



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

**CONFIGURACIÓN DE REDES SOCIALES DE
EMPRESARIOS EN EL SECTOR COMERCIAL EN
NICARAGUA Y MECANISMOS DE COOPERACIÓN
INTERNACIONAL:**

Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011.

Tesis presentada por

Francisco Ernesto Martínez Morales

para obtener el grado de

MAESTRO EN DESARROLLO REGIONAL

Tijuana, B. C., México
2012

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Directora de Tesis:

 Dra. Araceli Almaraz Alvarado

Aprobada por el Jurado Examinador:

1. _____

2. _____

3. _____

DEDICATORIA

A Dios, Creador del Universo.

Gracias por brindarme la oportunidad de cumplir un anhelo en país extranjero a través de un milagro, y mantenerme con fe, salud, y energía.

A mis Padres

Prof. Francisco José Martínez Ramírez (q.e.p.d.)

Lic. Elvia Urania Morales Ortega vda. de Martínez.

Gracias por sus esfuerzos durante toda la vida, por su amor y por ser guías en mi caminar.

A mi esposa amada

Lic. Gema Regina Espinoza Soza.

Gracias por tu paciencia y tu compañía en mente y corazón. A vos que sos mi horizonte.

¿Recuerdas?:

*Quando vuelva a tu risa que es calada de auroras
y naufrague en silencio en tus ojos, mi amor,
tú sabrás que te adoro con leal esperanza,
tú sabrás que te llevo en mi tiempo, en mis horas,
y que siempre conmigo conservé tu calor.*

México D.F., 17 de agosto del 2010.

*“Estudiar, es luchar,
aprobar un grado, es salir victorioso en la contienda,
es surgir de las sombras del pasado,
y aunque te sientas, [joven], fatigado
debes mañana proseguir la senda.*

*Sí. Lo ves muy bien, la lucha es ruda,
el cansancio vendrá por consecuencia,
mas una recia voluntad te ayuda
mas una noble aspiración te escuda
para alzarte esa cúspide, la Ciencia.”*

Dr. José Dolores Morales Tapia. Masaya, Nicaragua, 1928-1930.

MENCIÓN ESPECIAL

Mi agradecimiento imperecedero a la Dra. Araceli Almaraz Alvarado.

Dios se manifestó a través de usted para dar respuesta a mis oraciones y concederme mi proyecto anhelado de especializarme en México. Usted, quien tuvo confianza en mí y gentilmente canalizó mi solicitud en el Conacyt y permitió que fuese el primer nicaragüense alumno y egresado de El Colef, precisamente en mis últimos años de juventud. Coordinadora, profesora, tutora y directora de tesis: Mil gracias.

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), por la beca brindada para cursar la Maestría en Desarrollo Regional, generación 2010-2012.

A El Colegio de la Frontera Norte (El Colef) de Tijuana, México, por brindarme un espacio en sus aulas como alumno extranjero.

A la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) en Madrid, por permitirme cumplir el Programa Movilidad de El Colef, realizado en octubre-diciembre del 2012.

Al Dr. Redi Gomis Hernández, Coordinador de la Maestría en Desarrollo Regional. Gracias por su sincero y fraterno respaldo.

A la Lic. Carolina de los Ángeles Epifania Ortiz Flores, Asistente de la Maestría en Desarrollo Regional. Gracias por tu apoyo sincero, permanente y amigo.

A la Mtra. María Paula Alonso Gamboa, Jefe de Estudios de la Maestría en Cooperación Internacional y Desarrollo en América Latina, de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Gracias por permitirme ser alumno en España.

Al Dr. Daniel Gayo Lafée, Coordinador de la Maestría en Cooperación Internacional y Desarrollo en América Latina de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Gracias por la oportunidad.

A mi lector interno de tesis: Dr. Óscar Fernando Contreras Montellano. A mi lector externo: Dr. Sergio Javier Jasso Villazul (UNAM México). A mi evaluador interno de protocolo: Dr. Óscar Peláez Herreros. Y a mi evaluadora externa de protocolo: Dra. Maritza Liliana Sotomayor Yalán (Utah University). Gracias por sus valiosos aportes.

A la Lic. Ana Carolina Alfaro Peña, Coordinadora de Emprendedores Juveniles de Nicaragua. Gracias por ser incondicional.

Al personal administrativo de la Coordinación de Servicios Escolares: Mtra. Márgara de León Cevallos, Mtra. Verónica Cristina Flores Camarena; y Lic. María Claudia Verduzco Zepeda. Gracias por su respaldo logístico y personalizado.

A personas amigas que tuvieron muestras de hospitalidad, cortesía, apoyo y aprecio. En Tijuana: Mtro. Jesús Manuel Moreno Lozano, Lic. Reyna Rivera Machado de Moreno, Sra. Margarita Lozano de Moreno, Lic. Jabnia Horem Trujillo Flores, Sra. Claudia Flores de Trujillo, Lic. María Virginia (Vicky) Sánchez, Lic. Georgina Araceli Guerra Barajas, Lic. María Guadalupe Hernández Santillán, Sra. Nancy Romero Heredia de Muñoz, y Mtro. Marcelino García Benítez. En Madrid: Sr. Juan Carlos Reigosa Ledesma, Sra. Gretchen Marcela Lorío García de Reigosa, Mtra. Diana Fernanda Aguirre Motato, Mtra. María Carmen Guillén Granero, Mtra. Paula Osorio, y Mtro. José Ortiz Albil. Y desde Nicaragua el permanente soporte moral de: Lic. Erick Ricardo Solís Montenegro, Sr. Donald Nicolás Cortés Gaitán, Sra. Thelma Cristina Flores Amador de Cortés, Sra. Marina Meléndez Useda, y Dr. Álvaro Leiva Sánchez.

A mis apreciados y distinguidos profesores, de quienes guardaré como un tesoro sus conocimientos compartidos (en orden alfabético):

En El Colegio de la Frontera Norte (El Colef): Dr. Alejandro Mercado Celis, Mtro. Alfonso García Cortés, Dra. Araceli Almaraz Alvarado, Mtra. Araceli Guzmán Tristán, Dra. Belem Iliana Vázquez Galán, Dr. Carlos Alejandro Monsiváis Carrillo, Dr. César Mario Fuentes Flores, Dra. Cirila Quintero Ramírez, Dr. Djamel Eddine Toudert, Dr. Eduardo González Fagoaga, Prof. Estela Victoria Soler Escalante, Dr. Félix Acosta Díaz, Dr. Francisco Lara-Valencia, Prof. Francisco Valencia Macías, Mtro. Gilberto Hernández Olvera, Dr. Guillermo Alonso Meneses, Dra. Ietza Rocío Bojórquez Chapela, Dr. Jorge Héctor Carrillo Viveros, Mtra. Karla Beatriz Robles Cortez, Dra. Leticia Hernández Bielma, Mtra. Mónica Ávila, Dra. Nora Leticia Bringas Rábago, Dra. Olga Odgers Ortiz, Dr. Óscar Fernando Contreras Montellano, Dra. Ruth Beatriz Rodríguez Maciel, Dra. Sáráh Eva Martínez Pellégrini, Dr. Sergio Peña Medina, Dr. Tito Alejandro Alegría Olazábal, y Dr. Víctor Alejandro Espinoza Valle.

En la Universidad Rey Juan Carlos (URJC): Dra. Beatriz Barreiro Carril, Dr. Carlos Fernández Liesa, Dr. Castor Díaz Barrado, Dra. Cintia Díaz-Silveira Santos, Dr. Daniel Gayo Lafée, Lic. Héctor Sainz Ollero, Dr. Juan Antonio Ramos Gallarín, Dr. Luis Cámara López, Dra. Luisa Moreno, Dr. Manuel Gómez Galán, Dr. Manuel Tamayo Sáez, Dra. María de los Ángeles Cano Linares, Dra. María Sagrario Morán Blanco, y Dra. Pilar Trinidad Núñez.

A mis hermanos que siempre estuvieron conmigo: Lic. Maydana Modesta Martínez Morales, Dr. Heynar Martínez Morales, y Dra. Elvia Urania Martínez Morales.

A los funcionarios y representantes de organizaciones entrevistados, y a los microempresarios consultados. Gracias por su disposición, tiempo y aportes.

Francisco-Ernesto Martínez
Tijuana, México, 24 de agosto del 2012.
Treinta Aniversario de El Colegio de la Frontera Norte (El Colef).

RESUMEN

Esta investigación se enfocó en las formas de colaboración de los microempresarios en el sector comercio al por menor de Nicaragua, frente a la coyuntura de reducción de fondos externos y de cambios en la política de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme). El período de análisis abarca del 2002 al 2011 y se centra en los alcances del microempresariado del departamento de Chinandega. La discusión teórica gira en torno a tres ejes: 1) la teoría de redes, que permitió analizar las relaciones de reciprocidad y confianza entre los microempresarios; 2) la teoría del desarrollo endógeno, que reconoce la importancia de los actores en la ejecución de sus propias iniciativas conservando identidades; y 3) los esquemas de cooperación internacional, que permitieron comprender el peso del financiamiento a las Mipymes para el crecimiento económico. La metodología se basó en un análisis inductivo y de estadística descriptiva, para lo cual se efectuó una recolección de datos cualitativos y cuantitativos. Los hallazgos principales muestran: i) disminución de la ayuda bilateral y multilateral no reembolsable para el fomento a las microempresas, y aumento de la deuda pública con la cooperación multilateral reembolsable; ii) insuficiente apoyo de las ONG, y dependencia de créditos con altas tasas de interés; iii) ausencia de voluntad política gubernamental para fomentar los micronegocios frente a los intereses de grandes empresas; y iv) fortalecimiento de la red social con proveedores como su principal fuente de fondos.

Palabras clave: microempresas, redes, desarrollo endógeno, cooperación internacional.

ABSTRACT

This research focused on the ways of collaboration of the microentrepreneurs in the retail trade sector of Nicaragua which face the reduction of external funds and the changes in policy for the promotion to the Micro, Small and Medium Enterprise (MSME). The analysis covered 2002 through 2011, and focused on the situation of microbusiness in the Department of Chinandega. The theoretical discussion revolves around three axes: 1) the network theory, which allowed the analysis of the relationship reciprocity and trust between the microentrepreneurs, 2) the theory of endogenous development, which recognizes the importance of the actors who implement their own initiatives preserving their local identities, and 3) international cooperation schemes, which allowed understanding of the financing weight of MSMEs in relation to the economic growth. The methodology used was supported by the inductive analysis and descriptive statistics, for which a recollection of qualitative and quantitative data was made. The main findings were: i) a decrease in bilateral support and non refundable multilateral support, and an increase of public debt with refundable multilateral cooperation, ii) insufficient support of NGO's, and dependence of financing at high interest rates, iii) lack of political interest from Government to encourage the implementation of policy for microbusiness compared to the benefits national policy gives big enterprises, and iv) strengthening of the network with suppliers which are the principal funding sources.

Key words: Microbusiness, Networks, Endogenous Development, International Cooperation.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL.....	13
I.1 TEORÍA DE REDES: LA COLABORACIÓN ENTRE LOS EMPRESARIOS.	15
I.1.1 El Análisis de las Redes Sociales (ARS).	16
I.1.2 Naturaleza de los vínculos.	19
I.1.3 Lazos relacionales entre los empresarios.	22
I.2 LA IMPORTANCIA DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO ENDÓGENO AL ANÁLISIS DE LA MICROEMPRESA Y EL PAPEL DE LOS EMPRESARIOS.	25
I.2.1 Avances y críticas a la ciencia regional.	26
I.2.2 Teorías del crecimiento endógeno y el caso de regiones latinoamericanas.	29
I.2.3 Alcances de la teoría de desarrollo endógeno	34
I.2.4 Debate sobre el concepto de desarrollo y desarrollo territorial.	37
I.3. LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL: ORIGEN DE LAS NACIONES UNIDAS.	41
I.3.1 Esquemas de la cooperación internacional al desarrollo: Paradigmas Keynesiano y Neoliberal.....	44
CAPÍTULO II COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN NICARAGUA.....	53
II.1 CONTEXTO HISTÓRICO DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL AL DESARROLLO EN NICARAGUA.....	53
II.2 ESTRATEGIAS DE REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y PLANES DE DESARROLLO EN NICARAGUA	61
II.2.1 Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza (ERCERP)	62
II.2.2 Plan Nacional de Desarrollo (PND)	65
II.2.3 Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH).....	68
II.3 ESTRUCTURA Y COORDINACIÓN GUBERNAMENTAL PARA LA GESTIÓN DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL.	69
II.3.1 Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación (SREC).....	70
II.3.2 Sistema de Información para la Cooperación Oficial al Desarrollo	72
II.3.3 Mesas de Coordinación para la Cooperación con Enfoque Sectorial (ES).....	73
II.3.4 Procesos de armonización y alineamiento de la cooperación	75
II.3.5 La realidad del retiro de la cooperación internacional en Nicaragua 2010 - 2012.	78
II.4 LAS MICROFINANZAS DE NICARAGUA.	81
II.4.1 El marco regulatorio de las microfinanzas de Nicaragua.	83
II.4.2 Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas (Ley de Microfinanzas)	86
CAPÍTULO III. FOMENTO A LAS MIPYMES EN NICARAGUA.	91
III.1 LAS POLÍTICAS E INSTRUMENTOS GUBERNAMENTALES DE FOMENTO A LAS MIPYMES.	91
III.1.1 Primeros pasos para apoyar a las Mipymes.....	92
III.1.2 Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Inpyme).	93
III.1.3 Programa Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Pronamipyme).	99
III.1.4 Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense (Promipyme)	100
III.2 LEY GENERAL DE PROMOCIÓN, FOMENTO Y DESARROLLO DE LA MIPYME (LEY MIPYME).	106
III.2.1 Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme).	107
III.2.2 Consejos Regionales y Departamentales de las Mipymes.	108
III.2.3 Centros de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Camipyme).	112
III.2.4 Base de donantes para el sector Mipyme en Nicaragua.	116

CAPÍTULO IV. EL DESENVOLVIMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS EN NICARAGUA.....	120
IV.1. CONCEPTUALIZANDO A LAS MICROEMPRESAS.....	122
IV.1.1 Tipología de las Mipymes en Nicaragua: segmentación cualitativa	126
IV.2 EL COMERCIO INTERNO EN NICARAGUA.	127
IV.2.1 Los micronegocios comerciales al por menor en Nicaragua.....	129
IV.3 ORGANIZACIONES NACIONALES PRIVADAS DE EMPRESARIOS: EL CASO DEL CONIMIPYME.	134
IV.3.1 Objetivos, misión y visión de Conimipyme.	134
IV.3.2 Conimipyme y la cooperación internacional.....	137
IV.3.3 Vinculación del Conimipyme con las políticas públicas: Alcances del Conimipyme.	139
IV.3.4 Redes de colaboración entre las Mipymes afiliadas al Conimipyme.	145
IV.3.5 Relación del Conimipyme y los microempresarios comerciales de Chinandega.....	148
IV.4. COMPLEJIDAD DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL.	150
IV.4.1 Incertidumbre de la efectividad de la legislación vigente para el fomento a las Mipymes.	153
IV.4.2. En Nicaragua hay poca información oficial sobre las microempresas.....	157
CAPÍTULO V. LA IMPORTANCIA DE LAS REDES SOCIALES DE EMPRESARIOS FRENTE A LAS ESTRUCTURAS DE APOYO A LAS MIPYMES.	164
V.1 LAS MICROEMPRESAS EN EL DEPARTAMENTO DE CHINANDEGA.....	164
V.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS MICROEMPRESARIOS CONSULTADOS.	170
V.3 FUNCIONAMIENTO Y ORGANIZACIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS.	176
V.4 FINANCIAMIENTO DE LOS MICROEMPRESARIOS.	182
V.5 RELACIÓN CON INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES, EMPRESARIALES Y ONG.	200
CONSIDERACIONES FINALES Y RECOMENDACIONES	217
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y FUENTES PRIMARIAS.....	249
ANEXOS	268

Índice de Figuras

Figura A. Proceso de recolección y procesamiento de datos.	8
Figura 1.1. Perspectiva del análisis de redes sociales en antropología.....	21
Figura 1.2. Modelo explicativo de las redes de Mipymes.....	24
Figura 1.3. Cronología del primer paradigma: Keynesiano, período 1945 – 1980.	45
Figura 1.4. Cronología del segundo paradigma: Neoliberal, período 1980 – 2008.	47
Figura 2.1. Niveles de concreción de las políticas de desarrollo y cooperación.	63
Figura 3.1. Programas de Apoyo a las Mipymes y su cobertura departamental.	99
Figura 4.1. Gremios afiliados en Conimipyme.	137
Figura 4.2. Incidencia de Conimipyme en las políticas públicas.	140
Figura 4.3. Consejo Directivo de Promipyme.	142
Figura 4.4. Ejemplo de relación de Conimipyme con el Gobierno de Nicaragua.	143
Figura 4.5. Heterogeneidad de las empresas en Nicaragua.	150
Figura 5.1 Las microempresas del comercio y la cooperación no reembolsable.	223
Figura 5.2 Relación de las microempresas con las fuentes de financiamiento.....	224
Figura 5.3 Relación de las microempresas con los proveedores.	225
Figura 5.4. Las microempresas frente a los intereses de las grandes empresas.	231

Figura 5.5 El sector comercio al por menor y su disgregación en otros sectores.....	236
Figura anexo 1. Canalización del financiamiento en el sistema de cooperación al desarrollo.....	279

Índice de Mapas.

Mapa A. Mapa de Nicaragua: Ubicación del Departamento de Chinandega.....	10
Mapa B. Mapa Político del Departamento de Chinandega: Ubicación del Municipio de Chinandega.....	11
Mapa 5.1. Mapa de Nicaragua: Ubicación del Departamento de Chinandega.....	165

Índice de Cuadros.

Cuadro 1.1. Teorías/modelos de divergencia.....	28
Cuadro 1.2. Teorías del crecimiento endógeno.....	32
Cuadro 2.1. Cooperación externa oficial en Nicaragua, 2007-2014:.....	56
Cuadro 2.2. AOD neta mundial a los países Iberoamericanos período 2007 – 2008.....	58
Cuadro 2.3. Estrategias de apoyo del PND para las PYME en los territorios (2003 – 2007).....	67
Cuadro 3.1. Promipyme: Actores en la implementación.....	103
Cuadro 3.2. Primera fase de Promipyme: subprogramas e instrumentos.....	104
Cuadro 3.3. Conformación de Gabinetes Municipales y Sectoriales Mipymes en el Departamento de Chinandega, año 2010.....	111
Cuadro 3.4. Base de donantes para el sector Mipyme en Nicaragua para el año 2004 y perspectivas en el 2012.....	117
Cuadro 4.1. Tamaño de las Mipymes según cantidad de empleados.....	123
Cuadro 4.2. Clasificación de las Mipymes en Nicaragua, 2008.....	124
Cuadro 4.3. Producto Interno Bruto del sector comercio 2002-2010.....	128
Cuadro 4.4. Valor agregado de la industria comercial 2002-210.....	128
Cuadro 4.5. Empresas de Nicaragua por actividades, 2008.....	129
Cuadro 4.6. Conformación de microempresas por período y número de trabajadores.....	130
Cuadro 4.7. Personas involucradas en microempresas urbanas por actividad económica, 1998.....	131
Cuadro 4.8. Empresas de comercio interno de Nicaragua, según tamaño, 2003.....	132
Cuadro 4.9. Diferentes tipologías de los micronegocios.....	152
Cuadro 4.10. Empleo por tipo de unidades económicas urbanas del sector informal en Nicaragua, 1998.....	153
Cuadro 4.11. Formas de empleo en Nicaragua, 1998.....	153
Cuadro 4.12. Estado de conocimiento sobre las Mipymes comerciales en Chinandega.....	160
Cuadro 5.1. Ubicación de negocios en la zona del Pacífico, según sector, 2004.....	166
Cuadro 5.2. Distribución de las microempresas por departamentos de Nicaragua, 1998.....	167
Cuadro 5.3. Número de empresas por actividad, municipio de Chinandega, 2008.....	168
Cuadro 5.4. Hogares con actividad económica en Chinandega, 2005.....	169
Cuadro 5.5. Crédito a Mipymes en bancos y microfinancieras en Chinandega.....	183
Cuadro 5.6. Opinión de los microempresarios: papel del Gobierno Municipal.....	209
Cuadro 5.7. Tipología de redes sociales de empresarios en Chinandega.....	214
Cuadro anexo 1. Síntesis de guías de preguntas para trabajo de campo, 2012.....	271
Cuadro anexo 2. Programa de protocolo de tesis, año 2011.....	277
Cuadro anexo 3. Programa de trabajo de campo, año 2012.....	277
Cuadro anexo 4. Programa final de tesis, año 2012.....	278

Índice de Gráficos.

Gráfica 2.1. La cooperación externa en Nicaragua, 2007-2014.	56
Gráfico 4.1. Empresas de comercio al por menor por actividad en Nicaragua, 2003.	133
Gráfico 4.2. Conocimiento sobre Conimipyme de los microempresarios comerciales de Chinandega.....	149
Gráfico 5.1 Actividades económicas de las microempresas consultadas.....	170
Gráfico 5.2 Género de los microempresarios consultados.....	171
Gráfico 5.3. Edad de los microempresarios consultados.....	172
Gráfico 5.4 Período de fundación de la microempresa.....	173
Gráfico 5.5 Cantidad de trabajadores en la actualidad.....	175
Gráfico 5.6. Condiciones económicas de las microempresas consultadas.....	177
Gráfico 5.7 Relación con otras microempresas del ramo.....	179
Gráfico 5.8. Vínculos familiares en las microempresas entrevistadas.....	182
Gráfico 5.9. Relación con entidades de financiamiento.....	184
Gráfico 5.10. Préstamos realizados desde el 2002.....	188
Gráfico 5.11. Promedio de los montos de crédito realizados desde el 2002.....	190
Gráfico 5.12. Crédito vigente.....	191
Gráfico 5.13. Valoración de los requisitos.....	192
Gráfico 5.14. Tiempo de resolución del crédito.....	193
Gráfico 5.15. Valoración del tiempo de resolución del crédito.....	194
Gráfico 5.16. Tiempo para la resolución del crédito que prefieren los microempresarios.....	195
Gráfico 5.17 Diferencias en los requisitos de crédito desde el 2002.....	195
Gráfico 5.18. Otras fuentes de financiamiento.....	197
Gráfico 5.19. Frecuencia de utilización de otras fuentes de financiamiento.....	199
Gráfico 5.20. Vinculación de las microempresas del sector comercio con las ONG.....	200
Gráfico 5.21. Capacitaciones por parte del Gobierno.....	202
Gráfico 5.22. Apoyo del Gobierno que utiliza más frecuentemente.....	202
Gráfico 5.23. Vinculación con Camipyme, Inpyme o Mific.....	203
Gráfico 5.24. Período de gobierno en que ha habido mayor apoyo a las microempresas.....	205
Gráfico 5.25. Repercusión de los Consejos Departamentales de las Mipymes.....	206
Gráfico 5.26. Conocimiento de la legislación vigente de fomento a las Mipymes.....	207
Gráfico 5.27. Papel del Gobierno Municipal de Chinandega.....	208
Gráfico 5.28. Consulta antes de la implementación de programas municipales.....	211
Gráfico 5.29. Conocimiento de programas municipales de fomento a las microempresas.....	211
Gráfico 5.30. Equidad en las instituciones públicas.....	212
Gráfico 5.31. Papel de la Cámara de Comercio de Chinandega.....	213

Siglas y Acrónimos

Acomin: Asociación de Consultores para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Nicaragua.

ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América.

Albanisa: Alba de Nicaragua Sociedad Anónima.

ANA: Asociación de Abarroteros de Nicaragua.

AOD: Ayuda Oficial al Desarrollo.

ARS: Análisis de las Redes Sociales.

Asomif: Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas.

AyA: Armonización y Alineamiento.

Apemepan: Asociación de Pequeños y Medianos Avicultores de Nicaragua.

BAC: Banco de América Central.

Banco Produzcamos: Banco de Fomento a la Producción.

Banpro: Banco de la Producción.

BCN: Banco Central de Nicaragua.

BDF: Banco de Finanzas.

BID: Banco Interamericano de Desarrollo.

BM: Banco Mundial.

BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica.

BPN: Business Professionals Network.

Caconic: Cámara de Comercio de Nicaragua.

CAD: Comité de Ayuda al Desarrollo.

Camipyme: Centro de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Cantur: Cámara Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Industria Turística.

Caruna: Cooperativa de Ahorro y Crédito Caja Rural Nacional (Caruna).

CE: Comunidad Europea.

Camipyme: Centro de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Cecoopemenic: Consejo de la Central de Cooperativas de Servicio y Crédito de la Rama Metal-mecánica y Similares de Nicaragua R.L.

Cepal: Comisión Económica para América Latina.

CMC: Consejo Mipyme Centroamericano.

CNS: Comisiones Nacionales Sectoriales.

Conami: Comisión Nacional de Microfinanzas.

Conamipyme: Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Conimipyme: Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Conpes: Consejo Nacional de Planificación Económica Social.

Copades: Consultores para el Desarrollo Empresarial.

Cosep: Consejo Superior de la Empresa Privada.

Cosude: Agencia Suiza para el Desarrollo y Cooperación.

Cosumipyme: Consejo Superior de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

CPC: Consejos del Poder Ciudadano.

DMipyme: Dirección de la Mipyme.

DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (por sus siglas en inglés).

END: Estrategia Nacional de Desarrollo.

ERCERP: Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza.

ESAF: Servicio Reforzado de Ajuste Estructural (por sus siglas en inglés).

FAMA: Fundación para el Apoyo a la Microempresa (Financiera).

FC: Fondos Comunes.

FDL: Fondo de Desarrollo Local.

FED: Fondo Europeo de Desarrollo.

Finca: Financiera Finca Nicaragua.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

FNI: Financiera Nicaragüense de Inversiones.

Fomin: Fondo Multilateral de Inversiones.

Fopromi: Fondo de Promoción de las Microfinanzas.

FSLN: Frente Sandinista de Liberación Nacional.

Funides: Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social.

GPC: Gabinetes de Comunicación Ciudadana.

GIZ (GTZ): Agencia de Cooperación Técnica Alemana (las siglas en alemán).

Grupo Raíces: Asociación de Artesanos (gremio de Conimipyme).

HIPC: Países en vías de desarrollo altamente endeudados (por sus siglas en inglés).

IDH: Índice de Desarrollo Humano.
Inatec: Instituto Nacional Tecnológico.
INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
Ineter: Instituto Nicaragüense de Estudios Territoriales.
Inide: Instituto Nicaragüense de Información y Desarrollo (antes INEC).
Inpyme: Instituto Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa.
Intur: Instituto Nicaragüense de Turismo.
INSS: Instituto Nicaragüense de Seguridad Social.
IVA: Impuesto al Valor Agregado.
JCLA: Iniciativa de Evaluación Conjunta (Joint Country Learning Assessment).
Lafise Bancentro: Banco de Crédito Centroamericano.
Magfor: Ministerio Agropecuario y Forestal.
Marena: Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales.
MHCP: Ministerio de Hacienda y Crédito Público.
Mific: Ministerio de Fomento, Industria y Comercio.
Migob: Ministerio de Gobernación.
Minrex: Ministerio de Relaciones Exteriores.
Minsa: Ministerio de Salud.
Mipyme: Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
NAFTA: Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (por sus siglas en inglés).
Nitlapán-UCA: Instituto de Investigación Aplicada y Promoción del Desarrollo Local de la Universidad Centroamericana.
OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
ODM: Objetivos de Desarrollo del Milenio.
ONG: Organización No Gubernamental.
ONGD: Organización No Gubernamental de Desarrollo.

ONU: Organización de Naciones Unidas.
OSC: Organizaciones de Sociedad Civil.
PAE: Plan de Ajuste Estructural.
Pamic: Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa.
PEA: Población Económicamente Activa.
PIB: Producto Interno Bruto.
PND: Plan Nacional de Desarrollo.
PNDH: Plan Nacional de Desarrollo Humano.
PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
POA: Planes Operativos Anuales.
Prameclin: Programa de Apoyo a la Mejora del Clima de Negocios e Inversiones en Nicaragua.
Procredit: Banco Procredit Nicaragua.
Promicro: Programas de Microempresa.
Promifin: Programa de Fomento de Servicios Financieros para Poblaciones de Bajos Ingresos.
Promipyme: Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
Pronamipyme: Programa Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
ProNicaragua: Agencia de Promoción de Inversiones de Nicaragua.
PYME: Pequeña y Mediana Empresa.
RedCamif: Red Centroamericana de Microfinanzas.
RUM: Registro Único de las Mipymes.
SDE: Servicios de Desarrollo Empresarial.
SFN: Sistema Financiero Nacional.
Siboif: Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.
SREC: Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación.
UCA: Universidad Centroamericana.
UE: Unión Europea.
USAID: Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (por sus siglas en inglés).

INTRODUCCIÓN

El propósito de esta tesis es avanzar en el análisis de las microempresas en países de bajo nivel de desarrollo como Nicaragua, particularmente desde las relaciones entre empresarios. Se ha propuesto el estudio de las redes sociales empresariales como eje de discusión porque interesa marcar una diferencia con estudios en los que se da relevancia a la empresa como unidad de análisis o bien a perspectivas que se centran en la organización y encadenamiento de los sectores económicos. Las limitaciones de perspectivas como la teoría de la economía evolutiva, o las teorías clásicas del desarrollo regional es que no consideran los acuerdos de los empresarios entre sí, ni las relaciones con otros actores en el territorio (Nelson y Winter, 1982; North, 1955; Myrdal, 1957; Friedmann, 1972; Massey, 1984). En este sentido, se recurre en segundo lugar a la teoría del desarrollo endógeno que permite recuperar los aspectos de la organización territorial en el análisis del desarrollo. Asimismo se retoma la discusión sobre la cooperación para el desarrollo debido a dos aspectos centrales: Nicaragua ha sido un país que ha recibido una importante transferencia de recursos externos para el apoyo a las microempresas como parte de una política desarrollista. La ayuda desde 1990 alude a distintos niveles de cooperación que son descritos a lo largo de la tesis, enmarcados en gobiernos con tendencias ideológicas divergentes. Sin embargo el acercamiento a las redes sociales de los empresarios indica que en el último nivel de la transferencia, hacia los microempresarios, existen problemáticas territoriales que impiden que la ayuda externa sea considerada un propulsor del desarrollo local.

El estudio toma como referencia al departamento de Chinandega de la zona de occidente, el cual sobresale en el contexto nacional puesto que, junto con el departamento de León, concentra 18 por ciento del total de negocios (comerciales, industriales y de servicios) del país, el porcentaje regional más alto después de la capital Managua (34 %). A nivel sectorial, en el departamento de Chinandega, los negocios del sector comercial son 5,395 establecimientos, que representan 59 por ciento de la total actividad económica departamental, superior al sector servicios (23 %) y al sector industrial (18 %), siendo por consiguiente el departamento con actividad comercial proporcionalmente más alta seguido por Managua que tiene 55 por ciento y los otros dos departamentos importantes del Pacífico: Carazo (54 %) y Masaya (48 %) (Van der Kamp, 2007: 18).

El segmento de micronegocios es uno de los más relevantes por el nivel de empleo y establecimientos que concentra, así como por los apoyos externos de fondos para el desarrollo que recibió durante las dos décadas pasadas. Sin embargo, los indicadores y análisis sobre micronegocios son poco consistentes. En la actualidad los datos oficiales sobre tipos de micronegocios, cadenas productivas y las necesidades empresariales diferenciadas por región y sector no se encuentran disponibles.

Por otro lado, se percibe que la coyuntura actual del retiro de fondos internacionales hacia Nicaragua, hay un vacío documental referente a la situación que guardan las microempresas comerciales. Tampoco hay información amplia sobre procesos de financiamiento ajenas a los organismos internacionales. De ahí que se justifique el interés por estudiar la organización de los microempresarios frente a los esquemas de financiamiento en Nicaragua. El estudio exige desarrollar una perspectiva multidisciplinaria con un enfoque regional para abordar los tipos de redes productivas y de microempresarios, la relación entre microempresas e instituciones financiadoras y la división entre tipos de fondos. Una segunda justificación surge de la necesidad de analizar las diferencias entre redes sociales de empresarios (en comités o cámaras), y la vigencia de las agencias gubernamentales nacionales e internacionales vinculadas al sector de las Mipymes en Nicaragua, es decir las relaciones entre sujetos como los empresarios y estructuras de Estado y supranacionales que imponen una forma de financiar el desarrollo local.

El período de análisis que se analizó es de 2002 a 2011 ya que a lo largo de esta década se manifestaron tres cambios importantes para el sector microempresarial en Nicaragua: 1) el auge y retiro gradual de los apoyos internacionales a las microempresas¹, provenientes principalmente de cooperantes multilaterales de crédito para el desarrollo²: Fondo Monetario

¹ En la presente investigación se hace uso indistintamente de los conceptos micronegocios y microempresas, para referir a los sujetos de estudio: las pequeñas unidades productivas formales y, en su mayoría, informales (que para 1991 el PNUD aún catalogaba como “economía popular”) que generan algún valor añadido en el mercado e ingresos netos, independientemente del volumen de capital o de trabajo que utilicen.

² Fue hasta el año 2010 en que la ONU, en la Cumbre Mundial sobre los ODM, finalmente tomó plena conciencia de que, aunque no siendo el microcrédito un objetivo final, sí es una plataforma eficaz para las diferentes estrategias de intervención de la Cooperación Internacional al Desarrollo, como lo es el fomento a las microempresas; y así, en el documento oficial de la Cumbre, efectuada en Nueva York, finalmente promueve la inclusión y aplicabilidad de estos instrumentos en los diferentes programas que, para la consecución de los ocho objetivos, se deben ejecutar a nivel internacional.

Internacional (FMI), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM) y Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); así como de cooperantes bilaterales, entre los que sobresalen: la Unión Europea, Estados Unidos y Japón; cabe señalar que este fenómeno no ha sido propio de Nicaragua, en toda América Latina el retiro parcial de fondos internacionales de apoyo al sector productivo pequeño ha ido a la baja (Segib, 2010); 2) los ajustes en la política de apoyo gubernamental al sector micronegocios en Nicaragua; y finalmente 3) las estrategias de los empresarios ante este conjunto de cambios internos y exógenos; porque hay indicios de que los empresarios cambiaron sus estrategia ante las nuevas prácticas emanadas de la Ley Mipyme, como lo fue la formación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme), organismo que aglutina a todos los sectores productivos así como al Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme).

La tesis se centra en el departamento de Chinandega. Un antecedente sobre la selección de este departamento es el aporte del sector comercio en la región a la economía nacional, lo cual se evidenció en el crecimiento del PIB que dicho sector tuvo entre los años 2009 y 2010, en que de un desfavorable (2.5) por ciento se incrementó a 3.8 por ciento (BCN, 2011: 7); siendo notorio también el aumento de sus ocupados por actividad económica en el mismo período, que de 485.9 (cifra en miles) se incrementaron a 638.9 (BCN, 2011: 6), y reflejándose un aumento anual sostenido del valor agregado de la industria comercial (BCN, 2011: 7, 17).

Estas cifras que corresponden al comercio en su conjunto, son en gran medida afectadas por el comportamiento del sector micro del comercio al por menor, conformado por la mayor cantidad de negocios del país. En términos sectoriales, los empresarios del comercio al por menor en Nicaragua son los que tienen mayor peso. En 2011 había registradas 55,885 microempresas en este rubro (BCN, 2011: 12). De acuerdo con Van der Kamp (2007: 17,19), para 1998 las Mipymes del rubro al por menor constituían 51 por ciento del sector comercio, y para el 2004 regionalmente 70.10 por ciento de las Mipymes se concentraba en la zona del Pacífico, en que se encuentra localizado el departamento de Chinandega.

Debido a la carencia de datos sobre micronegocios en Nicaragua, se ha optado por analizar las relaciones de confianza y reciprocidad entre los empresarios frente a los cambios del entorno productivo y financiero y analizar sus sistemas de organización interna con el fin de analizar su participación frente a las futuras políticas de apoyo. Las preguntas que inicialmente se plantean aluden a: ¿Cuáles han sido las formas de colaboración y relación social de los empresarios en el sector comercial de los micronegocios de Nicaragua a partir de la última década, en un contexto de cambios en el ambiente internacional de transferencia de fondos para el desarrollo productivo?. ¿Cómo se estructuran las prácticas de financiamiento?, ¿todos los microempresarios utilizan financiamiento externo?, ¿qué otras alternativas tienen?.

El objetivo general es analizar los vínculos en el sector comercial de microempresarios de Nicaragua, tomando como caso descriptivo el departamento de Chinandega. Los objetivos específicos son: a) presentar el contexto económico y el peso de los micronegocios de Nicaragua en el período 1990 a 2001; b) describir el marco legislativo de fomento a los micronegocios en Nicaragua en las últimas dos décadas; c) discutir el papel de las instituciones de financiamiento hacia micronegocios; d) analizar las características del sector comercial de los micronegocios en Nicaragua y Chinandega; e) analizar las redes sociales de empresarios en Chinandega; f) definir una tipología de redes sociales de empresarios en Chinandega; y g) ofrecer una serie de recomendaciones para fomentar el desarrollo local y empresarial.

La problemática que subyace es la acción de los empresarios locales frente a un entorno de cambios en la financiación y las políticas de apoyo al sector microempresarial. La hipótesis planteada es que en Chinandega aunque se abrieron vías de financiamiento formal de tipo nacional e internacional en las últimas dos décadas pero se careció de objetivos territoriales para alentar el desarrollo empresarial y sectorial,

Esta hipótesis supone que las políticas no consideraron la estructura social de los negocios, siendo muchos emergentes y de base familiar y no familiar, lo que fragmentó e imposibilitó ampliar las capacidades productivas. Sin embargo, los empresarios de micronegocios sobre

todo comerciales debido a esta misma fragilidad mantuvieron estrategias y vínculos que dependiendo de su situación familiar, local y sectorial, han logrado cierta autosostenibilidad.

En ese marco, si el desarrollo de las regiones supone un diseño adecuado de políticas sectoriales que aliente la especialización productiva y la organización de sus actores, los hallazgos encontrados muestran que en casos como el de Nicaragua el papel de los micronegocios ha estado supeditado a marcos generales como el de la cooperación internacional y no a una estrategia de acción focalizada en las regiones y sectores del país y mucho menos a sus actores. Esta situación se ve reflejada en las vías de organización de los empresarios que mantienen negocios de menor tamaño y que lejos de optar por esquemas de crecimiento en el largo plazo, suponen esquemas fragmentados y de sobrevivencia de mediano alcance, como se verá a lo largo de la tesis.

La tesis está organizada en cinco capítulos. En el primero se aborda el problema de vinculación de los microempresarios en Chinandega a partir de tres ejes analíticos: a) las articulaciones empresariales a partir de la teoría de redes, b) el papel del entorno local, a partir de los aportes de la teoría sobre desarrollo endógeno, y c) el entorno de la cooperación internacional, con el objeto de entender el papel de los organismos externos y el del Estado nicaragüense en términos del apoyo al sector productivo de menor tamaño. El segundo capítulo, refiere a la evolución de la cooperación internacional al desarrollo en Nicaragua, su marco normativo en la estructura gubernamental, y la coyuntura de las instituciones de microfinanzas. El tercer capítulo describe el marco de políticas gubernamentales de fomento al sector Mipyme. En el cuarto capítulo se analizan las características e importancia del sector comercial de los micronegocios en Nicaragua. En el quinto capítulo se considera la configuración de redes sociales de empresarios de tipo formal (a partir de la organización colectiva), con es el caso del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme). En el sexto capítulo se describe el contexto de las Mipymes en Chinandega y se muestran los resultados obtenidos en las consultas a los microempresarios del sector comercio al por menor de Chinandega. Y finalmente, en el séptimo capítulo, se presentan una serie de consideraciones finales sobre las formas de colaboración de los microempresarios.

Con base en la hipótesis se inició un análisis descriptivo que se fundamenta en cuatro dimensiones o líneas transversales de la investigación:

- 1) Las relaciones entre la cooperación internacional al desarrollo y el Gobierno; la cual se desarrolló en el marco del Plan Nacional de Desarrollo (PND) de Nicaragua y de las actuales estrategias de cooperación de los países donantes.
- 2) Las relaciones de las entidades de financiamiento y ONG con los microempresarios, que se generan a través del crédito de la banca tradicional y de las microfinancieras (ONG especialistas), en el marco de una nueva regulación para el sector de las microfinanzas; y a través de las acciones puntuales, actividades, programas y proyectos de agencias de cooperación y ONG generalistas; las cuales confluyen en una difícil coyuntura de retiro gradual de fondos internacionales y reajustes de las estrategias y prioridades de la AOD por parte de los países del CAD.
- 3) Las relaciones entre los microempresarios y el Gobierno, en el marco de la estrategia de reducción de la pobreza, del fortalecimiento de la legislación nacional a partir de la Ley Mipyme, y de la consolidación de estrategias y programas inclusivos como son, por ejemplo, el Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promipyme) y el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme).
- 4) las relaciones entre los microempresarios; que se generan fundamentalmente a partir de un carácter comunitario pero también a través de procesos e iniciativas sectoriales como es el caso del Conimipyme, el cual a partir de estrategias endógenas ahora es parte activa en el crecimiento del sector Mipyme.

