargo prevalece la inquietud de que puedan reducirse este año, como efecto de una potencial recesión económica global, sobre todo ahora con la propagación del coronavirus y su impacto económico.

García indicó que esa recesión económica también podría impactar a los Estados Unidos, pese a que 2020 es un año electoral, y generalmente, el gobierno tiende a impulsar medidas económicas que buscan incentivar más el empleo y promover el consumo en ese país.

Al cierre de la presente edición, el Fondo Monetario Internacional (FMI) contemplaba en sus proyecciones que la economía de Estados Unidos se contraeria -5,9% lo que provocará desempleo y reducción del consumo.

Comportamiento del sector en 2018

García, ex integrante también del equipo negociador de Nicaragua del tratado comercial con Estados Unidos (CAFTA-DR), indicó que en el año 2018, a pesar de la crisis sociopolítica, las exportaciones del sector textil y confección sumaron US$1.630 millones, cifra superior en 10% al valor de lo exportado en 2017, que correspondió a US$1.482,2 millones. A su vez, el crecimiento en volumen correspondió al 5,4%.

"Al estar volcados en un 100% al mercado de exportación, el impacto de la crisis no fue tan fuerte en nuestro sector. Sin embargo, calculo que si no hubiera habido crisis en Nicaragua, perfectamente hubiéramos terminado exportando unos US$1.800 millones, siendo conservadores, lo que hubiese representado un incremento del 20% en valor y un 10% de crecimiento en volumen", señaló.

A noviembre de 2019, el sector textil confección agrupaba a 75 empresas, cifra que representaba el 34% del sector de zona franca,ya que a esa fecha estaban adscritas a dicho régimen un total de 221 empresas.

"La mayoría de las empresas del sector ahora son de capital norteamericano, de Estados Unidos, y en segundo lugar están los coreanos. Le sigue Yasaki, de Japón, y después marginal el resto de los países", apuntó García.

El experto recordó que el verdadero boom del sector de zona franca se registró después de la implementación de CAFTA -a partir del año 2006 que entró en vigencia- cuando empezó a crecer en términos exponenciales,bajo el incentivo de los TPL (Régimen Arancelario Preferencial Único). Posteriormente, al vencerse los mismos, el sector siguió creciendo motivado por el costo de la mano de obra (a pesar de los incrementos negociados en el Acuerdo Tripartito de Zonas Francas), los beneficios del régimen de zona franca, y un proceso de rápido aprendizaje de la mano de obra, y el crecimiento de las inversiones en valor agregado y diversificación de productos.

A septiembre de 2019, el sector textil confección representaba el 58% del empleo en el régimen de zona franca, sumando 72.795 empleos formales. Dicha cifra representa una reducción del 3% con respecto a diciembre del año 2018.

"Entre ambas fechas, se eliminaron 2.700 puestos de trabajo. Algunos podrían pensar que no es mucho, pero un empleo que perdamos en este país, es un fracaso", dijo García, quien confirmó que se debe a la suspensión de algunos contratos por la incertidumbre del país, o porque se han reducido las asignaciones, trasladándose esas órdenes de compra a países como República Dominicana o de Asia.

No obstante, García destacó que a pesar de la incertidumbre sobre Nicaragua, los clientes internacionales del sector textil y confección siguen confiando en las empresas, pero señaló que no se puede negar que se han reducido pedidos internacionales y por ello, la baja de los volúmenes.

Aterriza inversionista de República China Popular

En el sector textil confección hay muchas expectativas sobre la entrada en operación -a mediados del presente año- de la nueva textilera Texhong Winnitex Nicaragua, ubicada en la entrada a

Exportaciones textiles-vestuarios a Estados Unidos 2017-2019 (en millones US$)			
País	2017	2018	2019
Costa Rica	22.782,0	19.957,0	22.681,0
El Salvador	1.937.558,0	1.957.317,0	1.917.832,0
Guatemala	1.352.992,0	1.477.539,0	1.428.511,0
Honduras	2.478.953,0	2.583.800,0	2.840.489,0
Nicaragua	1.482.238,0	1.630.707,0	1.809.112,0
R. Dominicana	741.893,0	780.181,0	742.935,0

Fuente: Office of Textiles and Apparel (OTEXA)

Los Brasiles, municipio de Mateare, cuya inversión total se estima en US$200 millones y a completarse en 5 años.

Ese proyecto se montó sobre un proyecto existente de inversión taiwanesa, pero que no continuó después de completarse la primera fase. El proyecto original era una textilera completa, pero se quedó solo como empresa de acabado de telas, es decir, de lavado, teñido y procesamiento de tela cruda.

Al retirarse los taiwaneses de Nicaragua, vino el grupo chino, la compró y continúa el proyecto original, indicó Dean García, Asesor de ANITEC.

La primera etapa de la inversión es de remodelación y modernización de la planta existente, la segunda etapa es producir telas y, la tercera etapa es producir hilaza. Al completarse, será un proyecto integrado (hilaza, tela, acabado, confección). Se estima que el proyecto en su totalidad se completaría en 5 años, a un costo de US$200 millones.

De acuerdo a una nota de prensa publicada en el sitio web de la Comisión Nacional de Zonas Francas, la inversión consiste en una textilera verticalmente integrada de Teñido, Hilatura y Tejeduría, en un área de terreno de 60 manzanas y un aproximado de 100 mil metros cuadrados de techo industrial.