Esta última, por su parte, se ha abordado a partir de dos ámbitos: a) relaciones comunitarias: redes entre microempresarios; y b) relaciones sectoriales: microempresarios organizados en gremios. Todos estos elementos permitieron analizar las redes sociales en el sector comercial de microempresarios de Nicaragua y específicamente del departamento de Chinandega. Es pues una investigación fundamentalmente cualitativa. El soporte teórico fue la plataforma para analizar los datos recopilados en el trabajo de campo, y los obtenidos en las fuentes secundarias.

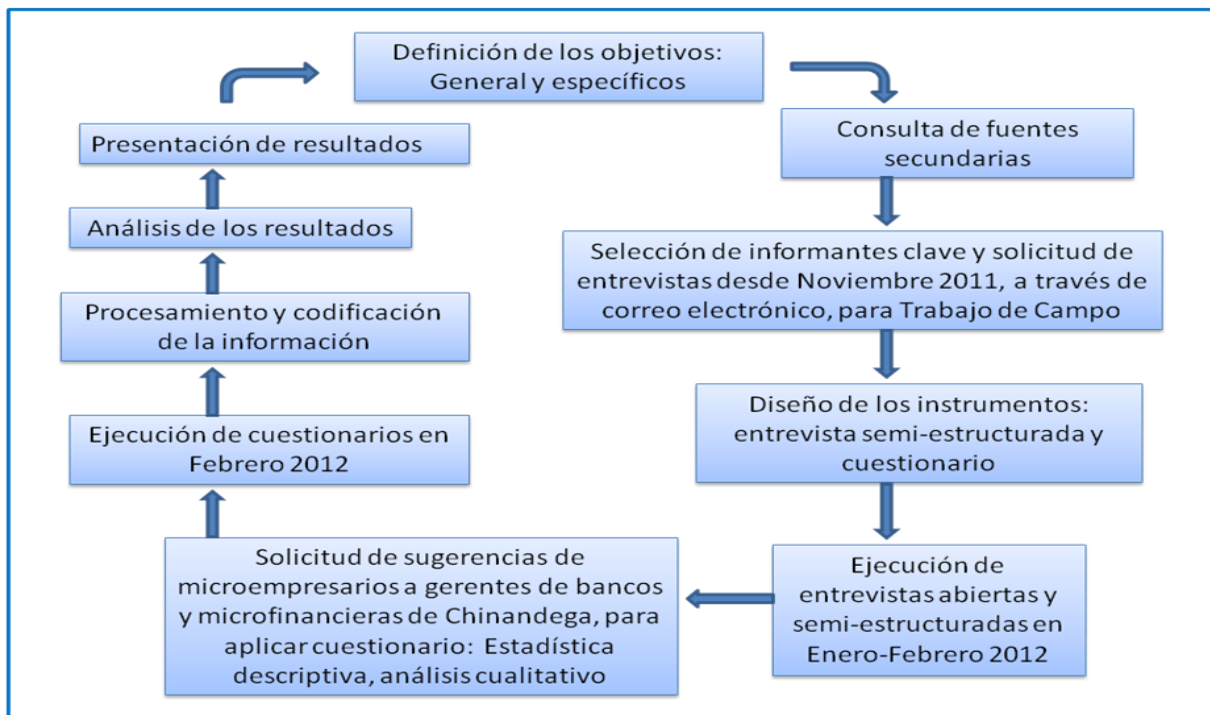
El trabajo de campo de la presente investigación se realizó en Nicaragua del 11 de enero al 5 de marzo del 2012. Se ha partido de algunos supuestos generales sobre las condiciones internas y externas en que se desarrollan las microempresas en Nicaragua. Con base en estos, se ha efectuado un análisis de estadística descriptiva a través de la metodología de análisis inductivo.

El objeto de estudio fue la operación de las redes sociales de microempresarios en el contexto de los acuerdos para el financiamiento y las capacidades de organización local para enfrentar los cambios en un entorno de flujo de capitales dinámico. Los sujetos de estudio principales fueron los microempresarios de los cuales resaltó el papel de los que se dedicaban al sector comercio al por menor; no obstante la muestra abarcó también a algunos que también producían la mercancía que distribuían.

En primer lugar se obtuvo información sobre los marcos regulatorios y la coyuntura del entorno interno y externo actual del fomento a las Mipymes caracterizado por transformaciones radicales por los cambios de gobiernos de ideologías diferentes; lo cual se obtuvo a partir de instrumentos (ver anexos 2 y 3) consistentes en ocho guías de preguntas adaptadas para aplicar entrevistas de tipo abiertas y semiestructuradas a cada uno de los informantes clave, por ser éstas las más apropiadas, dado el carácter de estudio de caso, para una aproximación a las cuatro dimensiones descritas.

Posteriormente se seleccionaron 20 personas expertas (ver detalle en bibliografía), desde sus respectivos ámbitos de actuación, sobre las líneas transversales de este estudio, es decir, relacionadas con las microempresas, la coyuntura de la AOD, las fuentes de financiamiento al sector Mipyme y las políticas gubernamentales para el desarrollo productivo. Dichas entrevistas, por tanto, cubrieron la diversidad de actores que convergen en el sector de las Mipymes: Gobierno nacional, Gobierno local, cooperación internacional, ONG, centros de investigación, bancos tradicionales, microfinancieras, y organizaciones gremiales de microempresarios. Asimismo se consultó a 20 microempresarios del sector comercio al por menor (ver aclaración sobre la estrategia metodológica en anexo 1). A continuación se presenta el esquema del proceso de recopilación de información.

Figura A. Proceso de recolección y procesamiento de datos.



Fuente: Elaboración propia.

Aparte de la recolección de datos a través de entrevistas y cuestionarios, otra fase del proceso fue la investigación documental³ sobre los tres ejes teóricos: teoría de redes, teoría de desarrollo endógeno, y esquemas de cooperación internacional; y también sobre los contextos de la situación de Nicaragua: avances y retrocesos, legislación, estructura gubernamental, programas de fomento del Gobierno, papel de los gobiernos locales, coyuntura de la AOD, la importancia de las microfinanzas, la participación de las microempresas en la formación de las políticas públicas a partir de organizaciones gremiales, y finalmente las condiciones y

³ Para obtener dicha documentación bibliográfica: marcos legales, normas, manuales, libros, monografías, periódicos, etcétera, se acudió en este orden a los siguientes centros de documentación: Biblioteca Jorge Bustamante de El Colegio de la Frontera Norte (El Colef) en Tijuana, México; Biblioteca de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) en Madrid, España; Secretaría de Estados Iberoamericanos (Segib) en Madrid; oficinas de la Fundación Cideal en Madrid; Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID) en Madrid, Instituto de Investigación Nitlapán de la Universidad Centroamericana (UCA) en Managua, Nicaragua; y las oficinas del proyecto El Futuro es Joven de la Alcaldía Municipal de Chinandega, Nicaragua. Asimismo, fueron utilizados los materiales bibliográficos pertinentes suministrados por los catedráticos en las diferentes clases recibidas en El Colegio de la Frontera Norte (El Colef) en Tijuana y, durante el programa Movilidad Estudiantil, en la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) en Madrid. Los documentos consultados, en general, brindaron una perspectiva teórica y un panorama conceptual para un análisis inductivo del fenómeno a partir de los objetivos y en el período comprendido en los años 2002–2011.

características del sector microempresarial del comercio al por menor de Nicaragua a partir del caso de estudio en el departamento de Chinandega.

Las entrevistas abiertas semi-estructuradas se dividieron en diferentes áreas específicas, de acuerdo con el perfil de cada informante clave: trayectoria e historia, coyuntura de la cooperación internacional, políticas gubernamentales de fomento, organización empresarial y financiamiento de las Mipymes, esquemas de financiamiento, relación con las microempresas y cómo ha sido el comportamiento de sus créditos por fases o períodos. En ese sentido, dado los diferentes ámbitos de actuación de los informantes clave, se elaboraron ocho diferentes guías de preguntas: a) para miembros del Conimipyme; b) para el Ex Ministro del Mific y Minrex; c) para funcionarios actuales de instituciones de gobierno; d) para representantes de agencias y organismos de cooperación internacional; e) para funcionarios de bancos y microfinancieras (de Chinandega); f) para el Director Ejecutivo de la Asomif; g) para funcionarios del Gobierno Municipal de Chinandega; y h) para representantes del sector privado, centro de investigación y ONG vinculados con las Mipymes. Todas estas entrevistas fueron almacenadas por medio de un grabador digital, y archivadas en el área de servicios escolares de El Colef.

Por su parte, los cuestionarios para los microempresarios se dividieron en cinco áreas específicas: a) actividad comercial del negocio, la trayectoria empresarial (historia), b) coordinación con instituciones y programas de gobierno, c) estrategias empresariales en período de crisis, d) financiamiento de bancos y microfinancieras, y e) redes de solidaridad con otras microempresas. Los datos obtenidos fueron codificados y editados a través del programa SPSS 17.0, de tal forma que se generaron indicadores que posteriormente se pudieron analizar con un enfoque de estadística descriptiva y contrastar con las fuentes secundarias analizadas.

Así, con base en los objetivos generales y específicos propuestos y a partir de la documentación compilada y codificada, se redactaron los diferentes apartados procurando interrelacionar la información y sistematizarla a través de figuras, cuadros y gráficos que facilitaron la comprensión de los aspectos más relevantes en cada uno de los capítulos. De esa

manera, cada capítulo brindó respuesta a los objetivos general y específicos, a la pregunta de investigación y a la hipótesis, lográndose establecer un hilo conductor que se considera ha tenido el aporte de enmarcar la complejidad de un objeto de estudio de por sí poco analizado en la literatura especializada de Nicaragua, y de permitir una interrelación teórica que finalmente brindó las premisas para la definición de propuestas y recomendaciones.

El estudio de caso se realizó en el departamento de Chinandega por la importancia descrita del sector comercio en la actividad económica (Van der Kamp, 2007) así como por la significativa incidencia de negocios comerciales en comparación con los otros departamentos del país:

Mapa A. Mapa de Nicaragua: Ubicación del Departamento de Chinandega.



Fuente: Cepal/BID, 2007: 5.

El trabajo fundamentalmente se realizó en el municipio de Chinandega, por ser la cabecera departamental y lugar donde se genera la mayor cantidad del comercio; aunque se llenaron algunos cuestionarios también en otros municipios clave del departamento como son Chichigalpa y El Viejo. En cuanto a las 20 entrevistas abiertas y semi-estructuradas realizadas a informantes clave, la mayor parte, 12 en total, se realizaron en Managua, capital de la República. Otras cinco en el Municipio de

Las perspectivas de los microempresarios del comercio al por menor en el departamento de Chinandega fue el medio que permitió conocer los alcances de los programas y proyectos de los gobiernos central y local, y de las acciones y estrategias ejecutadas por la cooperación internacional, en el período 2002-2011; en el que ha habido dos gobiernos centrales con ideologías políticas diferentes y, consecuentemente, con relaciones internacionales muy distintas. Por otra parte, la técnica de la trayectoria institucional aplicada para la historia del Conimipyme, como ejemplo de un esfuerzo de colaboración gremial, permitió conocer la importancia que tiene la unidad para incidir en la formación de políticas públicas, así como en los procesos de transferencia y retroalimentación de conocimiento a los sectores microempresariales más vulnerables.

Así, como se ha mencionado, los instrumentos utilizados fueron la entrevista abierta y semi-estructurada, y el cuestionario, para los cuales se diseñaron ocho guías de preguntas procurando que cada una respondiera a los objetivos general y específicos de la investigación, teniendo como eje común la colaboración de los microempresarios, y con base en la especialización del informante clave. Aparte, algunas respuestas que brindaron permitieron hacerles otras preguntas que ampliaron la base de datos. En otras palabras, estos formularios permitieron hacer preguntas abiertas pero siguiendo una estructura predefinida.

Y con respecto al cuestionario se diseñó a partir de una guía de preguntas que en su mayoría eran cerradas, es decir, que brindaba la opción de seleccionar entre varias alternativas; contando, sin embargo, en algunos puntos necesarios, con preguntas abiertas. Esto fue beneficioso porque se lograron procesar los datos de una forma rápida, no se necesitó entrenamiento en la técnica y hubo uniformidad en el tipo de información que se obtuvo. Algunos de los principales indicadores del cuestionario fueron: 1) número de créditos de bancos y microfinancieras, obtenidos en el período 2002–2011; 2) tiempo para la resolución del análisis de crédito y su desembolso; 3) número de capacitaciones técnicas obtenidas a través de las ONG e instancias del Gobierno; 4) conocimiento de los programas y leyes vigentes para las Mipymes; y 5) número de veces en que han participado en reuniones de organizaciones gubernamentales nacionales y/o municipales de fomento a las microempresas.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

Este capítulo tiene como objetivo delinear los aspectos teóricos y conceptuales que permiten un acercamiento a los microempresarios y su papel en el desarrollo regional, así como la importancia de la cooperación internacional a través del fomento a los micronegocios en países con menor grado de desarrollo humano. La idea central es describir las contradicciones entre acciones territoriales y estructuras nacionales y supranacionales en el ámbito productivo empresarial. Desde los estudios regionales, el análisis de las empresas y los empresarios ha adquirido un mayor peso desde fines de la década de 1980, siendo las perspectivas sobre los encadenamientos productivos, la especialidad sectorial y el análisis de los grupos empresariales y las redes de empresarios las más relevantes (Alba y Kruijt, 1988; Alba, 1990, 1992, 2003; Cerutti, 1997; Cerutti y Marichal, 2007; Almaraz, 2007). Más recientemente han adquirido relevancia nuevos enfoques teóricos tales como la economía evolutiva y las cadenas globales de valor, los cuales podrían brindar un acercamiento al objetivo de estudio pero desde una perspectiva diferente a la que se pretende en esta investigación.

En ese sentido, los neoschumpeterianos con su economía evolutiva explican el sistema económico a partir del cambio tecnológico, la creación y explotación del conocimiento, el mercado, las instituciones y las reglas, que son elementos que escapan del alcance de la tesis, aunque sí coinciden en que los sujetos de estudio tienen racionalidad limitada, es decir, incertidumbre en la toma de decisiones, y se adaptan al medio ambiente interno y externo a través del aprendizaje y la generación de estrategias; y en este sentido la tesis es consistente con elementos poco desarrollados desde las visiones económicas de los sujetos y el sistema económico mismo. Es decir, hace énfasis en la innovación que, de acuerdo con Nelson y Winter (1982), se genera a partir de las rutinas y a través de dos vías: la innovación del producto y la innovación del proceso, la primera para ser más competitivo y la segunda para reducir costos. Esto produce como resultado un proceso de transformación de carácter dinámico con expansión del mercado, pero que brinda más importancia a las instituciones y al Estado como agente regulador del sistema, que a las relaciones y colaboración entre los actores empresariales. En esta tesis se encuentra que el papel del Estado busca el desarrollo de empresas mediante un marco regulatorio y de fomento pero la diversidad de actores y segmentos del sector comercial es tan amplia que difícilmente se prevé un efecto inmediato en

las capacidades esperadas. Asimismo el modelo implementado en la gestión del ex ministro Caldera no será recuperada en el siguiente período gubernamental por lo que hay una ruptura en la política de apoyo al sector de las Mipymes que limitará los esfuerzos iniciales.

Por su parte, el enfoque de las cadenas globales de valor y encadenamientos locales (Porter, 1990), tampoco logra explicar los procesos que generan los sujetos de este estudio pues la heterogeneidad misma del sector comercio al por menor plantea un reto mayor ya que las aglomeraciones, clusters o encadenamientos locales tienen gran diversidad; aparte de que son microempresas que por su misma dinámica su incorporación a redes productivas más amplias estaría condicionada a otra lógica de organización y adaptación de nuevas tecnologías que por el momento no parecen factibles dadas las restricciones de inversión, infraestructura y oferta de productos. La logística, los recursos humanos, y la tecnología que maneja el enfoque de cadenas globales aparecen como un estado avanzado frente al comercio tanto de productos hechos a mano por productores locales como de productos varios de las ramas de alimentos, ropa y calzado.

Por su parte el modelo de distrito industrial planteado por Bagnasco (1977) y Becattini (1979) tiene coincidencias importantes con la teoría del desarrollo endógeno en cuanto a cooperación, sistemas de producción, especialización, y la confianza que caracteriza las relaciones empresariales. No obstante, en esta tesis no se pretende analizar las redes generadas en las cadenas productivas, sino más bien entre los empresarios como actores sociales.

Así, en primer lugar se hace referencia a la teoría de las redes y su aplicación al estudio de relaciones empresariales; posteriormente se recuperan los postulados de la teoría del desarrollo endógeno, como factor que impulsa la actividad comercial y el crecimiento económico, incluyendo los factores abordados por Bagnasco y Becattini, y finalmente se incorporan los esquemas de cooperación internacional que se han desarrollado hacia América Latina, haciendo énfasis en la perspectiva actual que considera como prioritaria la ayuda financiera a países con menor grado de desarrollo a partir de inversiones a micronegocios por medio del microcrédito.

I.1 Teoría de redes: la colaboración entre los empresarios.

El estudio de los empresarios del sector de los micronegocios, muy poco documentado en Nicaragua, adquiere relevancia debido al peso sectorial en la actividad económica fundamentalmente como principal generador de empleo, pero debido también a la importancia que para este rubro ha tenido la cooperación internacional desde el año 1990 en que se iniciaron los ajustes estructurales que permitieron la apertura comercial.

El papel del empresario ha sido abordado desde la economía, pero respecto a su papel funcional en el sistema económico y como propulsor de las innovaciones (Schumpeter, 1974).

Las redes sociales de los empresarios suponen estructuras organizativas que definen distintos tipos de articulaciones productivas y sistemas de agrupación. Estas redes son activos locales, en primer lugar, porque refieren a la organización social de los actores en el territorio, y en segundo lugar porque recuperan el papel de las estructuras desde su propia perspectiva de la organización; justificando a los empresarios como sujetos de análisis en el territorio; sus redes afianzan o difieren de los modelos de desarrollo y financiamiento que los tratan de ayudar. Sin embargo, hay que empezar por entender qué se quiere decir con red.

La red es un concepto complejo que no tiene una única definición. La conceptualización de redes en ciencias sociales difiere de la que se brinda en ámbitos como ingeniería, informática, administración de empresas y mercadotecnia. En la actualidad, los estudios sobre redes parecen tener tres corrientes, dos de carácter teóricas: 1) actor-red y 2) coordinación de rango medio; y una de carácter metodológica: 3) análisis de redes sociales (Vázquez Valencia, 2008: 22). Esta última perspectiva propone vincular el concepto de redes con el de capacidades individuales y colectivas, por lo cual resulta de interés, para el caso de las relaciones entre las Mipymes, analizar las capacidades de los empresarios y su visión colectiva en la organización y definición de estrategias para subsistir.

I.1.1 El Análisis de las Redes Sociales (ARS).

La forma de plantear un estudio sobre redes empresariales nos conduce a la recuperación de los aportes planteados desde la antropología respecto a los vínculos y tipos de redes. Uno de los precursores de la teoría del Análisis de las Redes Sociales (en adelante ARS) o análisis estructural fue Clyde Mitchell (1969) quien apeló por la existencia de una disciplina que brindara un rango científico al análisis de las redes sociales, previendo o anticipándose a seguras inconsistencias entre la teoría y práctica de las redes sociales, las cuales ya habían sido abordadas por John Barnes (1954), Elizabeth Both (1957) y Philip Mayer (1964). Para la utilización del ARS como marco analítico en esta investigación, son de interés los estudios de Granovetter (1973) sobre la naturaleza de los vínculos, y específicamente para analizar las relaciones entre las empresas se utilizará la distinción propuesta por Uzzi (1997).

Metodológicamente el ARS se asocia con la teoría matemática de los grafos o de sociomatrices, en que las líneas que interrelacionan los diferentes puntos en estudio tienen un valor que no necesariamente es numérico, “esta posibilidad de cuantificar un vínculo es una de las cualidades que mayor interés puede tener para la sociología” (Requena Santos, 1989: 139); algunos estudios sobre redes sociales de empresarios y sectoriales no hacen alusión expresa a una metodología de redes basada en grafos mientras que otros son más enfáticos en ese tipo de análisis. Al respecto, Almaraz (2003: 7) con base en Johnson (1994) explica que lo que Mitchell pretendió con el *paradigma de las redes sociales* era que “los datos concernientes a todos los lazos de una red social vinculados a un evento o serie de eventos, debían ser registrados en el mayor de los detalles y mas sistemáticamente de lo que se había hecho antes”.

En palabras de García Macías el análisis de las redes sociales permite afianzar aspectos tanto económicos como sociales:

El Análisis de redes, al partir de un reposicionamiento de las técnicas de análisis estructural, es sin duda alguna una alternativa metodológica que permite una mejor interlocución entre las ciencias económicas y las ciencias sociales, fundamental para la comprensión de un mundo industrial y del trabajo cuyos principales paradigmas están en plena reformulación, así como para orientar con mayor claridad las políticas públicas de alcance nacional y local relativas a la industrialización (García Macías, 2002).

En el ARS deben utilizarse conceptos como el de *actores sociales y lazos relacionales* (Camacho, 2010, parafraseando a Wasserman y Faust, 1994, y a Vázquez y Aguilar, 2008; Almaraz, 2007). Las estructuras sociales o redes sociales que se construyen en los lazos relacionales que se generan entre los actores sociales deben conducir a la posición dentro de las redes, y no a las características particulares de los actores. En esta investigación es de importancia entonces el concepto de red y la ubicación de lazos relacionales

Al interior de las redes operan relaciones de confianza y reciprocidad que hacen posible las negociaciones entre actores económicos y no económicos. Dichos lazos se encuentran vinculados a relaciones de respeto, amistad, negocios, familiares e incluso. Según Camacho (2010: 45), también a “las relaciones por préstamos o deudas”; elementos que precisamente se encuentran en las relaciones de las microempresas con los organismos financiadores, son relaciones que aluden a valores sociales en el marco económicos.

Otro elemento importante en el estudio de las redes sociales tiene que ver con la confianza en cuanto a normas compartidas, ambos son factores básicos del capital social y tienen mayor repercusión en acciones colectivas (Ahn y Ostrom, 2002). Hay que considerar, como se mencionará en siguientes apartados, que el capital social es parte esencial del desarrollo endógeno del territorio. En cuanto a su utilización, hay que mencionar que estos lazos relacionales, por un lado, deben ser analizados a través de métodos e instrumentos analíticos que sean complemento de los métodos estadísticos; y, por el otro, permitirán enfocar las redes interpersonales a nivel “micro” con las redes sociales a nivel “macro” (Wellman, 1988a).

Para Granovetter (1973) se plantea un análisis de instrumentos analíticos y formas explicativas de redes en tanto se refiere a redes personales y de organizaciones como estructuras puente. Aborda la integración social y difusión de los recursos escasos, lo cual se considera consecuente con los procesos de sostenibilidad de las microempresas en la búsqueda de establecer vínculos que les permitan optimizar sus recursos. Se sugiere que al analizar las redes sociales se logre explicar fenómenos a nivel macro, como son las organizaciones políticas, la cohesión social, la movilidad social y, como es de interés en este caso, las agrupaciones empresariales ya sea a nivel comunitario o gremial.

Por su parte Uzzi (1997) plantea un modelo explicativo de las redes de pequeñas de empresas. Este autor sugiere que hay dos tipos de relaciones, una de carácter comercial (vínculos débiles) y otra más intensa con la aplicación de componentes sociales y de confianza.

En esta investigación, en consecuencia, no se pretende explicar las redes que se generan en las cadenas productivas de un sector económico; que podrían ser analizadas a partir de otras teorías o modelos como, por ejemplo, precisamente desde el concepto de distrito industrial, el cual analiza la especialización flexible y cooperación entre unidades de producción. Bagnasco (1977) define al distrito industrial como un sistema productivo que se encuentra localizado en un territorio y que se caracteriza, en primer lugar, por una división local intensa de las actividades de un conjunto de pequeñas empresas especialistas en los varios procesos productivos y distributivos de un sector industrial o empresarial; y en segundo lugar, por relaciones de las empresas con la comunidad que se basan en la confianza y la reciprocidad, ya sea dentro o fuera del mercado. Becattini (1992, citado por García Macías, 2002), por su parte, lo conceptualiza como una entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia activa de una comunidad de personas y de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. Con base a estos conceptos, en que se hace mención de la relación social, podría analizarse el contexto microempresarial de países del Tercer Mundo, que se caracterizan por contar con estrategias de sobrevivencia, a partir del distrito industrial; sin embargo se considera más oportuno utilizar, como se mencionó, el ARS como enfoque del estudio ya que los micronegocios comerciales no pueden enmarcarse en un sistema de especialidad productiva, pues adolecen de cadenas de producción, por lo cual se pueden comprender mejor a partir de los lazos relacionales.

Aunque originalmente se intentó “medir” los niveles de confianza, reciprocidad, cercanía social o aglomeración física como determinantes para la posible constitución de redes de empresas y por lo tanto de la configuración de un modelo alternativo a los nuevos paradigmas industriales dominantes, la evidencia empírica condujo al reconocimiento de que tales factores se podían analizar mejor si se utilizaba el Análisis de Redes Sociales en lugar de las metodologías tradicionales (García Macías, 2002).

Se aclara entonces que no se considera la relación cadena-producto en este estudio, sino más bien la interrelación social del sector empresarial comercial. Se cree conveniente utilizar la perspectiva de las redes sociales ya que a través de los mecanismos de vinculación entre los

propios empresarios y entre éstos y los organismos de financiamiento se supone que existen procesos de reciprocidad, confianza y reconocimiento. Esto permite preguntar sobre las redes entre empresarios en el ámbito productivo, así como sobre las redes entre empresarios y organizaciones empresariales; finalmente sobre el tipo de redes entre empresarios y organismos financiadores. Las redes conducen analíticamente al concepto de colaboración lo cual es viable para entender la posición de los empresarios en distintos ámbitos de acción colectiva.

I.1.2 Naturaleza de los vínculos.

Granovetter (1985), como parte de su crítica a la economía neo-institucionalista, plantea varios puntos: Primero, que la búsqueda de los objetivos económicos va siempre a la par de objetivos no económicos como el Poder. Segundo, la acción económica se encuentra naturalmente inserta en lo social, de tal forma que va a depender de las relaciones sociales que las personas desarrollan. Y tercero, las organizaciones económicas no son definidas por circunstancias externas o exógenas, más bien socialmente construidas. Esta es el enfoque *embeddedness*. Al respecto, García Macías (2002) explica que Uzzi (1996) también confirma que la lógica de intercambio difiere de la lógica del mercado, ya que las relaciones sociales brindan oportunidades de una forma diferente a la lógica del mercado.

La fuerza de un vínculo es una (probablemente lineal) combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo. Cada aspecto es independiente uno del otro aunque el conjunto esté altamente intracorrelacionado (Granovetter, 1973: 2).

El punto es que la mayor parte de estudios de los modelos sistémicos hacen énfasis en los lazos fuertes, en detrimento de otros grupos que resultan de interés en los que generan lazos débiles, pues estos abordan la estructura social que no se encuentra fácilmente definida en términos de grupos primarios (Granovetter, 1973). Ahí la importancia del ARS pues uno de sus principales objetivos inicialmente fue comprender la complejidad de las sociedades urbanas pero más que eso reconocer que los actores tienen la capacidad de transformar los procesos dentro de las estructuras sociales (Almaraz, 2003). Igualmente la autora explica que el énfasis principal del ARS es que las relaciones sociales son centrales para lograr un análisis

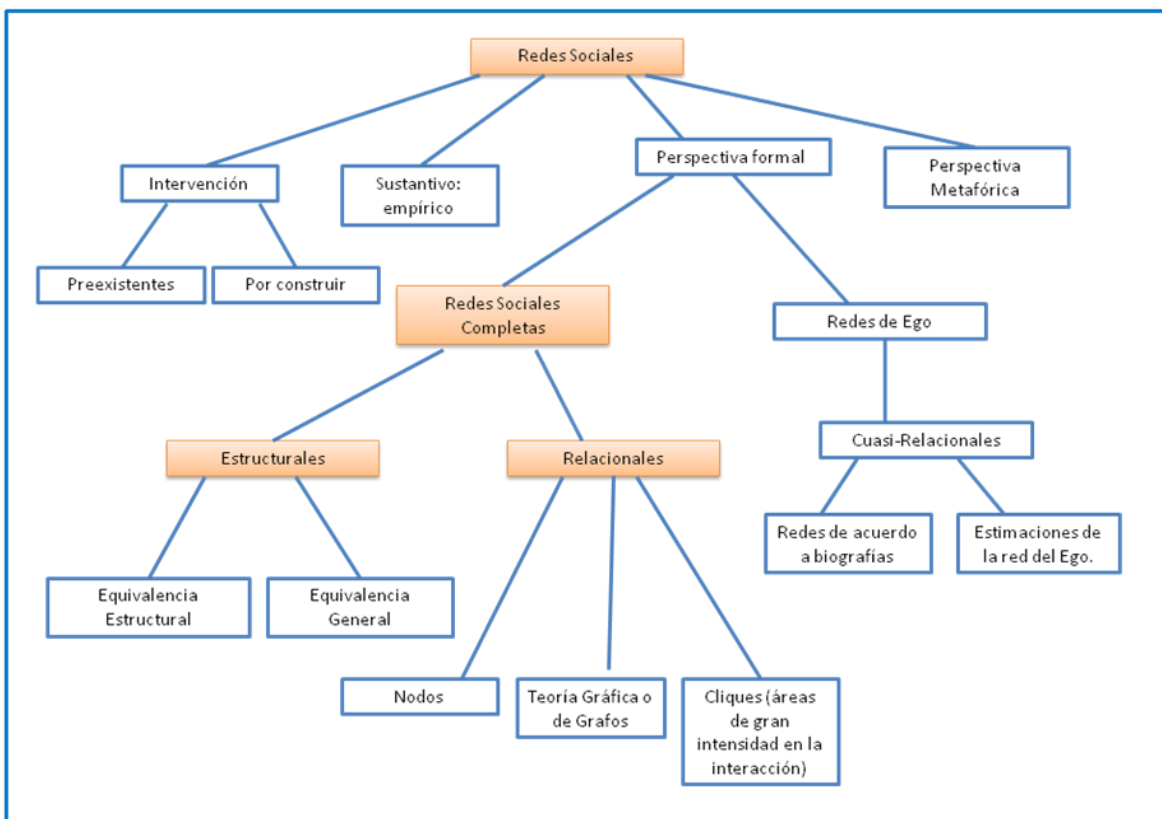
efectivo de la acción social ya que éstas reflejan cómo los individuos se relacionan y vinculan con su ambiente.

De tal forma que el concepto red social, según Molina y Schmidt (2003), tiene cuatro diferentes usos: 1) Metafórico, al que también se le puede considerar heurístico, ya que plantea problemas a partir de un enfoque de redes. 2) Sustantivo, que es el empírico o etnográfico. 3) Intervención, que se realiza a través del diagnóstico y la participación. Según Rivoir (1999) las redes sociales, en cuanto a reflexiones de intervención, pueden considerarse desde dos ámbitos: a) preexistentes, redes buscando una mejor forma de incidir en los procesos, y b) formas organizacionales por construir, para fortalecer a los diferentes actores del sistema como la sociedad civil. Y 4) ARS, al que consideran “el formal”, que permite poner en manifiesto relaciones que previamente no habían sido identificadas.

De acuerdo con González y Molina (2003) el análisis tiene tres perspectivas: 1) Análisis en nivel teórico: para explicar la interacción social se adopta una postura diferente a las explicaciones clásicas y dicotómicas de la vinculación entre estructuras e individuos. 2) Análisis orientado hacia el método: que su énfasis no es la discusión de las interacciones o relaciones, más bien el perfeccionamiento del método analítico. Y 3) redes sociales como objeto de estudio: caracterizados por ser ampliamente descriptivos.

Como se muestra en la figura siguiente, las redes sociales formales incorporan dentro de sus métodos analíticos una gran división: redes sociales completas y redes a partir de un Ego. En el caso de las redes sociales completas el análisis puede ser relacional o bien estructural, es decir, los resultados no podrían ser similares a partir de ambos enfoques ya que en el estructural “tanto un miembro como otro pueden ocupar la misma posición dentro de la red y tener distintos tipos de aproximación con otros miembros” (Almaraz, 2003: 8); y en cambio en las redes relacionales “lo que se aborda en específico son las relaciones establecidas por roles y estatus evidenciando los cliques (áreas de intensa interacción) de acuerdo con la pertenencia a la red, lo cual además supone una elevada jerarquización de las relaciones sociales” (Johnson, 1994, parafraseado por Almaraz, 2003: 8). Por su parte, las redes a partir de un Ego, solo considerará una parte de las relaciones, lo cual limita su alcance.

Figura 1.1. Perspectiva del análisis de redes sociales en antropología.



Fuente: Almaraz (2003: 9; con base en Johnson 1994: 117); aumentada con base en Molina y Schmidt (2003).

En toda esta complejidad de entramados conceptuales adquiere vigencia la perspectiva de Granovetter (1973) ya que simplifica el análisis a partir de la vinculación entre el nivel micro y el nivel macro, es decir de la estructura puente; estableciendo la paradoja de que muchas veces los vínculos débiles tienen el potencial, aún más que los vínculos fuertes, de transformar su entorno.

En síntesis, dentro del ARS estos vínculos son esenciales para la sociología en cuanto que, según Granovetter (1973), los vínculos débiles, por ejemplo comerciales, que muchas veces son considerados productores de alineación, más bien son analizados a partir de las oportunidades que brindan en el entorno, lo cual no ocurre con los vínculos fuertes (confianza, relaciones sociales) que más bien podrían conducir a una fragmentación total.

De tal forma que el ARS adquiere relevancia para este estudio, puesto que es una fuente importante para entender la organización de los sujetos (microempresarios) y sus respuestas frente a cambios estructurales o de instituciones; es decir, lo que queremos preservar es el papel del actor por encima de las instituciones y de los sectores. Sin embargo estos actores no deben quedar fuera del sistema, sino como parte de un todo integrado y correlacionado, por ello es que se recupera el papel del Estado y de los organismos supranacionales que dirigen ayudas a las microempresas. En suma, esto es pertinente con los ejes de investigación ya que se ha optado por el análisis de la organización de los microempresarios para entender sus redes de cooperación y colaboración en búsqueda de la sobrevivencia de los negocios.

I.1.3 Lazos relacionales entre los empresarios.

Las redes sociales de empresarios pueden concebirse como activos locales que permiten responder a cambios coyunturales del entorno nacional e internacional en términos de las políticas económicas, sectoriales o de financiamiento que se promuevan en un país determinado. Los empresarios reaccionan a los marcos que reglamentan la organización de sus empresas, así como a la dinámica de los sectores. En este caso el enfoque de la investigación es principalmente a las reacciones y coordinación empresarial frente a los esquemas de financiamiento adoptados en Nicaragua para fomentar el apoyo a las microempresas. De tal forma, que los lazos relacionales entre los microempresarios permiten comprender el peso del financiamiento así como las estrategias que establecen los microempresarios para superar etapas complejas como son las crisis macroeconómicas.

El concepto de red actualmente es vinculado a procesos estratégicos organizacionales y empresariales. Casanueva (2003) admite que la visión de red “parece especialmente acertada” para explicar la colaboración de los micronegocios ya que son de carácter informal, son heterogéneas y existen en grandes cantidades.

De acuerdo con García Macías (2002) existen dos vías para aproximarse al estudio y análisis de las organizaciones empresariales. A una le llama “Vía Alta”, que habla de cómo los modelos económicos (algunos ya mencionados en apartados previos) se transfieren y se adaptan al sistema social y productivo de un territorio local. Y a la otra, que no logran

explicar los enfoques de las teorías economicistas, le llama “Vía Baja”, la cual reconoce en principio la informalidad, extralegalidad y estrategias de sobrevivencia que son elementos característicos propios de las microempresas, como se leerá más adelante.

Entre las empresas pueden identificarse, entre otras dimensiones, redes de subcontratación, redes de cooperación e inclusive redes interempresas, la cual se vincula con el distrito industrial. Sin embargo, también podemos encontrar relaciones distintas de carácter políticas, económicas y sociales. De tal forma que no puede limitarse la relación entre las empresas al carácter solamente económico o comercial. Es cierto que el objetivo es obtener mayores ingresos y crecer en el mercado, pero partiendo del hecho de que el empresario es un actor social, se considera que, en ese sentido, la relación que logre tener con los otros empresarios (familiares, de compadrazgo, amistad, altruista, etcétera) permite fortalecer otro tipo de lazos relacionales que incidirán luego también en la eficiencia del negocio. De tal forma que el ARS constituye un recurso para entender esas interrelaciones entre las empresas y empresarios.

Almaraz (2003) advierte que hay que ser cuidadosos con la estrategia seleccionada para aproximarse al fenómeno de estudio ya que el empresario se encuentra expuesto a tener relaciones a partir de “elevadas concentraciones de poder”, lo cual puede ocurrir en contextos de redes abiertas y cerradas, de tal forma que el análisis podría, en ese caso, quedar limitado a un ámbito unidireccional y no entorno a las relaciones posibles del empresario con el entorno:

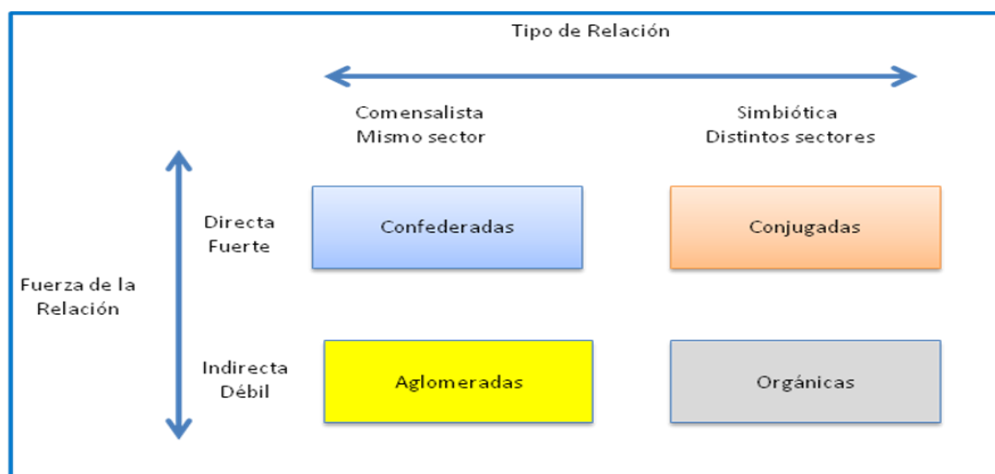
Esta diferenciación como otras posibles, requieren que se distinga no sólo el tipo de red, sino la naturaleza de los lazos y la forma que adquieren las relaciones del poder a través de las jerarquías establecidas para posteriormente identificar qué tipo de cruces existen y de qué tipo son [...] En este caso, deberá distinguirse cómo se perciben situaciones de éxito o prestigio y qué tipo de códigos empresariales operan en la organización familiar, en la política o en la sectorial y de representación (Almaraz, 2003: 24).

Adquiere por eso importancia la tipología sugerida por Uzzi (1997) en cuanto al enfoque *embeddednes*. Este autor plantea que hay dos tipos de relaciones: una de mercado (pocas relaciones o vínculos débiles), y otra que es más intensa que incluye componentes sociales y de confianza (vínculos directos o fuertes). En este modelo Uzzi (1997) explica que a partir de

esas dos relaciones se logran conformar cuatro tipos de subredes: Confederadas, aglomeradas, conjugadas y orgánicas.

Las confederadas tienen vínculos fuertes, la forman empresas del mismo sector y combinan la cooperación con la competencia. Las aglomeradas tienen vínculos débiles, son empresas del mismo sector, generalmente relacionadas al industrial y con frecuencia cuentan con organizaciones que las coordinan. Las conjugadas son formadas por empresas de distintos sectores con vínculos fuertes, como las que son subcontratadas por una empresa más grande, se caracteriza por tener jerarquías. Y las orgánicas se genera entre empresas de diferentes sectores pero con vínculos débiles, un ejemplo básico son las que forman distritos industriales, cuentan con retroalimentación y son apoyadas por organizaciones externas.

Figura 1.2. Modelo explicativo de las redes de Mipymes.



Fuente: Casanueva (2003) con base en Uzzi (1997).

Partiendo de estos planteamientos y tipologías, se considera que la perspectiva del ARS es pertinente para la investigación por las relaciones que existen entre los microempresarios y el entorno. El ARS es útil para explicar las relaciones que puedan existir entre los micronegocios y su segmento de mercado, su competencia y los actores de financiamiento de los que depende su actividad empresarial. Así, vincular el ARS a las fuentes de financiamiento o sistema de

préstamos, resulta de interés porque los micronegocios generalmente tienen dificultades en obtener créditos del sistema bancario y fondos internos; y dependen más de los recursos financieros del exterior. A través de la utilización de este enfoque se puede conocer de forma cualitativa el peso relativo de cada una de las fuentes en la red empresarial. Requena Santos (1989: 148), al respecto dice que “los préstamos mantienen y garantizan una relación, según los casos, más o menos estable y duradera, pues tarde o temprano se tendrá que devolver lo prestado o bien realizar un préstamo nuevo en la misma o contraria dirección, etc.”. Desde las perspectivas de Granovetter y Uzzi en estas relaciones que parten de vínculos débiles o comerciales, se empiezan a generar vínculos fuertes basados en la confianza.

Se subraya la relación individuo-estructuras pero hace falta el territorio y por ello se justifica el segundo enfoque de la teoría del desarrollo endógeno. Este punto es importante para la investigación porque, como se ha mencionado, en Nicaragua hay muy poca documentación sobre el sector de los micronegocios, de tal forma que en la literatura no se ha analizado aún, por lo menos enfáticamente, las redes de financiamiento que utilizan las microempresas comerciales y que son distintas e independientes de la que brindan en el sector de la banca especializada, banca comercial y ONG microfinancieras. Así, la perspectiva multidisciplinaria con un enfoque regional permitirá entender los tipos de redes sociales de empresarios y la relación de los micronegocios con el estado y las entidades financieras; y asimismo permitirá comprender, en principio, si se han generado nuevas formas organizacionales entre los micronegocios, a nivel familiar, comunitario, sectorial, gremial, etcétera, y el entorno y ambiente que los rodea o, bien, si ya existían dichos lazos de colaboración y solamente se han reforzado para enfrentar la crisis de financiamiento.

I.2 La importancia de la teoría del desarrollo endógeno al análisis de la microempresa y el papel de los empresarios.

Si bien se ha mencionado la importancia de las redes económicas y sociales de los empresarios, un elemento primordial en el análisis es cómo se construyen y operan modelos de desarrollo. La importancia del análisis regional es consistente con la idea que se tuvo del desarrollo tradicionalmente y su evolución hacia modelos que no solo plantean como meta el éxito económico y el peso de las redes productivas.

El desarrollo regional se analizó desde perspectivas tradicionales cercanas a la economía y la geografía económica, sin embargo el papel de los actores se agregó hasta la segunda mitad del siglo XX, forjándose una línea de discusión denominada "desarrollo endógeno" desde la cual cobraron fuerza el papel de las instituciones, los sectores económicos, los actores y el territorio como espacio organizacional. Desde esta perspectiva es que el estudio de los empresarios en el desarrollo local adquiere enorme sentido. En este capítulo se hace un breve recorrido de los avances que ha tenido la ciencia regional, para recalcar los aportes de las perspectivas recientes en las que los actores territoriales, incluidos los empresarios, son clave para fomentar el desarrollo.

I.2.1 Avances y críticas a la ciencia regional.

Los estudiosos de la ciencia regional han utilizado instrumentos analíticos propios de la economía, lo cual puede entenderse como un complemento que beneficia la amplitud del conocimiento. Sin embargo, para Boisier (1998, tomado de López, 2008) fue más bien un factor decisivo para que los esfuerzos de regionalización tuvieran un fracaso relativo; esfuerzos que en Latinoamérica se hacían por tres vías: intentos de regionalización, intentos de descentralizar la toma de decisiones institucionales y el mismo desarrollo de las regiones; y que, por cierto, ya incluían aspectos sociales que son ahora característicos de las teorías recientes de desarrollo endógeno. A continuación se explicitan tales avances.

La economía tradicional se enfocó solamente en la eficiencia, el expansionismo y el manejo óptimo de los escasos recursos productivos a través del tiempo para transformar el mundo capitalista. Su énfasis fue para explicar los ajustes automáticos en los precios, las decisiones hechas con base en la marginalidad y en el equilibrio de los recursos del mercado (Todaro, 1994). La repercusión de la economía tradicional en la ciencia regional se evidencia en las estrategias de desarrollo fundamentadas en una rápida y creciente industrialización que pretendía incrementar las estructuras productivas de los lugares, las tasas de empleo y el sector terciario (Todaro y Smith, 2003).

En este sentido la economía espacial y la geografía económica,⁴ refirieron a las diferencias de localización alternativas dentro de un territorio a partir de los costos de transporte (Mella, 1998). En ambos casos se tuvo como objetivo el análisis de los lugares y los fenómenos. Así, la localización de la producción en el espacio correspondía a la rama de la economía que se preocupaba por el lugar donde ocurrían las cosas (Krugman, 1992: 7).

No obstante, las teorías relacionadas con los sistemas económicos mantuvieron concepciones funcionales sobre el espacio. Tanto las teorías clásicas como las neoclásicas obviaron el espacio, mientras que las teorías de crecimiento regional le dieron un enfoque funcional. Una muestra clara de la diferencia de concepciones del espacio es que, a diferencia de las ramas económicas, en la ciencia regional hay una gama de conceptos que explican el alcance de la región: se habla de ciudad mundial (Peter Hall, 1994), clase mundial (Rosabeth Moss Kanter), cuasi-estados y cuasi-empresas (Boisier, 2007), virtualización territorial (Wong-González, 2004), ciudad-región⁵ (Friedmann) y más recientemente de regiones megalopolitanas. Todos para explicar el papel del territorio.

Lo funcional del espacio se fundamenta, entre otros elementos, en que permite explicar el por qué se generan actividades económicas en determinados lugares, y hacen referencia a la funcionalidad que adquieren elementos tales como las fuerzas centrípetas y centrífugas, las ventajas comparativas, capital, mano de obra, innovación tecnológica, etcétera. En el siguiente cuadro se hace una síntesis de los modelos de divergencia que siguieron a la teoría económica tradicional y a la ciencia económica. Los modelos planteaban que las disparidades regionales no eran transitorias y que más bien mantenían el equilibrio del sistema.

⁴ Krugman (1992: 14), señala que existen tres razones por las que es importante considerar los aportes de la geografía económica: a) la localización de la actividad económica en el interior de los países es por sí misma un asunto importante; b) las fronteras entre la economía internacional y la economía regional están volviéndose borrosas en algunos factores esenciales; y c) la razón más importante es que nos puede proporcionar un laboratorio intelectual y empírico excelente.

⁵ “Ciudad-región es un territorio que contiene en sí mismo, en forma real o latente, el conjunto de subsistemas de cuya articulación y direccionamiento (sinapsis y sinergia) surge una complejidad evolutiva capaz de generar tanto crecimiento económico como desarrollo societal y que tiene un lugar central que funciona como una ciudad-global de primera clase, que articula un sistema de ciudades secundarias y que actúa como nodo emisor y receptor de procesos de intercambio entre la región y el mundo” (Boisier, 2008: 25).

Cuadro 1.1. Teorías/modelos de divergencia.

Grandes planteamientos	Teorías/Modelos	Precusores	Período	En qué consiste
<p>Teorías/modelos de divergencia.</p> <p>Perspectiva: Macroeconómica Neoclásica.</p> <p>Concepción: Espacio/funcional</p> <p>Noción: Espacio/región nodal y planificada.</p>	Teoría de la base de exportación	Douglass C. North ⁶	1955	En una región hay un sector básico exportador y un sector residencia que depende de la demanda local; la renta va a depender de las exportaciones.
	Teoría de los polos de crecimiento o de desarrollo.	Francois Perroux	1955	El crecimiento se focaliza en un punto del cual se difunde hacia el resto de sectores.
		Jacques Boudeville	1961	
	Teoría de la causación circular y acumulativa.	Gunnar Myrdal	1957	Aborda la problemática que existe con la desigualdad entre naciones, por lo cual sugiere que la movilidad de los factores es desequilibrante. ⁷
	Teoría del centro/periferia, teoría de la dependencia o del intercambio desigual.	John Friedmann	1972	Plantea la existencia de una estructura jerárquica de las regiones/países, el centro tiene la mayor capacidad para la localización de las empresas. ⁸
		Alain Lipietz	1990	
	Teoría de la división espacial del trabajo	Philippe Ayalot	1976	Los centros de poder y alta cualificación de la mano de obra subordinan a las periferias que se dedican a tareas rutinarias. Hay diferencias espaciales en las formas de producción y los nodos sociales.
Massey		1984		

Fuente: Elaboración propia con base en Mella Márquez (1998: 12 – 27), Boisier (1998), Peña Sánchez (2004: 24 - 73) y Alegría (2011).

⁶ La teoría de North tuvo sus inicios en la década de los años cuarenta con Daly (1940) y luego Hyot (1949). Según Cooke y Morgan (1998) la teoría plantea que las Instituciones son comparadas con reglas y normas de comportamiento incluyendo la manera en las cuales ellas tienen que cumplir pero comprendiendo la acción humana estructurada.

⁷ La teoría de causación circular y acumulativa también explica que los efectos de concentración se producen como consecuencia de la aparición de rendimientos crecientes de escala y de ganancias de competitividad, y que la misma acumulación causa en cierto momento rendimientos decrecientes.

⁸ Según Krugman (1995) la periferia concentra la región pobre, sin industrias y alejada de los mercados.

Las teorías de divergencia apuntaban, como se señala en el caso de la teoría de Massey (1984), a explicar las disparidades que se generaban entre centros de poder e influencia y las periferias que no tenían las cualificaciones que exigía el mercado. Esas divergencias entre territorios fueron analizadas desde otro enfoque a partir de las teorías de convergencia que hacían énfasis en la especialización sectorial y el conocimiento uniformado por sectores. Esto apuntaba a una concepción capitalista del territorio. Sin embargo, uno de los precursores de estas teorías explicaba que “el capitalismo no es la mera existencia de personas o compañías produciendo para la venta en el mercado con la intención de obtener una ganancia” (Wallerstein, 2007: 40). Con esta idea se desarrollaron los principales argumentos sobre el desarrollo de las regiones y se propusieron nuevos esquemas analíticos, y los modelos de desarrollo implementados sufrieron modificaciones.

I.2.2 Teorías del crecimiento endógeno y el caso de regiones latinoamericanas.

De acuerdo con Mella (1998), el impulso que se le brindó a la economía regional coincidió con la comprobación de los desequilibrios que se generaban en el territorio por la fuerzas del mercado. Por tanto se justificaba la aplicación de políticas regionales que permitirían nuevamente el equilibrio. También se reconoció que el espacio tenía fundamental relevancia ya que en él convergían instituciones, organizaciones públicas y privadas, así como actores sociales. Estos elementos en conjunto son los que permiten el crecimiento económico de una comunidad y el desarrollo de la misma.

Para Boisier, “el desarrollo, es un resultado inmaterial o intangible, y está por su lado, asentado en factores intangibles, en varias formas de capital intangible” (Boisier, 1999: 52). La divergencia se debe por tanto a que el crecimiento desde la economía es un resultado meramente material, producto del capital económico; y desde las perspectivas que recuperan al territorio como una variable analítica, los elementos que lo contienen son inmateriales y de carácter intangible. Por otro lado, el crecimiento económico en el largo plazo no sólo dependía de la capacidad de una economía para ahorrar e invertir, o bien de sus recursos territoriales, sino de otros factores que además podían alentar el desarrollo. Entre ellos, el eficaz funcionamiento de los mecanismos para la acumulación de capital, la transferencia de tecnologías, la difusión de innovaciones, el desarrollo urbano, la organización de instituciones

sólidas, la interacción entre los actores y los sistemas de producción organizados (Vázquez Barquero, 2005: 37).

Lo que plantea Vázquez Barquero (2000), es que el mejoramiento de la economía de una comunidad, independiente pero no excluyente de las políticas institucionales y estructurales, son los sujetos y, por tanto, que el crecimiento y el desarrollo de una región tienen que emprenderse acompañados necesariamente por mejores condiciones en el bienestar social y en la situación económica de las familias. En tanto que éste depende del óptimo aprovechamiento de los recursos sociales, naturales, humanos, económicos, institucionales y culturales en que se cimentan los procesos de la localidad; es decir, fomentando el potencial que tienen las redes de colaboración.

En este sentido, la teoría de desarrollo endógeno, desarrollada por Vázquez Barquero, insiste en que, a diferencia del crecimiento económico (enfocado a las variables de ahorro e inversión), se asienta en resultados intangibles que solamente pueden explicarse a través de factores estructurales, tales como la organización de los sistemas productivos y empresariales dentro de las localidades. Por lo tanto se propone el estudio de las características, cualidades, capacidades e identidades colectivas particulares de las regiones.

Desde la perspectiva endógena también se busca entender el papel que tienen los actores institucionales que, a partir de dinámicas locales, logran el fortalecimiento de estructuras como la empresarial fomentando los encadenamientos productivos. Asimismo, los cambios necesarios para una región “no pueden ser abordados por organizaciones aisladas ni por proyectos puntuales, sino que deberán establecerse fórmulas sistemáticas y persistentes de interacción social” (Gallicchio, 2004: 18). En cuanto a sus contribuciones al desarrollo regional sobresalen, entre otros, los aportes teóricos de Vázquez Barquero (1988), Quevit (1991), Becattini (1992), Maillat y Perrin (1992), Boisier (1997), Albuquerque (1997) y Mella Márquez (1998).

De acuerdo con Ros (2004: 199) las teorías recientes del crecimiento endógeno rechazan las propiedades de convergencia del modelo neoclásico, puesto que sugieren que los países con

escasez de capital no crecen más rápidamente que los países con abundancia de capital, dada las disparidades en el capital y trabajo, que no fluyen hacia los países pobres. Explica que para estas teorías las diferencias entre países en cuanto a las tasas de crecimiento económico deben explicarse por las diferencias en los niveles y tasas de formación de capital humano; y que el análisis de la interacción entre la capacitación y la acumulación de capital se centra en el marco analítico de la teoría clásica del desarrollo.

Estas teorías de crecimiento endógeno explican que el desarrollo, con iniciativas endógenas, va a depender de la coordinación que exista entre los actores del sistema en los diferentes ámbitos de la sociedad (educación, política, comercio, salud, economía, etcétera) en la búsqueda de lograr beneficios para todos a través del fomento de las ventajas comparativas y competitivas. En este caso, más que la mejor localización de las industrias, lo que se explica entonces es cómo las industrias hacen más eficientes y competitivas sus producciones. Para estas teorías entonces el espacio es un territorio. El espacio ya no es más el lugar en que confluyen la oferta y la demanda de bienes y servicios, ahora es un espacio geográfico (Mella, 1998).

De acuerdo con lo anterior se pone en evidencia el papel de los actores en el territorio y se brinda un panorama de los sistemas de organización muy diferente a la impuesta desde la operación de los mercados. Primero porque el desarrollo territorial no puede solamente ser visto a partir del crecimiento económico, segundo porque los tomadores de decisiones o las instituciones que componen el Estado, no pueden por sí mismas alentar el desarrollo. Ello no quiere decir que el desarrollo endógeno descansa en los actores solamente, sino en las capacidades organizacionales de los actores para organizar sus sistemas y en las estructuras que los articulan a escalas mayores.⁹

⁹ Esta es una crítica que se ha hecho a la propia teoría de desarrollo endógeno.

Cuadro 1.2. Teorías del crecimiento endógeno.

Grandes planteamientos	Teorías/Modelos	Precusores	Período	En qué consiste
Teorías del crecimiento endógeno. Concepción: Espacio/Territorial	La nueva concepción del espacio ¹⁰ .	Antonio Vázquez Barquero, Giacomo Becattini, Sergio Boisier, José María Mella Márquez, Francisco Albuquerque, Michel Quevit, Jean Claude Perrin, José Arocena, Oscar Madoery, entre otros.	Década de los 80	Tiene énfasis en las relaciones de los actores entre sí y en la identidad económica, política y social.
	El modelo de desarrollo local ¹¹ .			Según Mella (1998: 24) para Vázquez Barquero el desarrollo local tiene dos dimensiones: Una económica y una sociocultural; las cuales confluyen en un entramado de características particulares de los actores de una localidad.
	El concepto de distrito industrial	Bagnasco	1977	Relacionado con las PYME concentradas en un sector industrial, destaca las relaciones entre la empresa y la sociedad, los valores que deben ser homogéneos, respetados y compartidos a través de reglas e instituciones.
		Giacomo Becattini ¹²	1987	
	Tesis del entorno innovador ¹³	Philippe Aydalot	1986	Capitalización de la proximidad de los actores en un territorio para la formación y transmisión de conocimientos.
	El distrito tecnológico ¹⁴	Michael Storper	1993	Es un enfoque dinámico del distrito industrial, se considera la innovación y el cambio técnico.
Dennis Maillat		1995		

Fuente: Elaboración propia con base en Mella Márquez (1998: 12 – 27), Vázquez Barquero (2005) y Peña Sánchez (2004: 24 - 73).

¹⁰ Mella (1998) no menciona explícitamente la teoría de desarrollo endógeno dentro de su descripción, pero Peña Sánchez (2004) incorpora el concepto añadiéndolo a la nueva concepción del espacio.

¹¹ Ni Peña Sánchez (2004) ni Mella (1998) utilizan el término teoría de desarrollo local.

¹² Becattini amplía considerablemente la noción de las economías externas cuando incluye en ella no solo los aspectos relacionados con el costo de inputs o con la difusión de las tecnologías, sino además al considerar las instituciones sociales y las empresas del territorio. Desarrolla los aportes de Marshall sobre el distrito industrial. Interpreta la localización de las actividades productivas en lo local y el crecimiento económico. que logran. Constata la resistencia que a la crisis económica general tuvieron los centros industriales del Norte y Centro de Italia, en los que existen muchas PYME (Costa y Duch, 1998).

¹³ Incluida por Peña Sánchez (2004) a las teorías de crecimiento endógeno, pero omitida por Mella (1998).

¹⁴ A pesar de que Peña Sánchez (2004) la incluye, Mella en 1998 no la incorporaba.

Lo anterior además supone el análisis de las capacidades de los actores territoriales para adaptarse a los cambios constantes de las fuerzas exógenas. Es meritorio señalar en este punto el énfasis que Boisier (2003) hace de la complejización de la estructura interna de los procesos locales en una región, necesaria para ser competitivo internacionalmente. Para dicho autor, los recursos humanos son capaces de desarrollarse a partir la historia colectiva local. En este sentido se habla del “empoderamiento” de los actores en sus sistemas socio-económicos, donde éstos son partícipes y contribuyen a su propio cambio: pues “todo proceso de desarrollo constituye, por definición, un proceso endógeno que solo compete, en su concepción, en su diseño y en su implementación, a una comunidad que habita determinada localidad” (Boisier, 2005: 54).

Por consecuencia, el carácter cualitativo/intangible del desarrollo regional, que tampoco debe desvincularse de los aspectos cuantitativo/materiales, exige una visión abierta que conduzca no solo a obtener mejoría en las condiciones económicas de los actores del territorio, sino un mayor desarrollo humano. Boisier (2000), también insiste en que para entender el desarrollo se requiere de enfoques holísticos y de recursos sistematizados. Boisier (2003b), además coincide con Vázquez Barquero al considerar que el desarrollo de las regiones debe concebirse como un instrumento y no solo como un fin, desde unas estructuras sociales y culturales que se institucionalizan en el territorio.

En síntesis, el papel del territorio evolucionó en la doctrina de la economía espacial dejando de concebir al espacio como un lugar funcional, para darle sentido como un espacio de organización territorial, en movimiento complejo, no solo como contenedor de los factores del desarrollo económico. La propuesta del desarrollo endógeno supera la visión mercantilista de la economía, la función de las distancias entre mercados y consumidores, así como los factores espaciales de la teoría de costos; y conduce, consecuentemente, la organización de los actores en el territorio. Se requiere, entonces, analizar cuáles son las capacidades endógenas de territorios como Chinandega el cual ha emergido desde sus capacidades productivas y empresariales, pero con grandes rezagos del modelo de crecimiento económico que se le ha pretendido imponer.

I.2.3 Alcances de la teoría de desarrollo endógeno

El desarrollo endógeno surge en los años ochenta como un nuevo enfoque de análisis de las teorías del crecimiento endógeno, para responder a la complejidad funcional del espacio y a la limitación del concepto de desarrollo económico. Se enfoca en el origen de las capacidades territoriales. Como se ha mencionado, una de las diferencias más obvias con el desarrollo local es que éste constituye una estrategia para endogeneizar las oportunidades existentes en el exterior (Albuquerque, 2003) y el desarrollo endógeno se enfoca más en las capacidades con que se cuenta en el espacio territorial.

El desarrollo endógeno surge a partir de experiencias en el método de estudio de caso que se elaboraron para comprender las realidades de países del sur, de tal forma que se incluyeron características del territorio que surgieron a partir de los mismos actores del sistema, en otras palabras, partía de la nueva concepción del espacio ya no como una doctrina funcional sino más bien como un territorio activo (Vázquez Barquero, 2005). Una buena aproximación la brinda Mella (1998) que lo define como un proceso de crecimiento y a diferencia del modelo de desarrollo local, omite definirlo como una estructura analítica. Claramente es un ámbito de acción.

Desarrollo Endógeno es un proceso de crecimiento y cambio estructural que utiliza los recursos locales disponibles para mejorar el nivel de vida local. La incorporación de innovaciones y la organización de su sistema de empresas le permiten conseguir la economía de escala y de alcance, reducir los costes de transacción y mejorar la productividad y la competitividad (Mella, 1998: 642).

Para ponerlo en perspectiva, según Vázquez Barquero (1986) el desarrollo local tiene su base en la utilización de los recursos productivos locales que constituyen las potencialidades de desarrollo endógeno y la mejora de las condiciones socioeconómicas. En otras palabras, la acción se fortalece a partir de los recursos, que en muchos casos son fortalecidos con la ayuda externa. Peña Sánchez (2004) brinda otra connotación: la eficiencia. Es decir, el desarrollo endógeno no sería solamente utilizar los recursos productivos de la localidad, sino que más bien, su utilización eficiente y funcionamiento óptimo de las instituciones y mecanismos de regulación. A pesar de que ya han transcurrido más de veinte años desde la formación de este enfoque, al igual que en el modelo de desarrollo local, como se mencionó, hay muchas

concepciones: teoría, modelo, enfoque, proceso, paradigma, etcétera, lo cual complejiza su comprensión.

De acuerdo con Vázquez Valencia (2008: 29-30) existen diferentes enfoques teóricos respecto a los actores locales: uno es considerando su constitución u organización, en que son valiosos los aportes de Kamoe, Christensen y Doubbin (1997); otro es desde el desarrollo territorial en que se considera la estructura social, la interdependencia de los actores y la historia, perspectiva en que sobresalen las contribuciones de Storper (1997); y otro más es desde la perspectiva de las redes sociales y el bien colectivo en que sobresalen Kim y Bearman (1997).

A pesar de que no se desarrollarán de forma explícita, para la investigación resultan importantes los dos últimos enfoques en tanto que, por un lado, para el desarrollo endógeno son esenciales los procesos históricos y culturales que le dan sentido a la estructura social; y por otro, es importante la red de actores, en este caso de tipo empresarial (no productiva), pues a través de dicha colaboración la capacidad endógena se fortalece.

Retomando la perspectiva analítica de Boisier, se considera que el conocimiento de los actores en el territorio constituye un capital intangible, en tanto que se proyecta más en el ser que en el tener y se construye a partir de las condiciones sociales, éticas, culturales, institucionales, etcétera, que son esencia del ser humano (Boisier, 2007). Y es que el desarrollo no es en realidad el desarrollo del territorio per sé, sino más bien el desarrollo de las personas que lo habitan, y por lo cual serán los mismos miembros de la comunidad lo que lo impulsen y construyan (Boisier, 1998).

Dicha intangibilidad, según Boisier, se relaciona directamente a nueve tipos de capital, en este orden: a) capital económico, b) capital cognitivo, c) capital simbólico, d) capital cultural, e) capital institucional, f) capital psicosocial, g) capital social, que son las “normas o valores compartidos que promueven la cooperación social” (Fukuyama, 2003: 37); h) capital cívico, y e) capital humano. Boisier agrega uno más, el capital sinérgico, el cual define como la capacidad social de promover acciones conjuntas dirigidas a fines colectivos y democráticamente aceptados que busca un producto final que es mayor que la suma de los componentes. De tal forma que para este autor el capital intangible se compone de “un

elemento catalítico y nueve formas colectivas adicionales de capital que deben entramarse para generar un sendero de desarrollo” (Boisier, 1999: 8).

Resulta de interés para la investigación el concepto de capital social (Pierre Bordieu; Coleman, 1988, 1990; Portes y Sensenbrenner, 1993; Robert Putman, 1995; Fukuyama, 1995, 2003; Boisier, etcétera), puesto que utiliza tres elementos para medir el nivel colaborativo de los actores y el aprovechamiento que tienen de los resultados: normas, confianza y redes sociales. Tres ámbitos que, como se leerá en los resultados de trabajo de campo, son ejes de las relaciones microempresariales. A saber:

El capital social es aquello que permite que los individuos débiles se agrupen para defender sus intereses y se organicen en apoyo de sus necesidades colectivas; [...] influye directamente en la capacidad de las personas de organizarse con fines económicos; es importante para que las sociedades sean capaces de crear instituciones y hacer cumplir la ley; y es un puntual indispensable de la democracia, que es la fuente de legitimidad el marco político en que se da el desarrollo (Fukuyama, 2003: 36-37).

Otro de los conceptos necesarios para explicar la red endógena de actores dentro del sistema es el capital psicosocial que Boisier lo define de la siguiente forma:

Se liga a la relación entre pensamiento y acción. El capital psicosocial se ubica en lugares precisos: el corazón y la mente de las personas. Se refiere a sentimientos, a emociones, a recuerdos, a “ganas de”, etc. y muchos pueden, al igual que yo, ofrecer ejemplos empíricos de su existencia e importancia. Hablo de cuestiones tales como autoconfianza colectiva, fe en el futuro, convencimiento de que el futuro es socialmente construible, a veces memoria de un pasado mejor, envidia territorial (aunque el exceso de ella dificulta el trabajo colectivo), capacidad para superar el individualismo y, sobre todo *ganas de desarrollarse* como ya lo dijo Albert Hirschman en su obra clásica sobre estrategias de desarrollo (Boisier, 1999: 46-47).

Las ganas de desarrollo es la que cualquier sector empresarial pretende en su finalidad de obtener mayores cuotas en el mercado. El crecimiento económico, entonces, dependerá del caudal de capital físico, humano y de conocimientos en función de las expectativas de ganancias (De Mattos, 2000: 46). Esto, considerando la relevancia que en las últimas décadas han adquirido las Mipymes a escala mundial, y fundamentalmente en países en vías de desarrollo, como las fuentes principales del empleo; en la búsqueda, indudablemente, de lograr tener menos dependencia de las decisiones cambiantes del mercado internacional.

I.2.4 Debate sobre el concepto de desarrollo y desarrollo territorial.

El concepto desarrollo nace en el marco de los nuevos esquemas que promueven las Naciones Unidas luego de la Segunda Guerra Mundial. En un inicio generalmente se relacionaba con dos conceptos muy diferentes: progreso y crecimiento, específicamente con la evolución económica de una región; el PIB per cápita, entonces en esa primera etapa hasta inicios de la década de los años 70, era el indicador por excelencia para determinar el nivel de desarrollo de los países; y no se consideraban elementos cualitativos como la institucionalidad, la historia, la cultura, la identidad, la pobreza, la desigualdad económica, etcétera, es decir, el papel de la sociedad. En otras palabras, el desarrollo únicamente implicaba el progreso económico. Esto lo confirma Sen (1993) cuando explica que el PIB per cápita es en sí una medida efectiva para conocer los recursos con que se dispone para producir condiciones de vida de una población, pero advierte que de hecho no es una óptima manera para evaluar las capacidades humanas que permiten construir dichas condiciones.

López (2008) explica que desde la década de los años cincuenta hubo un cambio de perspectiva a partir de las teorías del crecimiento económico propuestas por Arthur Lewis (1955) y Peter Bauer (1957) en que ya se hablaba de que los objetivos del desarrollo económico deberían considerar una ampliación de las opciones y las alternativas para los seres humanos. Esos primeros cambios en la connotación del concepto desarrollo, se fortalecieron en la década del setenta bajo la influencia neoclásica en el sistema económico internacional, caracterizado por la apertura comercial y la liberalización del mercado. De tal forma, que en los años ochenta, nuevas teorías emergerían en el ámbito de la ciencia regional, como se han señalado: la nueva concepción del espacio, el desarrollo local, y el distrito industrial y el entorno innovador.

Efectivamente estas nuevas teorías emergentes constituyeron un escenario diferente para comprender el desarrollo. En este caso recuperando o rehabilitando el espacio económico, social y físico, que era una novedosa perspectiva espacial del desarrollo económico, que se basaba en la necesidad de enfrentar los procesos del desarrollo local (Silva, 2002, tomado de López, 2008). Un papel determinante en este cambio de noción del desarrollo fue el que tuvo el pensador Amartya Sen, Premio Nobel de Economía en 1998, inspirador de las políticas

mundiales de la cooperación internacional al desarrollo y también del Índice de Desarrollo Humano que edita el Programa de Naciones Unidas al Desarrollo (PNUD) desde 1990. “El desarrollo humano consiste en un proceso de expansión de las libertades de las personas para poder llevar a cabo el tipo de vida que tienen razones para valorar” (Sen, 2000, citado por Alonso, 2011: 12). Pero Sen advierte que la riqueza regional podría incrementar sin que se mejoren las capacidades. En otras palabras, el desarrollo humano necesariamente se vinculará con el aspecto económico porque éste conduce a mejorar las condiciones sociales, pero no siempre esa mejora será distribuida eficientemente y en igualdad en la comunidad.

Al respecto, Boisier (2000) confirma que la naturaleza del desarrollo ha evolucionado de ser primeramente un claro reduccionismo en términos de crecimiento de la economía a convertirse en un término más completo que incorpora los objetivos que determinan su esencia natural como ámbito de análisis. En ese sentido, el Índice de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha sido clave desde 1990, como se ha mencionado, para tener una perspectiva más amplia del concepto desarrollo, que en el ámbito internacional ya no es solamente económico, sino que también es humano, y que no solamente considera como parámetro la riqueza, pues también son fundamentales la salud y la educación; es decir, aspectos sociales de la realidad local de una población. Y a partir del año 2000, otro avance han sido los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) que ha cambiado las políticas de los programas y planes de cooperación con un enfoque más humano, como es el de la libertad individual, entendida para la acción social y libre pensamiento, igualdad de género, salud, educación, medio ambiente, nutrición, etcétera.

Según Vázquez Barquero (2000) las agencias internacionales, tales como el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión de la Unión de Europea, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), etcétera, se han preocupado por hacer una reconceptualización del desarrollo; de tal forma que uno de dichos ajustes es llevar hasta los actores en el territorio, es decir, hasta lo local, las políticas y estrategias de desarrollo que deben partir de la convergencia entre las estrategias de cooperación de los donantes con las políticas nacionales de desarrollo de los receptores.

En ese sentido, Storper (1997) dice que en la década de 1980 (es decir, mientras ocurría el cambio de la concepción de desarrollo), otro concepto emergía: la región, considerada durante mucho tiempo como un tema interesante para los historiadores y geógrafos, pero no para la ciencia social occidental¹⁵; fue en ese momento redescubierta teóricamente por un grupo de economistas, sociólogos, politólogos y geógrafos. Se afirmó entonces que la región podría ser una base fundamental de la vida económica y social "después de la producción en masa". Es decir, se pensaba en la concentración en algunas regiones y no en otras, a través de la localización, las diferencias regionales, y las especificidades institucionales y tecnológicas. Desde esa perspectiva, la región tiene connotaciones diferentes en dependencia del área de estudio. Así, para un geógrafo puede ser un subcontinente; para un planificador puede ser un espacio supraburbano, es decir, áreas con mayor extensión que la ciudad; y para un economista clásico puede ser un área de mercado.

Es así que Palacios (1983), explica que teniendo el concepto región dos connotaciones: 1) noción abstracta (en que se cumplen requisitos de similitud); y 2) porciones de superficie, determinadas por la extensión terrestre (a partir de las ciencias naturales y de las ciencias sociales); específicamente para el análisis de la ciencia regional dicho concepto tiene relevancia solamente cuando se considera a los actores, "la región tiene sentido y existencia solo cuando en ella se asienta un conglomerado humano que es el que le otorga forma y extensión" (Palacios, 1983: 3). De tal forma que para este autor, la región ya no puede ser considerada más solamente un espacio físico, sino más bien un conglomerado de procesos productivos y organizativos, "el concepto integral de región, se postula como capaz de dar cuenta de cuestiones fundamentales como el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas regionales; las relaciones de producción; las formas de organización y el nivel tecnológico de la economía" (Palacios, 1983: 9).

¹⁵ Los trabajos de los sociólogos trataban a la región como resultado de procesos políticos y económicos más profundos, no como una unidad fundamental de la vida social en el capitalismo contemporáneo equivalentes a, por ejemplo, los mercados, los estados o las familias, ni como un proceso motor fundamental en la vida social, en el mismo nivel que la tecnología, la estratificación, o el interés. La geografía económica se consideró como un tema de segundo orden empírico en las ciencias sociales.

Aquí lo relevante de la tipificación de región sugerida por Palacios (1983: 5), por ser precisamente el espacio/territorio en donde se genera la proximidad geográfica de dichas fuerzas productivas y en que se entretajan las relaciones organizacionales:

- a) Región homogénea: Unidad territorial definida mediante un factor único de diferenciación.
- b) Región polarizada: llamada también nodal, que aborda unidades territoriales definidas con base a interdependencias funcionales y densidad de flujos entre sus elementos (una ciudad y su área territorial).
- c) Región plan o programa: En función de criterios y objetivos específicos de política económica para alcanzar el máximo de eficiencia en la implementación de programas y estrategias.

Para Storper (1997), la especificidad económica que se genera dentro del espacio/territorio, es decir, en la región, se resume en la relación de dos elementos: 1) El conocimiento como base de la tecnología, y 2) las relaciones humanas que son esenciales para muchos tipos de coordinación económica. Ambos son simultáneamente necesarios para lograr el funcionamiento de un proceso normal, ajuste competitivo (pensamiento económico) y para crear y recrear la competencia imperfecta y diferenciación económica. En general, de acuerdo con sus planteamientos, factores institucionales y elecciones en etapas críticas son los que explican la división del trabajo y la tecnología.

Entonces, precisamente por eso la importancia teórica de considerar el espacio territorial como un agente activo más que confluente con capacidad endógena en la búsqueda del desarrollo. Vázquez Barquero, explica que ahora el espacio se convierte “como un entramado de intereses de una comunidad territorial, lo que permite percibirlo como un agente de desarrollo local” (Vázquez Barquero, 2000: 102) y añade que “el territorio no es un mero soporte físico de los objetos, actividades y procesos económicos, sino que es un agente de transformación social” (Vázquez Barquero, 2000: 6). Así, la capacidad de la localidad, del municipio, del territorio, de tener iniciativas en conjunto con todos los actores del sistema y de ser líder en su propio desarrollo, sumándose a la movilización de los recursos con que cuentan, conduce a una forma de desarrollo que se conoce como desarrollo endógeno (Pérez Ramírez, 2000).

Al final, el territorio como agente activo tiene características muy diferentes, depende del contexto en que se localice; en algunos casos, como en las regiones desarrolladas, es más fuerte; en otros casos, como en los países en vías de desarrollo, hay mucho aún pendiente. A pesar de eso, el capital humano es el centro sobre el que confluyen las acciones, es decir, ya no es la economía. En conclusión, lo que se ha planteado es que el espacio territorial (regional), como agente activo endógeno, es ahora un elemento esencial en los procesos de desarrollo, “representa el punto de encuentro de las relaciones de mercado y formas de regulación social” (Garofoli, 1992: 4).

I.3. La cooperación internacional: origen de las Naciones Unidas.

Se ha visto que la perspectiva de redes nos permite hacer un puente entre individuos y estructuras a partir de la organización colectiva. Asimismo, hemos analizado la importancia del territorio como un elemento que condiciona en buena medida la organización de los actores. Sin embargo las estructuras que más pesan sobre el marco regulatorio de apoyo a las empresas en Nicaragua son aquellas de carácter externo y que definen un modelo de desarrollo estructural desde la cooperación. En este sentido se quiere analizar qué posturas existen al respecto y cuáles han sido seguidas para el caso de Nicaragua.

La cooperación internacional es uno de los ejes de este estudio porque ha sido fundamental en la adaptación del país a los procesos de ajustes estructurales implementados por los organismos supranacionales en la década de los noventa. Desde esos años las políticas de desarrollo en Nicaragua se han centrado en hacer crecer al sector productivo y especialmente a las Mipymes, por ser el que genera 75 por ciento empleo nacional, 40 por ciento del PIB y 35 por ciento de las exportaciones totales. Es importante señalar, al respecto, que a partir del año 2007 en que asumiera el poder el gobierno actual, parte significativa de la cooperación internacional al desarrollo ha retirado o condicionado más su apoyo; causando una crisis en el sector de las microfinanzas que se evidenció en el aumento de restricciones de financiamiento a los microempresarios. Como se señaló, la cooperación internacional al desarrollo ha disminuido significativamente pasando de 630.7 millones de dólares en el año 2007 a 530

millones de dólares en el año 2010, siendo la proyección para el 2012 igualmente decreciente, lo cual genera incertidumbre en las actividades productivas y comerciales.

En ese sentido, la perspectiva de la cooperación internacional abre la posibilidad a ver qué tipo de mecanismos y estrategias operativas se diseñan y ponen en marcha, a través de los marcos legales existentes, y de las convergencias posibles que puedan existir entre las estrategias de cooperación de los países donantes y las políticas de desarrollo de Nicaragua; y a partir de esa colaboración estado-cooperación internacional comprender qué efectos se generan en los procesos organizativos y de cooperación de las microempresas.

La cooperación internacional tiene su origen tras la Segunda Guerra Mundial, en 1945, como una necesidad de lograr un marco de buenas relaciones y así evitar otro conflicto. Sin embargo, desde el 1 de enero de 1942 en plena guerra, 26 naciones habían aprobado la Declaración de Naciones Unidas, en que se comprometían a cooperar conjuntamente a enfrentar a las potencias adversarias del Eje, es decir, las fuerzas del grupo conformado por Alemania, Italia y Japón. Así pues, esta cooperación tuvo un enfoque estrictamente militar. Luego de la segunda guerra mundial, las primeras formas de cooperación internacional se hicieron tangibles a través del Plan Marshall, en que Estados Unidos destinó recursos para la reconstrucción de la infraestructura y transporte de Europa, para estimular así su reinserción a la economía; esta fue una cooperación bilateral. Según Gayo y Moreno (2011), a partir de 1945, la voluntad política era hacer de la cooperación internacional un instrumento clave en la política exterior de cada una de las naciones.

Además, paralelamente se experimentaría una forma de cooperación de connotaciones más amplias y de carácter multilateral. Esta fue a partir de que 45 países se reunieran en la Conferencia de San Francisco para redactar la Carta de las Naciones Unidas, la cual fundamentaba la formación de la Organización de Naciones Unidas (ONU), llamada también Sistema de las Naciones Unidas (NNUU), sobre la base de las propuestas preparadas desde 1944 por los representantes de Estados Unidos, China, la Unión Soviética y el Reino Unido que se habían reunido en Dumbarton Oaks, Estados Unidos. Esta carta fue ratificada por los 51 países aliados, entre ellos Nicaragua, el 24 de octubre de 1945. Y es que Nicaragua, bajo el

gobierno de Somoza, se había incorporado a la Segunda Guerra Mundial el 8 de diciembre de 1941 tras el ataque japonés a Pearl Harbor.

En el marco de dicho sistema de naciones es que se crean organismos que tendrán protagonismo en las décadas siguientes: el FMI, el BM, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que en la actualidad es la Organización Mundial de Comercio (OMC), entre otros. En un inicio la Organización de Naciones Unidas (ONU) había definido que la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) sería del 0.15 por ciento del Producto Nacional Bruto (PNB) de cada país miembro, pero dicho porcentaje decreció considerablemente. De tal forma que en 1958 el Consejo Mundial de Iglesias solicitó a los países más desarrollados que destinaran como ayuda al desarrollo uno por ciento del PIB, iniciativa que fue fortalecida con movimientos de reivindicación en los países más desarrollados, de tal manera que se decide implementarlo de forma aún no oficial por parte de la ONU, para lo cual sería desglosado así: 0.3 por ciento procedería de la financiación privada, y 0.7 por ciento debía proceder del sector público y canalizarse a través de la AOD.

Esto, sin embargo, fue considerado con mayor beligerancia catorce años después cuando en 1972 los países miembros de la ONU firman una declaración en que manifiestan que es necesario destinar 0.7 por ciento de su PIB como AOD. No obstante fue hasta 1980, en la sesión de la Asamblea General número 34, en que quedó asentado que los Estados miembros tendrían que aportar ese 0.7 por ciento de su renta nacional a los países menos favorecidos. De acuerdo con datos oficiales de las Naciones Unidas (2012), sin embargo, solamente Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia han logrado esta meta, pues el resto de países ha tenido una constante de cooperación de 0.3 por ciento de su PIB.

Así, fortaleciéndose la cooperación multilateral, al mismo tiempo se hacían esfuerzos importantes para encauzar de forma más efectiva la cooperación bilateral. De tal manera, que uno de los efectos tangibles de dichas iniciativas se efectuó el 14 de diciembre del año 1960, cuando 20 países desarrollados fundaron la Organización para la Cooperación y Desarrollo

Económico (OCDE)¹⁶, llamada también “Club de los países más ricos”, y de su Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD)¹⁷ al año siguiente. Éste último ha pretendido desde su origen aumentar la coordinación de las políticas de la AOD bilateral de los países donantes, de tal forma que junto al PNUD y el BM constituye la plataforma en donde se determina la política de la cooperación internacional.