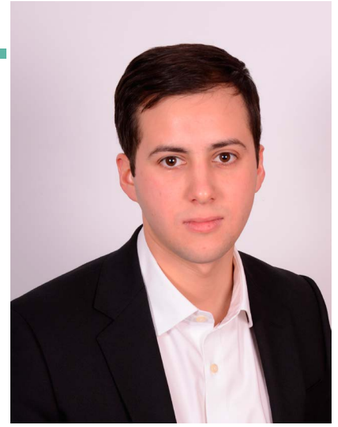
Según esa entidad gubernamental, esa planta será la textilera más moderna a nivel Centroamericano, ya que contará con equipos y maquinarias de tecnología de punta. La inversión proviene de TEXHONG, una de las Textileras más grande en suplir "Núcleos de Hilaza de Algodón" a nivel mundial, establecida en 1997 por su fundador, Hong Tianzhu.

La nota de prensa de la CNZF refiere que el área de Teñidos tendrá capacidad de utilizar químicos para telas no arrugables, anti bacterias, repelentes al agua, entre otros. Además, asegura que se invirtieron más de US$3 millones en la modernización de la planta de tratamiento de aguas residuales, con el objetivo de asegurarse que el flujo de las descargas de agua cumpla con los requisitos del Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales (MARENA).

"Esta textilera viene a resolver una parte de los problemas de compra de tela en el mercado internacional, ya que esta planta va a estar diseñada para producir dos tipos de telas: la de mezclilla que es para los jeans y la tela de twill para los pantalones de alto valor agregado, como por ejemplo de la líneas Levi´s y Docker", dijo Dean García.

El arbitraje internacional: concepto, ventajas y normativa aplicable en Nicaragua

La globalización del comercio y la expansión de inversiones transfronterizas pueden dar lugar a conflictos comerciales de alta complejidad. La posible ruptura de relaciones comerciales entre inversores de distintas jurisdicciones insta a las partes contratantes a buscar métodos alternos al proceso judicial para la resolución de sus diferencias. En muchos casos, los empresarios pueden recurrir al arbitraje internacional como vía extrajudicial. A continuación, se resumen el concepto del arbitraje internacional, ciertas ventajas en comparación con los tribunales judiciales y la normativa aplicable en Nicaragua.



Alvaro J. Peralta
*Abogado, White & Case LLP**

El arbitraje internacional

El arbitraje es un método privado y vinculante de resolución de controversias el cual se desarrolla ante un tribunal imparcial que proviene del acuerdo entre las partes, pero que está a su vez regulado y sujeto a la ejecución por el Estado. Se trata de un mecanismo ampliamente utilizado para la resolución de controversias comerciales complejas y transnacionales, como los de ingeniería y construcción.

La base de cualquier procedimiento arbitral es la "cláusula arbitral" contenida en el contrato. Esta cláusula permite a las partes someter cualquier diferencia en su relación comercial al arbitraje, en lugar de cortes judiciales y además establece los requisitos necesarios tales como la ley aplicable y el lugar del procedimiento. Con la finalidad de obtener seguridad jurídica en el comercio internacional, los empresarios tienen la oportunidad de considerar la inclusión de una cláusula arbitral cada vez que negocian un contrato. A partir de la cláusula arbitral se estructura el tribunal arbitral, se adoptan ciertas reglas de procedimiento y se definen los aspectos esenciales de un proceso arbitral.

Muchos países tienen normas que proporcionan el marco legal para procedimientos arbitrales. Por otro lado, las partes pueden en muchos casos convenir a un procedimiento establecido por un organismo internacional.

La mayoría de las instituciones de arbitraje internacional proporcionan reglas que rigen la resolución de conflictos mediante el arbitraje. Las reglas más conocidas de arbitraje incluyen las de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ("CNUDMI"), la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, la Cámara de Comercio Internacional ("CCI"), el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones ("CIADI") y el London Court of International Arbitration ("LCIA"). En cada caso, son los árbitros quienes resuelven la controversia, dejando a las instituciones la simple tarea de administrar el arbitraje.

Las reglas para el funcionamiento del proceso arbitral suelen ser similares en las distintas instituciones de arbitraje. El proceso comienza con la presentación de la demanda, lo cual marca el inicio del proceso arbitral, luego se da la notificación a la parte demandada, seguido por la contestación de la demanda. Una vez contestada la demanda, se realiza la designación de los árbitros y se comunica su nombramiento. El tribunal arbitral comunica el calendario procesal que delinea el caso y determina rondas de escritos y argumentos orales. El proceso finaliza con la emisión del

laudo arbitral o decisión final. En muchos casos un laudo extranjero puede ser sometido a un proceso de aprobación (exequátur) para su reconocimiento y ejecución.