Esta iniciativa del CAD engloba actualmente a los 34 países más desarrollados, y la Unión Europea, cuyos aportes son canalizados en concepto de AOD, la cual junto a las contribuciones de los países en vías de desarrollo más avanzados y de los países productores de petróleo de renta alta, es distribuida a los países del Sur en forma de: cooperación multilateral, cooperación bilateral, cooperación de Comunidad Europea, y cooperación de ONGD. De tal forma que la AOD del CAD, en consecuencia, desde hace más de 50 años tiene un significativo peso dentro de los esquemas globales pues junto a los otros países donantes mencionados; constituyen la suma de todos los desembolsos multilaterales y bilaterales de recursos reembolsables y no reembolsables canalizados a través de los organismos no financieros del Sistema de Naciones Unidas: programas, organizaciones, fondos y agencias. Así como a través de los organismos financieros que surgieron a partir de las dinámicas de Naciones Unidas, tales como el Grupo Banco Mundial, el BID, etcétera.

I.3.1 Esquemas de la cooperación internacional al desarrollo: Paradigmas Keynesiano y Neoliberal

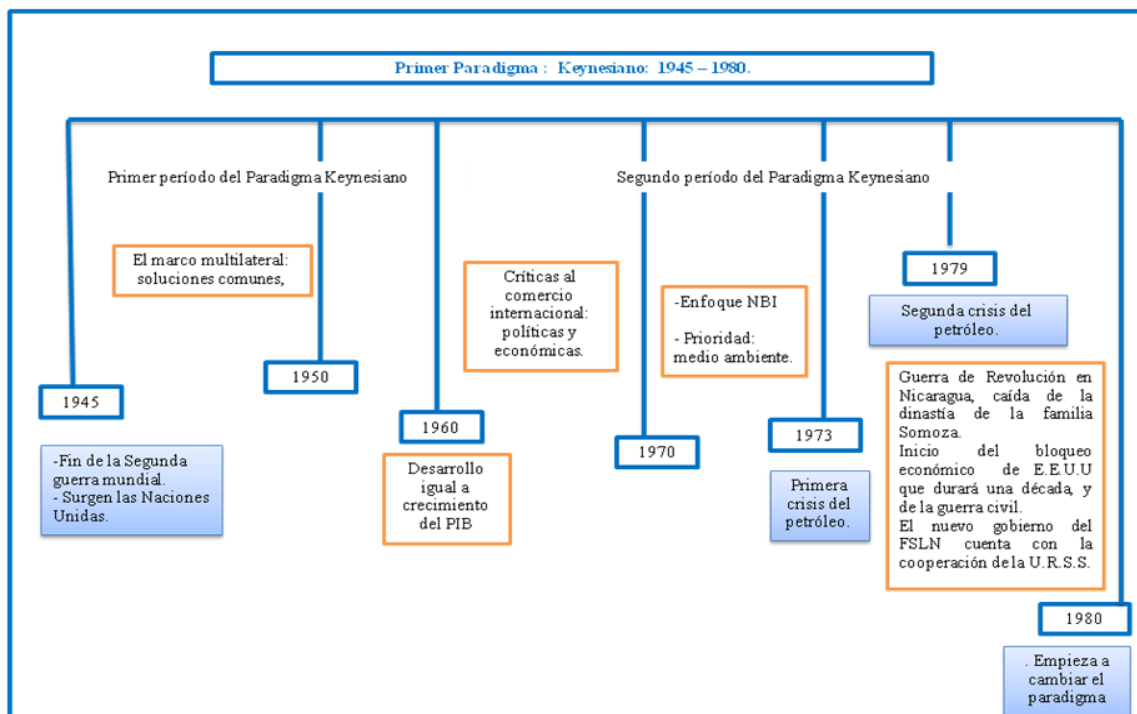
En las teorías sobre cooperación internacional hay dos paradigmas dominantes. El primero de ellos es el Keynesiano (1945-1980); el cual promueve la reactivación económica en el marco de la formación de las Naciones Unidas. En general, su teoría aborda las bondades de la

¹⁶ Los actuales países miembros de la OCDE son: En América del Norte: Canadá, Estados Unidos y México, éste desde 1994. En América del Sur: Chile. En Europa: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Eslovenia, Estonia Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. Y en Asia y Pacífico: Australia, Israel, Japón, Nueva Zelanda y República de Corea del Sur. Los países miembros observadores: Brasil, China y Rusia.

¹⁷ Los miembros del CAD son: En América del Norte: solo Estados Unidos. En Europa: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza. Y del Pacífico: Australia, Japón y Nueva Zelanda. Los observadores permanentes son: el FMI, el BM y el PNUD.

integración pública, se empieza a retomar la base de Keynes en cuanto a la necesidad de que el Estado corrija las fallas del mercado, haciendo frente a los monopolios y procurando la distribución de la renta con un enfoque social, la estabilidad, el aumento de la regulación y el proteccionismo. El mercado debe ser un ámbito normativo que describa la realidad a través de juicios de valores. En 1945, luego de la Segunda Guerra Mundial, en el marco de la recién creada ONU las cinco principales potencias acuerdan generar un nuevo tipo de cooperación (diferente a la bilateral que existía) que permitiera sentar las bases que evitaran otra guerra. El objetivo era promover la paz, la estabilidad y la seguridad en el mundo, a través de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Figura 1.3. Cronología del primer paradigma: Keynesiano, período 1945 – 1980.



Fuente: Elaboración propia con base en cátedra Dr. Daniel Gayo Lafée (2011).¹⁸

En ese primer período, la cooperación se basó en esfuerzos para reconstruir los países europeos en el marco del Plan Marshall, de tal forma que los primeros esfuerzos se

¹⁸ Cátedra sobre cooperación internacional impartida por el Dr. Dr. Daniel Gayo Lafée en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, Programa Movilidad El Colef-URJC, Octubre-Diciembre 2011.

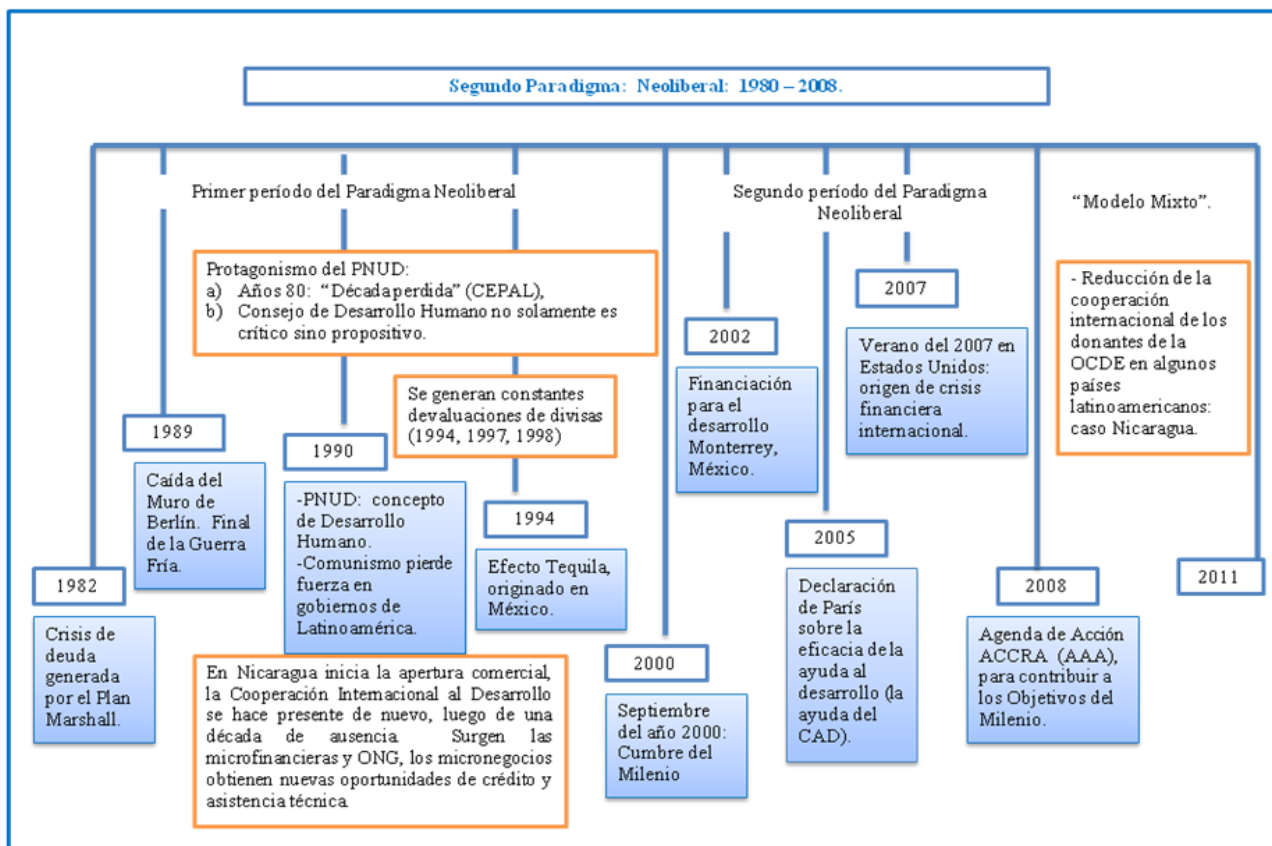
encaminaron hacia el suministro de bienes y alimentos, y construcción de hospitales, escuelas, puentes, etcétera. Ya en 1950 el marco multilateral había permitido la generación de instrumentos para soluciones comunes, como fue el caso del Consejo de Seguridad con derecho a veto por parte de los cinco países principales. Fue precisamente en ese período en que se identifica desarrollo con crecimiento del PIB, a través de inversiones en infraestructura que era el modelo de cooperación. En general, este primer período del Paradigma Keynesiano estuvo caracterizado por la incidencia global de la Guerra Fría, por el crecimiento y consolidación de la ONU y por el Plan Marshall para reconstruir Europa como parte de las estrategias de EEUU en la reactivación de la demanda de sus exportaciones.

El segundo período del Paradigma Keynesiano se identificó más bien con la proliferación de descolonizaciones en África y Asia, así como con la crítica al sistema por parte de países en vías de desarrollo. Ya para 1970 las críticas al comercio internacional eran no solamente políticas sino que también económicas: teoría de la dependencia, teoría del centro-periferia, etcétera. Esto coincidió con la primera crisis del petróleo en el año 1973 y con el novedoso enfoque NBI, que es la medida de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), empezando a priorizarse el tema del medio ambiente en todas las agendas. Luego, tras la segunda crisis del petróleo en 1979, empieza a cambiar el paradigma en 1980.

En estos años la AOD se enfocó en fortalecer a los gobiernos de los países receptores. Se implementaron las oficinas de planificación y se fortaleció la burocracia gubernamental. La ayuda entonces no iba directamente a los beneficiarios sino que pasaba primeramente por los organismos de gobierno. Alonso (2011) sugiere que en esta época del primer paradigma, se definieron bases para generar los mercados internos y también para estados de bienestar.

Así, surge el segundo Paradigma que es el Neoliberal (1980 – 2008), caracterizado por las condiciones de crédito que el FMI y el BM exigen en los programas de ajustes estructurales. Hay que mencionar al respecto que en 1990 el PNUD reflexiona sobre las desigualdades generadas por dichos ajustes y crea el concepto de desarrollo humano siempre dentro de la teoría neoliberal pero ahora con un cambio cualitativo: la globalización.

Figura 1.4. Cronología del segundo paradigma: Neoliberal, período 1980 – 2008.



Fuente: Elaboración propia con base en cátedra Dr. Daniel Gayo Lafée (2011).¹⁹

En el primer período del Paradigma Neoliberal cobra relevancia el concepto desarrollo sostenible, precisamente en la misma época en que toman fuerza los programas de ajustes neoliberales estructurales ejecutados por el BM y el FMI. Cabe mencionar la repercusión internacional de la crisis de deuda generada por el Plan Marshall en 1982, y los efectos globales paralelos de la caída del Muro de Berlín en 1989: la Cumbre de Malta que fue el final de la Guerra Fría pocas semanas después, y la desintegración de la Unión Soviética. De tal forma que el comunismo pierde fuerza en los gobiernos de Latinoamérica, tal como ocurrió en el caso de Nicaragua. Estos diez años fueron catalogados como la “década perdida” por la CEPAL. A partir del año 1990, por otro lado, el PNUD adquiere mayor protagonismo pues su

¹⁹ El término “modelo mixto” es la certera expresión que el Dr. Daniel Gayo Lafée utilizara en su cátedra para explicar esta nueva etapa de la cooperación, que combina elementos característicos de los paradigmas Keynesiano y Neoliberal. Programa Movilidad El Colef-URJC, Octubre-Diciembre 2011.

Consejo de Desarrollo Humano no solamente es crítico sino propositivo. Se discute la relevancia del concepto de desarrollo humano y se forma el Índice de Desarrollo Humano (IDH), estructurado con base en tres componentes: Ingreso (renta per-cápita) o capacidad de compra, educación y salud. De tal forma que a partir de ese momento, las dos principales fuentes de información sobre la cooperación internacional han sido: El CAD a través del BM, y el Índice de Desarrollo Humano del PNUD.

Sin embargo, este período también tuvo bajas y situaciones difíciles; un detonante fue el Efecto Tequila, originado en México, en 1994 a partir del cual se generan constantes devaluaciones de divisas a nivel internacional (1994, 1997, 1998) con efecto arrastre que evidencia interdependencia, vulnerabilidad e incapacidad de la Banca para defender la moneda de sus respectivos países. A esto se le suma la fatiga de la ayuda al desarrollo que se genera por la escasez relativa de recursos financieros, como por el insuficiente grado de su eficacia (Gayo y Moreno, 2011). En esos vaivenes se efectúa en septiembre del año 2000 la Cumbre del Milenio en que se definen los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) para un plazo de 15 años.

Según Alonso (2011), después de los años ochenta la cooperación al desarrollo estuvo condicionada por la modernización económica, la apertura comercial, la disminución del tamaño del Estado y las privatizaciones. De tal forma que tuvo un carácter subsidiario que ayudó a paliar en los grupos poblacionales más vulnerables los efectos generados por los ajustes estructurales implementados por el FMI y el BM, consecuencias en parte del Consenso de Washington; “la principal consecuencia fue haber generado dos sociedades en cada uno de los distintos países: un país moderno ligado al mundo y un país atrapado en su atraso” (Alonso, 2011: 19).

El segundo período del Paradigma Neoliberal se considera aconteció a partir de la implementación de las estrategias emanadas de la Cumbre del Milenio. Un aspecto relevante de este período es el fortalecimiento del microcrédito como factor de desarrollo; en el año 2002, en ese sentido, se generó la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, efectuada en Monterrey, México.

Pero también se generaron debates importantes sobre la efectividad que durante 50 años había tenido la cooperación internacional, de tal forma que en el año 2005 aconteció la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo (específicamente la ayuda del CAD) en que se determinó que había que aumentar la eficacia de la ayuda, adaptar y aplicar a las distintas situaciones de los países, especificar indicadores, calendarios y metas, supervisar y evaluar la implementación; factores que evidencian la necesidad del fortalecimiento institucional y que se lograrían a través de cuatro estrategias descritas por Alonso (2011: 20): a) apropiación: los países receptores son los protagonistas de sus políticas y estrategias de desarrollo, las cuales deben establecerse por ellos mismos, b) armonización, es decir, coherencia y coordinación entre los países donantes, c) alineación: compromiso de los donantes de respetar las líneas directrices determinadas por los países del Sur, d) gestión orientada a resultados: comprometiéndose con la calidad, eficacia y evaluación con estrategias concretas, y e) rendición de cuentas: mutua responsabilidad sobre los resultados de desarrollo implementándose procesos de revisión y evaluación compartidos.

Poco tiempo después, en el año 2007, en Estados Unidos se originó la crisis financiera internacional, que trajo consigo la reducción de la cooperación internacional por parte de los países del CAD. Y esto, a su vez, incidió notablemente para que en el año 2008 se generara un cambio radical en las políticas de cooperación. Esto aconteció a partir de la Agenda de Acción ACCRA (AAA) que fue fruto del III foro sobre la Eficacia de la Ayuda efectuado en Ghana para contribuir a los objetivos del milenio.

En dicha agenda se determinó que había progresos pero no en el nivel suficiente y que por tanto se iban a tomar medidas para acelerar el progreso de la eficacia de la ayuda a través, por ejemplo, del fortalecimiento de la identificación del país respecto del desarrollo. Otros puntos considerados fueron la colaboración más estrecha con las organizaciones de la sociedad civil, el logro de resultados en términos de desarrollo y su rendición de cuentas, y el cambio del carácter de la condicionalidad para respaldar la identificación del país, que se basará en las condiciones de las políticas de desarrollo de los países receptores. Estos puntos fueron clave para la reducción de la ayuda en Nicaragua, como se leerá más adelante, dado los conflictos socio-políticos y la falta de transparencia en el manejo de fondos de cooperación bilateral de

Venezuela, y por el enfoque de las políticas de desarrollo que no convergen con las nuevas prioridades de los países donantes.

A partir de la Agenda de Acción Accra del año 2008, este paradigma experimenta un punto de inflexión y se genera la tendencia hacia un modelo mixto, que combina al keynesianismo con el neoliberalismo. De acuerdo con Daniel Gayo (2011)²⁰ el modelo mixto surge a partir de la reducción de la cooperación internacional de los donantes de la OCDE en algunos países latinoamericanos, y en una época en que el mundo en desarrollo, liderado por los países emergentes, y la sociedad civil empiezan a confrontar las políticas de los donantes tradicionales de la OCDE. En esta coyuntura coinciden tres factores paralelos, la exigencia de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, la necesidad por aumentar la eficacia de la ayuda y el nuevo protagonismo dentro del sistema de la cooperación de países emergentes y de la cooperación Sur-Sur. Es aquí que Venezuela es uno de esos países que se constituyen en promotores de esa nueva forma de cooperación, crucial para Nicaragua en este período de retiro de la AOD de los países del CAD.

De acuerdo con lo anterior, siendo uno de los objetivos específicos de este estudio la descripción del marco legislativo y regulatorio para el fomento a las microempresas, es necesario considerar la importancia del Estado nicaragüense, representado en la estructura gubernamental, como facilitador, regulador y garante de los procesos. En otras palabras considerándolo un actor clave que, dentro del enfoque de desarrollo endógeno, confluye en el territorio con los otros actores organizacionales, institucionales e individuales, en la búsqueda del desarrollo local con base en las políticas y estrategias de los gobiernos central y municipal. No obstante, en la actualidad hay una divergencia entre las políticas del Estado y las de los países donantes; y en consecuencia la permanencia de la cooperación internacional se encuentra debilitada actualmente en el caso de Nicaragua, a pesar de que después de Haití es el segundo país más empobrecido del continente americano, “48 por ciento de la población vive por debajo del umbral de la pobreza” (Cosude, 2012). En recientes años la cooperación internacional bilateral ha decidido retirarse de Nicaragua, por mencionar algunos países:

²⁰ Información obtenida en cátedra sobre cooperación internacional impartida por el Dr. Daniel Gayo Lafée en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, programa de Movilidad El Colef-URJC, Octubre-Diciembre 2011.

Holanda, Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, Austria y Alemania. Aparte de que la de Estados Unidos se ha reducido considerablemente. A partir del año 2007, en que asumiera el poder el gobierno actual del FSLN, otrora aliado de la Unión Soviética durante la Guerra Fría, la cooperación internacional ha disminuido significativamente y los donantes tradicionales han condicionado aún más su ayuda, tanto en los préstamos como en las donaciones. Muchos atribuyen el retiro a los públicos incumplimientos recurrentes en cuanto a transparencia y efectividad en la administración y gestión de fondos en el marco de la agenda internacional sobre la eficacia de la ayuda; pero otros consideran que se debe fundamentalmente a razones de carácter político-ideológicas, de hecho es lo que se plantea en el discurso oficial de las autoridades gubernamentales en donde hay un enfrentamiento directo al supuesto “injerencismo” que la cooperación internacional ejerce sobre las políticas públicas.

A propósito de esto, Gómez Galán (2001) explica que las causas de la actual crisis en el sistema de cooperación internacional se debe a dos factores: 1) el declive de la AOD por parte de los países del CAD que ha ocurrido desde 1988 pero que se acentuó a partir de la crisis del año 2008 por los ajustes económicos de los países donantes en sus respectivos déficit públicos, así como por “una presunción de cierta pérdida de interés en la atención de la opinión pública de los países del Norte por el proceso de desarrollo del Sur” (Gómez Galán, 2001: 17). Y 2) las transformaciones en el escenario mundial, que para este autor es el factor más importante y la causa más profunda de la crisis. Explica que el final de la bipolaridad ha desaparecido la tensión política entre los dos bloques históricamente enfrentados, y que por eso han cambiado las prioridades. En ese sentido, de acuerdo con Sanahuja (2000), el futuro de la AOD tiene en la actualidad dos posturas enfrentadas: 1) un modelo liberal-conservador; y 2) un modelo basado en el concepto de ciudadanía. El primero es el que tiene mayor fuerza en cuanto a que los cambios contemporáneos parecen responder a sus planteamientos, que básicamente es una ayuda liberal en lo económico y conservadora en lo político. Es una continuidad al modelo vigente desde la fundación de las Naciones Unidas, es decir, la AOD como subsidiario del mercado; siendo que en el plano nacional debe procurar políticas y marcos regulatorios favorables al comercio, y en el plano internacional debe ser un instrumento que corrija las fallas o imperfecciones del mercado.

Al final, la cooperación internacional al desarrollo se constituye en una perspectiva reciente pero cambiante en un mundo cada vez más globalizado y competitivo en que se interrelacionan y condicionan las dinámicas económicas de los países ricos con la de los países pobres; y las estrategias de los actores que se interrelacionan dentro de estos procesos. Uno de esos cambios importantes de la cooperación internacional aconteció en el año 2010, es decir 27 años después del primer negocio social (fundado por Muhammad Yunus en 1983), en que la ONU finalmente tomó plena conciencia de que, aunque no siendo el microcrédito un objetivo final, sí es una plataforma eficaz para las diferentes estrategias de intervención de la cooperación internacional; y así, en el documento oficial de la Cumbre Mundial sobre los ODM, efectuada en Nueva York, finalmente promueve la inclusión y aplicabilidad de estos instrumentos en los diferentes programas que, para la consecución de los ocho objetivos, se deben ejecutar a nivel internacional.

Los esquemas y dinámicas de la cooperación internacional que se han presentado en este marco teórico, permiten ubicar mecanismos operativos que se diseñan y ponen en marcha a través de un marco legal de la colaboración Estado-cooperación internacional y los efectos que se generan en la organización de regiones, sectores y de las microempresas. En este caso corresponde analizar el cambio de perspectiva que, según Vázquez Barquero (2000), como se ha señalado, han tenido desde 1991 las organizaciones internacionales, tales como el BM, el BID, la OCDE, entre otras, con respecto a redefinir las políticas de desarrollo hacia un enfoque local, es decir, hacia el territorio en que se genera una participación activa y endógena de los sujetos a través de estrategias multisectoriales.

La referencia a la cooperación internacional y sus diferentes modelos a lo largo del siglo XX nos muestran el cambio de un enfoque Keynesiano a uno Neoliberal en el que ni sujetos ni territorio son considerados elementos centrales de las políticas de desarrollo por los Estados receptores y donantes. De ahí que la idea de cooperación para el desarrollo quede al margen de los actores locales, sus prácticas, la heterogeneidad al interior de los sectores productivos; las formas de interacción empresarial, el potencial territorial en sectores no tradicionales, pero sobre todo tradicionales y con un fuerte componente local, como lo es la producción y venta de mercancías hechas a mano por grupo de productores locales.

CAPÍTULO II COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN NICARAGUA.

En el presente capítulo se contextualiza la importancia de los planes de desarrollo nacional, la evolución de la cooperación internacional: sus antecedentes y perspectivas, sus estrategias multilaterales y bilaterales, y la etapa de retiro de fondos, lo cual repercutirá en la difícil reciente coyuntura de las instituciones de microfinanzas, motor de desarrollo de las microempresas que no pueden tener acceso al crédito de los bancos y financieras tradicionales según el propio Estado. Se enfatiza en las políticas, programas, estrategias y estructuras gubernamentales de fomento al desarrollo, así como el marco legal que para este efecto se ha aprobado y hecho vigente. Al describir el marco legislativo de la cooperación en las últimas dos décadas, se quiere distinguir los cambios en la perspectiva gubernamental, y discutir el papel de las instituciones de financiamiento hacia los micronegocios, y la congruencia con los cambios y exigencias en las estrategias de cooperación internacional. En este orden, se busca precisar la dependencia del Estado frente a organismos internacionales y las inconsistencias con las necesidades de financiamiento en Nicaragua, como se verá en los siguientes capítulos.

II.1 Contexto histórico de la cooperación internacional al desarrollo en Nicaragua.

La historia de la cooperación internacional al desarrollo se encuentra interrelacionada con la rivalidad ideológica y expansiva entre el mundo capitalista y el socialista, es decir, por el conflicto geopolítico de sus líderes Estados Unidos y la Unión Soviética, respectivamente. Esa fue una realidad de sobra documentada. Coincidió esto precisamente con la presencia de la cooperación internacional en Nicaragua que, después de muchos años de ausencia, resurgió en 1990, luego de que por sufragio universal perdiera el poder gubernamental el Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), que había sido aliado de la corriente que dirigía la URSS en el marco de la Guerra Fría.²¹ De tal forma que en el año 1990 terminó la guerra civil que durante una década alineó los destinos del pueblo nicaragüense y redujo el ingreso per cápita al que Nicaragua tenía en la primera mitad del Siglo XX. Y así, durante esa década, la

²¹ En este apartado no se pretende en ningún momento dilucidar las razones que en la actualidad la mayoría de los países del Norte ha tenido para decidir el retiro de su cooperación; pero sí se considera necesario, por estricta exigencia académica, dejar enmarcado el contexto en el que ha ocurrido la reducción de recursos.

cooperación internacional al desarrollo contribuyó a la reconstrucción de la actividad económica de Nicaragua, generó programas de beneficios nacionales en salud, educación, transporte, combate a la pobreza y fomento a la producción y al comercio, incluyendo el impulso del sector Mipyme.

Inició así un período de liberalización tanto en el mercado de divisas como en el comercial, caracterizado por el auge de nuevos actores que tendrían efectos decisivos en la economía nacional, tal fue el caso de las organizaciones no gubernamentales; a través de las cuales, y con financiamiento de la cooperación internacional, se iniciaron fomentos importantes a los sectores económicos y sociales más estratégicos del país. Y es que desde finales del siglo XX, con base al planteamiento de Kerner (1999: 1), la mayor parte de la cooperación internacional ya no trabaja en Nicaragua de forma directa con los grupos Mipymes meta; sino que lo hacen por medio de los Organismos No Gubernamentales (ONG) canalizadores de crédito y capacitación. Estos novedosos esfuerzos sectoriales eran parte de los también incipientes programas de ajustes estructurales²² condicionados por el FMI y el BM. Sin embargo, aunque la cooperación internacional al desarrollo permitió en las últimas dos décadas avances sustanciales en materia económica y financiera, no fueron los esperados, y aunque han sido más de diez mil millones de dólares en préstamos y donaciones, aún no se logra el crecimiento económico ni el bienestar de la población,

Los resultados de la masiva afluencia efectiva de donaciones y préstamos externos de 10 mil 592 millones de dólares que ha recibido Nicaragua en los últimos veinte años han sido insuficientes en materia de crecimiento económico y bienestar social” (Avendaño, 2010a: 1).

Esa realidad no ocurrió sólo en Nicaragua, pues fue una característica compartida por la mayor parte de países del Tercer Mundo; no obstante, se hizo más notoria en el caso nicaragüense por ser un país prioritario para los donantes.

²² El Plan de Ajuste Estructural (PAE) ejecutado en Nicaragua en la década de los años noventa fue el Servicio Reforzado de Ajuste Estructural (ESAF por sus siglas en inglés), que tuvo dos fases (1994 y 1997) y que tenía como objetivo fomentar el equilibrio macroeconómico.

Según datos de la OCDE es el primer receptor de ayuda oficial al desarrollo (AOD) de América Latina con 1232 millones de dólares recibidos en 2004 (pero) revisando el Informe de Desarrollo Humano del PNUD, los datos de Nicaragua reflejan que en ese año, 79.9% de la población vivía con menos de dos dólares diarios. Si tenemos en cuenta que el principal destino de la AOD es el pago de la deuda (54%) y la educación (17%) y Nicaragua tiene un analfabetismo de 23.3%, nos preguntamos, ¿el resultado de la AOD es realmente el desarrollo? Porque en este caso no se está fomentando el progreso ni la autonomía (Azcárraga, 2008: 53).

Nicaragua ha sido un Estado prioritario en las políticas de la Unión Europea (UE), lo cual se evidenció al ser el país seleccionado como sede de la Delegación Regional de la UE para Centroamérica y Panamá. “La intensidad de estas relaciones (políticas) ha hecho de Nicaragua uno de los socios más privilegiados de la UE en América Latina en términos de cooperación al desarrollo” (Unión Europea, 2011).

Sin embargo, actualmente la situación del país se ha vuelto más compleja aún, pues si con una sustancial cooperación no se logró un crecimiento óptimo, el pronóstico es incierto cuando la tendencia es que los fondos externos seguirán reduciéndose en los próximos años. Como se mencionó, a partir del año 2007 la cooperación internacional disminuyó significativamente pasando, según cifras del BCN (2010), de US\$630.7 millones en el año 2009 a US\$472 millones en el año 2010, siendo la proyección para el 2012²³ igualmente decreciente. Esto repercutió en todos los sectores de la economía, siendo el caso atípico en esta coyuntura el sector microempresarial de la actividad comercio al por menor, fenómeno que se explicará más adelante.

Como se puede apreciar en la gráfica, hubo una disminución de 230 millones de dólares en solamente un año (2007 – 2008), siendo el concepto de donaciones el rubro con mayor inflexión en cerca de 191 millones de dólares frente a los 39 millones de dólares que disminuyeron en concepto de préstamos. Al revisar los siguientes años se encontró que la reducción de las donaciones es cada vez mayor, siendo lo proyectado para el año 2014 la cifra de 155 millones de dólares, es decir, casi 217 millones de dólares menos que la ayuda existente en el 2007.

²³ Al 15 de abril del 2012, como se ha mencionado, aún no han sido publicadas por el Banco Central de Nicaragua las cifras oficiales correspondientes al año 2011.

Gráfica 2.1. La cooperación externa en Nicaragua, 2007-2014.
(Cifras en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con base en Avendaño (2010a y 2011a, datos del BCN, FMI y Copades). Cifras del 2011-2014 son preliminares.

Cuadro 2.1. Cooperación externa oficial en Nicaragua, 2007-2014:
Préstamos y donaciones. (Cifras en millones de dólares).

Concepto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Préstamos	259.20	219.50	323.20	330.00	350.00	320.00	320.00	325.00
Donaciones	371.50	179.90	258.10	200.00	170.00	165.00	160.00	155.00
Totales	630.70	399.40	581.30	530.00	520.00	485.00	480.00	480.00

Fuente: Elaboración propia con base en Avendaño (2010a y 2011a, datos del BCN, FMI y Copades). Cifras del 2011-2014 son preliminares.

En cuanto a los préstamos se esperan para los próximos años flujos que superan las cifras del 2007 ya que después de la baja del 2008 ha existido un crecimiento constante a partir del 2009. Pero ese repunte se debe, de hecho, a que a nivel latinoamericano los recursos de cooperación cada vez más son canalizados a través de fondos reembolsables (préstamos) y menos a fondos no reembolsables (donaciones), con base en nuevas disposiciones de los organismos multilaterales o de los organismos de cooperación internacional de los países del Norte (García Alonso, 2004).

En el contexto global en la última década el apoyo que históricamente los donantes europeos brindaban a América Latina, ha tenido dos cambios trascendentales producto de la crisis internacional del año 2008: Se ha reducido el número de países apoyados y han sido reemplazados unos por otros (Sánchez, 2008), ambos con efectos notables en el caso de Nicaragua.

Este fenómeno se debe a diferentes factores, algunos de ellos incluyentes: En primer lugar, a que los donantes perciben en muchos casos una aplicación poco eficaz de la ayuda en los planes de desarrollo de los países del Sur y una pobreza en franca sostenibilidad (Sánchez, 2008). En segundo lugar, el factor de política institucional, “la Unión Europea mantiene la imagen de un actor político preocupado más por el desarrollo sostenible y equilibrado, que por la eficiencia económica y la liberalización del comercio” (Ochman, 2009: 41). En tercer lugar, la crisis económica internacional que obliga a los países donantes a reducir su gasto público para disminuir el déficit fiscal y trabajar en planes de recortes presupuestarios que afectan directamente a los países del Sur (Navas, 2010). En cuarto lugar, la mencionada divergencia ideológica. Esto repercute en la falta de convergencia entre las políticas de desarrollo del país receptor del Sur con las estrategias de cooperación de los países donantes del Norte (Gómez Galán, 2010). Y en quinto lugar, la falta de transparencia con que los gobiernos manejan los fondos de cooperación.

Teniendo claro esos razonamientos que explican de forma obvia la reducción de la cooperación internacional en Latinoamérica, en el caso de Nicaragua específicamente se pudiera hacer énfasis en los dos últimos puntos mencionados: divergencia de ideologías (discurso oficial) y transparencia (postura mayoritaria). En principio, nuevamente hay una aparente coincidencia con respecto a las diferencias ideológicas capitalista-comunista/socialista, excusa que de hecho es la utilizada comúnmente en el discurso oficial del Gobierno de Nicaragua para explicar el retiro de la ayuda y la carencia de recursos. Como se mencionó, la cooperación internacional ha disminuido su apoyo al país de forma significativa específicamente a partir del año 2007 en que de nueva cuenta el FSLN llegó al poder y cuya vertiente de pensamiento socialista-comunista ahora se ha sumado a la que fomenta la Alianza Bolivariana para los

Pueblos de Nuestra América (ALBA), dirigida por el gobierno de Venezuela. En apariencia, cobraría vigencia el planteamiento de Prado (2008):

Estados Unidos, el principal donante de Ayuda al Desarrollo, a semejanza de lo que ocurría durante la guerra fría, vuelve a utilizar su ayuda como un instrumento estratégico discrecional de seguridad y no precisamente de desarrollo, desplazando con esta actitud a quienes no comparten o apoyan sus actuaciones en el plano internacional (Prado, 2008: 43).

Cuadro 2.2. AOD neta mundial a los países Iberoamericanos período 2007 – 2008.

AOD neta mundial a los países Iberoamericanos (millones de dólares)			
País	2007	2008	Variación
Colombia	723	972	249
Nicaragua	840	741	(99)
Bolivia	477	628	151
Honduras	464	564	100
Guatemala	454	536	82
Perú	260	467	207
Brasil	321	460	139
El Salvador	88	233	145
Ecuador	217	231	14
República Dominicana	123	153	30
México	113	149	36
Paraguay	108	134	26
Argentina	101	131	30
Cuba	93	127	34
Chile	121	73	(48)
Costa Rica	58	66	8
Venezuela	78	59	(19)
Uruguay	37	33	(4)
Panamá	(135)	29	164
Total	4542	5784	1242

Fuente: Editada de Segib (2010: 122).

En ese sentido, como se puede ver en el cuadro anterior, Nicaragua y Venezuela fueron de los pocos países Iberoamericanos afectados por la reducción de la AOD entre el 2007 y 2008, pues la mayoría más bien tuvo incrementos de fondos. De hecho la AOD a nivel regional registró en el año 2008 un aumento significativo de 1,242 millones de dólares con respecto al año 2007, puesto que en el 2008 la AOD fue de 5,784 millones de dólares y en el 2007 fue de 4,542 millones de dólares.

Del cuadro surgen algunas preguntas, ¿habiendo incremento de la AOD para la región latinoamericana en el año 2008, por qué el recorte afectó a solamente algunos países como Nicaragua y Venezuela?, ¿por qué Nicaragua fue uno de los primeros países en experimentar la disminución de la AOD que afectaría al resto de Latinoamérica a partir del año 2009?.

Nicaragua, segundo receptor de la región, que vio como su AOD se reducía en 120 [sic] millones de dólares [desde los 840 millones que en 2007 le situaban como primer receptor hasta los 740 de 2008] (Segib, 2010: 123).

Esto podría evidenciar, por un lado, lo que el Gobierno de Nicaragua sostiene, que la divergencia ideológica y la lucha contra el injerencismo extranjero ha sido crucial para los donantes; pero también, por otro lado, que la falta de transparencia gubernamental a partir del 2007 en el manejo de fondos de los recursos venezolanos ha sido determinante, elemento que el Gobierno no menciona ni publica.

Cabe señalar al respecto que ninguno de los países del CAD (donantes de la AOD) ha mencionado oficialmente que su retiro se deba a razones ideológicas capitalismo-comunismo/socialismo. Y es más, la mayoría han sido muy prudentes y diplomáticos en sus aclaraciones. De tal forma que casi todos explican su decisión con base fundamentalmente en los dos factores ya señalados: la crisis económica internacional que afecta sus economías y el cambio de prioridades en AOD que les exige mayor presencia diplomática en países de África, así como a China, India, Brasil, Indonesia y Rusia (Uriarte, 2010). Algunos países, sin embargo, como en los casos de Dinamarca²⁴ y Alemania sí fueron muy enfáticos, precisos y

²⁴ Cabe mencionar que el gobierno de Dinamarca sí fue claro en las razones de su decisión, cuando anunció que retiraría su AOD a finales de 2011, a causa de que el gobierno de Nicaragua se rehusó a aceptar que una parte de

contendientes al aclarar que su decisión se debe a la crisis de gobernabilidad y transparencia en Nicaragua.

Y es que definitivamente, y en realidad, a dichas supuestas razones de carácter estrictamente político-ideológicas, respeto a la soberanía nacional y lucha frente al injerencismo extranjero, muy utilizadas en el discurso gubernamental, hay que sumarles también los públicos incumplimientos recurrentes en cuanto a transparencia y efectividad en la administración y gestión de fondos y los continuos atropellos a la Constitución General de la República, es decir, a la falta de legitimidad, gobernabilidad y eficacia y eficiencia en la administración de la ayuda. Fue evidente que estos retiros de la AOD del CAD se empezaron a incrementar luego de las elecciones municipales en Nicaragua, realizadas en noviembre del año 2008, en que el FSLN ganó la mayoría de los gobiernos locales del país, en un contexto de aparente fraude electoral (Navas, 2010), difundido así por medios informativos nacionales e internacionales. Hecho que se complejizó luego del resultado de las elecciones nacionales acontecidas en Noviembre de 2011 en que nuevamente ganó el FSLN, a partir de una reelección inconstitucional del Presidente y bajo fuertes sospechas de fraude electoral. La Unión Europea, al respecto, expresó de forma oficial:

Ha estado dirigido por un consejo electoral muy poco independiente y ecuánime, que no ha cumplido con su deber de transparencia y colaboración con todos los partidos [...] repetidas muestras de parcialidad y escasa independencia [...] coartó los derechos de los observadores nacionales (Unión Europea, 2011a: 1).

Esto, como resultado de supuestos esfuerzos constantes del Gobierno actual “para establecer el derecho de la reelección indefinida” (Serrano, 2011: 9A), lo cual evidencia el inicio de una nueva dictadura²⁵ (Sirias, 2011a).

su ayuda en cooperación se destinara como fondo para observación electoral en las elecciones nacionales acontecidas en Noviembre de ese año (La Prensa, 2011).

²⁵ La dictadura fue durante el régimen de la familia Somoza entre los años 1937 – 1979: Gral. Anastasio Somoza García, coronel Luis Somoza Debayle y Gral. Anastasio Somoza Debayle, quienes contaron con el apoyo de los EEUU. En 1979 ocurrió la Revolución, guerra civil en que la dictadura fue derrocada por el Pueblo teniendo como líder al grupo guerrillero Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN); cuyos dirigentes gobernaron el país los siguientes diez años.

Cabe mencionar, en ese sentido, que a la pregunta: Se ha generado el retiro o la disminución de la cooperación por parte de varios países, ¿a qué se debe eso?; el Ex Ministro de Relaciones Exteriores de Nicaragua, Norman Caldera²⁶, respondió:

Falta de transparencia en la gestión del gobierno y equivocada creencia de que los requisitos de transparencia y de gobernabilidad son violaciones a la soberanía de Nicaragua. Una actitud soberbia basada en la falsa creencia de que la cooperación venezolana resuelve para siempre, sin tomar en cuenta que en cualquier momento se podría cancelar el Alba, no han querido entender eso porque menospreciaron al resto de la cooperación ya que esta cooperación se ligaba a la transparencia y al buen uso de los recursos [Caldera, entrevista, 2012].

Para finalizar este apartado, se apunta que sea cual fuese el motivo por el cual la cooperación internacional se encuentra en retiro gradual, el punto importante es que los sectores vulnerables son los que tienen que enfrentar la repercusión y, en apariencia, el Gobierno de Nicaragua poco hace para solucionar este desfavorable entorno.

II.2 Estrategias de reducción de la pobreza y planes de desarrollo en Nicaragua

Como se puede observar en la figura 2.1, los niveles de concreción de las políticas de desarrollo y cooperación en los países del Sur son dos: Las Estrategias Nacionales de Desarrollo (END) y las Estrategias de Reducción de la Pobreza (ERP). Estos con el propósito de procurar el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) a través de la convergencia entre las políticas de desarrollo de los países receptores y las estrategias de cooperación de los países donantes.

En el caso de Nicaragua, un antecedente importante fue la creación del Fondo de Inversión Social de Emergencia (FISE), el 21 de noviembre de 1990, bajo Decreto Presidencial número 59-90; el cual es un ente autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuyo propósito es el financiamiento de proyectos que por un lado beneficien a las comunidades y, por otro, que generen empleo directos e indirectos. Asimismo, otro avance clave fue la creación del Consejo Nacional de Planificación Económica Social (Conpes) a inicios de 1999,

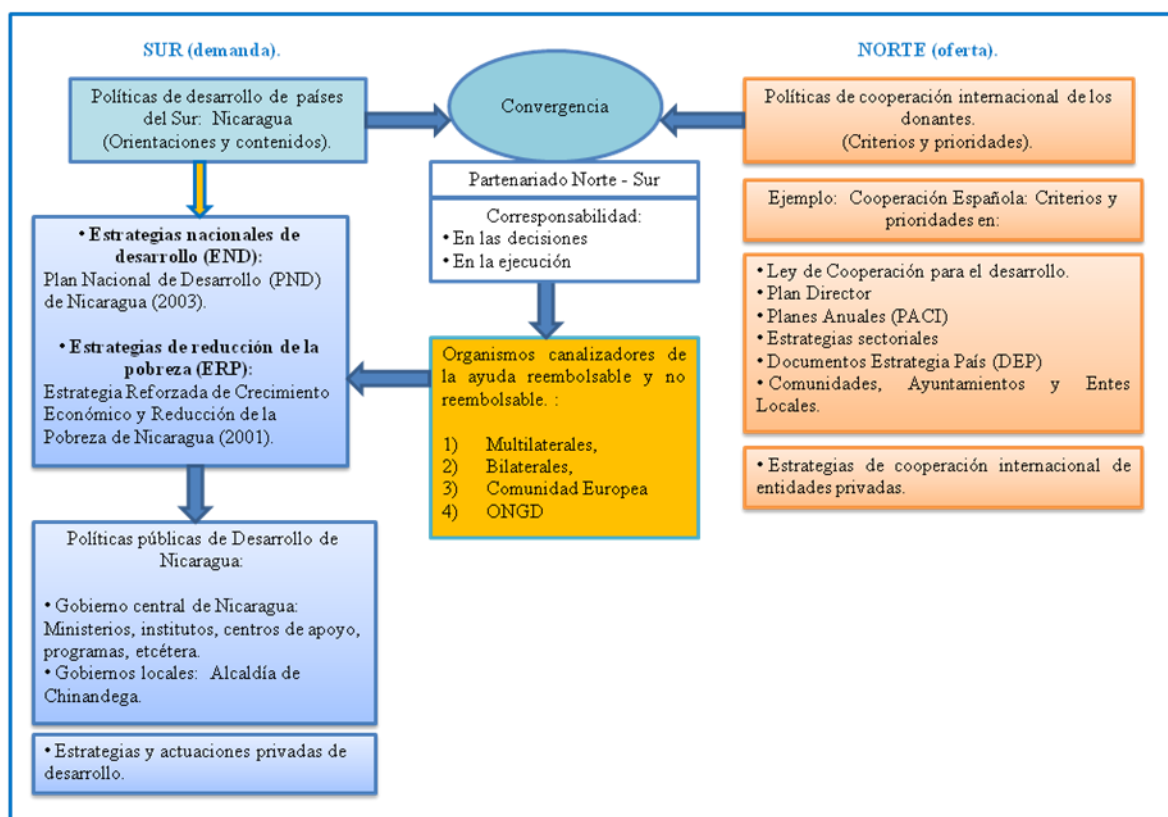
²⁶ Información obtenida en entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua realizado entre enero-febrero del 2012.

que se integra por empresarios, partidos políticos, ministerios, gobiernos locales, ONG, etcétera; y cuya misión es asesorar al Gobierno en ámbitos económicos y sociales; y que fue vital para el fortalecimiento de la estrategia de reducción de la pobreza a través de consultas a beneficiarios y expertos en los diferentes sectores de la economía. De tal forma que la primera propuesta de estrategia de reducción de la pobreza se elaboró a finales de la década de los noventa con base en una alianza estratégica entre estos tres actores: 1) el Estado: gabinetes y equipos de trabajos sectoriales; 2) sociedad civil: Conpes, ONG, y medios de comunicación; y 3) donantes: comisiones de trabajo sectoriales, cooperación técnica y talleres (Gobierno de Nicaragua, 1998).

II.2.1 Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza (ERCERP)

A partir de esos antecedentes, en el marco de las condicionalidades del FMI y del BM para la inclusión de Nicaragua en el Punto de Decisión de la Iniciativa HIPC de condonación de la deuda, un logro tangible fue la creación de la Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza (ERCERP), que se ejecutaría en el período de implementación de la HIPC, 2001 – 2005; “cuya apropiación trasciende al gobierno, en realidad es de nación” (Gobierno de Nicaragua, 2001: 9). Constituye pues una reforma política que permitió el aseguramiento de los recursos financieros para impulsar la infraestructura social y enfrentar el déficit en el presupuesto nacional. La ERCERP fue elaborada considerando consultas locales en siete departamentos del país así como en las dos regiones autónomas, con el propósito de incorporar características regionales, de tal forma que la ERCERP se constituyera en una guía local y que propiciaran metodologías descentralizadas *abajo hacia arriba* aprovechando el capital social y la participación activa de los actores. Hay que señalar que dicho documento fue revisado por los organismos multilaterales y agencias bilaterales de cooperación con presencia en Nicaragua.

Figura 2.1. Niveles de concreción de las políticas de desarrollo y cooperación.



Fuente: Modificada y ampliada de Gómez Galán y Sainz Ollero (2010: 37, 39).

Un avance importante para la profundización de la ERCERP fue su vinculación con el Sistema Nacional de Inversiones Públicas (SNIP) que fue apoyado financieramente por el BM. Y otro igual de relevante fue la creación del Fondo Social Suplementario (FSS/HIPC) que contando con un Consejo Coordinador y siendo de naturaleza virtual, tenía la responsabilidad de coordinar, elaborar planes estratégicos y procurar el seguimiento a las acciones ministeriales e instituciones autónomas que implementaran programas con recursos provenientes del alivio de la deuda, es decir, de la Iniciativa HIPC.

Manteniendo la consistencia con las recomendaciones de la comunidad internacional, se incluyeron en la definición de su cartera [FSS/HIPC] dos programas nuevos para recibir financiamiento: uno para el desarrollo rural y uno para la pequeña y mediana empresa (Gobierno de Nicaragua, 2001: 2).

Asimismo, con el apoyo del BM se logró desarrollar una agenda sobre diferentes temas, uno de ellos referente a las estrategias para el desarrollo de las PYME. Otro punto que permitió la ERCERP es una mayor coordinación entre la Secretaría Técnica de la Presidencia, el Ministerio de Relaciones Exteriores (Minrex) y los donantes. Esto, en parte, a través del PNUD y el Grupo de Gobernabilidad, con la implementación de un programa que facilitó dicha coordinación. Y cabe señalar además la ejecución de otro Programa de Apoyo a la Implementación (PAI) que fue pertinente para la ERCERP.

La ERCERP, en general tiene cuatro pilares: a) el crecimiento económico de base amplia y la reforma estructural; b) inversión en capital humano de los pobres; c) mejor protección a los grupos vulnerables; y d) gobernabilidad y desarrollo institucional. Y por otro lado, cuenta con tres temas transversales: vulnerabilidad ambiental, mayor equidad social y descentralización de la toma de decisiones y de la provisión de servicios; vinculado este último tema con la autonomía municipal que se abordará más adelante. Sin embargo, hay que decir la ERCERP surge durante el gobierno del presidente Dr. Arnoldo Alemán (1997 – 2001), en el contexto de una economía deteriorada, organizaciones públicas con carácter partidario, carencia de transparencia y corrupción, y desconfianza entre la población, donantes y sector privado.

Aspectos en realidad desfavorables que pudieron ser paliados parcialmente en el gobierno siguiente del Ing. Enrique Bolaños, a partir del año 2002, en que se reconoce que hubo: una reversión significativa de la desfavorable situación macroeconómica; un aumento notable de la cooperación internacional; un incremento histórico del PIB que, siendo 8,634 en el año 2005, logró superar por primera vez el PIB que Nicaragua tenía en el año 1977 que fue de 8,567; un aumento considerable de las reservas internacionales; el logro de varios acuerdos de libre comercio; un crecimiento de las exportaciones; un incremento en la inversión extranjera de zonas francas industriales; un buen control de los niveles de inflación que lograron detener su tendencia creciente; la estabilidad de precios; el punto de culminación de la HIPC; la renegociación de la deuda interna; la reducción del déficit fiscal; el acceso a la información disponible públicamente; el reforzamiento de la administración pública a través de las leyes: Ley de Administración Financiera, Código Tributario y Ley de Servicio Civil; y una importante modificación del Poder Judicial a través de la Ley de Carrera Judicial.

Asimismo se reforzaron a los gobiernos locales a través de dos leyes: 1) Ley de Transferencias Municipales (descentralización presupuestaria); y 2) Ley de Carrera Administrativa Municipal. Y también se inició una lucha frontal contra la corrupción²⁷, en detrimento de la misma estabilidad política del país, lo que ocasionó que el gobierno quedara sin respaldo político de su mismo partido (PLC); de tal forma que la ERCERP nació con oposición de la Asamblea Nacional, Corte Suprema de Justicia, Consejo Supremo Electoral, Contraloría General de la República y los Partidos Políticos.

II.2.2 Plan Nacional de Desarrollo (PND)

En este contexto favorable surge el otro pilar para la convergencia Norte-Sur, la Estrategia Nacional de Desarrollo (END) de Nicaragua, que se hizo tangible en el documento Plan Nacional de Desarrollo (PND), implementado a partir del año 2003, y que profundizaba sobre: a) los aspectos macroeconómicos del país; b) competitividad como estrategia de reducción de la pobreza; c) política social integral y sostenible; d) desarrollo de infraestructura básica; e) proyecciones de las modalidades de las políticas sociales, comerciales, productivas y de infraestructura; f) nuevo enfoque del gasto público; g) congruente con la ERCERP, la descentralización y reformas en el Poder Ejecutivo; y h) reformas en los otros poderes del Estado (Legislativo, Judicial y Electoral).

Todos estos propósitos permitieron mantener un entorno favorable para la gestión de recursos. Así, por ejemplo, el Gobierno de Nicaragua, a través de donaciones y préstamos concesionales, aumentó lo que presupuestariamente tenía programado en inversión pública, en un 0.9 por ciento del PIB en el 2003 y en 1.1 por ciento del PIB en el 2004; siendo las cifras de esos dos años 9.1 y 9.7, respectivamente. Esto como resultado de uno de los planteamientos del PND: el manejo de finanzas públicas transparentes, auditables y de acceso público.

²⁷ El Gobierno de Nicaragua enjuició al ex presidente del país, Dr. Arnoldo Alemán Lacayo, por usurpación de recursos del Estado, aún siendo miembro del partido de Gobierno. De tal forma que, a pesar de haber sido absuelto bajo muchas ambigüedades legales por el sistema judicial del siguiente gobierno de Ortega, tiene aún en el año 2012 cuentas pendientes con la justicia del Gobierno de Panamá por lavado de dinero del erario nicaragüense.

Hay que decir también, que el PND consideraba tres diferentes intervenciones para impulsar la competitividad en Nicaragua: 1) Apoyo a las PYME y unidades productivas, 2) políticas críticas de apoyo, y 3) atracción de inversión extranjera directa. En cuanto a ese primer punto, se propuso un Programa de Apoyo de dos años a partir del 2004, por 315 millones de dólares que se dividirían así: 183 millones de dólares en apoyos directos a las PYME, los trabajadores y los pequeños y medianos productores, y 132 millones de dólares para el crecimiento de las empresas en las diferentes regiones. Para ello se hizo una propuesta de estrategias de apoyo e incentivos territoriales para las PYME, que se resume en el siguiente cuadro.

Estas iniciativas permitieron un entorno favorable en cuanto a la confianza de la cooperación internacional, a tal punto que en mayo del 2005 se firmó el Acuerdo Conjunto de Financiamiento (JFA) sobre Apoyo Presupuestario General para el período 2005- 2009; a lo que se agrega que la Unión Europea financió 100 por ciento del Programa de Apoyo al Plan Nacional de Desarrollo de Nicaragua (PAPND), con una contribución de 68 millones de euros para el período agosto 2006 a diciembre 2010; el cual era un programa de apoyo presupuestario para apoyar el desarrollo de la estrategia de reducción de la pobreza de Nicaragua. Igualmente la comunidad cooperante apoyó mecanismos para armonización y alineamiento, que se revisarán en el siguiente apartado. Sin embargo, el Ex Ministro de Relaciones Exteriores, Norman Caldera²⁸, aclaró que el PND, siendo un plan a 20 años en que la vinculación de las Mipymes estuvo a cargo de la Secretaría de Planificación de la Presidencia, tuvo un cambio radical en la siguiente administración, “obviamente este Gobierno lo engavetó en cuanto llegó” [Caldera, entrevista, 2012].

²⁸ Entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero 2012.

Cuadro 2.3. Estrategias de apoyo del PND para las PYME en los territorios (2003 – 2007).

Estrategias de Apoyo e Incentivos para las PYME en los territorios					
Grupo	Productividad	Marginalidad	Características	A nivel del territorio	A nivel de empresas
Grupo 1	Alta	Baja	Zonas con alto grado de interconexión vial y de infraestructura núcleo tanto física como social.	Inversiones en materia de desarrollo de capital humano para garantizar los niveles de destrezas y habilidades estratégicas.	Facilitar que se conviertan en empresas de clase mundial.
Grupo 2	Alta	Alta	Zonas con un gran potencial competitivo pero limitadas por el alto costo de hacer negocios y la falta de inversiones núcleo.	Inversiones públicas para interconectar estas zonas entre sí y con las del Grupo 1. Se requiere planeación estratégica para identificar de forma clara las inversiones en infraestructura de apoyo para aminorar los costos de hacer negocio.	Las empresas son débiles y en mercados de lento crecimiento. Se plantea la reconversión de las empresas a través de apoyos directos.
Grupo 3	Baja	Baja	Zonas que a pesar de alta conectividad y base de infraestructura física y de capital humano han perdido su competitividad o no han logrado atraer empresas innovadoras que puedan aprovechar las ventajas existentes.	Impulsar un proceso acelerado de reconversión productiva y así restaurar los vínculos entre territorio y mercado, a través de redes de infraestructura física y redes de cohesión social existentes incluyendo las instituciones terciarias de enseñanza, logrando vincularlos con los grupos 1 y 2.	Atraer nuevas empresas innovadoras, orientadas al mercado y apoyar la creación de vínculos e inteligencia de mercado para las empresas existentes.
Grupo 4	Baja	Alta	Zonas de mayor vulnerabilidad económica y con menor desarrollo empresarial y productivo.	Lograr que estos territorios aprovechen la base de infraestructura creada en los demás territorios.	Las empresas son débiles y en mercados de lento crecimiento. Se plantea la reconversión de las empresas a través de apoyos directos.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Gobierno de Nicaragua (2003: 20-22).

II.2.3 Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH)

A partir del año 2007, la siguiente administración bajo el nombre oficial de Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, implementó su respectiva estrategia de crecimiento económico y reducción de la pobreza; la cual se encuentra contenida en un nuevo plan de desarrollo, ahora llamado el Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH), publicado en octubre de 2008, el cual es el programa de Gobierno que pretende la reactivación económica con superación de la pobreza; pero que, a diferencia del anterior PND, hace énfasis en el papel intervencionista del Estado.

Este plan parte de la premisa de que el libre mercado es imperfecto y de que para corregir las fallas existentes es necesario [sic] la intervención del estado [sic] para crear un sistema regulatorio apropiado. Así mismo, el plan también se basa en la premisa de que el mercado puede producir resultados socialmente no deseables en términos de desigualdad, lo cual a su vez requiere la intervención del Estado para que sean corregidos (Gobierno de Nicaragua, 2009b: 2).

El nuevo PNDH fue formulado originalmente para el quinquenio 2008 – 2012, sin embargo, en el 2009 tuvo que reformarse ante la situación económica adversa, lo cual se efectuó a través del documento Resumen Actualizado del Plan Nacional de Desarrollo Humano 2009 – 2011, en que se reforzaba el papel “renovado” del Estado para efectuar acciones más directas en lo social, económico, ambiental y cultural.

Es necesario un cambio de enfoque de las políticas anti pobreza, un papel más relevante del Estado, una cooperación externa más estructural que asistencial, y una participación más directa de la población en los procesos de decisiones nacionales, sectoriales y territoriales (Gobierno de Nicaragua, 2009b: 3).

En cuanto al sector Mipyme, se encontró que en el PNDH no hay ningún seguimiento a las estrategias de apoyo para las PYME en los territorios, presentadas en el cuadro 2.3, las cuales formaban parte integral del PND y ERP del gobierno anterior. Lo cual denota una enorme debilidad en la política sectorial. A pesar de eso, en el documento se lee: “Las pequeñas y medianas empresas en el nuevo modelo dejan de ser justificaciones para seminarios y consultorías, ahora se convierten en verdaderos instrumentos de fomento” (Gobierno de Nicaragua, 2009b: 143).

Bajo esa nueva postura, en vez de brindar continuidad a lo definido y revisado en el cuadro 2.3, se establecieron otras estrategias para el fomento a las Mipymes, lo cual generó una gran debilidad en el proceso de fomento. Sin embargo, dentro de la estrategia productiva y comercial del PNDH, un avance importante fue la creación de doce Centros de Apoyo a la Mipyme (Camipyme) que, formando parte del Inpyme, fueron establecidos en los departamentos de Managua, Masaya, Granada, Rivas, León, Chinandega, Matagalpa, Estelí, Boaco, Chontales, Bluefields y Jinotega. De acuerdo con el PNDH lograron atender solo en el 2008 a 9,700 micros, pequeños y medianos empresarios de diferentes sectores.

Y asimismo, hay que mencionar que dentro de las estrategias de descentralización y fortalecimiento municipal, para el PNDH las Mipymes adquieren particular importancia, de lo cual se hablará en próximos apartados. Y finalmente, hay que tener presente también que el Gobierno tiene la siguiente visión: a) un mayor liderazgo del Estado, b) reenfoque de la política pública a favor de los sectores vulnerables, c) fortalecimiento del crecimiento de la economía y reducción de la dependencia externa, d) introducir nuevos elementos estratégicos de participación ciudadana, es decir, la democracia directa, e) nueva estrategia productiva con base en las PYME y en la búsqueda de la soberanía alimentaria y capitalización de los pobres para que generen riqueza (BID, 2008: 10).

II.3 Estructura y coordinación gubernamental para la gestión de cooperación internacional.

Un antecedente importante en materia de estructura y coordinación es la creación del Ministerio de Cooperación Externa, bajo el Decreto Presidencial número 4 del 10 de enero de 1985, que era el Órgano Coordinador de las relaciones internacionales para la gestión de la AOD, integrante del Consejo Nacional de Planificación. El marco legal de este organismo fue la Ley del Ministerio de Cooperación Externa, creada bajo el Decreto número 72, con fecha 21 de Marzo de 1985, la cual definía sus facultades y sus funciones.

A partir de la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo (Ley 290), publicada a mitad del año 1998; se definió que dicha entidad gubernamental se fusionaría con el Ministerio de Relaciones Exteriores (Minrex), definiéndose con detalle sus funciones específicas, tales como son formular, proponer y ejecutar la política exterior y ser enlace entre el Estado y la comunidad internacional. De tal forma que el Minrex es el

encargado de la gestión de cooperación internacional con base al Plan Nacional de Desarrollo (PND) y la Estrategia Nacional de Desarrollo (END). Y La estructura del Ministerio quedó originalmente contemplada en los artículos 46 y 53 del reglamento de dicha ley, el cual nació bajo Decreto número 71-98 y fue publicado el 30 y 31 de octubre de ese mismo año.

En el año 2002 el Minrex promovió esfuerzos notables a favor de las ONG y sociedad civil con incidencias positivas en la actualidad, como fue el acuerdo ministerial número 102-2002 en que se aclaran los procedimientos para la inscripción de ONG internacionales en el Ministerio de Gobernación (Migob); resultado del primer encuentro entre el Directorio del Secretariado de ONG y el Minrex; y también se promovieron rondas de reuniones de coordinación interinstitucional para enfrentar las reformas de la Ley de Justicia Tributaria y Comercial, lo cual fortaleció las capacidades sociales (Minrex, 2002). Según el ex ministro Caldera, el nuevo procedimiento de inscripción de las ONG del año 2002 tuvo beneficios notables para el ordenamiento legal de Nicaragua, pues anteriormente algunas personas habían estado abusando de la cooperación para hacer una forma de vida.

Las PYME en el pasado habían sido refugio inclusive de funcionarios de gobiernos extranjeros en Nicaragua que como conocían los mecanismos con los cuales se podían canalizar recursos se quedaban viviendo aquí y se convertían en un PYME, generaban una forma de vida que llegó a ser conocida como ONG-PYME [Caldera, entrevista, 2012].

Caldera explica que los efectos del ordenamiento no solo se reflejaron en las Mipymes sino que en la población en general puesto que contaron con mayor cantidad de recursos disponibles para proyectos de cooperación que se canalizaron correctamente.

II.3.1 Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación (SREC).

En el mes de diciembre del año 1999, a partir de una reforma a dicho reglamento 71-98, bajo Decreto 126-99, se modificaron los artículos mencionados, y para lograr adecuados mecanismos de convergencia Norte-Sur se creó el órgano responsable y principal instancia nacional de coordinación, negociación y gestión de los recursos multilaterales y bilaterales de la cooperación internacional que es la Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación (SREC).

Al respecto, en entrevista²⁹ con el Ex Ministro de Relaciones Exteriores, Norman Caldera Cardenal, refirió:

Además de eso yo trabajé con el Centro de Comercio Internacional casi 15 años. Te puedo decir que ahí nosotros fundamos ProChile que era el organismo de promoción de las exportaciones de Chile, uno de los más exitosos del mundo, basado precisamente no en el Ministerio de Economía de Chile que nunca hubiera llegado a ningún lado si se hubiera quedado ahí, sino más bien en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile; y basándose en eso los cónsules y agregados comerciales de Chile en el exterior sirvieron de agentes de desarrollo. Entonces mi idea era dinamizar los consulados y las representaciones de Nicaragua en el exterior de tal forma que sirvieran de agentes de desarrollo, que promovieran la pequeña empresa nicaragüense, que promovieran las exportaciones de Nicaragua en general, que promovieran inversiones hacia Nicaragua. Era un paso para evitar duplicación de funciones [Caldera, entrevista, 2012].

El punto es que, según Caldera, en Europa y el Caribe ya quedó muy claro que no puede haber compartimentalización de las políticas externas y que, en consecuencia, la política comercial externa y la política de cooperación externa son parte de la política exterior, y como tales el canciller debe manejar las negociaciones comerciales internacionales de los países. Por eso la importancia de la formación de la SREC.

Por su parte la SREC también logró importantes avances. Durante los años 2003-2005 y con la cooperación del Gobierno del Reino de Noruega, la SREC impulsó el Proyecto Apoyo al Fortalecimiento de la Coordinación de la Cooperación Externa a través de la SREC: PNUD NIC 10-00014024; cuyo propósito era el fortalecimiento institucional para lograr mejores niveles de colaboración. Así decía su objetivo: “mejorar los mecanismos de coordinación entre el Gobierno de Nicaragua y la comunidad cooperante, impulsar el proceso de alineación y armonización de la cooperación externa, así como crear el Sistema de Información de la Cooperación” (Gobierno de Nicaragua/PNUD, 2005: 1).

²⁹ Información obtenida en entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, realizado entre enero-febrero del 2012.

II.3.2 Sistema de Información para la Cooperación Oficial al Desarrollo

De tal forma que en ese año 2003 también se hizo público por primera vez un sistema de información en internet con todos los datos de la cooperación al desarrollo (Gobierno Nicaragua/PNUD, 2005: 1), el cual era el Sistema de Información para la Cooperación Oficial al Desarrollo (SysODA por sus siglas en inglés)³⁰. De acuerdo con lo que refirió el Ex Ministro de Relaciones Exteriores, Norman Caldera Cardenal³¹, el programa fue hecho enteramente en Nicaragua por programadores de la cancillería, y a través de internet cualquiera podía ver hasta el último centavo de las 24 fuentes de fondos; en qué se estaban utilizando, cuándo se habían dado los desembolsos, qué porcentaje de desembolso se llevaba, cuánto hacía falta por desembolsar, y cuál era el *overhead* que se le estaba cargando de parte de la embajada, de parte de los organismos de cooperación de la embajada y de parte de los organismos de ejecución en el Gobierno.

Se puede decir que en realidad tuvo favorables efectos en materia de transparencia de la administración pública y fue ejemplo para otros países del Sur e incluso del mismo Norte. Con la siguiente experiencia así lo explicó el ex ministro Norman Caldera:

Durante la visita del presidente Bolaños a Dinamarca, en una sesión del parlamento Danés, me permitieron poner en la pantalla del parlamento en internet el programa de seguimiento de los fondos de cooperación internacional, el SysODA. Los parlamentarios me hacían preguntas, yo manejé el programa en la pantalla para responderles sus preguntas, sobre Dinamarca y sobre cualquier otro país donante que ellos quisieran preguntar. El día anterior, el parlamento había aprobado un decreto de ley donde se autorizaban cinco proyectos nuevos, 24 horas más tarde, durante esa sesión del parlamento, el sistema ya registraba los números de los proyectos, los nombres de los proyectos y quién era el encargado; y estaba ingresado en pantalla cuáles eran los fondos a desembolsarse para cada uno de esos proyectos. Cuando ellos vieron eso, 24 horas después de pasada la ley ya estaba registrado en el sistema, empezaron a debatir acaloradamente en danés, que nosotros no entendíamos, y después de diez minutos se dieron cuenta de que nosotros estábamos oyendo un acalorado debate; y lo que estaban diciendo era que las ONG danesas no reportaban con la misma transparencia con lo que lo hacía el Gobierno de Nicaragua [Caldera, entrevista, 2012].

³⁰ Las páginas web de los sistemas implementados por la SREC eran: www.sysoda.cancillería.gob.ni y www.sysong.cancillería.gob.ni

³¹ Información obtenida en entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, realizado entre enero-febrero del 2012.

Este sistema permitía la distribución y la retroalimentación de información de forma horizontal, lográndose incluso que las autoridades locales con proyectos de cooperación internacional tuvieran acceso sin necesidad de tener Internet. Por otro lado, también se desarrolló un sistema de información para la cooperación que se canalizaba a través de las ONG nacionales e internacionales, llamado SysONG que tenía la misma base de datos, soluciones y ventajas tecnológicas del SysODA, lo cual permitió a las ONG a partir de febrero de 2004 disminuir la duplicación de información y al Minrex obtener de ellas mayor colaboración en proporcionar datos correctos y válidos que aumentaron la confiabilidad y utilidad del sistema. De acuerdo con la información que brindara en entrevista el ex funcionario Norman Caldera, a partir de dicha experiencia en Dinamarca, el Minrex con ayuda de las cinco ONG danesas, montó dicho programa SysONG comenzando con los datos de los proyectos de cooperación de las cinco ONG danesas hasta llegar a cubrir todos los proyectos existentes [Caldera, entrevista, 2012]. Eran pues, en realidad, iniciativas de interés nacional e internacional que contabilizaron más de 500 mil visitas en dos años pero que, sin explicaciones oficial, a partir de 2007 el nuevo Gobierno las discontinuó. “Estos dos sistemas, el SysODA y el SysONG desaparecieron en el 2007, de manera que no podría decir qué es lo que ha pasado porque al desaparecer la transparencia desaparece la responsabilidad” [Caldera, entrevista, 2012].

II.3.3 Mesas de Coordinación para la Cooperación con Enfoque Sectorial (ES)

Otro avance logrado a partir del apoyo de dicho proyecto de fortalecimiento fue la implementación de los Foros Anuales de Coordinación de la Cooperación, que permitió retroalimentar a los diferentes actores relacionados y determinar las acciones a seguir. De tal forma que en el primer foro de ese año surgió la necesidad de un sistema de coordinación y diálogo, surgiendo así el sistema de las Mesas de Coordinación para la Cooperación con Enfoque Sectorial (ES)³², bajo Decreto núm. 71-2003. Son instancias de diálogo y negociación

³² En la entrevista realizada al Ex Ministro del Minrex, Norman Caldera, comentó: “Las mesas de coordinación nacen de la observación que yo hice al llegar a Cooperación Externa, que me encontré que era un caos total. Aquí teníamos 22 países donantes, cada uno con sus restricciones y sus áreas de concentración de apoyo, conversando con 60 entre ministros y organismos gubernamentales que creían que tenían rango ministerial [Ministro Director del INTA, Ministro Director del Marena, Ministro Director del Ineter, etc.] ellos creían que eran ministros porque en el gobierno de los ochenta a 69 organismos de éstos se les dio rango ministerial.

entre los cooperantes y el Gobierno, cuyo liderazgo le corresponde a la entidad que regula el sector a fomentar.

Asimismo, en ese año, se formó la Mesa Global que igualmente constituyó una instancia de diálogo entre el Gobierno y los cooperantes; pero que inició con el propósito de que la comunidad de donantes pudiera intercambiar información y elaborar propuestas para el Plan Nacional de AyA, así como para que pudieran evaluar los logros en cuanto a los ODM. Así lo explicó Norman Caldera:

Inventé las mesas de coordinación, primero sectoriales y después global, con el fin de sentar en una misma mesa a todos los donantes y a todos los interesados que tenían proyectos para someter a la donación, de tal forma que nos aseguráramos de que aquellos fondos que estaban comprometidos por los donantes para una causa específica fueran utilizados primero por los ministros que cabían dentro de esa causa específica, y que se dejaran por último los recursos de aquellos países que no le ponían restricciones a su uso. De tal forma que las necesidades del país se fueran llenando. Yo esto matemáticamente lo concebí como una matriz en un proceso simplex, en el que hay interacciones hasta que se encuentra la optimización de todos los recursos [Caldera, entrevista, 2012].

Así, en ese año 2003 se realizó el Segundo Foro Anual de Coordinación de la Cooperación en que empieza a impulsarse el Enfoque Sectorial (ES), y en donde se hace la primera propuesta de políticas de desarrollo a los actores del proceso de AyA, a través del primer documento del Plan Nacional de Desarrollo (PND) ya descrito en el apartado anterior. Y en octubre de ese mismo año, estos primeros esfuerzos que surgieron de iniciativas de la SREC fueron legitimados por los diferentes actores reunidos en el Grupo Consultivo, firmando la Declaración de Managua, en la cual se definen los compromisos mutuos sobre la coordinación de la cooperación y los enfoques sectoriales.

Todos estos esquemas propiciaron a que Nicaragua fuese reconocida como un ejemplo de cumplimiento de la eficacia de la ayuda, siendo así el primer y único país en el mundo seleccionado por la CAD para implementar la iniciativa de evaluación conjunta, Joint Country Learning Assessment (JCLA), que recopilaría las experiencias conjuntas del Gobierno y los

Entonces eran estos 69 más 160 alcaldías, 220 personas hablando con 22 donantes, el resultado era pérdida de recursos y falta de optimización en el uso de los mismos” [Caldera, entrevista, 2012].

donantes en los procesos de AyA, en el aprovechamiento de los recursos externos y en la eficiencia económica lograda en la utilización, ejecución y cumplimiento de los programas y proyectos conforme a las metas condicionadas por el FMI y en congruencia con la ERCERP. Estos resultados fueron presentados en octubre de 2004 en una conferencia de alto nivel a través de informe final de la iniciativa JCLA.

Con esa información se busca hacer del conocimiento en general, lo referente a los avances alcanzados, y que también sirva de guía a los países, que igual que el nuestro, están en búsquedas constantes de nuevas alternativas de desarrollo, a través de mejores sistemas de coordinación, armonización y alineamiento de la Cooperación. El informe formó parte de los documentos circulados en la preparación del II Foro de Alto Nivel sobre AyA³³ (Minrex, 2005: 174).

II.3.4 Procesos de armonización y alineamiento de la cooperación

Aparte, de hecho Nicaragua fue uno de los primeros países en implementar, por iniciativa propia, un proceso de armonización y alineamiento a partir del 2002 que se oficializó dos años después, antes de que se convirtiera en una disposición internacional. Y es que a finales del año 2004 la SREC emprendió el Plan Nacional de Acción para impulsar los procesos de armonización y alineamiento de la cooperación, esto ante la carencia de un plan estratégico a largo plazo que regulara estos esfuerzos coordinados. “Es importante destacar que Nicaragua es uno de los pocos países que han elaborado un plan nacional de AyA, y el único en el mundo que tiene sus propias líneas de base en función de una metodología propia realizada en base a la realidad del país” (Gómez Lacayo y Benavente, 2007: 16).

En octubre de 2004 se presentó el primer borrador del Plan Nacional de Acción sobre AyA y el resultado, como se ha mencionado, de la iniciativa JCLA. Y hay que subrayar que, bajo propuesta del Gobierno, se realizó en Managua la primera reunión de los países socios del CAD, que fue parte del proceso de preparación para el II Foro de Alto Nivel³⁴ que se efectuaría en París el siguiente año, de la cual surgió el primer pronunciamiento conjunto sobre eficacia de la ayuda.

³³ El II Foro de Alto Nivel sobre Eficacia de la Ayuda al Desarrollo, como se ha mencionado, se realizó en París del 28 de febrero al 2 de marzo de 2005, a partir del cual surgió la Declaración de París en que se definen para aplicación global, y teniendo como ejemplo el caso nicaragüense, los principios: apropiación, armonización, alineación, orientación a resultados y responsabilidad compartida.

³⁴ Cabe mencionar que durante el II Foro en París, Nicaragua fue el único país representado por su Presidente.

Otro progreso importante, de acuerdo con Gómez Lacayo y Benavente (2007), es que Nicaragua fue uno de los países que avanzó más rápido hacia las nuevas modalidades de cooperación surgidas a partir de la Declaración de París de 2005, destacándose en la ejecución y adaptación de la dinámica nacional del Enfoque Sectorial (ES), Fondos Comunes (FC) y Apoyo Presupuestario. Así, por ejemplo, en mayo de ese año, se generó el Acuerdo de Financiamiento Conjunto que definió el marco normativo del apoyo presupuestario en Nicaragua con la cooperación de la Comisión Europea, Finlandia, Alemania, BID, Países Bajos, Noruega, Suiza, Reino Unido, BM y Unión Europea. Sobre este punto el Ex Ministro del Minrex, Norman Caldera, refirió:

Esos recursos de la cooperación al final se optimizaron tanto, recordemos que dejamos las donaciones sin ataduras de último, que empezó a darse el fenómeno de que había recursos líquidos disponibles habiendo llenado ya todos los proyectos que se les habían presentado a los cooperantes. La opción era que los países se llevaran la donación. La propuesta mía se convirtió en que no nos castiguen por ser eficientes, convirtamos esos fondos disponibles en recursos de Apoyo Presupuestario. Y así nace en el 2005 por primera vez en la historia del mundo un grupo de países cooperantes que le dan al Gobierno de Nicaragua fondos sin ataduras para apoyo al Presupuesto Nacional de la República. Y estos fondos solo tenían una condicionante, la condicionante era que tenían que ser manejados con suma transparencia, no solo estos últimos, todos los recursos de la cooperación [Caldera, entrevista, 2012].

En cuanto a los Enfoques Sectoriales (ES) hay que mencionar el enfoque sectorial ampliado en los sectores de educación, salud, desarrollo productivo, agua y saneamiento en que se ha avanzado a partir instrumentos puntuales como el Código de Conducta y a través de los Fondos Comunes (FC) en materias de educación, anticorrupción, sector rural (programa Prorural) y gobernabilidad. Finalmente, en octubre del mismo año se efectuó el IV Foro de Coordinación de la Cooperación, en el cual se aprobó el Plan Nacional de Armonización y Alineamiento (AyA)³⁵ y las acciones estratégicas y formas de seguimiento y evaluación. De

³⁵ Al respecto, cabe mencionar que en la elaboración de dicho Plan Nacional de AyA durante tres años participaron los siguientes actores: a) Gobierno: a través del Minrex y la SREC, los cuales son los promotores y coordinadores del proceso; el Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), la Secretaría Técnica de la Presidencia; el Banco Central de Nicaragua (BCN); y los Ministerios de línea correspondientes. b) Asamblea Nacional: se le ha designado un lugar en el Grupo de Seguimiento. c) Sociedad Civil: A través de las Organizaciones de Sociedad Civil (OSC), cuya labor es como promotoras del consenso público y como administradoras y ejecutoras de programas y proyectos. d) Agencias y Organismos de Cooperación: En cuanto a la modalidad de Apoyo Presupuestario eran: la Comisión Europea, Finlandia, Alemania, BID, Países Bajos, Noruega, Suiza, Reino Unido y BM. Aunque también la Unión Europea en programas puntuales relacionados como el Programa de Apoyo a la Política del Sector Educativo (PAPSE). Y en cuanto a Enfoques Sectoriales eran: en el Fondo Común de Educación: Canadá, Dinamarca y Reino de los Países Bajos; en el Fondo Común

acuerdo con el ex ministro Caldera³⁶, cuando llegó a ocupar su cargo habían 20 cooperantes y al terminar eran 24; puesto que algunos países hicieron por primera vez proyectos, como en el caso de Islandia que tuvo aportes para la generación de energía geotérmica, de tal forma que considera que nunca hubo problema con ningún cooperante.

En opinión del Gerente de Proyectos del Área de Cooperación con el Sector Privado de la Agencia Internacional de Cooperación al Desarrollo de Alemania (GIZ), Vladimir Américo Herrera³⁷:

El marco actual y de alguna manera las diferencias de percepción sobre transparencia, democracia y procesos socio-políticos del país ha generado un marco que sin duda afecta y va a afectar la situación de nuestros proyectos [Herrera, entrevista, 2012].

En el año 2008, no obstante, también hubo notables avances, como por ejemplo: a) la adopción de Nicaragua del nuevo Plan Nacional para la Armonización, Alineamiento y Apropiación 2009 – 2011; b) implementación del código de conducta de la U.E. en complementariedad y división del trabajo en políticas de desarrollo; c) optimización de los mecanismos del diálogo de Alto Nivel: Mesa Global de Cooperantes y Quinteto; y d) fortalecimiento de la coordinación de cooperantes: Mesas sectoriales (Odanic, 2008). A pesar de eso, la reducción de fondos es cada vez mayor pues se han descontinuado procesos de convergencia que son esenciales para la vinculación entre las estrategias de los países donantes y las políticas de desarrollo de Nicaragua.

de Prorural: Cosude, Noruega, Finlandia y Suecia, BM y FIDA; y en el Fondo Común Salud (Fonsalud) eran: Suecia, Austria, Países Bajos, Finlandia y UNFPA. Y e) los multisectoriales: Mesas Global y Sectoriales de Coordinación; y el Grupo de Seguimiento de AyA: integrado por representantes gubernamentales, del PNUD, C.E., U.E., Presidencia de la Mesa de Donantes, Países Bajos, Japón, dos representantes de la Asamblea Nacional y dos representantes de la Sociedad Civil (Coordinadora Civil y Conpes) (Gómez Lacayo y Benavente, 2007: 19-23)

³⁶ Información obtenida en entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

³⁷ Entrevista al Gerente de Proyectos del Área de Cooperación con el Sector Privado de la Agencia Internacional de Cooperación al Desarrollo de Alemania (GIZ), especialista Vladimir Américo Herrera, realizada en Managua el 31 de enero de 2012 como parte del trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012

II.3.5 La realidad del retiro de la cooperación internacional en Nicaragua 2010 - 2012.

La realidad es que en los años 2010 a 2012 varios de los países europeos, donantes tradicionales durante dos décadas, ya retiraron los flujos de fondos de cooperación. Uno de ellos, que no siendo miembro de la Unión Europea es parte de la OCDE, fue Noruega, hecho que aconteció en el año 2010 después de 23 años de ayuda oficial.

Y en cuanto a los países miembros de la Unión Europea y de la OCDE (y del CAD) que han decidido cambiar sus prioridades, se enumeran por lo pronto: a) Holanda, o Reino de los Países Bajos, que a pesar de no enumerarse entre los principales donantes de Nicaragua, tuvo una constante y creciente participación. Su apoyo entre el año 2005 y primera mitad del año 2008 alcanzó cifras cerca de 17 millones de dólares, la cual se redujo notablemente a 7.7 millones de dólares a finales del año 2008 (Navas, 2010 y 2011h). En mayo del 2011 el Gobierno de Holanda ratificó que el retiro sería gradual a más tardar en dos años. b) Reino Unido, que cerró su sede en Managua desde el año 2009. c) Suecia, que fue el país europeo que más ayudó a Nicaragua en el período 1990 – 2009 en concepto de donaciones y que cerró su embajada en el año 2010 precisamente cuando culminó su retiro gradual de cooperación que anunciara en el año 2007³⁸ que era de 30 millones de dólares anuales; c) Dinamarca, que retiró 18 millones de dólares en el 2011, fondos del programa de Apoyo a la Democracia, Gobernabilidad y Acceso a la Justicia en Nicaragua. Y más recientemente, en el presente año 2012: d) Finlandia, que retiró su cooperación que había estado presente más de veinte años; e) Austria, que durante 25 años apoyó con 240 millones de dólares para programas en el sector rural, salud y educación; y f) Alemania, que solamente terminará los proyectos en este año 2012 por 30 millones de dólares.