Ventajas

Entre las principales características que han contribuido al éxito del arbitraje en el contexto internacional, participantes del arbitraje han destacado las siguientes:

- Las partes de un arbitraje tienen gran autonomía en la configuración del proceso para la resolución de su disputa. Las partes pueden escoger la ley aplicable, el lugar del arbitraje y muchos aspectos del procedimiento arbitral.
- Los laudos son ejecutables con mayor facilidad y en más jurisdicciones que las sentencias de los tribunales nacionales. Ello debido a la Convención de Nueva York de 1958, un tratado multilateral sobre el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros ratificado por más de 145 países.
- El arbitraje permite resolver una controversia en un foro neutral. Los árbitros no son funcionarios públicos ni tienen vínculos con los órganos judiciales de los países de las partes. A diferencia de los tribunales nacionales, los tribunales arbitrales no tienen ningún poder o competencia inherente; su autoridad nace del contrato entre las partes y es respaldada por la normativa jurídica.
- El arbitraje proporciona mayor privacidad y confidencialidad que un procedimiento judicial. Las partes pueden establecer el grado de confidencialidad que deseen en la cláusula arbitral.
- Las partes tienen mayor flexibilidad procesal. Las partes pueden elegir entre un solo árbitro o un tribunal compuesto por varios árbitros, dependiendo de la complejidad de la disputa. Los árbitros cuentan con mayor libertad en la aplicación de las normas jurídicas que los jueces, incluyendo la aplicación de medidas preventivas tales como órdenes de embargo de activos.
- Las partes pueden seleccionar árbitros con conocimiento especializado en la materia de la disputa. Los árbitros pueden ser seleccionados por su familiaridad con prácticas comerciales relevantes, usos comerciales y estructuras legales.

Es importante notar que el uso del arbitraje no siempre es adecuado y en algunos casos puede ser inaccesible, incluyendo, por ejemplo, cuando una parte no tiene capacidad para suscribirse a un convenio arbitral (en el caso de ciertos organismos públicos).

Normativa Aplicable en Nicaragua

Nicaragua ha promulgado un marco legal que permite el uso del arbitraje internacional. El arbitraje en Nicaragua es regulado por la Ley 540 (publicada en La Gaceta Diario Oficial número 122 del 24 de junio de 2005), denominada Ley de Mediación y Arbitraje, una Ley moderna basada en la Ley modelo UNCITRAL de las Naciones Unidas. En la Ley 540 se regulan la mediación y el arbitraje, tanto de carácter nacional como internacional. La Ley adopta los principios de la preeminencia de la autonomía de voluntad de las partes, la igualdad de las partes, la confidencialidad, el debido proceso y derecho a la defensa, entre otros.

Como país signatario a la Convención de Nueva York de 1958, Nicaragua también se compromete a la ejecución de laudos emitidos en arbitrajes internacionales en los términos dictados por el tribunal. Además, el Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio y Servicios, fundado en el año 2006 por la Cámara de Comercio de Nicaragua, ofrece servicios de arbitraje para la resolución de controversias tanto nacionales como internacionales.

Estas características crean oportunidades para empresarios utilizar el arbitraje internacional como método alterno de disputas suscitadas en las relaciones comerciales. Los hechos específicos en cada caso determinarán si el arbitraje internacional es una opción apropiada para la solución de controversias.

** Las opiniones expresadas en esta publicación son estrictamente las del autor y no deben atribuirse a White & Case LLP. White & Case significa la práctica legal internacional que comprende White & Case LLP, una sociedad de responsabilidad limitada registrada en el estado de Nueva York, y todas las demás sociedades, empresas y entidades afiliadas. Este artículo está preparado para la información general de las personas interesadas. No es de naturaleza exhaustiva. Debido a la naturaleza general de su contenido, no debe considerarse como asesoramiento legal.*

Importancia de la planificación de precios de transferencia

David Urcuyo
Socio – PwC Nicaragua

Gran parte del comercio internacional es realizado por empresas multinacionales que buscan maximizar sus recursos, expandiendo sus negocios en países que presentan mayores oportunidades de crecimiento económico y jurisdicciones que tienen un régimen fiscal con menor carga impositiva. Como contrapartida, las administraciones tributarias desarrollan normativas para ejercer un mayor control de las transacciones entre partes relacionadas para asegurarse que los beneficios tributen en la jurisdicción en la que se desarrollan las actividades económicas y donde se genera el valor; es por ello que las normas y disposiciones sobre precios de transferencia han dado como resultado una adopción global por diversos países.

El principio "plena competencia" es el estándar internacional que los países miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) acordaron utilizar para determinar los precios de transferencia para fines impositivos. En virtud de este principio, los precios de las transacciones entre dos empresas relacionadas no deberían ser diferentes de aquellas realizadas entre empresas independientes que realizan operaciones similares en circunstancias similares. Los países miembros de la OCDE aceptaron que cuando los acuerdos de precios de transferencia entre empresas relacionadas no reflejen el principio de plena competencia, los ingresos sujetos a impuestos de esas empresas podrán ajustarse, según corresponda, para modificar las posibles distorsiones y de esta manera cumplir con el mencionado principio.

En el caso de Nicaragua, la Ley de Concertación Tributariatoma en consideración las directrices de la OCDE y requiere que el contribuyente tenga disponible, al tiempo de presentar la declaración del impuesto sobre la renta, la información, los documentos y el análisis suficiente para demostrar que sus operaciones entre partes relacionadas se realizaron de acuerdo con el principio de plena competencia. Entre otros asuntos, estas disposiciones alcanzan a cualquier operación realizada entre partes relacionadas que tengan efectos en la determinación de la renta imponible del período fiscal enque se realiza la operación o en los siguientes períodos,independientemente de su valor económico, y que realice un residente con un no residente, y entre un residente con aquellos que operan en régimen de zonas francas.

Ahora bien, en la práctica se observa que muchos contribuyentes perciben los precios de transferencia como una obligación de carácter formal, sin comprender el alcance de los riesgos y beneficios que se pueden derivar de su aplicación.