Con respecto a España, miembro del CAD, éste aportó en el año 2009 la suma de 73.3 millones, superando así su nivel de ayuda del 2008 en más de cinco veces. No obstante, se tuvo la oportunidad de preguntar a los representantes de los partidos políticos nacionales³⁹,

³⁸ Al respecto, así se leía en La Prensa Gráfica de El Salvador (2011: 1) : “La Agencia Sueca de Cooperación (ASDI) confirmó hoy la suspensión de toda ayuda bilateral a Nicaragua, poniendo fin a más de 30 años de cooperación”.

³⁹ En el marco de la Movilidad El Colef-URJC, se tuvo la oportunidad de estar presente en la Mesa de diálogo con partidos políticos nacionales: *La Cooperación Internacional en la próxima legislatura*; efectuada el 14 de

unos días antes de las elecciones,⁴⁰ sobre sus perspectivas sobre el futuro de la cooperación española en Nicaragua, y así respondió la Presidenta del Partido Socialista de Madrid (PSM), Delia Blanco Terán⁴¹:

Volvemos a una discusión reiterada a lo largo de los años en España: retirar la cooperación a los países que no tienen, digamos, las condiciones de democracia, respeto a los derechos humanos, buena gobernabilidad, fiscalidad progresiva; desde la mirada del Norte esos pueblos tienen la culpa. ¿Debe ser la cooperación gubernamental o la no gubernamental la que haga esta ayuda?, ¿debe ser a través de la bilateral o no?. Yo diría no debe ser a través de la bilateral, yo diría hay que mantener la cooperación a través de las ONG y de los organismos multilaterales que trabajen en ese país en concreto, pero no ir a cooperación bilateral, gracias [Blanco, mesa de diálogo, 2011].

Ahora bien, en cuanto a la postura del Gobierno de Nicaragua, el Coordinador del Camipyme de Managua, José Andrés Fargas⁴², explicó que el retiro de la cooperación internacional es algo esperado porque las agencias son temporales y es natural que en cierto momento tengan que reducir su radio de cobertura y consecuentemente su financiamiento; “Lo que ha habido es que para algunos gobiernos o agencias donantes ya había llegado su término de estancia en el país o han trasladado recursos para otras áreas del mundo en que hay una mayor necesidad para apoyar financieramente” [Fargas, entrevista, 2012]. Aparte los programas que se han financiado, que son en su mayoría pequeños, han cimentado las bases para que se continúen con recursos propios. Es decir, siempre hay agencias cooperantes, llegan unas y se van otras, hay una rotación de recursos.

noviembre de 2011 por el Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, en el Salón de Conferencias de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) Campus de Moncloa.

⁴⁰ Las elecciones a Cortes Generales de España se efectuaron el 20 de noviembre de 2011, en la cual salió ganador el Partido Popular (PP) bajo el liderazgo de su candidato y ahora presidente Mariano Rajoy Brey, quien obtuvo 44.62 por ciento de los votos frente al Partido Socialista Obrero Español (PSOE) que obtuvo 28.73 por ciento.

⁴¹ De acuerdo con el Programa de dicha conferencia, de 11:30 a.m. a 12:00 m. el moderador, embajador Carmelo Angulo, seleccionaría “Tres preguntas clave para el debate”. De tal forma que la que se hizo sobre el caso nicaragüense fue la primera de las tres preguntas seleccionadas; y cuya respuesta el moderador se la solicitó a la Presidenta del Partido Socialista de Madrid (PSM), Delia Blanco Terán, quien era la candidata número siete al Congreso de los diputados por Madrid por las listas del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), el cual en ese momento aún era el partido de gobierno.

⁴² Entrevista efectuada al Coordinador de Camipyme de Managua, Lic. José Andrés Fargas, el 18 de enero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero 2012.

Fargas también aclaró que la estrategia del Gobierno para solventar el retiro de algunos países cooperantes es recurrir a recursos propios y hacer gestiones con otras agencias y gobiernos que “tal vez han tenido una participación un poco baja y que todavía se encuentran en el país y hace falta interesarlos” [Fargas, entrevista, 2012]. Y a la pregunta, ¿considera usted que esta situación ha tenido implicaciones directas para los dueños de las Mipymes?, respondió:

No necesariamente porque existe un criterio que no hay que estar esperanzados en que vas a estar dependiendo siempre del donante; debes impulsarte por tu propio medio. Ya hay una buena cantidad de Mipymes que se han fortalecido, se han tecnificado, tienen buena productividad y son sostenibles. De manera que no sería una buena estrategia estar dependiendo siempre de los recursos donantes, hay que buscar cómo fortalecerse con recursos propios tanto del sector privado como del Estado [Fargas, entrevista, 2012].

Esta misma perspectiva es compartida por el también funcionario gubernamental, el Especialista del Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya⁴³, quien aclara que desde la fundación del Camipyme más bien se han ido incrementado los proyectos ya sea con fondos propios del Estado y de donantes extranjeros, “no nos hemos visto afectados en la parte funcional en el Camipyme, porque son proyectos que tienen su período de vigencia, han concluido el proyecto y han cumplido sus objetivos” [Zelaya, entrevista, 2012]. Aclara que sería beneficioso para el país y para Chinandega que se mantuvieran esos fondos de apoyo a las empresas pero que en realidad no han sentido institucionalmente la disminución de recursos, “siempre existen fuentes de apoyo para el sector” [Zelaya, entrevista, 2012]. Aparte, Zelaya considera que tampoco las Mipymes han tenido una repercusión directa de la reducción de recursos internacionales, incluso dice que los proyectos que concluyeron han brindado la ventaja de que algunas Mipymes quedan muy bien instaladas y fortalecidas, de tal forma que a partir de esas experiencias pueden crear nuevos proyectos y desarrollar nuevas empresas, “sinceramente el retiro de cooperantes no se ha sentido en las Mipymes porque siempre se le ha dado atención de alguna u otra forma se les está brindado apoyo y siempre están viniendo proyectos” [Zelaya, entrevista, 2012].

A pesar de la perspectiva del funcionario, como se verá más adelante, la cooperación internacional dirigida al fomento de la competitividad con base en el modelo de Michael Best,

⁴³ Datos obtenidos en entrevista efectuada al Especialista de Camipyme de Chinandega, Ing. Yader Zelaya, el 14 de febrero de 2012 en trabajo de campo en Nicaragua realizado entre enero-febrero del 2012.

no ha sido captada por el sector comercial del nivel micro, que no ha sido considerado un elemento central de las políticas de desarrollo ni por el enfoque keynesiano ni tampoco por el paradigma neoliberal, a pesar de que dicha forma competitividad pareciera constituir un ejemplo de una política neoliberal ad hoc con las estrategias de cooperación para el desarrollo.

II.4 Las microfinanzas de Nicaragua.

Fue hasta el año 2010, es decir 27 años después del primer negocio social de Yunus, en que la ONU finalmente tomó plena conciencia de que, aunque no siendo el microcrédito un objetivo final, sí es una plataforma eficaz para las diferentes estrategias de intervención de la cooperación internacional al desarrollo; y así, en el documento oficial de la Cumbre Mundial sobre los ODM, efectuada en Nueva York, finalmente promueve la inclusión y aplicabilidad de estos instrumentos en los diferentes programas que, para la consecución de los ocho objetivos, se deben ejecutar a nivel internacional, y se lee:

Tomamos nota de la experiencia adquirida y las políticas y los enfoques que han tenido éxito en el cumplimiento y el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio y reconocemos que con un mayor compromiso político podrían reproducirse y ampliarse para acelerar los progresos, entre otros, los siguientes medios: [...]

r) Ampliando el acceso a los servicios financieros para los pobres, especialmente las mujeres pobres, incluso mediante planes, programas e iniciativas de microfinanciación financiados adecuadamente, apoyados por los asociados para el desarrollo (ONU, 2010: 5).

En Nicaragua los servicios microfinancieros, específicamente los microcréditos, constituyen el motor de la actividad de las microfinancieras ONG que no son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Siboif), de tal forma que el microcrédito, surgido para García Alonso (2004) como una “financiación informal”, ha llenado el vacío de la banca. Según dicho autor han sido dos los elementos fundamentales de la función de los programas tradicionales de las microfinanzas: lograr la “bancarización” de los microempresarios, es decir, la superación de la situación de exclusión del sistema bancario; y apoyarlos a romper el círculo de la pobreza a través de productos que sustituyen los que promueve dicho sistema de banca privada (García Alonso, 2004: 39).

Esto se explica porque en los últimos años la banca privada, dentro de los marcos regulatorios de la Siboiif, ha establecido excesivas restricciones a los pequeños comerciantes y productores;

lo cual, según Casanova y McLean (1995: 17-19), se debe a: 1) incumplimientos de los requisitos, 2) falta de garantías, 3) fragilidad comercial de los nuevos negocios, 4) no reciprocidad (las microempresas no compran otros productos bancarios), y 5) costes de transacción elevados.

Para el Director de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif), Alfredo Alaniz⁴⁴, las microempresas son instituciones⁴⁴ que, por sus características, difícilmente pueden ser atendidas por la banca, porque no cumplen con los requisitos exigentes de la Siboif; además de que los montos de los créditos que las Mipymes solicitan son muy pequeños y a los bancos les resultan sumamente costosos. Añade que “han habido algunos programas de gobierno para tratar de atender a este sector, pero Nicaragua tiene muchas dificultades presupuestarias, y depende mucho de la ayuda externa, entonces no hay suficientes recursos para dar una solución al ámbito de las PYME. Eso explica porque las microfinanzas han crecido tanto” [Alaniz, entrevista, 2012].

El sector microfinanciero, a pesar de eso, recientemente atravesó por una compleja coyuntura política-económica con efectos determinantes para el contexto en que se desarrolla el sector Mipyme. En principio, debe mencionarse el apoyo que el Gobierno públicamente brindó al Movimiento No Pago⁴⁵, al tiempo que fortalecía significativamente a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Caja Rural Nacional (Caruna), conocida también como el Alba-Caruna (de capital venezolano). Y hay que señalar que inmediatamente después aconteció la problemática

⁴⁴ Entrevista semi-estructurada al Director de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif), Lic. Alfredo Alaniz Downing, efectuada en Managua el 25 de enero, como parte del trabajo de campo en Enero – Febrero 2012.

⁴⁵ Con base en la participación directa de los Consejos del Poder Ciudadano (CPC), formados por el gobierno bajo Decreto 21-2007 Reformas al Decreto 03-2007, es que surge el Movimiento de Productores y Comerciantes del Norte (conocido popularmente como Movimiento No Pago) por una iniciativa de un grupo de unos 400 productores del municipio de Jalapa, departamento de Nueva Segovia (y que ahora cuenta con más de 10,000 afiliados a nivel nacional), siendo su primera protesta el cierre de la carretera Panamericana que afectó al tránsito y al comercio del 21 al 25 de abril del año 2008, a lo que le continuaron acciones de presión cada vez más fuertes a las 22 microfinancieras que integraban en ese momento la Asomif, llegando incluso a la violencia con el intento de destruir e incendiar las instalaciones de algunas de ellas. Precisamente estas acciones fueron fomentadas por el mismo Presidente del país cuando en discurso público del 12 de julio del 2008 pronunciado en el municipio de Jalapa señaló: “En vez de estar protestando en las carreteras, protesten frente a las oficinas de los usureros y plántense frente a sus oficinas. Párense firme, nosotros los apoyamos a ustedes” (Ortega, 2008, citado por Galeano y García, 2009: 1).

del sector microfinanciero como efecto de la incidencia de los dos actores antes mencionados y de la decisión por parte de los fondeadores externos de retirar o bloquear sus recursos (en más de 80 millones de dólares) frente al creciente riesgo-país; factor que en sí conllevó a la necesidad multisectorial de crear un marco regulatorio más efectivo y confiable.

Sin embargo, en este proceso de formación de una regulación más efectiva y eficaz, existieron dos posturas: Por una parte, la influenciada por la cooperación internacional a través de los lineamientos condicionantes del FMI, que exigía la aprobación de la Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas (en adelante Ley de Microfinanzas), propuesta por la Asomif. Esta ley incentivaría a que los flujos externos (disminuidos y bloqueados) pudieran llegar, ahora incluso en condiciones más favorables a los pequeños comerciantes y productores, es decir, ajustados por las mismas fuerzas del mercado y a través de la competencia leal de las diferentes organizaciones de microcrédito. Y, por otra parte, la postura del Gobierno que presentó ante la misión del FMI, en vez de la Ley de Microfinanzas mencionada, una propuesta diferente llamada Ley Especial de Fomento al Microcrédito; lo cual, para los diputados de oposición al Gobierno traía consigo beneficios para una institución de crédito en particular, el Alba-Caruna, en detrimento de las otras microfinancieras. Al final, por el poder de decisión del FMI y de la presión de las instituciones microfinancieras, la Ley de Microfinanzas logró su promulgación.

II.4.1 El marco regulatorio de las microfinanzas de Nicaragua.

La estructura actual del sector microfinanciero en Nicaragua, según datos de la Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (Funides) (2011: 31), se compone de la siguiente forma: 201 cooperativas de créditos y 19 microfinancieras inscritas como ONG afiliadas a la Asomif, la cual fue constituida el 27 de noviembre de 1998, siendo que la Asamblea Nacional le otorgó su personalidad jurídica en fecha 7 de octubre del año 1999. Esta asociación nació con el propósito de brindar representatividad al sector del microcrédito, para abrirle espacios institucionales y apoyar el desarrollo del capital humano (Asomif, 2012); tuvo su origen con el esfuerzo de ocho instituciones de microfinanzas sin fines de lucro, y

ahora aglutina a 21 microfinancieras⁴⁶ [Alaniz, entrevista, 2012]. Sus índices de crecimiento, en conjunto, fueron muy alentadores en años recientes (2005 -2008) hasta que se experimentó un decrecimiento en su evolución en el año 2009.

Las Microfinanzas en Nicaragua, las cuales destacaban años atrás en el istmo centroamericano y que fueron referente internacional debido a su constante crecimiento, gran afluencia de inversionistas extranjeros, rentabilidad estable y riesgo controlado, dieron un vuelco en el 2009. Si bien existieron factores externos que afectaron a Nicaragua, también se evidenciaron debilidades en los procesos y gobernabilidad de las Instituciones Microfinancieras que influenciaron el rápido deterioro de sus indicadores de desempeño (Microfinance Information Exchange, 2010: 1).

En el índice sobre el entorno de negocios para las microfinanzas, en su apartado de América Latina y el Caribe, se indica que de todos los países de la región, fue Nicaragua el que perdió la mayor cantidad de puntos, lo cual fue consecuencia en gran medida de las condiciones del financiamiento existentes para el sector microfinanciero provocadas por la incidencia del Movimiento No Pago, específicamente sobre el marco regulatorio del microcrédito (Fomin, 2010: 9). Dichos efectos y repercusiones económicas en las microfinancieras podrían resumirse en que entre el 2009 y 2010 las instituciones ONG que conforman la Asomif dejaron de percibir 60 millones de dólares en líneas de financiamiento (Stok, 2010: 1).

Todo este entorno generó una percepción de riesgo de país muy alta, de manera que los acreedores del exterior retiraron parte de sus recursos, se puede decir que la cartera de préstamos se redujo en un 32 por ciento, esto significa que de un monto de 240 millones de dólares, hoy en día está en 170 millones dólares. Esto [también] afectó el número de clientes, nosotros atendíamos 350 mil clientes y actualmente estamos atendiendo a 244 mil clientes, se redujo un poco más del 30 por ciento; pero eso lo atribuimos más directamente a la crisis económica mundial y al efecto del fenómeno No Pago, que es un movimiento político [Alaniz, entrevista, 2012].

⁴⁶ Las microfinancieras que a marzo del 2012 conforman la Asomif son: Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Micro Empresa (Acodep), Asociación Alternativa para el Desarrollo Integral de las Mujeres (Adim), Asociación para el Fomento al Desarrollo de Nicaragua (Afodenic), Asociación de Desarrollo de Rivas (Asoderi), Centro de Promoción del Desarrollo Local (Ceprodel), Fondo de Desarrollo Local (FDL), Financia Capital S.A (Financia), Financiera Internacional para la Asistencia Comunitaria (Finca Nicaragua), Fondo del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (Finde), Fundación Chispa (MiCrédito), Fundación para el Desarrollo de la Mujer (FundeMujer), Fundación 4i 2000, Fundación José Niebrowski, Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (Fudemi), Fundación para el Desarrollo de Nueva Segovia (Fundenuse), Fundación para el Desarrollo Socioeconómico Rural (Fundeser), Fundación León 2000, Asociación para el Desarrollo de la Costa Atlántica (Pana-Pana), Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario (Prestanic), Fundación para la Promoción y Desarrollo (Prodesa), y ProMujer (Asomif, 2012).

A lo que hay que sumarle que para este sector microfinanciero hubo un aumento de las tasas de interés del 8 al 12.5 por ciento e incluso al 14 por ciento, así como una reducción del plazo de préstamos que de cinco años pasó a dos años.

Esto es particularmente adverso para Nicaragua, donde las entidades microfinancieras son un instrumento importante en el desarrollo del país y donde la cartera de esas instituciones representa, aproximadamente, un cuarto del total de la industria bancaria, uno de los índices más altos de la región (Campos⁴⁷, 2010, citado por Stok, 2010: 1).

Y más aún cuando en este país no se dispone de un marco regulatorio que permita a las ONG y fundaciones no lucrativas con actividad financiera, captar depósitos del público (Stok, 2010: 1). Efectivamente, porque las microfinancieras en Nicaragua, a pesar de su peso en el sector productivo, no forman parte del Sistema Financiero Nacional (SFN), fundado en 1979 y regulado por la Siboif; la cual, a su vez, es una institución autónoma del Estado que supervisa, vigila y fiscaliza la constitución y funcionamiento únicamente de los bancos, financieras (no microfinancieras), aseguradoras, Bolsa de Valores y puestos de bolsa, y almacenes generales de depósito. De tal forma que previo a la entrada en vigencia de la Ley de Microfinanzas (Ley 769), en enero del 2012, el sector microfinanciero se regía por la Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares (Ley 176), aprobada el 12 de mayo de 1994, en la que se plasma que para prestar dinero con intereses se exige solamente: a) declararse como prestamista en escritura pública, e b) inscribirse como prestamista en el Registro Público del departamento correspondiente (artículo 1).

Esa carencia de una regulación más efectiva, fue manifestada por la Funides (2011: 31), que en su primer informe de coyuntura económica del 2011, sugirió lo fundamental que sería la existencia de un marco regulatorio que normara el funcionamiento de las instituciones microfinancieras. Es decir, hacía énfasis en la importancia de la entrada en vigencia de la Ley de Microfinanzas, que era parte ya de las condiciones del FMI y que se constituía en un plan estratégicamente necesario para solucionar los problemas del microcrédito. Una tarea compleja, pues por un lado tenía que convencer a un poder gubernamental centralizado y, por otro lado, a una acción social históricamente segmentada. En ese contexto surgen también

⁴⁷ Erick Campos, Director Ejecutivo de la agencia calificadora de riesgo Fitch Ratings Centroamérica, con sede en San José, Costa Rica.

muchas interrogantes, debates y polémicas técnicas y legales; por mencionar algunas: si las microfinancieras deben o no captar depósitos del público (a forma de banco); y, en todo caso, quién las supervisaría, pues la Siboif no pretendería hacerlo hasta que éstas hagan legalmente captación de depósitos.

De tal forma que el marco regulatorio para el sector microfinanciero, aunque tiene varios años de estar en consideración, se empezó a discutir con mayor énfasis apenas en el año 2009 como resultado precisamente del bajo índice de rendimiento de las microfinanzas descrito. Sin embargo, para su aprobación transitó por una serie de discusiones político-jurídicas, en que tuvo que competir con la importancia de otros dos proyectos legales: la Ley de Moratoria y la Ley Especial de Fomento al Microcrédito.

II.4.2 Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas (Ley de Microfinanzas).

La Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas (Ley 769) fue aprobada por la Asamblea Nacional el 9 de junio del 2011, fue publicada en La Gaceta número 128 con fecha 11 de julio del 2011, y entró en vigencia (180 días después de su publicación) el 11 de enero del año 2012. El objeto de la ley es fomentar y regular las actividades de las microfinanzas, estimular el desarrollo económico de los sectores que tienen más bajos ingresos, y autorizar y supervisar el funcionamiento de las instituciones microfinancieras que se encuentren legalmente constituidas como personas jurídicas ya sean mercantiles o sin fines lucrativos (Ley de Fomento, Artículo 1).

Con la Ley de Microfinanzas se pretende lograr un fortalecimiento institucional “basado en las mejores prácticas y experiencia internacional” (Funides, 2011: 33). Esto, a través de las regulaciones prudencial y no prudencial, es decir, protegiendo tanto al sistema financiero en su totalidad como a los usuarios del crédito; fomentándose así el desarrollo de las microfinanzas de Nicaragua. Básicamente, es el nuevo y primer marco institucional que permitirá la articulación entre el Gobierno y la Asomif, y que se hará a través de la formación de un órgano regulador [Alaniz, entrevista, 2012]. Dicho órgano supervisor de las instituciones de microfinanzas es la también recién creada Comisión Nacional de Microfinanzas (Conami), constituida en la misma ley como un ente autónomo del Estado. Alaniz⁴⁸ desglosa desde su

⁴⁸ Entrevista al Director Ejecutivo de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif), Lic. Alfredo Alaniz Downing, efectuada en Managua el 25 de enero del 2012.

perspectiva y experiencia, cuáles son los principales enfoques que componen la Ley de Microfinanzas:

a) La buena administración del crédito.

Para Alaniz es el principal elemento, que se logrará a través de la implementación de herramientas de administración del riesgo, siguiendo prácticamente los lineamientos de Basilea II, la cual a su vez es una organización mundial que vela por las normas internacionales de administración financiera y de contabilidad [Alaniz, entrevista, 2012]. El beneficio para las Mipymes, en este sentido, es que las microfinancieras ahora deben informar con transparencia y claridad las condiciones del crédito y la tasa de interés efectiva con la forma en que se calcula (Ley de Microfinanzas, art. 71). Las Mipymes, a su vez, tendrán que asumir con mayor responsabilidad los préstamos y tener un óptimo record crediticio, puesto que en la ley se establece la obligación para las microfinancieras de consultar ya sea la central de riesgo que establezca la Conami “cuando lo considere necesario” o cualquier otro buró de crédito autorizado por la Siboif (Loc. Cit., art. 41), como el que crearon en la Asomif.

b) La gobernabilidad en las instituciones de microfinanzas.

De acuerdo con Alaniz, “hay que fortalecer los órganos administrativos de las instituciones, porque como son ONG, en muchos casos el hecho de que no son sociedades anónimas (no hay capital doliente) algunas de ellas necesitan mejorar la calidad de sus directores, un poco con más conocimiento, más experiencia en temas financieros” [Alaniz, entrevista, 2012]. Eso quedó referido en las atribuciones de la Conami en que se establece que se podrá objetar los nombramientos de los directores, del principal ejecutivo y del auditor interno de la microfinanciera cuando no cumplan con los requisitos de ley o en caso de irregularidades.

c) Protección al consumidor.

Los derechos de los usuarios quedaron definidos en el artículo 77 de la ley, en que se establece que éstos podrán presentar reclamos a las microfinancieras por cobros indebidos y por incumplir con las disposiciones de ley; por lo cual las instituciones de microcrédito registradas en la Conami, tienen que contar con mecanismos definidos y personal para responder a los requerimientos de los clientes: “A través de mecanismos de reclamos que se van a

implementar en las instituciones para que el cliente que se sienta lesionado o afectado por una incorrecta política de crédito pueda reclamar y que exista en el órgano regulador una instancia de apelación” [Alaniz, entrevista, 2012]. Incluso cuando el cliente no se encuentre conforme con la resolución podrá recurrir ante el Presidente Ejecutivo de la Conami, cuya respuesta podrá ser revisada y apelada con base en esta misma ley hasta agotarse de esta forma la vía administrativa; siendo que las resoluciones definitivas sobre reclamos de los clientes que realice la Conami serán disposiciones administrativas de obligatorio cumplimiento (Ley Microfinanzas, art. 77).⁴⁹

d) Liberalización de tasas de interés.

Las tasas de interés en el pasado estaban regidas por la Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares, ya mencionada, en que se establecía que el interés máximo sería el más alto que cobren los bancos privados regulados más un porcentaje adicional que no debía exceder 50 por ciento de dicha tasa (Ley de Préstamos entre Particulares, art. 2). Esta disposición quedó derogada con la nueva Ley de Microfinanzas, pero hay obligación de ser transparente [Alaniz, entrevista, 2012]. A diferencia, con la nueva ley, la tasa de interés será definida libremente entre las microfinancieras y los clientes (Ley de Microfinanzas, art. 73).

e) El fondo de promoción.

Alaniz hace énfasis en la oportunidad de la Ley de Microfinanzas para estrechar vínculos con las micros, pequeñas y medianas empresas que previamente se habían descuidado.

Con el Estado no tenemos una política orientada al tema de las Mipymes. La Ley de Microfinanzas introduce por primera vez la creación de un fondo de promoción de las microfinanzas con el propósito de apoyar el desarrollo de las Mipymes. Pero hasta el día de hoy, en el pasado, no ha habido mayor relación en cuanto a Mipyme. Nuestra relación con las Mipymes ha sido directa de las microfinancieras asociadas con la Mipyme como cliente, pero no como organización [Alaniz, entrevista, 2012].

Alaniz se refiere al recién creado Fondo de Promoción de las Microfinanzas (Fopromi), que será administrado por la Conami en forma paralela a su presupuesto operativo (Ley de Microfinanzas, art. 25) y que podrá realizar actividades en beneficio de las microfinancieras, a

⁴⁹ Para este propósito, en parte, también serán de utilidad los Certificados de Desempeño Social, que se explicarán más adelante, puesto que como uno de los criterios de evaluación, se exige cumplir con los preceptos de transparencia y de protección a los usuarios (Ley de Microfinanzas, art. 30).

pesar de que no podrá conceder recursos para ser intermediados por ellas (Loc. Cit., art. 5). Lo importante de dicho fondo para las Mipymes es que, como se plasma en su artículo 27, los recursos deberán utilizarse en proyectos pilotos de innovación tecnológica para incluir más efectivamente a los sectores de bajos ingresos en la economía, capacitaciones para el fomento de la oferta de los servicios financieros y no financieros, así como apoyo técnico para gestionar fondos de fuentes internas y externas.

f) Las auditorías sociales.

La Auditoría de Desempeño Social, creada en el artículo 31, será solicitada de forma voluntaria por la microfinanciera, de tal forma que pueda evaluar su nivel de cumplimiento del objetivo social en los procesos de intermediación del crédito a los sectores de más bajos ingresos; y será financiada por ella misma al costo que establezca la Conami (Ley de Microfinanzas, art. 34). Como resultado, la Conami emitirá un Certificado de Desempeño Social⁵⁰ con una calificación específica de acuerdo con el grado de desempeño (Loc. Cit., art. 32): “Por primera vez en una Ley de Microfinanzas se le da un gran énfasis al tema de la profundidad de poder realmente atender a los más pobres, y a través de las auditorías sociales va a servir como incentivo para poder tener acceso a recursos del banco estatal de fomento⁵¹ [...] esas auditorías sociales, a través de las auditorías financieras, van a ser como la llave de acceso a esos beneficios” [Alaniz, entrevista, 2012].⁵² En palabras de Alaniz:

La Ley de Microfinanzas tiene una gran importancia en tanto que nosotros hemos luchado porque se aprobara esa ley, lo más importante es que se le da institucionalidad al sector, entonces se convierte en un sector reconocido por la ley, como sector, con reglas del juego muy claras que permiten al inversionista saber de que aquí va a haber un órgano regulador que va a velar por la buena administración de las instituciones. Eso sentimos que va a restituir la confianza de los acreedores para volver a invertir en Nicaragua [Alaniz, entrevista, 2012].

⁵⁰ Esta certificación de la microfinanciera será utilizada por dicho banco para que pueda analizar la “conveniencia de canalizar recursos al microcrédito” a través de ella, los cuales deberán ser con base al grado de calificación que haya logrado (Ley de Microfinanzas, art. 35).

⁵¹ El banco estatal de fomento a la producción, a que se refiere, es el Banco Produzcamos, ya mencionado, que “para este fin deberá disponer de hasta el cincuenta por ciento de los recursos de su cartera total” (Loc. Cit., art. 28).

⁵² Hay que hacer énfasis en que la ley entró en vigencia en enero del 2012, y que hasta el 27 de abril la Comisión de Producción, Economía y Presupuesto de la Asamblea Nacional logró cumplir el trámite de consultas con los cinco directivos de la Conami⁵² propuestos por la Presidencia de la República; de tal forma que aún falta la presentación al plenario de la Asamblea Nacional del dictamen favorable de dicha Comisión para que la Conami se pueda ratificar (Navas, 2012b).

En síntesis, en este capítulo se ha revisado el contexto de la cooperación internacional al desarrollo en las últimas dos décadas en Nicaragua. Lo cual en sí mismo es un aporte la tesis ante la falta de documentación que sistematice todos estos procesos. Así, se han descrito dos diferentes ámbitos vinculantes y estrechamente interrelacionados: 1) la cooperación internacional, a través del Minrex y la SREC, y a partir de los planes nacionales de desarrollo y la estrategia de reducción de la pobreza; y 2) el fortalecimiento al sector microfinanciero como agente canalizador de la cooperación internacional al desarrollo que, tras una difícil coyuntura, cuenta a partir del año 2012 con un marco regulatorio: la Ley de Microfinanzas.

El marco descriptivo de los avances de Nicaragua en materia de cooperación entre el año 2002 y 2007, ha sido necesario rescatarlo para dejar definida la plataforma y el entorno favorable en materia financiera y de asistencia técnica en que los micronegocios locales se desarrollaban en ese período; puesto que posteriormente, como se ha mencionado, hubo una ruptura de esa excelente coordinación Norte-Sur, evidenciada en la reducción de gran parte de la cooperación de los países del CAD y explicada desde diferentes perspectivas: a) falta de transparencia, b) crisis internacional, c) indiferencia del Norte, d) ideología política, y e) cambio de prioridades. Y como se mencionó, a partir de la Cumbre Mundial sobre los ODM en el año 2010 se brindó reconocimiento a la vinculación⁵³ necesaria entre la cooperación internacional, las microfinanzas y las microempresas; siendo que la contribución más importante es a la consecución de dos de los ODM: erradicar la pobreza extrema y el hambre, y promover la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de la mujer. Por lo cual ha sido necesario rescatar el ámbito de las microfinanzas, siendo que en Nicaragua, bajo condición del FMI, el sector microfinanciero ha iniciado un proceso de regulación a partir del año 2012; sin embargo, los alcances y repercusiones de la Ley de Microfinanzas aún son meramente teóricos. Únicamente el tiempo determinará si realmente es una ley capaz de regular el sector del microcrédito de forma eficiente, de proteger a los usuarios y de lograr aminorar la percepción de riesgo-país que tienen los inversionistas y cooperantes internacionales.

⁵³ Incluso la ONU, dada la repercusión del sector microfinanciero, creó un organismo especializado en el tema, el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC). De tal forma que actualmente el fortalecimiento de este tipo de financiación para microempresas es promovido desde los diferentes actores: los mismos bancos multilaterales de desarrollo como el BM y el BID que lo incluyen como un componente esencial en sus programas; las redes de instituciones microfinancieras en Latinoamérica, tal como la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (RedCamif); el sector privado, los gobiernos nacionales y locales y las universidades, los centros de investigación, entre otros.

CAPÍTULO III. FOMENTO A LAS MIPYMES EN NICARAGUA.

Las políticas de financiamiento en Nicaragua han sido la principal estrategia del Estado hacia los micronegocios, siendo éste el ámbito de acción, el eje de las políticas de desarrollo que en otros países del Sur de América. Esto, porque entre los programas de la cooperación internacional, en las últimas dos décadas, han adquirido una mayor importancia y promoción los orientados a los servicios microfinancieros, y puntualmente al sector del microcrédito, que tiene ahora, como se ha señalado, un carácter reembolsable. Incluso, desde el 2010 las microfinanzas forman parte de los instrumentos de la ONU para lograr la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, ya que precisamente el fomento a las Mipymes, y específicamente a los micronegocios o microempresas,⁵⁴ contribuye significativamente a algunos de los objetivos globales de desarrollo humano: a la igualdad entre géneros, a la autonomía de la mujer, a la sostenibilidad y, de forma sustancial, a la reducción de la pobreza (PNUD, 2000).

III.1 Las políticas e instrumentos gubernamentales de fomento a las Mipymes.

El rol de las Mipymes varía de país a país puesto que influye el contexto histórico, político, social, cultural, etcétera de cada nación, así como las condiciones exógenas y endógenas de cada región, y las economías que hayan logrado generar con sus estrategias de localización, urbanización y de proximidad,⁵⁵ por lo cual unas permiten que determinado sector crezca hacia el mercado internacional y otras solo se ubican en mercados locales. Por el número de empresas y empleados en el sector Mipyme el apoyo se ha considerado parte de las políticas para el desarrollo tanto de países y regiones, pero su contribución es maximizada de una forma diferente en cada región. Las transferencias de recursos y apoyo varían de igual forma pero poco se considera el papel del empresario y de las regiones por lo que Nicaragua al igual que otros países ha implementado medidas de fomento y apoyo para mejorar el sector.

⁵⁴ En la presente investigación se utilizan indistintamente los conceptos micronegocios y microempresas, para referir a los sujetos de estudios: las pequeñas unidades productivas formales y, en su mayoría, informales que generan algún valor añadido en el mercado e ingresos netos, independientemente del volumen de capital o de trabajo que utilicen. Esto se explicará con mayor claridad en las tipologías de empresas existentes en Nicaragua que se exponen en el tercer capítulo.

⁵⁵ Así por ejemplo, en Japón hay una especialización hacia la producción de componentes para grandes empresas a bajos costos y con una alta calidad; y en Europa hay un enfoque de las Mipyme un poco más tradicional, como tradicional también es este sector - con la correspondiente diferencia socio-económica - en Nicaragua.

Sin embargo la hipótesis planteada en esta tesis es que las políticas estructurales de desarrollo y políticas sectoriales no consideran la estructura social de los empresarios, por lo cual las capacidades locales no son potenciadas. Esto se debe a la forma en que surgen y se organizan los micronegocios, así como al sector que se enlazan productivamente. Por un lado se tiene que la mayoría de los micronegocios tienen en promedio un propietario y de dos a cinco empleados y su base es familiar de tipo nuclear⁵⁶ y en el caso de negocios del comercio la heterogeneidad es muy elevada.

III.1.1 Primeros pasos para apoyar a las Mipymes.

De acuerdo al marco regulatorio en términos de la cooperación al desarrollo se transformaron también las políticas de apoyo a las Mipymes. ¿Se puede decir que el modelo neoliberal también se trasladó a la política de fomento a la Mipyme?. En Nicaragua un primer esfuerzo sustancial fue la creación del Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa (Pamic), bajo Decreto Presidencial número 6-94, aprobado el 8 de marzo de 1994 y publicado en La Gaceta número 59, diario oficial, en fecha 24 de marzo de 1994, precisamente durante la administración gubernamental de la primera mujer Presidente de Nicaragua, Violeta Barrios de Chamorro. Este Programa era un organismo autónomo del Poder Ejecutivo, con autonomía técnica, financiera, funcional y administrativa, de duración indefinida, con patrimonio propio, con personalidad jurídica y con plena capacidad para adquirir derecho y contraer obligaciones.

En ese primer momento no se encontraba bajo la jerarquía del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific) pues orgánicamente era dependiente del Poder Ejecutivo; y se formó considerando la importancia estratégica del sector Mipyme para el desarrollo socioeconómico del país, su vulnerabilidad en cuanto al crédito y la necesidad de un programa permanente que brinde atención profesional y continua de tal forma que pueda trascender los cambios de las políticas de corto plazo.

56 Existen tres tipos de empresas familiares: nuclear, extendida y compuesta (Almaraz, 2010).

III.1.2 Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Inpyme).

Partiendo de esa primera plataforma, otro avance en materia de fomento fue la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo (Ley 290), aprobada por la Asamblea Nacional el 27 de marzo de 1998; que tenía como uno de sus objetivos el impulso precisamente de la capacidad de producción del país y de la adquisición de ventajas competitivas de las cadenas productivas y comerciales no agropecuarias, que se apoyaba en la transferencia tecnológica y en la capacitación en temas administrativos y gerenciales específicamente sobre pequeñas y medianas empresas.

En dicha Ley 290, en el artículo 49 punto número cinco, se reformó el decreto de creación del Pamic y entonces dicho programa se constituyó en un órgano descentralizado llamado Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Inpyme) encargado de los programas y proyectos pertinentes al sector, siendo ahora sí una dependencia orgánica del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific), el cual, a su vez, es la entidad responsable del sector empresarial no agropecuario y en particular de las Mipymes y tiene entre sus objetivos, de acuerdo con el artículo 22 de la Ley 290, promover el acceso a los mercados externos así como la libre competencia, la eficiencia, y defender los derechos del consumidor en todos los mercados internos de bienes y servicios.

Según el artículo 49 de dicha Ley 290, al quedar reformados los artículos 9 y 10 del decreto de creación del Pamic, el Consejo Directivo del Inpyme es presidido por el Ministro del Mific y sus otros miembros que son: el Director Ejecutivo del Inpyme, dos miembros del sector no gubernamental, y uno del sector público; los cuales serán propuestos por el Ministro del Mific y nombrados por el Presidente de Nicaragua. El Inpyme es el organismo que desde su origen se encargó de ser el ejecutor de las políticas y lineamientos que se establecían en la Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa (DPYME), instancia encargada del Mific. Actualmente la DPYME es llamada DMipyme, y se encuentra bajo la Dirección General de Fomento Empresarial (DGFE) del Mific.⁵⁷

⁵⁷ En el trabajo de campo se intentó ahondar sobre la estructura organizativa y estratégica del Mific y conocer más acerca de sus direcciones sustantivas. Para lo cual fueron visitadas las instalaciones centrales del Mific el 27 de Enero de 2012. No obstante, el Coordinador de Desarrollo Estratégico, no atendió nuestra solicitud de

Uno de los primeros resultados efectivos se logró en el año 2001 con la definición y ejecución del Sistema de Implementación de una Política de Fomento a las Pymes en aras de la sostenibilidad, el cual fue presentado en el Primer Congreso Nacional Pyme de ese año. Se podría decir que fue éste un esfuerzo pionero por fortalecer la coordinación de las redes Mipymes, definir clúster y sentar las bases para un distrito industrial. Los tres principales componentes de dicho sistema eran: 1) El sistema de Mesas de Coordinación Interinstitucional, ya explicadas en el apartado anterior de la cooperación internacional, y que para el caso del sector empresarial se efectúan a través de la “Submesa Mipyme” que constituye una instancia de coordinación y concertación entre los diferentes actores del sector público, tres representantes del sector privado y las agencias de cooperación internacional, para la organización y apoyo de los proyectos orientados hacia el sector. 2) La nueva política de apoyo a las PYME, que se enmarcó en el Plan de Trabajo de la Dirección de Políticas de Fomento a las PYME (DPYME), publicado en ese mismo año 2001. Y 3) el trabajo conjunto de la DPYME y el Inpyme.

Sobre este último punto el Ex Ministro del Mific, Norman Caldera⁵⁸, explicó que a partir de la Ley 290 lo que se pretendió era dividir las funciones normativas y las funciones ejecutivas. La idea era que la DPYME no ejecutara proyectos, sino más que se dedicara a analizar y fomentar políticas de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa. De tal forma que la ejecución le correspondería exclusivamente a Inpyme. Esto con el fin de no duplicar áreas de trabajo, de coordinar estas dos instituciones gubernamentales y de hacer una separación clara entre lo que es línea y *staff*.

De manera que no hubiera confusión de quién determinaba las políticas y quién ejecutaba las políticas. Y en ese sentido, lo más difícil de lograr con la Ley 290 era convencer a los asesores del presidente (que tenían rangos de ministros) de que ellos eran *staff* y que se dejaran de inmiscuir en la línea [Caldera, entrevista, 2012].

Para eso, en el artículo 49 de la Ley 290, reforma al artículo primero del decreto de creación del Pamic, se establece que el Inpyme tendrá autonomía funcional, técnica y administrativa,

entrevista y tampoco respondió luego a la carta de solicitud que, a través de tres correos, se le hizo llegar con copia a su secretaria.

⁵⁸ Entrevista realizada al Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua, Dr. Norman Caldera, en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

personalidad jurídica propia, patrimonio propio y capacidad en materia de su competencia. Siendo así su principal objetivo, según la reforma al artículo cuatro de dicho decreto, servir como instrumento para la ejecución e implementación de las políticas, programas y proyectos que en materia de la Mipyme le sean orientadas al Mific. En consecuencia el Inpyme se constituye en uno de los dos brazos ejecutores del Mific junto al Instituto Nicaragüense de Turismo (Intur); ambos trabajando en conjunto con el Instituto Nacional Tecnológico (Inatec) que depende del Ministerio del Trabajo (Mitrab).