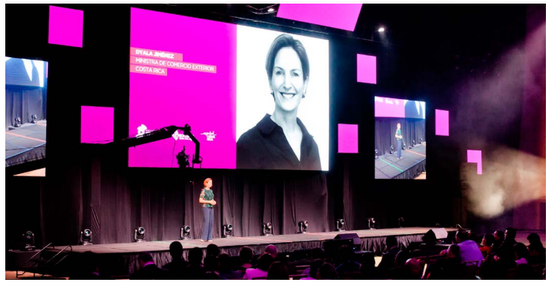
En este sentido, la experiencia nos indica que el estudio de precios de transferencia no solo es un instrumento que se utiliza para documentar que las transacciones se realizaron de acuerdo con el principio de plena competencia, sino que también es una herramienta que permite monitorear las operaciones a nivel de grupo de empresas, con el fin de desarrollar estrategias corporativas para la optimización de los recursos, la mejora de la rentabilidad del capital invertido y la toma de decisiones.

En consecuencia, la elaboración de un estudio anual de precios de transferencia provee información relevante que contribuye a la planificación de las operaciones internacionales y mitiga el riesgo de posibles ajustes y corrección a la declaración del impuesto sobre la renta. En este sentido, la improvisación o la realización de este análisis fuera de tiempo, podría tener como consecuencia no detectar oportunamente las oportunidades de mejora para estructurar los precios de las transacciones atendiendo la sustancia y realidad económica de cada país, así como operar en un ambiente de incertidumbre que conlleve a posibles contingencias fiscales que menoscaben la rentabilidad de las inversiones de los grupos económicos.

Talento, innovación y tecnología
resaltan en el Costa Rica Services Summit 2020

+1.600 citas de negocios abren oportunidades a empresas costarricenses en el mundo.

Nicaragua presente con 4 empresas compradoras en la rueda de negociación.



Con la participación de 200 exportadores costarricenses y 100 compradores de 20 países, finalizó la 10° edición del Costa Rica Services Summit (CRSS), un evento exclusivo para promover exportaciones del sector servicios.

Los subsectores que participaron en el CRSS el 18 y 19 de febrero en el Centro de Convenciones, fueron: educación, moda, biotecnología, diseño, tecnologías verdes, producción audiovisual y tecnologías de información y comunicación (TIC's). La mayor cantidad de empresas participantes provienen de los últimos dos sectores mencionados. El evento, organizado por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), tiene varios componentes, dentro de los cuales destaca la rueda de negocios con más de 1,600 citas entre exportadores y potenciales compradores internacionales. Adicionalmente, se realizó una rueda de encadenamientos, donde 100 suplidores se reunieron con 16 compradores nacionales que buscan soluciones en diversas áreas de servicios.

Para la Ministra de Comercio Exterior y Presidenta de la Junta Directiva de PROCOMER, Dyalá Jiménez Figueres, el Costa Rica Services Summit representa una vitrina internacional para exponer el talento, la innovación y las tecnologías de clase mundial que se están trabajando en Costa Rica. "Nuestro país tiene un gran potencial en el sector servicios y así lo vienen demostrando las estadísticas del sector. Al III trimestre de 2019, el sector servicios representó un 45% del total de las exportaciones del país. Por esta razón, desde el sector de Comercio Exterior y en alianza con otras instituciones, estamos comprometidos con mejorar las condiciones para que las personas que se dedican a los servicios tengan más oportunidades y destaquen con más fuerza enlos mercados internacionales", afirmó.

Por su parte, el Gerente General de PROCOMER, Pedro Beirute Prada, agregó que el objetivo de PROCOMER con el CRSS no está sólo en generar oportunidades para los empresarios, sino en generarles negocios con propósito. "Vivimos en una realidad en la que los negocios son un motor de prosperidad y no sólo de rentabilidad; por eso debemos movernos hacia negocios interesados en un mundo más cohesivo y sostenible. De esta forma, promoveremos una economía de bienestar y los negocios serán un ganar-ganar en todos los ámbitos. Con este evento queremos que las empresas participantes, no solo realicen negocios exitosos y de largo plazo, sino que también tomen conciencia y hagan negocios con propósito, que generan lazos fuertes con los colaboradores, con los socios comerciales, con la sociedad y sobre todo con el planeta", agregó.

Esta 10° edición del CRSS contó con la participación de empresas internacionales de renombre como Almacenes Simán de El Salvador, Coca Cola Bottlers de Puerto Rico, Bel Air University de Israel, Boombit de Polonia o Microsoft de Estados Unidos; las que tienen interés en la oferta de servicios que ofrece el país.

De Nicaragua, participaron las empresas: Logística de Carga Intermodal, en busca de software logístico y educativo; Showroom Nicaragua, para representación de marcas de la industria de la moda, arte y diseño; Comercializadora Universal, S.A, como intermediario de empresas de software educativo y VegyFrut, S.A con el objetivo de encontrar proveedores que le permitan modernizar su planta. Las últimas dos, empresas del mismo grupo, negociando desde la misma mesa con una agenda diversa.

Además de la rueda de negocios, los exportadores y compradores tuvieron la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos y tendencias de parte de conferencistas internacionales del Singularity University Costa Rica Summit -evento que convive con el CRSS-. Asimismo, se desarrolló un encuentro de tecnologías disruptivas, en el cual cuatro empresas nacionales de Internet de las Cosas (IOT), Inteligencia Artificial (AI), Cyber y Blockchain pudieron presentar un pitch de 10 minutos cada una a un grupo de compradores, y mostrar sus casos de éxito de exportación.