Desafortunadamente el Inpyme cuando yo lo encontré no tenía presupuesto, y por lo tanto existía en tanto en cuando hubieran proyectos que lo soportaran y que generaban un *overhead* que permitía mantener en el cargo a los directores y subdirectores; ante esa situación, falta de presupuesto, era difícil sostener e institucionalizar el organismo; eso dependía del apoyo de la cooperación internacional [Caldera, entrevista, 2012].

En la entrevista al Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio, Norman Caldera, quien alentó el Sistema de Implementación de la Política de Fomento, explicó que la idea surgió a partir de su experiencia laboral de 15 años en el Centro de Comercio Internacional (CCI) y Organización Mundial de Comercio (OMC), ambos de las Naciones Unidas, en donde tienen un programa de pequeña y mediana empresa que se implementa en alrededor de 60 países. La filosofía detrás del programa era buscar la competitividad siguiendo el modelo de Michael Best y no el de Michael Porter. Ambos teóricos (Best y Porter) escribieron sobre la Nueva Competencia. Por un lado, Porter se refería a un sistema en el que una empresa grande apoya a las microempresas proveedoras de partes, insumos o materias primas. En contraste Michael Best refiere a los casos de la Italia Romaña o el modelo de Módena, que consiste en que las microempresas, sin contar con una empresa grande o central, trabajan en conjunto logrando la competitividad.

El ex ministro Caldera, para los años 1997 y 1998, siendo Secretario de Reformas de la Administración Pública, tuvo la oportunidad de supervisar el diseño, la negociación, la discusión legislativa y la aprobación de la Ley 290 impulsada por organismos de Suecia; de tal forma que las funciones que le dieron al Inpyme eran congruentes con la filosofía del desarrollo empresarial a partir de pequeñas empresas pero sin una claridad formal entre los modelos de Porter o Best.

Así, al ocupar la dirección del Ministerio su primera estrategia, más allá de lo escrito en el plan de trabajo, fue implementar y fortalecer dicho modelo dentro de las estructuras y funciones del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific), para tratar así de lograr la competitividad buscada.

Las políticas de fomento están relacionadas con el desarrollo empresarial, con el apoyo a la pequeña y mediana empresa en su tránsito hacia el crecimiento empresarial, eso significaba desde un análisis del medio ambiente en el que se desarrollan las pequeñas empresas hasta una comparación entre los modelos de desarrollo que hubo en Nicaragua hasta llegar a los ochenta y el modelo de desarrollo que se buscó a partir del noventa [Caldera, entrevista, 2012].

El primer elemento fue la creación de parques artesanales, a partir de la estrategia de las ciudades en la Italia Romana. Así, por ejemplo, se fomentaron los parques artesanales en el departamento de Masaya y en otras ciudades del país, aunque no fue el caso de Chinandega.

El segundo elemento se basó en un modelo de préstamo desarrollado en Bangladesh, por medio del cual se hacían los préstamos con garantías mutuas. Es decir, se organizaba a los microempresarios en grupos de tres (o más), entonces dos respondían por uno y, cuando éste pagaba el préstamo otro se convertía en elegible para el financiamiento siempre con respaldo de los otros dos, y finalmente se cerraba ese círculo inicial con el tercer comerciante siendo sujeto de crédito sobre la base de la garantía de los otros dos. Una característica importante de este método llamado *ramming bank*, es que la mayor parte eran mujeres y que con base en la confianza poco a poco permitía obviar a los fiadores.

Y sabíamos que en Bangladesh, porque yo estuve ahí con el Centro de Comercio Internacional, la experiencia de la recuperación de cartera era tres veces mejor que la de los bancos comerciales y cinco veces mejor que la de los bancos comerciales de Nicaragua. De manera que el segundo elemento que queríamos introducir en nuestros planes de fomento de la pequeña y mediana empresa era este elemento del financiamiento [Caldera, entrevista, 2012].

El tercer elemento fue la cooperación técnica, es decir, traer diferentes expertos y especialistas, hombres retirados o mujeres retiradas de países desarrollados, y consultores; especialmente de Suecia, que era el principal impulsor del programa para ayudar en áreas relacionadas con la producción. Caldera explica que con frecuencia encontraban en los pequeños y medianos talleres, una desorganización total en cuanto al flujo de la producción, las máquinas se encontraban en el orden en que fueron compradas y no necesariamente en el

orden que la producción exigía que estuvieran. Según él, los empresarios en general cometían el grave error de solicitar solamente financiamiento y pensaban resolver todo por ellos mismos, cuando la ayuda era de carácter técnico. Por ello el Estado debía promover la búsqueda de un ambiente empresarial que fomentara la productividad con capacitación técnica. En este sentido se hacía la crítica a Porter:

Y yo les respondo que Michael Porter escribió un libro de más 1,200 páginas sobre la competitividad de las naciones, y que las primeras 850 páginas las dedica a lo que tiene que hacer el empresario para ser competitivo, y en ningún momento él dice que es conseguir financiamiento; y solo a partir de la página 851 es que comienza a decir qué es lo que debe hacer el Gobierno para ayudarles a las empresas a ser competitivas. De manera que antes que me empiecen a hablar de la página 850 en adelante yo quiero escuchar cómo han llevado a cabo las recomendaciones de página uno a la página 850. Así comenzábamos con los empresarios pequeños, grandes o medianos en Nicaragua [Caldera, entrevista, 2012].

El cuarto elemento era precisamente sobre el ambiente empresarial. De acuerdo con Caldera, lo que le competía al Gobierno, eran básicamente dos cosas: 1) reducir los costos de transacción, dedicándose a proveer de infraestructura y condiciones adecuadas a los productores, como por ejemplo bajos costos de la gasolina, de la electricidad, del agua, de los teléfonos, etcétera; así como también inversión en óptimas carreteras, buenos puertos, y aeropuertos, etcétera; y 2) promover el interface universidad-empresa, “en que los gobiernos han fallado miserablemente no solo en Nicaragua sino en toda América Latina” [Caldera, entrevista, 2012]. Según el Ex Ministro, en EEUU muchas empresas fondean las investigaciones que hacen las universidades, de tal forma que el nexo de las empresas y universidades es fuente de intercambio de información, es fuente de investigación y también es fuente de innovación; puesto que de las universidades salen las ideas que a veces cambian a las sociedades; de hecho, a nivel general los mejores administradores y gerentes egresan de la Universidad. “Por eso lanzamos un programa para tratar de hacer un acercamiento entre universidades y las empresas” [Caldera, entrevista, 2012].

En síntesis la política de Caldera a inicios de la década del 2000 ponía énfasis en un modelo híbrido de ayuda a los micronegocios y evidenciaba la necesidad de atender al empresario, pero no diferenciaba sectores ni territorios. La política de parques artesanales no necesariamente se complementarían con la del método *ramming bank*, la asistencia técnica, la

organización financiera y las relaciones universidad-empresa. A pesar de ello se aprovechó la política de descentralización municipal con lo cual se buscó apoyar a regiones atrasadas.

Uno de los objetivos fue beneficiar de forma sostenible a las Mipymes ubicadas en regiones en situación de pobreza, en el entendido de que éstas tienen la capacidad de dinamizar la economía local. Para ello actualmente se promueve el establecimiento de un fondo económico local como complemento de los programas productivos sectoriales, para lo cual el Gobierno pretende el mejoramiento de la eficiencia del gasto público en los gobiernos municipales así como un sistema tributario armonizado con el Gobierno central, en sintonía con una descentralización fiscal que brinde optimización a las transferencias presupuestarias.

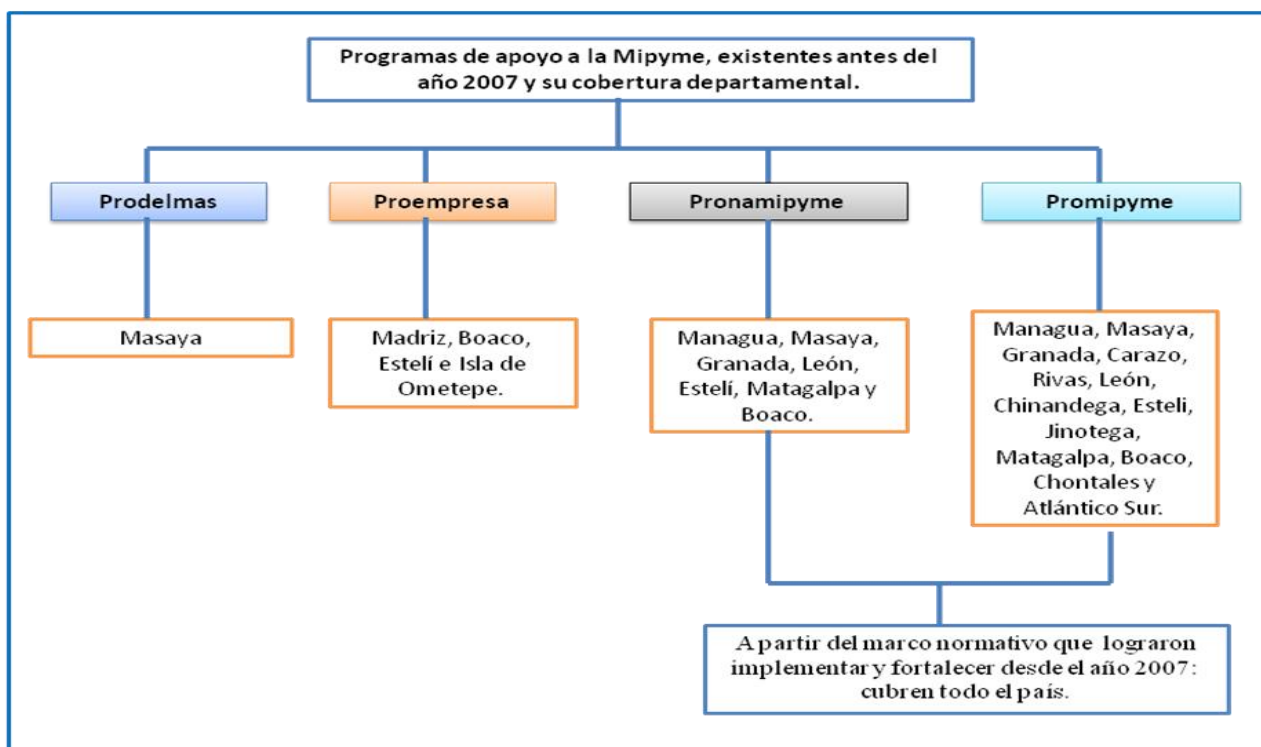
En cuanto a acciones y actividades programáticas, para el fomento a las Mipymes antes del año 2007 existían cuatro importantes programas diferentes pero complementarios:

El Programa de Desarrollo Económico Local de Masaya (Prodelmas)⁵⁹, ProEmpresa (PE)⁶⁰, el Programa Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Pronamipyme) y el Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promipyme).

⁵⁹ Prodelmas constituía un programa de fomento al desarrollo económico local específicamente del departamento de Masaya, lugar en que la actividad artesanal es la principal del sector Mipyme. Este programa, financiado por la cooperación internacional de Austria, tenía como objetivo “consolidar la competitividad de las Mipymes priorizadas para que puedan insertarse con mayores ventajas en el mercado nacional e internacional” (Gamboa y López, 2008: 97) y para ello pretendía vincular a diferentes actores relacionados con las Mipymes, a través de sus cuatro componentes: a) Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE): capacitación, tutorías y asistencia técnica; b) cooperación empresarial: apoyo a la comercialización y a la infraestructura productiva y fomento a la organización productiva; c) servicios financieros: fondo de inversión para proyectos estratégicos, microproyectos e iniciativas de reconversión tecnológica; y d) fortalecimiento institucional: proyectos estratégicos, uno en cada municipio del departamento de Masaya (Gamboa y López, 2008). Sería pues contraparte estratégico, en esta zona del país, del centro de apoyo surgido a partir del Promipyme, del cual se explicará más adelante.

⁶⁰ ProEmpresa fue un programa de fomento que ejecutó la Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico, y que finalizó en Septiembre de 2008. Los países beneficiados fueron: El Salvador a partir de 1998, Nicaragua desde el año 2000 y Honduras en 2003. Su enfoque fue primeramente sectorial y luego por cadena/conglomerado y territorial. En el caso de Nicaragua cubrió dos sectores: 1) alimentos: apicultura, panificación, conservación de frutas y vegetales, bebidas no carbonatadas, molinería, lácteos, embutidos y rosquillas; y 2) turismo: hotelería, gastronomía, operadores turísticos y transporte turístico. Para ello, tuvo como contrapartes gubernamentales al Mific, Inpyme, Intur, Magfor y Minsa; y fue congruente con las estrategias y proyectos nacionales surgidos a partir de los programas Pronamipyme y Promipyme, de los que a continuación se esbozan algunos puntos relevantes.

Figura 3.1. Programas de Apoyo a las Mipymes y su cobertura departamental.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Gobierno de Nicaragua (2007).

III.1.3 Programa Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Pronamipyme).

El Programa Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Pronamipyme), fue un programa paralelo al Promipyme hasta el año 2008, cuando el Gobierno electo en el 2007 incorporó a la estrategia de implementación del programa Promipyme (2007 – 2017) los proyectos que se ejecutaban en el Pronamipyme. La importancia entonces del Pronamipyme radicó en la formulación, discusión y fortalecimiento de algunos proyectos estratégicos que se consolidarían como ejes para las Mipymes en años posteriores a través del Promipyme: marco regulatorio, Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) y servicios financieros, concertación, Sistemas de Información Integrales Empresarial y Estadístico de la Mipyme (SII-MIPYME) e innovación tecnológica.

De tal forma que el Mific, en el marco del Pronamipyme, empezó a formular dos proyectos de leyes: el proyecto Ley Marco de Apoyo a la Mipyme y el proyecto Ley de Sociedades de

Garantías Recíprocas. Ambos surgidos, como se leerá más adelante, de las iniciativas de los propios microempresarios, representados en el Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), organización gremial muy activa y beligerante que, habiéndose formado con apoyo de la cooperación internacional alemana, ha logrado constituirse como un interlocutor entre las Mipymes y el Gobierno.

III.1.4 Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense (Promipyme)

El Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense (Promipyme), es un programa sectorial formulado por el Mific en el período de gobierno del Ing. Bolaños (2002-2007) para una ejecución proyectada a nueve años (2007-2015). Surge entonces a partir de recursos del tesoro nacional por un monto de dos millones de dólares y la cooperación internacional del Ministerio Británico para el Desarrollo (BFID) por 500 mil libras esterlinas; y pretende la armonía y el alineamiento de los diferentes programas y proyectos que se ejecutan en ese sector en Nicaragua, es decir, ordenar y mejorar la efectividad de las acciones de fomento y desarrollo de la Mipyme que se impulsan desde los sectores público y privado.

A partir del año 2008, el Gobierno electo lo incorporó a la Ley Mipyme (Ley 645, que se explicará en el siguiente apartado) en el título III capítulo I artículo 14, en la cual es llamado también y bajo las mismas siglas: Programa Nacional Multi-anual de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promipyme) (Ley Mipyme, 2008: 8).

En palabras del Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), Gilberto Alcócer⁶¹, “lo que hicimos nosotros es que el Promipyme lo dejamos en la Ley Mipyme para que no viniera algún gobierno y terminara el programa, entonces el programa se está permanentemente renovando” [Alcócer, entrevista, 2012]. Ahí se determina, consecuente con lo planteado en el gobierno anterior, que es un programa permanente e integral de desarrollo y que constituye un instrumento de coordinación, apoyo e

⁶¹ Entrevista realizada al Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), máster Gilberto Alcócer López, en Managua el 26 de enero de 2012, como parte de trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

implementación de la política Mipyme; y “establecerá sinergias entre los actores, promoverá la colaboración público-privada y con la cooperación internacional” (Gobierno de Nicaragua, 2007b: 9); pues lo que se busca es apoyar a las Mipymes, tanto a las existentes como a las nuevas, para que sean actores económicos y productivos que generen crecimiento.

Para ello, en el artículo 16 de la ley, se crea el Fondo de Financiamiento para el Fomento y Promoción del Promipyme, que permitirá financiar los componentes del programa, cuyas fuentes serán el Presupuesto General de la República y financiamientos alternos y complementarios de cooperación internacional y sector privado. Dicho fondo, de acuerdo con el artículo 21 del reglamento, será administrado e implementado por el Mific, se determinará con base en un plan quinquenal para que sea aprobado e incluido cada año en el Presupuesto General de la República; su ejecución se realizara por medio de Planes Operativos Anuales (POA); y la gestión de recursos se realizará en la SubMesa Promipyme de Cooperantes. Por otra parte, en el reglamento de la Ley Mipyme, en el artículo 20, se determina la formación del Comité Técnico del Promipyme (CT) que apoyará la implementación del plan quinquenal del programa, “atendiendo las recomendaciones del Conamipyme y de las Comisiones Nacionales Sectoriales” (Reglamento Ley Mipyme, 2008: 23).

El comité será integrado por el Mific (coordinador), el Inpyme, el Intur y dos representantes de organizaciones Mipymes. De tal forma que el Promipyme tiene tres grupos meta: En primer lugar, la población con perspectiva de creación de nuevas empresas y emprendimiento. En segundo lugar, la microempresa puesto que constituye el sector con mayor número de establecimientos, y la significativa generación de nuevos empleos es relativamente de bajo costo. Y, en tercer lugar, la empresa con capacidad para generar mayor valor agregado y para competir en los mercados nacional e internacional.

Este programa es ejecutado por el Inpyme y actúa con un modelo descentralizado y de concertación con el sector privado en la búsqueda de una nueva “cultura empresarial” dinámica coordinándose con Intur e Inatec; con las organizaciones Mipymes acreditadas en la Corporación para el Desarrollo Productivo (CDP): organizaciones del sector Mipyme por ramas y actividades productivas incluidas las Comisiones Nacionales Sectoriales (CNS);

organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro; y sector empresarial por ramas productivas y empresas individuales con fines de lucro (consultoras, institutos de capacitación privados, etcétera) y resto de actores formales en los territorios. De tal forma que el Estado cumple cinco roles: a) rol normativo, b) rol promotor, c) rol facilitador, d) rol concertador, y e) rol descentralizador. Mientras que la cooperación internacional tiene dos roles: a) papel de proveedor y b) papel de apoyo a los esfuerzos nacionales.

De esta manera el MIFIC transfiere la autoridad y responsabilidad de la provisión de servicios de apoyo hacia un nivel descentralizado del gobierno, usualmente en el nivel departamental y municipal y en otros casos, coordina y contrata la provisión de servicios de apoyo de una tercera entidad, que podrá ser una ONG, universidades, un gremio o una empresa privada competente (Gobierno de Nicaragua, 2007b: 9).

En el Promipyme se pretenden los siguientes elementos clave: a) política y estrategia sectorial consensuada, a las cuales los recursos de la cooperación internacional deberán estar alineados; b) liderazgo y apropiación por parte del Gobierno; c) alianzas con la cooperación internacional, sector privado y la sociedad civil; d) un programa sectorial y un marco multianual de gasto público sectorial acordados; e) coordinación/alineación de todos los recursos dentro del marco del presupuesto multianual; y f) mecanismos de implementación armonizados y uso creciente de sistemas y procedimientos nacionales (Gobierno de Nicaragua, 2007b: 12). Para lograr dichos elementos confluirán los actores descritos en el siguiente cuadro a través de cuatro pisos de participación.

Cuadro 3.1. Promipyme: Actores en la implementación.

Promipyme: Implementación y beneficiarios	
Cuarto Piso	Diseño de Políticas, estrategias y acciones para el fomento a las Mipymes
Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific).	
Tercer Piso	Implementación de programas y proyectos a través de instituciones especializadas
Inpyme, Consejo Nacional de Promoción a las Exportaciones (CNPE), Instituto Nicaragüense de Turismo (Intur), Instituto Nacional Tecnológico (Inatec), Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología (Conicyt), Financiera Nicaragüense de Inversiones (FNI), Asomif, Instituto Nicaragüense de la Mujer (Inim) , Consejo Superior de la Empresa Privada (Cosep), Instituto Nicaragüense de Fomento Municipal (Inifom), etcétera.	
Segundo Piso	Instituciones especializadas que ejecutan las acciones
Inatec, Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI), Instituto Nicaragüense de Desarrollo (INDE), ONG, Institutos académicos y tecnológicos, Instituciones financieras, Institutos de capacitación, Laboratorios de calidad, gremios empresariales, cooperativas, empresas privadas de apoyo SDE, Universidades, Programas y Proyectos de apoyo directo al sector, y los Camipyme.	
Primer Piso	Microempresarios beneficiarios
1) Población con perspectiva de creación de nuevas empresas	
2) Microempresarios con menor nivel de desarrollo productivo y tecnológico	
3) Pequeños y medianos empresarios con capacidad para generar mayor nivel agregado y competir en el mercado nacional y extranjero.	
4) Instituciones públicas y privadas que ofrecen servicios de apoyo a las empresas.	

Fuente: Editada de datos del Gobierno de Nicaragua (2007b).

El Promipyme tendrá una duración de once años, dividida en tres fases: la primera fase es en el periodo 2007-2011, a través de ocho subprogramas: a) mejoramiento del clima de negocios y promoción de la formalización, b) mejoramiento de las capacidades institucionales para apoyar al desarrollo del sector, c) promoción de la cooperación interempresarial y la asociatividad, d) formación y actualización de los recursos humanos y promoción de las empresas, e) mejoramiento de la productividad, calidad y el mercadeo, f) desarrollo e innovación tecnológica, g) fomento a las exportaciones, y h) mejoramiento del acceso a los servicios financieros.

Cuadro 3.2. Primera fase de Promipyme: subprogramas e instrumentos.

Ocho Subprogramas: Primera Fase	Instrumentos por subprograma
Mejoramiento del clima de negocios y promoción de la formalización de la Mipyme	Sistemas de información integrales empresarial y estadístico de la Mipyme como un instrumento transversal a ser aplicado en los 8 sub programas
	Marco normativo y legal de apoyo a la Mipyme
	Simplificación de trámites e incentivos para la formalización
Mejoramiento de las capacidades institucionales para apoyar el desarrollo del sector	Red de Centros de Apoyo a la Mipyme
	Fortalecimiento y desarrollo del mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)
	Sistema de incubación de empresas
	Fondos múltiples de apoyo a la Mipyme en proceso de incubación o con poco desarrollo empresarial
Promoción de la cooperación interempresarial y la asociatividad	Redes y encadenamientos para la cooperación interempresarial horizontal y vertical
Formación y actualización de los recursos humanos y promoción empresarial	Formación y actualización del recurso humano
Mejoramiento de la calidad, productividad y el mercadeo (Competitividad)	Sistema de aseguramiento y gestión de la calidad
	Modelo de gestión, certificación ambiental y producción más limpia
	Instrumentos de gestión de mercadeo (expoeventos, rueda de negocios feria, instrumentos de comercialización)
Desarrollo tecnológico, innovación y tecnologías de información y comunicación – TIC	Fondos de innovación y desarrollo tecnológico
	Promoción de la vinculación universidad-empresa
	Promover y facilitar la capacidad exportadora de la Mipyme
Mejoramiento del acceso a los servicios financieros	Fondo de Fomento para el Desarrollo de la Mipyme Sistema de Garantías Recíprocas
	Otros servicios y productos financieros, así como servicios conexos (Sociedades de Garantías Recíprocas y Central de Riesgos)
	Programa Usura Cero
	Fondo de Garantía para las Mipymes

Fuente: Gobierno de Nicaragua (2007b: 18).

La segunda fase es en el período 2012-2014, en ella se intensificará el trabajo para la formalización de las empresas, se incrementarán las actividades conjuntas con el sistema educativo y en el ambiente institucional para desarrollar una cultura empresarial, y se fortalecerán las capacidades locales. Y la tercera fase es en el período 2015-2017, en que se brindará seguimiento, consolidación y expansión.

Para el financiamiento se utilizarán fondos compartidos entre todos los actores participantes mencionados, con lo cuales se logrará la implementación de tres mecanismos específicos: 1) Mecanismos de promoción y Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE): a) capacitación, b) asistencia técnica (consultoría y asesoría), c) coordinación, consultas, difusión, publicidad y promoción, d) estudios e investigaciones, e) monitoreo y evaluación. 2) Mecanismos de financiamiento y cofinanciamiento: f) fondos de apoyo directo, incluyendo fondos de crédito, fondos compartidos, bonos, fondos de garantías, sistema de garantías recíprocas. Y 3) mecanismos para el fortalecimiento de las capacidades institucionales: g) provisión de vehículos, equipamiento e infraestructura, y h) provisión de recursos para cubrir los costos de la implementación de los mecanismos de apoyo y para la contratación de recursos humanos requeridos (Gobierno de Nicaragua, 2007b: 12).

Uno de los avances más importantes del Promipyme se evidenció a través del subprograma “Mejoramiento del clima de negocios y promoción de la formalización de la MIPYME”, a partir del cual se instrumentalizaron, entre otros puntos clave, los siguientes elementos que se consideran particularmente de interés: En primer lugar, el fortalecimiento, congruente con el Pronamipyme, de un marco normativo y legal de apoyo a las Mipymes, por ejemplo: la Ley Mipyme, en la cual el Promipyme, como se ha mencionado, fue finalmente incorporado; las reformas y adiciones a la Ley 453 de Equidad Fiscal (Ley 712); y la Ley del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para las Mipymes. En segundo lugar, la consolidación de los Centros de Apoyo a las Mipymes (Camipyme), también creados por la Ley Mipyme. En tercer lugar, con ayuda de la Unión Europea, la creación del Programa de Apoyo a la Mejora del Clima de Negocios e Inversiones en Nicaragua (Prameclin). En cuarto lugar, la implementación del Registro Único de las Mipymes (RUM), también creados por la Ley Mipyme. Y en quinto lugar, la creación del Banco Produzcamos, fundado el 20 de mayo del

2009 para el fomento de la producción de las Mipymes. A continuación se explicarán algunos de ellos.

III.2 Ley General de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Mipyme (Ley Mipyme).

El Pronamipye tuvo como uno de sus resultados el logro de un marco legal de políticas y estrategias, complementario a la Ley 290 y normado en la nueva Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley 645), conocida como Ley Mipyme, aprobada por la Asamblea Nacional el 24 de enero del año 2008, y publicada en La Gaceta número 28 del 8 de febrero de 2008.

El objetivo de esta ley, definido en su artículo primero, es “fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme) propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país” (Ley Mipyme, art. 2: 2). En general, la ley tiene como finalidades, establecer principios económicos rectores, instaurar un sistema de coordinación interinstitucional, adoptar un instrumento legal de carácter general, instaurar un proceso educativo y formalización empresarial y asociativo, promover la existencia de una oferta económica permanente de instrumentos y servicios empresariales de promoción a las Mipymes, ampliar la implementación de políticas de fomento a las Mipymes, etcétera.

Asimismo, pretende “fortalecer los encadenamientos productivos y las alianzas estratégicas, focalizando las Mipymes con altos rendimientos más productivos” (Ley 645, art. 25: 12); promoviendo enlaces productivos entre las Mipymes y la gran empresa incluyendo a las zonas francas, organizando ferias locales, nacionales e internacionales, y motivando a las Mipymes para que impulsen parques de ferias. Lo cual es evidencia de la imperiosa necesidad de lograr clusters fortalecidos y especializados. Y en el título II capítulo I, se establece específicamente la forma de organización institucional de fomento y desarrollo a las Mipymes, agregándose funciones al Mific y al Inpyme aparte de las que tenían consignadas en la ya descrita Ley de Organización, Competencia y Procedimiento del Poder Ejecutivo (Ley 290).

Aparte, como se ha mencionado, en esta nueva ley se crearon dos instancias de consultas: Los Consejos Regionales y Departamentales Mipymes y las Comisiones Nacionales Sectoriales Mipymes. Y también se formaron los Centros de Apoyo a las Mipymes, de los que se hablará más adelante. Todos para efecto de la consolidación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme), que a continuación se explica, y que pretende de forma ambiciosa una participación multisectorial más incluyente a las que existieron en otros períodos gubernamentales.

III.2.1 Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme).

En el título II, capítulo II artículo diez de la ley, se ordena la creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme)⁶², el cual representa la concertación de más alto nivel entre los actores públicos y privados.

Las funciones del Conamipyme fueron establecidas en el artículo 11 de la Ley: a) aprobar el Plan Nacional de promoción y formalización con enfoque de género y juvenil; b) contribuir a la coordinación y armonización de las políticas y acciones sectoriales; c) supervisar el cumplimiento de las políticas, los planes y los programas; d) contribuir con la base de datos del Sistema de Información Estadístico; e) fomentar la articulación de las Mipymes con las grandes empresas; f) proponer la conformación de comisiones interinstitucionales; y g) participar en el seguimiento y evaluación de las acciones derivadas de la misma Ley así como

⁶² El Conamipyme aglutina a las siguientes entidades multisectoriales: Mific (Coordinador); Inpyme; Intur; Inatec; Financiera Nicaragüense de Inversiones (FNI); representantes de los Consejos Departamentales y de las Regiones Autónomas de las Mipymes (cuya formación, ya mencionada, se genera en el artículo ocho de esta misma Ley); representantes de las Comisiones Nacionales Sectoriales; Ministerio Agropecuario y Forestal (Magfor); Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP); Instituto Nicaragüense de la Juventud (Injuve); y un representante de cada una de las siguientes organizaciones: a) Cámara Nacional de la Mediana, Pequeña Industria y Artesanía (Conapi); Confederación de Cámaras de Comercio de Nicaragua; Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme); Consejo Superior de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Cosumipyme); Cámara Nicaragüense de Pequeños y Medianos Empresarios Turísticos (Cantur); Cámara Nacional de Turismo de Nicaragua (Canatur); Congreso Permanente de Mujeres Empresarias de Nicaragua como expresión de género (CPMEN); Cámara Nicaragüense de Micro Empresarios Turísticos (Canimet); Cámara Nicaragüense de cuero y calzado, marroquinos, talabarteros, teneros y afines; Cámara de Comercio de Nicaragua (Caconic); Cámara de Industria de Nicaragua (Cadin); Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG); y Unión de Productores Agropecuarios de Nicaragua (Upanic). Pudiendo participar, cuando las circunstancias lo ameriten, otras entidades relacionadas con las Mipymes como por ejemplo la Asomif y las universidades.

de su reglamento (Ley Mipyme, 2008: 7-8). Se establece además que el Conamipyme promoverá el acceso al crédito, creando instrumentos financieros y bancarios de sistemas de garantías, descuentos, reducción de riesgos y fideicomisos que serán normados por la Siboif (Fideg, 2008: 85).

De acuerdo con el Especialista del Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya⁶³, como el Conamipyme está recientemente conformado, los alcances que se han tenido son fundamentalmente de integración e inclusión de los representantes de los Consejos o Gabinetes Mipymes Departamentales y de los Consejos Sectoriales (ver apartado siguiente), porque inicialmente solo estaba conformado por las Cámaras del Sector Privado y las instituciones gubernamentales centrales. Sin embargo, ya para el presente año se pretende lograr un trabajo más enfocado en la revisión de la problemática existente para así poner en marcha propuestas de soluciones que superen los obstáculos y los problemas que tienen las Mipymes en cada territorio y aprovechar así las capacidades locales. Es decir, por el momento el avance ha sido organizativo pero a partir del 2012 ya será de profundización.

III.2.2 Consejos Regionales y Departamentales de las Mipymes.

En el año 2007, con el nuevo Gobierno y en el contexto de la crisis de recursos ya comentada, se hicieron modificaciones importantes a la normativa contenida en la Ley de Reforma y Adición a la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo Núm. 290 (Ley 612), aprobada por la Asamblea Nacional el 24 de enero de 2007, y publicada en La Gaceta número 20 del 29 de enero de 2007. Un cambio sustancial fue que, en el artículo primero de la Ley 612 bajo reforma al artículo 14 de la Ley 290, el ente descentralizado Instituto Nicaragüense de Turismo (Intur), que junto al Inpyme estaba bajo la rectoría sectorial del Mific, pasó a ser rectorado sectorialmente por la Presidencia de la República. Y otro cambio importante que se define en el mismo artículo primero, es que se reforma el artículo 11 de la Ley 290 referente a las Secretarías Presidenciales. Así se leía: “El Presidente de la República podrá crear mediante Decreto, las Secretarías que estime conveniente para el mejor desarrollo de su gobierno y determinará la organización y funcionamiento de ellas. Los

⁶³ Datos obtenidos en entrevista realizada al Especialista de Camipyme de Chinandega, Ing. Yader Zelaya, efectuada en Chinandega el 14 de febrero de 2012, trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

titulares y funcionarios de estas Secretarías tendrán el rango que el Presidente de la República les confiera” (Ley 290, art. 11).

De tal forma que bajo Decreto 21-2007 Reformas al Decreto 03-2007, aprobado por la Asamblea Nacional el 28 de noviembre de 2007 y publicado en La Gaceta, diario oficial, el 4 de diciembre de 2007; se definió en su artículo primero, bajo reforma al artículo cuarto de la Ley 290, la estructura de la Presidencia de la República; quedando determinado que una de las secretarías de la Presidencia es la Secretaría de Comunicación y Ciudadanía; y asimismo, uno de sus consejos nacionales sería el Consejo de Comunicación y Ciudadanía. Instancias de las cuales surgirán en el año 2007 los llamados Consejos del Poder Ciudadano (CPC), los cuales siendo órganos de consultas populares, constituyen organizaciones civiles paralelas, coincidentes y complementarias de los Consejos Regionales, Departamentales y Municipales de las Mipymes, creados en el artículo 12 de la Ley Mipyme. Así se lee la vinculación que en la práctica tienen los CPC en la conformación los Consejos o Gabinetes Departamentales y Municipales Mipyme⁶⁴:

Cabe destacar, el arduo trabajo y coordinación de la Dirección Superior del MIFIC, la Dirección General de Fomento Empresarial (DGFE), los Gobiernos Municipales, los Delegados departamentales del Gabinete del Poder Ciudadano y Delegados de los Camipyme de los departamentos [...] en el cual estuvieron involucrados en todo momento, con el fin de garantizar el éxito en la conformación de estos Gabinetes Mipyme (Mific, 2010: 1, 4).

Al respecto, en el capítulo I artículo ocho de la misma ley se establece que el Mific será el órgano encargado de fomentar la organización de los Consejos Regionales y Departamentales Mipymes; “la integración y funcionalidad de éstos y todo aquello que conduzca a fortalecer y desarrollar a las Mipymes, de acuerdo con esta Ley, deberá ser establecido en el Reglamento de la presente Ley” (Ley Mipyme, 2008: 5).

Dicho reglamento fue aprobado el 4 de abril del 2008, bajo Decreto Presidencial número 17-2008, y publicado en La Gaceta, diario oficial, número 83 del 5 de mayo de 2008. Efectivamente en él se establece, en el capítulo II artículo 14, que la integración de dichos

⁶⁴ Cabe mencionar que en la literatura consultada del Mific, estos Consejos son llamados indistintamente como Gabinetes: Regionales, Departamentales, Municipales y Sectoriales.

consejos será por convocatoria que hará el Ministro del Mific a través de su delegado en cada territorio el cual, a su vez, será el coordinador mientras que el delegado del Inpyme será el secretario técnico. Estos consejos tendrán reuniones ordinarias dos veces al año y entre sus objetivos se encuentran determinar y velar que los mecanismos de consulta regionales, departamentales y municipales sean transparentes y oportunos al desarrollo del sector y garantizar que las propuestas de fomento y competitividad que realicen los municipios sean debidamente consideradas en los programas nacionales. Todo esto en el marco del Conamipyme⁶⁵, que se explicará en el siguiente apartado.

Específicamente en el departamento de Chinandega, el Especialista de Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya⁶⁶, explicó que el Camipyme de Chinandega ha impulsado la creación de los Gabinetes Municipales Mipymes y de los Consejos Departamental de las Mipymes, en que forman parte los representantes de los siete sectores productivos: maderamueble, agroindustria, panificación, artesanía, turismo, metal-mecánica y cuero-calzado.

Nosotros hemos elegido de cada uno de los ramos productivos un representante en cada uno de los municipios del departamento de Chinandega, éstos forman los Gabinetes Municipales; y de todos los representantes municipales hemos elegido a los representantes departamentales, que conforman el Consejo Departamental [Zelaya, entrevista, 2012].

⁶⁵ Asimismo, para efectos del Conamipyme y en el marco de la creación de órganos populares de consulta, en el reglamento de la Ley Mipyme se crearon también las Comisiones Nacionales Sectoriales (CNS-Mipyme), conocidas indistintamente como Consejos o Gabinetes Sectoriales. Estas instancias se pueden formar a partir de solicitud escrita por el sector productivo correspondiente pero también por oficio del Gobierno. De tal forma que en el mismo reglamento fueron ratificadas por decreto las siguientes CNS-Mipyme: Panificadora; Cuero-Calzado; Textil-Vestuario; Madera-Mueble; Artesanías; Agroindustria de frutas; Vegetales y Cereales; Turística; y Tecnología de Información y Comunicación. Estas comisiones de consulta y concertación entre el sector público y el privado, de acuerdo con el artículo ocho del reglamento, se encuentran integradas por: un representante del Mific (coordinador), un representante del Inpyme (secretario técnico), representantes de gremios y organizaciones empresariales, cooperativas o empresarios de la Mipyme. Aparte, se les otorga a cada comisión la libertad para determinar el número de sus miembros y la naturaleza de su membresía; y se les atribuye, entre otras, las siguientes funciones: Constituirse como instancias consultivas y participativas en apoyo a la gestión del Estado por medio de información, consulta, concertación, coordinación y cooperación; promover y hacer propuestas de políticas; propiciar la complementariedad entre proyectos y cooperantes; promover la competitividad de las empresas; identificar y proponer soluciones a los problemas del sector; y divulgar las iniciativas, actividades, proyectos y programas a los empresarios (Reglamento Ley Mipyme, art. 10: 20).

⁶⁶ Entrevista efectuada al Especialista de Camipyme de Chinandega, Ing. Yader Zelaya, efectuada el 14 de febrero de 2012 en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero 2012.

Efectivamente, la formación de estos Gabinetes Municipales en el departamento de Chinandega ocurrió desde el año 2010 con la participación de 311 empresarios Mipymes, como quedó plasmado en el Informe del III Trimestre de las Principales Actividades de la DMipyme:

Cuadro 3.3. Conformación de Gabinetes Municipales y Sectoriales Mipymes en el Departamento de Chinandega, año 2010.

	Gabinetes Municipales	Gabinetes Sectoriales	Empresarios participantes en las conformaciones
Conformación de Gabinetes Municipales y Sectoriales Mipymes en el departamento de Chinandega	Puerto Morazán	Agroindustria, metal-mecánica, panificación, textil-vestuario y maderamueble	64
	El Realejo	Agroindustria, panificación y textil-vestuario	11
	Corinto	Artesanía, metal-mecánica, panificación, textil-vestuario y maderamueble	39
	Posoltega	Artesanía, agroindustria, panificación y textil-vestuario	45
	El Viejo	Agroindustria, metal-mecánica, panificación, textil-vestuario, maderamueble y turismo	85
	Chinandega	Agroindustria, metal-mecánica, panificación, textil-vestuario, maderamueble, turismo, artesanías y cuero-calzado	67
Total	6 Gabinetes Municipales	31 Gabinetes Sectoriales	311

Fuente: Mifíc (2010: 3).

Para la conformación de estos gabinetes municipales en Chinandega el equipo técnico estuvo conformado por: el Delegado de Camipyme en Chinandega, que en ese caso fue el entrevistado Yader Zelaya; un representante de DMipyme/DGFE; el Coordinador de Camipyme; y un representante de la Dirección General de Fomento Empresarial (DGFE). En cuanto a los Consejos Departamentales, conformados por un representante de cada Gabinete o

Consejo Municipal, Zelaya aclaró que fueron organizados por primera vez en mayo del año 2011.

III.2.3 Centros de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Camipyme).

En el artículo 17 del reglamento de la Ley Mipyme se establece que los Centros de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Camipyme) fungirán como “instancias operativas institucionales desconcentradas” para atender a las Mipymes; y que su enfoque será territorial unificando esfuerzos del Mific e Inpyme, los cuales se encontrarán representados a través de los dos delegados correspondientes.

Como se pudo observar en el cuadro 3.2, el subprograma “Mejoramiento de las capacidades institucionales para apoyar el desarrollo del sector”, que incluye aspectos materiales, técnicos y de autosostenimiento de las entidades públicas rectoras y ejecutoras de las políticas de fomento al sector; contaba entre sus estrategias con el instrumento: red de Centros de Apoyo a la Mipyme (Camipyme), organizaciones que serían localizadas en los principales departamentos del país para, en principio, fortalecer las capacidades de las instituciones locales, departamentales y sectoriales, así como de los gobiernos locales, los comités departamentales, las comisiones nacionales sectoriales y los gremios. Y, asimismo, implementar estrategias, políticas, metas, acciones y proyectos relacionados a las Mipymes, constituyéndose en el canal para la implementación territorial del Promipyme, y también en un instrumento de concertación de las entidades públicas y las Mipymes. Por otra parte, los Camipyme articulan a los empresarios en redes de cooperación interempresarial y en integración vertical y horizontal.