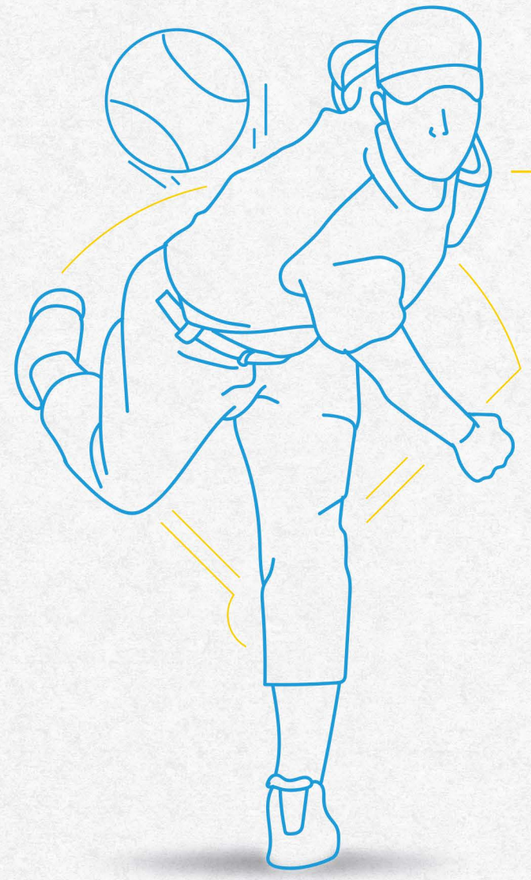
Singularity University Costa Rica Summit

El potencial de Costa Rica, y su reconocimiento internacional en temas sociales y de medio ambiente, atrajeron la atención de Singularity University, el principal catalizador mundial para aprovechar las tecnologías exponenciales, para crear un mundo más abundante; y provocó el desarrollo del primer Singularity University Costa Rica Summit, el cual, por primera vez en Centroamérica, reunió a 16 speakers nacionales e internacionales y a más de 1200 tomadores de decisiones, un evento organizado por Xperience X en colaboración con PROCOMER dentro del marco del CRSS. Donde participantes al CRSS tuvieron en el SU Costa Rica Summit acceso a información privilegiada de la mano de reconocidos expertos globales e interacción con las tecnologías exponenciales.

Encuentre más información de PROCOMER en www.procomer.com, Facebook, Twitter y YouTube y de esencial COSTA RICA en www.esencialcostarica.com, Facebook, Twitter y YouTube

CRSS 2020 en números

- **Compradores internacionales:100**
- **Países: 20**
- **Exportadores: 200**
- **Suplidores: 100**
- **Citas de negocio de exportación: 1600**
- **Citas de negocio de encadenamiento: 200**
- **Principales países compradores:**
  - **Estados Unidos**
  - **Perú**
  - **Canadá**
  - **Panamá**
  - **Argentina**
  - **México**



GANÉMOSLE AL COVID-19

1. Mantengámonos a 2 metros de distancia de otras personas.
2. No nos toquemos la cara, los ojos, la nariz y la boca.
3. Al toser y estornudar tapémonos con el codo flexionado.
4. Lavémonos las manos a cada rato por 40 segundos.
5. Evitemos las concentraciones de gente.
6. Los que podamos, quedémonos en la casa.
7. Limpiemos los agarraderos de las puertas con cloro.
8. Salgamos solo si es necesario.
9. Cuidemos a las personas mayores.

LA SALUD ESTÁ EN NUESTRAS MANOS

AMCHAM NICARAGUA
COSEP Consejo Superior de la Empresa Privada
FUNIDES Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social

Economía de EE.UU. creció a una tasa anual del 2,3% en 2019

Los consumidores fueron más cautelosos con sus gastos personales

Redacción Central

Estados Unidos registró una tasa anual de crecimiento del 2,3% en el año 2019, la más baja desde que Donald Trump asumió la Presidencia de los Estados Unidos de América, el 20 de enero de 2017.

El Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, confirmó a través de una nota de prensa, con fecha del 27 de febrero de 2020, que la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto de ese país, al cuarto trimestre de 2019, correspondió al 2,1%, cerrando entonces el año con una tasa anual del 2,3%, cifra menor a la registrada en los años 2018 (2,9%) y 2017 (2,4%).

A esa tasa de crecimiento moderada contribuyeron rubros como gastos de consumo personal, gastos del gobierno federal, exportaciones, gastos de reparación y mantenimiento en viviendas, y gastos de los gobiernos locales y estatales.

En cambio, se registró una fuerte caída en la inversión privada nacional de 3,3%, al reducirse de una tasa del 5,1% en 2018 a 1,8% en 2019.

Por su parte, la tasa de gastos de consumo personales a lo largo de 2019 mostró un crecimiento en el segundo y tercer trimestre del año, época que coincide con Primavera y Verano en Estados Unidos (4,6% y 3,2% respectivamente), cayendo a una tasa promedio de 1,7% en el último trimestre del año, lo que evidencia que los consumidores fueron más cautelosos.

Tasa anual crecimiento PIB Estados Unidos 2017-2019 (en porcentaje)

	2017	2018	2019
PIB	2,4	2,9	2,3

Tasa de crecimiento del PIB Estados Unidos por trimestre 2018-2019 (en porcentajes)

2018				2019			
1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
2,5	3,5	2,9	1,1	3,1	2,0	2,1	2,1

Comportamiento de tasa de gastos de consumo personales Estados Unidos por trimestres 2018-2019 (en porcentajes)

2018				2019			
1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
1,7	4,0	3,5	1,4	1,1	4,6	3,2	1,7

Fuente: Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio USA, Febrero 2020

SERVICIO SEMANAL Y DIRECTO ENTRE NICARAGUA Y:
PHILADELPHIA, NEWARK, NEW YORK SAVANNAH

DESDE NICARAGUA	CORTE DE ENTREGA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO DE TRÁNSITO TOTAL
Hacia Brooklyn, New York	Domingo	Martes	Lunes	6 Días
Hacia Philadelphia, Pennsylvania	Domingo	Martes	Domingo	5 Días
Hacia Savannah, Georgia	Domingo	Martes	Miércoles	9 Días

HACIA NICARAGUA	CORTE DE ENTREGA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO DE TRÁNSITO TOTAL
Desde Brooklyn, New York	Lunes	Lunes	Martes	8 Días
Desde Philadelphia, Pennsylvania	Viernes	Domingo	Martes	9 Días
Desde Savannah, Georgia	Martes	Miércoles	Martes	6 Días

HOTEL BOUTIQUE
Adela

REALIZE YOUR EVENT WITH A COLONIAL ATMOSPHERE

· Seminars
· Workshops
· Team building
· Board of Directors Meetings

CAPACITY FROM 30 TO 150 GUESTS

BOOK NOW

RSVP: RESERVATIONS@HOTELBOUTIQUEADELA.COM / (505) 2552 - 2040 / (505) 8928 - 1927 / (505) 8689 - 9908
GRANADA, NICARAGUA, COSTADO ESTE, LA IGLESIA SAN FRANCISCO 1.5 CUADRAS AL ESTE.

AACCLA

OUTLOOK ON THE AMERICAS 2020

FEBRUARY 10, 2020 ATLANTA, GEORGIA

Presidente de AmCham, Dr. Mario Arana, Lic. María Nelly Rivas, Vicepresidenta del AACCLA y el Lic. Eduardo García, Director Ejecutivo de AmCham, participaron en la primer reunión del año de las Cámaras de Comercio de América Latina y el Caribe - AACCLA, que se llevó a cabo en febrero pasado en Atlanta, Georgia

Nos adaptamos para ser digitalmente más simples

Nuestros servicios en línea facilitan el manejo de la tesorería de tu empresa

-Transferencias interbancarias
-Transferencias regionales e internacionales
-Mesa de cambio
-Pago de servicios e impuestos
-Pago de planillas y proveedores
-Servicio de conectividad empresarial (Host to host, Host to Swift, Swift Corporativo)

www.baccredomatic.com
@baccredomatic
Guatemala El Salvador Honduras Nicaragua Costa Rica Panamá

BAC CREDOMATIC

Asamblea General de Socios

Junta Directiva 2020		
Dr. Mario Arana Sevilla	Presidente	Mario Arana & Asociados
Lic. Giancarlo Braccio	1er. Vicepresidente	ASSA Compañía de Seguros
Lic. Mercedes Deshon Mantica	2da. Vicepresidenta	Deshon & Cia
Lic. Álvaro Molina Vaca	Secretario	Central Law Molina & Asociados
Lic. Claudia Neira Bermúdez	Vicesecretaria	Crea Comunicaciones
Lic. Ernesto José Baltodano Zeledón	Tesorero	Cisa Agro
Lic. Julio Ramírez Argüello	Vicetesorero	BANPRO
Lic. Jeannette Duque-Estrada	Directora	Grupo Serlisa
Lic. Rodrigo Zamora Terán	Director	Banco LAFISE Bancentro
Lic. Dionisio Cuadra Chamorro	Director	Bac-Credomatic
Lic. Terencio García	Director	Garcia & Bodán
Lic. Piero Coen	Director	Grupo Coen
Lic. Alvaro Artiles	Fiscal	PWC

AmCham en Acción

Directivos de AmCham, comparten con directores y dueños de medios de comunicación socios de ésta cámara donde exponen diversos temas de la vida nacional.

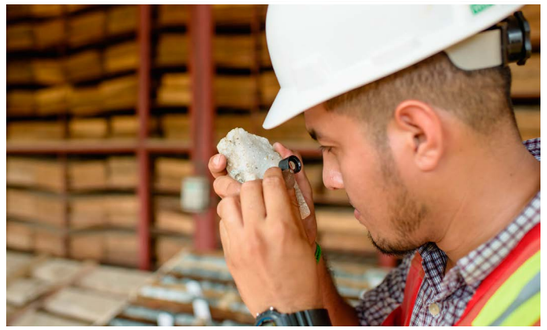
Junta Directiva de AmCham comparte con el Embajador de los Estados Unidos Kevin K. Sullivan, donde abordan y comparten opiniones sobre diversos temas.

Dr. Roberto Artavia, presenta ante la Junta Directiva el Plan Estratégico 2020-2024 para AmCham.

Exploración minera aumentará en Nicaragua

Proceso de exploración atraerá más inversión y permitirá generar información sobre la geología en el país

La primera fase de exploración minera inicia con caminatas sobre áreas identificadas para recolectar rocas y sedimentos



Calibre Mining firmó acuerdos con Río Tinto Explorationcon el objetivo de aumentar la inversión en proyectos de exploración en zonas concesionadas a Calibre, con presencia en Nicaragua desde el 2009, y en otras áreas que pueden generar interés geológico en el país.

"Espero que estos acuerdos sean duraderos y mutuamente beneficiosos, que sumen valor para nuestros respectivos grupos de accionistas, pero sobre todo, que sea beneficioso para el país y pueblo de Nicaragua", indicó Russell Ball, Director Ejecutivo de Calibre.

El primer acuerdo firmado por ambas empresas se refiere a labores de exploración en las concesiones que tiene Calibre en Siuna, Rosita y Bonanza. Con este acuerdo, Río Tinto Explorationpodrá adquirir una participación inicial del 55% (y potencialmente hasta una participación del 75%) en proyectos que Calibre tiene en la Costa Caribe. Estas concesiones "hospedan recursos de oro-plata-cobre en dos yacimientos y numerosos skarns definidos de cobre-oro, sistemas de oro-plata epitermales de baja sulfuración y objetivos de pórfido de cobre de gran volumen", según se indica en una nota de prensa publicada por Calibre Mining.

El segundo acuerdo firmado entre Calibre Mining y Río Tinto Explorationse refiere al interés conjunto de realizar labores de exploración minera en diferentes áreas del país. Esta alianza en exploración implicará una inversión importante, en dependencia de los avances en el proceso mismo.

Cuáles son las labores de exploración minera

El proceso de exploración minera puede durar más de diez años, e inicia con la fase de prospección que es cuando se realizan caminatas en las áreas identificadas para hacer reconocimiento. La fase prospección no requiere de la realización de algún estudio de impacto ambiental, pues solo se recolectan muestras de sedimento, rocas y suelo para realizar un análisis de minerales.

Si en la fase de prospección se identifican zonas con posibles contenidos de mineral, se pasa a una segunda etapa de exploración para la cual sí se requiere un permiso ambiental, a través de un Estudio de Impacto Ambiental, que incluye procesos de consulta pública.

En la etapa avanzada de exploración se realizan actividades como la excavación de trincheras y perforaciones de sondeos controladas en áreas de interés, además de estudios geológicos, de flora, fauna, suelos, calidad de agua, entre otros, lo que genera un conocimiento para las municipalidades y las instituciones de Gobierno.

La exploración se realiza en zonas donde los propietarios han dado su permiso o en áreas que ya son propiedad de la empresa.

Claro empresas

Contactános a:
claroempresas@claro.com.ni
Call Center *2677

Claro cloud

SERVIDORES VIRTUALES

Con Claro Cloud, su empresa tiene acceso a la tecnología que lo hará crecer

- **Recursos Flexibles:** Modifique la configuración de vCPU, Memoria RAM y almacenamiento cuando lo necesite.
- **Asistencia de especialistas** en la nube las 24 horas, los 365 días del año.
- **Máxima seguridad** con firewall perimetral, monitoreo y personal de seguridad en sitio, certificación ICREA Nivel 5.
- **Administración en línea,** los puede reiniciar, pausar, detener, tomar snapshots y agregar discos de almacenamiento.
- **Pagá tus facturas** después de utilizar el servicio.

GARCIA & BODAN
Attorneys & Counselors at Law

Guatemala • El Salvador • Honduras • Nicaragua • Costa Rica

***García & Bodán,** los asesores*
para el desarrollo de tus negocios e inversiones

• Nicaragua •

Managua
managua@garciabodan.com
+ (505) 2264 7790

San Juan del Sur
sanjuandelsur@garciabodan.com
+ (505) 2568 2134

Tola
tola@garciabodan.com
+ (505) 2568 2134

www.garciabodan.com

TROPIGAS
De Nicaragua, S.A.

GAS A GRANEL

TropigasNicaragua

CALIDAD

SEGURIDAD

INTEGRIDAD

SOMOS LA LLAMA

QUE FORTACELE A TU EMPRESA

Impulsando la industria y el comercio en Nicaragua

granel@tropigas-sa.com.ni | gerenciadeventas@tropigas-sa.com.ni + (505) 2298-2525

Construimos confianza

En PwC Nicaragua estamos comprometidos con la entrega de calidad en todos nuestros servicios de auditoría y asesoría de negocios, impuestos y legal, consultoría y outsourcing. Con oficinas en 157 países y más de 276,000 personas, la red de PwC tiene el propósito es construir confianza en la sociedad y resolver problemas importantes.

PwC Nicaragua | T: (505) 2270-9950 | Edificio Cobirsa II, 6to. Piso, Km. 6½ Carretera a Masaya | www.pwc.com/interamericas | Socios: David Urcuyo y Alvaro A. Artiles.

Síguenos en redes sociales como PwC Interaméricas

© 2020 PricewaterhouseCoopers y Compañía Limitada. Todos los derechos reservados.

• CNN: El declive económico será mas profundo

La economía de Estados Unidos se contrajo por primera vez en casi seis años entre enero y marzo, mientras la crisis del coronavirus puso al mundo en un punto muerto.

El PIB del primer trimestre de Estados Unidos cayó a una tasa anualizada de 4,8%, informó el miércoles la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos.

Fue la primera contracción de la economía estadounidense desde el primer trimestre de 2014, y la peor caída desde el cuarto trimestre de 2008.

La economía se detuvo en marzo, cuando las empresas cerraron y se establecieron órdenes de quedarse en casa en todo el país. Eso fue suficiente para compensar la actividad económica en enero y febrero.

En el trimestre actual, se espera que la economía se contraiga aún más. Aunque algunos estados están comenzando a reabrir, los expertos creen que pasará algún tiempo hasta que los niveles de actividad vuelvan a ser lo que eran antes del brote.
El periodo de crecimiento más largo de la historia estadounidense acaba de terminar oficialmente. La economía retrocedió un 1,2% durante el primer trimestre equivalente a una caída del 4,8% en tasa trimestral anualizada, lastrada por los albores del coronavirus, según las cifras hechas públicas este miércoles por el Departamento de Comercio, y que marcan el punto de inflexión entre dos ciclos que parecen dos eras.

A mediados de marzo, la NBA canceló su liga, los teatros de Broadway cerraron, las grandes factorías de Michigan se detuvieron. La primera potencia mundial inició un apagón autoimpuesto en medio mundo para frenar la escalada de contagios. El declive recién conocido es más profundo de lo que se preveía, pero se antoja anecdótico en comparación con lo que se espera de abril a junio, un trimestre que sí habrá registrado el impacto de tamaña hibernación: las tasas de derrumbe pronosticadas oscilan entre el 30%, el 40% y hasta el 60% en cifras anualizadas.

Estados Unidos no sufre una debacle semejante desde la Gran Depresión y el temor a una repetición de ese trauma económico no deja de ganar argumentos. Desde que estalló la crisis de la covid-19, más de 26 millones de estadounidenses han solicitado las ayudas por desempleo, un volumen que no se anotaba desde que empezaron los registros (en los años 40) y que equivale a uno de cada seis trabajadores por cuenta ajena. Este jueves, cuando se conozca el nuevo dato semanal, la ratio puede llegar a uno de cada cinco. Así, el país que en febrero vivía una situación de casi pleno empleo (3,5% de paro) puede darse de bruces con un 20%. En 1933, el peor punto de la depresión, llegó al 25%.

Pandemia COVID-19
frena una década de crecimiento económico en EE.UU.

- PIB se contrajo en -4,8% en el primer trimestre, fenómeno que no se registraba desde 2008

El impacto inicial de la pandemia del COVID-19 en la economía estadounidense, se hizo de manifiesto el pasado 29 de abril, cuando el Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América confirmó que la tasa anualizada o interanual del Producto Interno Bruto (PIB) de ese país se contrajo en -4,8 en el primer trimestre de 2020.

La contracción económica del PIB, señalan, es provocada por el confinamiento domiciliar y empresarial establecido por la administración Trump, a partir del 13 de marzo del presente año, lo que trajo consigo la caída de la demanda de la sociedad y de los consumidores, quienes cancelaron, restringieron o redirigieron sus gastos.

Las agencias de prensa internacionales indicaron que tras más de una década de crecimiento, Estados Unidos está a las puertas de una recesión económica histórica, que traerá consecuencias demoledoras a corto plazo.

La crisis sanitaria por el Covid-19 ha cambiado el curso de la economía de Estados Unidos. Si bien la primera potencia mundial venía de un crecimiento constante en los últimos diez años, ahora, convertido en el país más golpeado por el coronavirus a nivel mundial, se ve encaminado a una recesión no vista desde los años treinta.

El Departamento de Comercio ha constatado la dureza de unas cifras que ya muchos temían. Durante el primer trimestre de 2020, el PIB cayó -4.8 % interanual, lo que supone la mayor contracción económica desde el último trimestre de 2008.

El gasto de los consumidores, que en Estados Unidos representa casi dos tercios de la actividad económica, se ha reducido en las últimas semanas en -7.6 %, el mayor descenso desde 1980. También el comercio exterior se vio afectado, con una caída del -8.7 % en las exportaciones y -15 % de las importaciones.

La crisis se ha reflejado también en unos índices de desempleo inéditos: 26 millones de personas han tenido que acudir al sistema de subsidio por desempleo en las últimas semanas.

Pero el panorama del primer trimestre es solo una pincelada de una recesión que se pronostica mucho más severa. Las previsiones indican que la caída del PIB en el segundo trimestre de 2020 será aún mayor, puesto que no se prevé una reapertura económica del país hasta junio.

Con gran parte de la economía paralizada, se espera que entre abril y junio haya un redoble de quiebras empresariales y despidos con consecuencias devastadoras. Según la Oficina de Presupuesto del Congreso, el PIB podría caer en -11.8 % desde el primer trimestre, lo que representaría una caída del -39.6 % con respecto al segundo trimestre de 2019.

De ser así será, el segundo trimestre del año llegaría a ser cuatro veces peor que el de la peor contracción trimestral, registrada desde 1958. Asimismo, los próximos meses experimentarán caídas "que no se parecerán a nada que haya visto", advirtió Kevin Hassett, asesor económico del presidente estadounidense Donald Trump en una entrevista con la cadena CNN.

Categoría	1T 2017	1T 2018	1T 2019	1T 2020
Producto Interno Bruto (PIB)	2,3	2,5	3,1	-4,8
Gasto consumo personal	2,4	1,7	1,1	-7,6
Bienes	3,2	1,3	1,5	-1,3
Bienes duraderos	3,4	2,3	0,3	-16,1
Bienes no duraderos	3,1	0,7	2,2	6,9
Servicios	2	1,9	1	-10,2
Exportaciones	6,1	0,8	4,1	-8,7
Exportaciones Bienes	5,9	1,2	4,6	1,2
Exportaciones Servicios	6,3	-0,1	3,3	-21,5
Importaciones	4,1	0,6	-1,5	-15,3
Importaciones Bienes	4,1	1,4	-2,8	-11,4
Importaciones Servicios	3,8	-2,8	4,5	-29,8

Fuente: Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, 29 de Abril de 2020