De acuerdo con el Coordinador del Camipyme de Managua, José Andrés Fargas⁶⁷, los Camipyme, son la expresión concreta de un nuevo modelo de acción territorial en que se logra la democracia directa a través de servicios de información, capacitación, orientación, facilitación de trámites, asistencia técnica y asesoría. Contribuyendo al desarrollo integral personal, empresarial, productivo, industrial y comercial de las empresarias y empresarios de

⁶⁷ Entrevista realizada al Coordinador de Camipyme de Managua, Lic. José Andrés Fargas, el 18 de enero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero 2012.

las Mipymes locales. Para ello, según indicara el entrevistado, el Camipyme cuenta con una dirección ejecutiva y tres direcciones “sustanciales”.

En la central, ubicada en Managua, hay más de 50 trabajadores y en las oficinas departamentales hay entre tres o cuatro funcionarios. Por lo cual, en general, el Camipyme tiene aproximadamente 90 “servidores públicos”. Actualmente estos centros de apoyo se ubican en los 15 departamentos del país: Matagalpa, León, Estelí, Jinotega, Chinandega, Boaco, Rivas, Masaya, Granada, Carazo, Chontales, Managua, Bilwi, Nueva Segovia y Madriz; y se fomentan específicamente las Mipymes del sector urbano productivo en siete rubros: madera-mueble, agroindustria, cuero-calzado, textil-vestuario, metal-mecánica, panificación y artesanía. Por otra parte las funciones del Camipyme se especifican en el artículo 18 del reglamento de la Ley Mipyme, entre ellas: Proponer y ejecutar planes operativos territoriales; promover la industrialización de los territorios; monitorear el entorno de negocios; promover la asociatividad; facilitar la formalización de las empresas; promover la creación de nuevas empresas; promover la integración de los empresarios; atender las demandas de información del empresario local; conformar el Comité de Apoyo Empresarial Departamental; promover e implementar acciones para ampliar las capacidades productivas; impulsar el desarrollo de las capacidades económicas como región o departamento para aprovechar los Tratados de Libre Comercio (TLC); crear y actualizar la base de datos de la Mipyme; promover la organización de redes de cooperación con instituciones públicas y privadas de apoyo; promover programas de fortalecimiento impulsados por organismos civiles y privados; apoyar la organización de eventos; etcétera (Reglamento de Ley Mipyme, 2008: 22).

Más puntualmente, los Camipyme tienen la facultad para brindar los siguientes servicios: Asesoría y consultoría en tema de interés estratégico para el desarrollo de la Mipyme; cursos de capacitación en contabilidad, administración, informática, etcétera; asistencia técnica en producción, procesos y mercadeo; asesorías en normalización, calidad, productividad y mercadeo; promoción y monitoreo comercial e información; vinculaciones con el sector público; servicios de laboratorio para el control de la calidad; cursos y programas para estimular el espíritu emprendedor; promoción del asociativismo en cualquier figura

empresarial; apoyo a las iniciativas de desarrollo económico local concertadas en las agendas de competitividad respectivas; apoyo a las iniciativas de comercialización, orientadas al mercado nacional e internacional; fortalecimiento de los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) financieros y no financieros; y estimular la cooperación público-privada.

De acuerdo con Fargas⁶⁸, los Camipyme permiten desconcentrar la atención de las Mipymes puesto que los empresarios no tienen ya que viajar a Managua a realizar gestiones en el Inpyme o en el Mific sino que las pueden realizar en su propio territorio. Además, Fargas explica que se encuentran enfocados en impulsar la competitividad de los empresarios para insertarse con mejor seguridad en el mercado nacional y aprovechar las oportunidades que brinda el mercado internacional, en tanto que el Camipyme mira de cerca las dificultades del sector y, por ende, puede brindar transferencia de tecnología y apoyo organizacional según sea el caso específico.

Por otro lado, Fargas aclara que en el Camipyme el trabajo se hace con base en el Plan Operativo Anual (POA), en el que se recopilan todas las necesidades de los diferentes territorios para que en esa medida sean congruentes con las políticas delineadas por el organismo rector que es el Mific, “y este Plan Operativo Anual es la base de un plan estratégico de cinco años que ya se encuentra elaborado, pero que solo hace falta hacerle algunas revisiones para su próxima implementación” [Fargas, entrevista, 2012]. Y añade que dicho Plan Operativo Anual (POA) se hace, desde octubre de cada año, en conjunto entre las direcciones sustantivas del Mific y los Camipyme, que son precisamente los que conocen de forma directa las necesidades de los diferentes sectores Mipymes locales; de esa forma no hay duplicidad de las acciones a ejecutarse.

Según Fargas, los Camipyme cuentan con fondos de Holanda y Taiwán así como del Presupuesto de la República; y también los mismos empresarios complementan los recursos necesarios para los proyectos. Así por ejemplo, cuando son microempresarios la subvención del Gobierno es del 70 por ciento y el beneficiario aporta 30 por ciento; y cuando son

⁶⁸ Datos obtenidos en la entrevista realizada al Coordinador de Camipyme de Managua, Lic. José Andrés Fargas, el 18 de enero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

pequeños y medianos empresarios la relación es 60 por ciento por parte del Gobierno y 40 por ciento el beneficiario del proyecto. Por su parte, el Especialista de Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya⁶⁹, agrega que el Camipyme también ha contado con un proyecto de la cooperación austríaca llamado Pymerrural, con uno de la cooperación canadiense de Fortalecimiento Institucional, y con otro de la cooperación de Suiza.

A la pregunta ¿cuál es la incidencia que tiene el Camipyme en el fomento a las Mipymes en el país?, el Coordinador del Camipyme de Managua, José Andrés Fargas, respondió:

Definitivamente que hay una incidencia extraordinariamente positiva puesto que las políticas del Gobierno vienen dirigidas precisamente a los sectores menos favorecidos que fueron en los gobiernos neoliberales. Entonces ahora estas políticas se dirigen a estos sectores con el ánimo de fortalecer sus empresas, mejora su productividad y la competitividad [Fargas, entrevista, 2012].

Específicamente en Chinandega, el Camipyme fue fundado el 28 de agosto del 2008 y cuenta con 2 trabajadores, ambos con el cargo de Especialistas Mipyme y bajo la supervisión directa del Coordinador Nacional de los Camipyme, cuya oficina se encuentra en Inpyme en Managua. Antes del año 2007 el Inpyme solo tenía representaciones regionales, por lo cual en la Región de Occidente se encontraba en el departamento de León. De tal forma que con la creación de los Camipyme la cobertura se amplió a Chinandega para una atención más personalizada a las Mipymes rurales y, fundamentalmente, urbanas.

En la entrevista con el Especialista de Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya, se informó que el Camipyme de ese departamento ejecuta proyectos y programas en beneficio de las Mipymes, y coordina con instituciones públicas y privadas actividades que benefician al sector como ferias y enlaces comerciales; “la incidencia desde su fundación ha venido siendo grande, ahora las empresas tienen un lugar donde pedir apoyo, donde pedir orientación para los trámites de formalización y trámites de registro. Antes tenían que ir hasta Managua” [Zelaya, entrevista, 2012]. Según Zelaya, ahora incluso se les apoya en el ámbito de comercialización a través de ferias departamentales, ferias municipales e incluso ferias internacionales.

⁶⁹ Datos obtenidos de la entrevista realizada al Especialista de Camipyme Chinandega, Ing. Yader Zelaya, efectuada el 14 de febrero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

Asimismo les brindan la oportunidad de participar en ruedas de negocios, que son más especializadas; es decir, “en una rueda de negocios del sector madera-mueble, solo llevamos a los carpinteros y ebanistas que tienen mayor calidad aquí; de tal forma que puedan hacer enlaces con compradores allá en Managua” [Zelaya, entrevista, 2012].

Sin embargo, Zelaya hace énfasis en que los apoyos son complementados por los mismos empresarios, es decir, las Mipymes de Chinandega son receptoras pero también aportan recursos; por ejemplo dice que recientemente hubo un proyecto llamado Fondos Compartidos en que el Gobierno financiaba 60 por ciento y el restante 40 por ciento, como requisito, lo ponían los empresarios. Otra dinámica es la que se implementa en las ruedas de negocios, en donde los empresarios ponen los viáticos de transporte y alimentación para viajar a Managua.

Zelaya explica que en el caso específico de Chinandega la incidencia y resultados que ha tenido el Camipyme es que ha venido desarrollando, a través de las ferias y ruedas de negocios, el potencial de comercialización de las microempresas, las cuales actualmente han abierto más su abanico de compradores y han accedido a clientes corporativos o empresariales. Agrega que también han sido beneficiadas en cuanto a fortalecimiento institucional y tecnológico por medio, por ejemplo, del proyecto Fondos Compartidos, del Fondo Mipyme, del crédito del Banco Produzcamos, etcétera, a través de los cuales las Mipymes han logrado mejorar sus equipos e infraestructura, y han creado, incluso, imágenes corporativas. Por otro lado, sobresalen los avances que han tenido para el sector de la agroindustria en cuanto al mejoramiento de los sistemas de control de calidad e implementación de las buenas prácticas de manufactura y de sistemas operativos estándares de planificación y de producción, de tal forma que todos los productos que elaboren tengan la misma calidad. Aclara que esto lo hace el Camipyme a través de una asistencia técnica que se ejecuta en la Universidad Nacional Autónoma (UNAN) de León en donde se realizan capacitaciones para alrededor de 25 Mipymes agroindustriales.

III.2.4 Base de donantes para el sector Mipyme en Nicaragua.

Entre las fuentes principales de cooperación internacional mencionadas, específicamente la base de donantes para el sector Mipyme de Nicaragua en los últimos veinte años han sido (en

orden aleatorio): Unión Europea, Estados Unidos, Suecia, España, Austria, Holanda, Suiza, Finlandia, Alemania; y las entidades: el BCIE, el BID, la OEA, el PNUD y el BM.

Cuadro 3.4. Base de donantes para el sector Mipyme en Nicaragua para el año 2004 y perspectivas en el 2012.

Base de donantes para el sector Mipyme en Nicaragua para el año 2004 y perspectiva en el 2012.						
Nombre	Descripción	Cobertura	Proyectos	SDE	Presupuesto (dólares)	¿Mantiene cooperación a partir del año 2012?
ASDI	Cooperación sueca	Nacional	Microcrédito	No		No
AECID	Cooperación española	Nacional	Desarrollo rural, agrícola, mujeres	No		Tendencia política a mantener solamente la cooperación multilateral ⁷⁰ .
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica	Regional	Sector privado (funciona como banco con objetivos sociales)	Sí		
BID	Banco Interamericano de Desarrollo	Nacional	Microempresas, turismo	Sí	2-3 millones por año	
Cooperación Austriaca	Embajada de Austria	Regional	Programa Fomento a las Pymes (2001 - 2003)	Sí	1.5 millones por año	No
Embajada de Holanda	Embajada holandesa	Urbano y rural	Mipyme como prioridad	Sí	1.3 millones por año	No
Cosude	Cooperación suiza	Nacional	Fomento empresarial prioridad	Sí	3 millones en 3 años	

⁷⁰ Respuesta suministrada, como se ha mencionado, por la Presidenta del Partido Socialista de Madrid (PSM), Delia Blanco Terán, quien para el proceso electoral a Cortes Generales de España realizadas el 20 de noviembre de 2011, era la candidata número siete al Congreso de los diputados por Madrid por las listas del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), el cual en ese momento aún era el partido de gobierno. La pregunta fue: ¿Cuál es la perspectiva de los partidos políticos de España sobre el futuro de la cooperación en Nicaragua?, y la respuesta la brindó en la Mesa de diálogo con partidos políticos nacionales: La Cooperación Internacional en la próxima legislatura; efectuada por el Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, en el Salón de Conferencias de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), Campus de Moncloa, 14 de noviembre de 2011. Programa Movilidad El Colef-URJC.

Finida	Cooperación finlandesa	Varias ciudades	Fomento a empresas de madera	Sí	2.4 millones en 3 años	No
GTZ	Cooperación técnica alemana	Nacional	Varios en sector	Sí	0.7 millones (2002) por año	No
Norad	Cooperación noruega	Varias ciudades		Sí	4 millones en 3 años	No
OEA	Organización de Estados Americanos	Nacional		No		
PNUD	Programa de las Naciones Unidas de Desarrollo	Nacional	Apoyo para los efectos de globalización	Sí	4 millones en 3 años	
SNV	Organización holandesa para cooperación	Urbano y rural	Artesanías y otros	Sí	1 millón en 2 años	No
UE	Unión Europea	Nacional	Desarrollo rural y otros	Futuro		
USAID	Cooperación de EEUU	Nacional y Regional	Microempresas rurales y urbanas	Sí	2.7 millones en 2 años	Parcialmente
Banco Mundial	Banco Mundial	Nacional	Competitividad	Sí	5.9 millones en 3 años	

Fuente: Editada y ampliada del Mific (2004) con base en trabajo de campo.

En el cuadro anterior se muestra específicamente dicha base de donantes, su cobertura y su presupuesto para el año 2004. Aunque la tabla no está actualizada por parte del Mific,⁷¹ si se pueden determinar algunas reflexiones preliminares sobre el apoyo a las Mipymes y su relación con política internacional. Por un lado nueve donantes orientaron sus programas de apoyo a la microempresas, solamente uno hacia el fortalecimiento de la competitividad, dos hacia el sector del microcrédito y ninguno a la asistencia técnica. Era una ayuda que cumplía el proceso de alineación con las estrategias del país basadas en el modelo del teórico Michael Best, descrito por el ex ministro Caldera.

Por otro lado, la mayor parte de la ayuda provino de organismos internacionales, los países europeos solo fueron representativos en el conjunto y fueron los que al final abandonarían la ayuda. Finalmente, las aportaciones regionales no necesariamente se cruzaron con sectores.

⁷¹ En el trabajo de campo no se logró entrevistar al Coordinador de Desarrollo Estratégico del Mific y tampoco se recibió su respuesta a la carta de solicitud.

En síntesis, con este capítulo se ha logrado el objetivo específico: describir el marco legislativo de fomento a los micronegocios en Nicaragua en las últimas dos décadas. . En ese sentido, se ha revisado el fomento a las Mipymes, a través del Mific y el Inpyme, actualmente con la plataforma fundamental que constituye la Ley Mipyme y sus programas, consejos y estrategias. Aparte, se ha abordado el surgimiento y la evolución en las políticas de apoyo en que se han incorporado características del modelo de Michael Best en cuanto al fortalecimiento del trabajo en conjunto de las Mipymes frente a la competitividad sugerida por Porter, lo cual supone ser una variable para la colaboración entre microempresarios de Chinandega.

De tal forma que todas las políticas públicas para el fomento de las Mipymes que se han descrito, se fundamentarán solamente en la AOD de carácter multilateral de los países y entidades, financieras y no financieras; con excepción de Suiza que mantiene e incrementará su línea de apoyo bilateral en el 2012, aunque de acuerdo con la Coordinadora del Programa del Programa de Fomento para el Fortalecimiento del Servicio Financiero para poblaciones de bajos ingresos (Promifin), Perla Rosales⁷², con algunos cambios de enfoque; tal como en el caso precisamente del Promifin, organización que ha cooperado en el fortalecimiento institucional de las microfinancieras en la promoción del acceso a los servicios financieros para los segmentos de población más pobres en el sector rural y fundamentalmente para las mujeres que emprenden su propio negocio ante la falta de recursos y de crédito; esto lo ha logrado impulsando metodologías grupales como la banca comunal y el grupo solidario; pero luego de una década se proyecta que el presente año será el último con ese enfoque.

En los siguientes apartados se analizará cómo ha sido el desenvolvimiento de las microempresas en Nicaragua, si en realidad ha habido objetivos territoriales que promueven el desarrollo empresarial en los últimos años, si se ha considerado la estructura social de los microempresarios; y si la estructura legal mencionada, que teóricamente se dirige a los sectores empresariales menos favorecidos y con más baja capacidad económica, ha sido en realidad factor para la mejora de condiciones de los micronegocios.

⁷² Entrevista a la Coordinadora Nacional del Programa de Fomento para el Fortalecimiento del Servicio Financiero para poblaciones de bajos ingresos (Promifin) de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (Cosude), Lic. Perla Rosales, efectuada en Managua el 23 de enero, como parte del trabajo de campo El Colef, enero-febrero del 2012

CAPÍTULO IV. EL DESENVOLVIMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS EN NICARAGUA.

Uno de los principales problemas en la organización empresarial en Nicaragua es el financiamiento. Esta situación se ha tratado de complementar desde el año 2002 con la transferencia de recursos externos a Nicaragua, los cuales se enmarcan en una política explícita de apoyo a las Mipymes. No obstante, los distintos programas plantean una serie de aspectos burocráticos y la omisión de una diferenciación territorial y sectorial en los apoyos. Este capítulo tiene como objetivo mostrar cuáles son las características de las Mipymes en Nicaragua, y específicamente en la región de estudio: Chinandega.

Para 1982 las Mipymes constituyeron más del 90 por ciento del total de empresas y 50 por ciento de la fuerza laboral⁷³. En el año 2000, cerca del 95 por ciento de las empresas de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) seguían siendo micros, pequeñas y medianas empresas, las cuales en la mayoría de ellos generaban alrededor del 70 por ciento de empleos, “incluso cuando una nueva pequeña empresa emplea muy pocos trabajadores, y por ende tiene un mínimo efecto directo en el nivel de Empleo, el efecto multiplicador indirecto puede ser sustancial” (Giaoutzi, et. al., 1990: 9). En ese sentido, Maillat (1990: 78) afirma que las Mipymes son las mejores vías de innovación y el cambio tecnológico, dada su creatividad. Además, el crecimiento de la productividad y el total crecimiento económico en países miembros de la OCDE continuarán fundamentalmente influenciado por el dinamismo del sector Mipyme (OCDE, 2000: 7), las cuales trabajan en una gran variedad de condiciones de mercados. Una situación similar ocurre en los países en vías de desarrollo, en que las Mipymes también se han constituido en un eje fundamental para el desarrollo económico, a pesar de las diferencias sustanciales que tienen con relación a las Mipymes de países con mayores posibilidades financieras. Y es que las características y capacidades de las Mipymes dependen de cada territorio y se encuentran determinadas por las propias características estructurales de los sectores de la producción y, asimismo, por el entorno en que confluyen, sus leyes, instituciones, políticas, ubicación geográfica, etcétera.

⁷³ En el año 1987 cerca del 50 por ciento de nuevos empleos en los Estados Unidos fueron generados por empresas con menos de 100 trabajadores, empleando 38 por ciento del total de la fuerza laboral.

Las Mipymes⁷⁴ de Nicaragua de hecho representan la principal fuente de empleo, lo cual le brinda un significativo peso sectorial. Este fue uno de los resultados del Censo Económico Urbano 2001 del Banco Central de Nicaragua (BCN) en que se reflejó que las Mipymes proveían 74 por ciento del empleo nacional urbano. En Nicaragua 60 por ciento de la “columna vertebral empresarial” es el sector Mipyme, el cual aporta 40 por ciento del PIB calculado en 6,551 millones de dólares; 35 por ciento del valor anual de las exportaciones del país; y 80 por ciento del empleo nacional (Álvarez, 2012; Moncada, 2011; y BCN, 2011), siendo que en la primera mitad del año 2011 el sector Mipyme experimentó un crecimiento del diez por ciento de establecimientos en comparación al 2010, lo cual generó la creación de tres mil a cuatro mil nuevos puestos de trabajo motivados por la dinámica de rubros como inmueble, cuero y calzado, y turismo (Marenco, 2011; y Aguilera, Amparo, 2011). De acuerdo con el actual Presidente de Conimipyme, Gilberto Alcócer⁷⁵, la importancia de las Mipymes en Nicaragua se evidencia en que en para el año 2007, el sector generaba 95 por ciento del empleo urbano y participaba en 35 por ciento de las exportaciones anuales; y que ya para el 2010 las 155 mil empresas existentes generaban 57,200 millones de córdobas de divisas y acaparaban más de un millón cien mil empleos directos a nivel local.

El presente capítulo hace un análisis de las características de los micronegocios en Nicaragua y específicamente de Chinandega y del sector comercial partiendo de la conceptualización de los micronegocios. En primer lugar se aborda el contexto de las Mipymes en Nicaragua, y puntualmente de las microempresas, desde su clasificación y conceptualización; en segundo lugar, se revisa la importancia del sector comercial en el conjunto de la economía; posteriormente, se enmarcan las condiciones y características de las Mipymes en Chinandega; finalmente, se refiere al caso del Conimipyme, por la importancia que tiene la organización interempresarial para el logro de los objetivos gremiales de políticas públicas.

⁷⁴ Según la Ley Mipyme: “Las Mipymes son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras. Se clasifican dependiendo del número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales” (Ley Mipyme, art. 4, 2008: 4).

⁷⁵ Entrevista realizada al Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), máster Gilberto Alcócer López, en Managua el 26 de enero de 2012, como parte de trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

IV.1. Conceptualizando a las microempresas.

De acuerdo con De Asís (2000) se han hecho innumerables intentos por alcanzar una definición única de microempresa, por la heterogeneidad que caracteriza al sector. Para 1991, el PNUD las catalogaba como empresas de la “economía popular”; no obstante el BID define a la microempresa como una unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien efectúa la mayoría de las actividades del negocio y donde éste actor tiene capacidad para absorber entre tres y cinco personas asalariadas quienes preferentemente son miembros de la familia (BID, 1995).

De hecho, constitucionalmente se realizó una precisión en cuanto al tamaño de las empresas, de tal forma que a partir del año 1998 y con base en el artículo 49 de la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo (Ley 290), se reforma el artículo número seis en el literal f del decreto del programa Pamic (ahora Inpyme), ordenándose que la palabra “microempresa”, a propósito muy utilizada en la literatura internacional (De Asís, 2000; Gómez Galán, 2000; y García Alonso, 2004), deberá sustituirse por “pequeña y mediana empresa”.

En esta tesis se refiere a los empresarios de pequeñas unidades económicas tanto legales como informales que compran, transforman y comercializan pequeñas cantidades de bienes y servicios, apoyándose en pocos recursos humanos casi siempre familiares, utilizando intensivamente mano de obra, usando una fuerza de trabajo no calificada y cuyos conocimientos fueron adquiridos generalmente fuera del sector educativo, y contando con capital reducido y escaso. Los micronegocios son motivados, por su misma necesidad de sobrevivencia y frente a la falta de alternativas laborales en el sector formal de la economía nacional, a desarrollar estrategias productivas que en la mayoría de casos son de acumulación simple. Así, de acuerdo con los objetivos e hipótesis, específicamente los sujetos de estudio son los microempresarios que desarrollan actividades comerciales al por menor⁷⁶ que

⁷⁶ En ese sentido, no deben confundirse las microempresas del sector comercial con las diferentes actividades de las microempresas industriales, de construcción, agrícolas, etcétera. Y es que según las relaciones de producción y las características del proceso de trabajo, las microempresas y las PYME industriales se pueden definir a partir de dos actividades específicas: En primer lugar, la actividad artesanal (artesanía artística y artesanía utilitaria)

conforman el mayor porcentaje de empresas nacionales, con una proporción de 45.88 por ciento para el año 2010. Los micronegocios distribuyen productos estándares tanto importados como de producción nacional.

En el año 2000 la clasificación oficial de las Mipymes en cuanto al número de trabajadores, según el censo del BCN (2001), era: a) microempresas de acumulación simple (1 a 3); b) microempresas de acumulación ampliada (4 a 9); c) pequeñas empresas (10 a 20); d) medianas empresas (21 a 50); y e) grandes empresas (50 a más). Cinco años después la clasificación cambió puesto que el número de trabajadores de las pequeñas empresas se estableció en el rango 6 a 20 y el de las medianas se definió de 21 a 100 trabajadores. En la siguiente tabla publicada por el Mific puede revisarse dicha divergencia:

Cuadro 4.1. Tamaño de las Mipymes según cantidad de empleados.

Tamaño de las Mipymes según cantidad de empleados		
Número de trabajadores	Clasificación	Cantidad de establecimientos
21 a 100	Mediana	712
6 a 20	Pequeña	4,526
2 a 5	Microempresa	49,718
1	Trabajador individual	98,363
Sin información		5,539
Total		158,858

Fuente: Mific (2006)

concentrada fundamentalmente en el departamento de Masaya, la cual posee una producción mercantil simple y es de carácter familiar; y, en segundo lugar, la actividad manufacturera que presenta, en comparación, superiores niveles organizativos, productivos y de división técnica del trabajo. En sí, son ocho ramas principales de productos las que constituyen a la micro, pequeña y mediana del sector industrial de Nicaragua: a) alimentos, bebidas y tabaco (panadería, cereales, frutas envasadas y conservadas, etc.), b) textil-vestuario, c) cuero y calzado, d) productos de madera, e) productos de papel, f) sustancias y productos químicos (jabón líquido y sólido, desinfectantes, productos plásticos, productos farmacéuticos, etc.), g) productos minerales no metálicos (artesanía artística y utilitaria en mármol, barro, arcilla, loza, porcelana, cemento, etc.) y h) productos metálicos. Todas estas ramas beneficiarias fundamentales de los procesos estratégicos explicados en el capítulo anterior, como por ejemplo del programa Promipyme.

Las microempresas, cuyo rango era de 2 a 5 trabajadores, constituían la segunda fuente de empleo con 31.30 por ciento, siendo en total 49,718 establecimientos, después del rubro de los trabajadores individuales o por cuenta propia, incluidos dentro del segmento de las microempresas a partir de la Ley Mipyme, que conformaban la mayor cantidad de establecimientos Mipymes, con 61.92 por ciento. En este rubro eran incluidos aquello que, según el Mific, tenían factibilidad para convertirse en micros y pequeñas empresas. Por su parte la pequeña empresa constituía 2.85 por ciento y la mediana empresa un débil 0.45 por ciento. Es notorio que 3.49 por ciento de establecimientos de los que no había información.

La clasificación oficial de las Mipymes en Nicaragua se contempla en el artículo tres del reglamento de la Ley Mipyme (Ley 645) del año 2008, con base en tres variables: número de trabajadores, ventas y activos del negocio (cuadro 4.1). Los parámetros de la pequeña y mediana empresa incluyen diez personas más de lo definido en la clasificación previa, y se incluye al empresario por cuenta propia dentro del rubro de las microempresas.

Cuadro 4.2. Clasificación de las Mipymes en Nicaragua, 2008.

Variables	Parámetros		
	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Número total de trabajadores	1 a 5	6 a 30	31 a 100
Activos totales (córdobas)	Hasta 200 mil	Hasta 1.5 millones	Hasta 6 millones
Ventas totales anuales (córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Fuente: Ley Mipyme (2008, art. 3: 18).

El reglamento de ley aclara que las tres variables serán sujetas a revisión y actualización periódica por parte del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific) y en consulta con el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme). Y además, que para las empresas “cuyos parámetros se ubican en diferentes categorías” (Ley Mipyme, 2008: 18) la diferenciación entre micro, pequeña o mediana empresa se determinará en dependencia de su grado de desarrollo y fortalecimiento a través de normativa interna que para tal efecto elabore el Mific. De acuerdo con Romero (2010: 32), esta normativa elevó a rango

de ley la perspectiva de que las Mipymes corresponden a un conjunto homogéneo de empresarios, diferenciados solo por las características del negocio, por la lógica de producción y por la maximización del beneficio; y aclara que la realidad muestra que las Mipymes son un conjunto heterogéneo caracterizado por racionalidades muy diversas. Lo cual indica una serie de imprecisiones respecto al papel de los empresarios pues:

Es la combinación dinámica de estos factores lo que va a determinar la prevaencia de un grupo de atributos sobre otros, diferenciando así un segmento específico, distintivo y singular dentro del universo Mipyme (sobretudo el estrato micro empresarial). Desde luego, en el nivel macro las unidades de todos los estratos comparten una base común de elementos razón por la cual son consideradas dentro del sector Mipyme (Inpyme, 2001: 47).

Tal visión prevaleció antes de la Ley Mipyme del año 2008 para diferenciar a las Mipymes (Inpyme, 2001). Sin embargo los elementos heterogéneos de los empresarios y sus empresas no son considerados.

En síntesis las leyes que caracterizan a las Mipymes en Nicaragua, han presentado ambigüedades y cambios que repercuten en la incipiente organización de los empresarios, y de la información respecto a la economía nacional.

Sin embargo, no deja de tener ambigüedades e incongruencias con la situación económica del país, pues al establecer claramente que las grandes empresas son las que tienen más de 100 trabajadores, omite el hecho de que las medianas empresas con más de 50 empleados ya son consideradas grandes.

En este sentido, Van der Kamp menciona que, “dado el tamaño de la economía nicaragüense, una empresa con más de 50 empleados se considera grande en el contexto nacional” (Van der Kamp, 2007: 9). Mientras tanto, estos ajustes en el caso de los empresarios y sus diversas actividades e inserción en múltiples cadenas productivas, hacen que el segmento de análisis adquiera una gran complejidad, tanto en términos de variables económicas como en los atributos cualitativos.

IV.1.1 Tipología de las Mipymes en Nicaragua: segmentación cualitativa

En el entramado del sector privado⁷⁷, las empresas de Nicaragua confluyen en dos sectores, el formal y el informal. Según los resultados de la encuesta de empleo en Nicaragua⁷⁸, de las personas empleadas en las Mipymes, 67 por ciento⁷⁹ se ubicaba en el sector informal (Gobierno de Nicaragua, 2007b: 5). Este significativo segmento de la población del sector informal, en su mayoría, es el que conforma los micronegocios en general (industriales, servicios, de construcción, comerciales, etcétera), cuyo salario mínimo aprobado por el Gobierno de Nicaragua en el mes de agosto del 2010⁸⁰ (con un aumento del 4 % en relación al año 2009), fue de 2,172.30 córdobas mensuales, equivalente en ese período a 100 dólares pero que a la fecha (mayo 2012) equivale a 92.91 dólares.

El sector informal es aquel en que no hay registros contables, no hay aguinaldo y no hay seguro social; es decir, son aquellas unidades económicas que no cumplen con los requisitos que ordena la legislación del país: fiscal, sanitario, laboral, etcétera. De acuerdo con García Alonso (2004: 29), “sigue una lógica de subsistencia, la intención de sus miembros es satisfacer un nivel mínimo de ingresos para sobrevivir”, y generalmente los empleos se producen en condiciones de precariedad debido a la inestabilidad y a la falta de seguridad social.

Es pues aquel sector conformado por trabajadores por cuenta propia o autoempleo, trabajadores familiares sin salario y trabajadores no familiares sin salario; y que en consecuencia, como se ha mencionado, tienen dificultades para obtener crédito de las entidades financieras tradicionales pues les tiene excesivas restricciones, lo cual es aprovechado por las microfinancieras que brindan financiamiento pero a tasas de interés más

⁷⁷ El sector privado acaparó 93.7 por ciento del empleo global en Nicaragua en el año 2010, siendo que la tasa de participación de la fuerza laboral nicaragüense en ese año fue 71.4 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA) (BCN, 2011: 5)

⁷⁸ Encuesta elaborada por el Instituto Nicaragüense de Estadísticas y Censos (INEC) en Noviembre de 2003.

⁷⁹ De las personas empleadas en el sector informal solamente cuatro por ciento tenía un nivel de educación universitaria, siendo mujeres la mayoría de gerentes o administradores (Gobierno de Nicaragua, 2007b: 5)

⁸⁰ Al 7 de abril del 2012, como se mencionó en nota previa, aún no han sido publicadas las cifras oficiales del año 2011 por parte del Banco Central de Nicaragua (BCN); posiblemente por los atrasos administrativos que seguramente se produjeron por la renuncia inesperada del presidente de dicha entidad, a mitad de Febrero. Por esa razón se utilizaron datos oficiales del 2010.

elevadas. De hecho, según García Alonso (2004) en Latinoamérica el crecimiento de este sector ha sido constante desde los años 70, producto del incremento de la población urbana, “la tendencia apunta hacia un incremento mayor, ya que la proporción de los nuevos empleos que es absorbida por el sector informal es del 70.7%” (García Alonso, 2004: 30).

No obstante, hay que aclarar que la informalidad no es una característica exclusiva de las microempresas, y más en el contexto de países en vías de desarrollo como Nicaragua, puesto que también las pequeñas, medianas e incluso algunas grandes empresas incumplen con las normas vigentes.

IV.2 El comercio interno en Nicaragua.

Dentro de los diferentes rubros de las Mipymes, particularmente ha sido de relevancia para la economía nacional de las últimas dos décadas, el sector comercial. Como refiere Solá, a inicios de los años noventa, con la nueva dinámica neoliberal, “la estructura comercial instaurada por el gobierno sandinista quedó totalmente trastocada” (Solá, 2008: 510). Se refiere al control que el Estado ejercía a través de empresas como la Empresa Nicaragüense de Alimentos Básicos (Enabas), las redes de comisariatos, expendio-pulperías, tiendas campesinas, red de mercados municipales, etcétera, que se encargaban de distribuir, por un lado, los productos básicos y mínimos para la sobrevivencia con base en la política de racionamiento por familias; y, por otro lado, los bienes producidos dentro del país o importados de los países con los que el Gobierno tenía relaciones como Cuba y Rusia. García Alonso (2004) hace referencia a dicho cambio radical de la dinámica de las cooperativas o sociedades laborales de Nicaragua conformadas por múltiples microempresarios en los años ochenta:

Ése es el caso del Área Propiedad de los Trabajadores (APT) de Nicaragua que conformó miles de cooperativas agrarias e industriales de tamaño medio, fruto de la revolución sandinista y de la Reforma Agraria y que, por falta de los apoyos suficientes, ha perdido efectivos de manera constante desde comienzos de los años 90 (García Alonso, 2004: 30).

Así, con la libertad comercial iniciada en los noventa, con la creciente dinámica de exportaciones e importaciones, y con la fuerte inversión extranjera directa en Nicaragua, el sector comercial, que es muy dinámico, empezó a cobrar mayor importancia para el desarrollo

económico y la absorción del empleo no cubierto por el Gobierno ni por los otros sectores de la economía. Dicha relevancia se pudo notar durante la crisis económica internacional de los años 2008-2011, cuando el PIB comercial de Nicaragua tuvo un incremento entre los años 2009 y 2010, evolucionando de (2.5) por ciento a 3.8 por ciento (BCN, 2011: 7) con un aporte en términos absolutos de 2,500 millones de dólares al PIB en el año 2010, es decir, 90 millones de dólares más que en el 2009; sobresaliendo de igual manera el incremento del empleo sectorial en esos años que de 485.9 (cifra en miles) llegó a 638.9 (BCN, 2011: 6).

Cuadro 4.3. Producto Interno Bruto del sector comercio 2002-2010.

Producto Interno Bruto por Actividad Económica									
Concepto	Crecimiento PIB real								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Comercio	3.3	1.4	4.6	2.3	4.9	4.8	2.7	-2.5	3.8

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Nicaragua (2011: 7).

Cuadro 4.4. Valor agregado de la industria comercial 2002-210.

Valor agregado de la Industria Comercial (Millones de dólares).									
Concepto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Comercio	484.2	475.2	519.7	584.2	621.8	686.5	762.9	744	775.3

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Nicaragua (2011: 17).

De hecho, el valor agregado del sector comercial ha demostrado un constante crecimiento desde el año 2002, con inflexión solo en el año 2009 en que la cifra bajó de 762.9 a 744 millones de dólares (a precios de 1994) recuperándose de forma acelerada al año siguiente en que llegó a ser 775.3 millones de dólares. Estas cifras de valor agregado, según Solá (2008) es una aportación significativa tanto dentro del sector servicios (en el que tiene mayor importancia) como para el PIB nacional.

Así, en el título IV capítulo I de la Ley Mipyme (Ley 645), el Estado de Nicaragua promueve la promoción y fomento de la capacidad comercializadora de las Mipymes, a través de

acciones tales como: fortalecer los encadenamientos productivos y alianzas estratégicas; organizar ferias locales, nacionales e internacionales; promover enlaces productivos entre las Mipymes y las grandes empresas; promover derechos de propiedad intelectual; promover la libre competencia, promover que las contrataciones de bienes y servicios del Estado sean efectuadas en igual de oportunidades; fortalecer la comercialización de sus productos en el mercado nacional, etcétera (Ley Mipyme, artículos 25 al 27, 2008: 11).

IV.2.1 Los micronegocios comerciales al por menor en Nicaragua.

El sector comercial nicaragüense cuenta con tres rubros importantes: el comercio automotriz, el comercio al por mayor y el comercio al por menor; éste último es el que concentra la mayor cantidad de empresas de Nicaragua, 48.20 por ciento, siendo un total de 58,707 establecimientos sumados los grandes, medianos y micros.

Cuadro 4.5. Empresas de Nicaragua por actividades, 2008.

Empresas de Nicaragua por Actividades, 2008.				
Actividades	Empresas (Número)			
	Grandes	Medianas	Micro ⁸¹	Total
Industria manufacturera	209	3,775	18,477	22,461
Comercio al por mayor	70	526	697	1,293
Comercio al por menor	58	2,764	55,885	58,707
Comercio automotriz	29	414	784	1,227
Servicios de reparación de vehículos	2	861	2,612	3,475
Hoteles	29	389	579	997
Restaurantes	30	1,698	10,702	12,430
Servicios empresariales y de alquiler	59	647	3602	4,308
Servicios comunitarios, sociales y personales	70	1,065	5,585	6,720
Servicios sociales y de salud	40	395	1,905	2,340
Servicios de enseñanza	122	855	447	1,424
Intermediación financiera	21	211	92	324
Construcción	37	304	1,893	2,234
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	42	539	3,268	3,849
Total	818	14,443	106,528	121,789

Fuente: Banco Central de Nicaragua (2011: 12).

⁸¹ En el cuadro incluyen en el mismo sector micro a las pequeñas empresas y a las microempresas.

Específicamente el sector comercio al por menor de los micros y pequeños negocios concentra un total de 55,885, como puede observarse en el cuadro, que representaban 45.88 por ciento de las empresas totales del año 2010. De hecho, en el conjunto de actividades del país, el nivel micro es el que tiene mayor cantidad de empresas con cerca de 107 mil establecimientos, que conforman 87.47 por ciento.

Aunque, según el Censo Económico Urbano 2001 del BCN, para el año 2000 (diez años antes) era 97 por ciento la proporción de las Mipymes que contaban con menos de diez trabajadores, es decir, que conformaban el sector de los micronegocios (1 a 5 personas) y las pequeñas empresas. Y por su parte, Rocha (2003) explica que la cantidad de microempresas que existían a finales de la década de los noventa era 148,082 (resultado del censo de INEC/Mific/GTZ), es decir, 41,554 micronegocios más que los que habrían once años después, en el 2010; declive que se explica como un efecto de la escasa eficiencia en la capacidad de registro y censo las instituciones encargadas, más que una disminución real en la tasa de creación de las microempresas. Aunque sí advierte que hay una reducción de la creación de microempresas de más de un trabajador, “probablemente se deba a la bancarrota del modelo cooperativo y a una mayoritaria constitución de empresas más débiles, que requieren menos dotación de capital, personal y capacidad de coordinación” (Rocha, 2003: 32). Lo cual se evidencia estadísticamente en el siguiente cuadro.

Cuadro 4.6. Conformación de microempresas por período y número de trabajadores

Año de inicio	1 Trabajador	2 a 5 Trabajadores	Total
	%	%	%
Antes de 1980	23.8	28.1	25
1981 - 1990	29.4	32.2	30
1991-2004	27	25.5	27
1995	10.5	9	10
1996	7.9	4.9	7
1997	1.4	0.3	1
Total	100	100	100

Fuente: Editada de Rocha (2003: 32) con base en INEC/Mific/GTZ (1998).

Por otro lado, a finales de la década de los noventa, 52.10 por ciento de las Mipymes se localizaban en la actividad económica del comercio al por menor, siendo 77,121 empresas, seguidas de las de fabricación de bienes, de máquinas o equipos con 16.5 por ciento y las de servicios comunitarios, sociales y personales con 8.4 por ciento (Rocha, 2003: 31). El punto es que la importancia del comercio en el nivel micro, a pesar de sus inconsistencias estadísticas, ha sido una constante en la historia económica de Nicaragua, por lo menos con mayor notoriedad a partir de la década de los noventa. Al respecto, por ejemplo, de acuerdo con la encuesta de Promicro/OIT 1998, para ese año las microempresas urbanas del sector comercio representaban 47.20 por ciento de la fuerza laboral frente a 33.09 por ciento del sector servicios, y 19.71 por ciento del sector manufactura.

Según datos suministrados por Van der Kamp (2007: 19), para ese año 1998 las cifras eran muy diferentes pero mantenían la tendencia mayoritaria del comercio a nivel micro: 51 por ciento eran las Mipymes del comercio al por menor, 17 por ciento de la industria manufacturera, ocho por ciento de servicios comunitarios, seis por ciento en el sector hotelero, y 18 por ciento en las demás actividades económicas.

Cuadro 4.7. Personas involucradas en microempresas urbanas por actividad económica, 1998.

Personas involucradas en microempresas urbanas de Nicaragua por actividad económica, 1998			
Comercio	Manufactura	Servicios	Total
109,965	45,955	77,140	233,060

Fuente: Promicro/OIT (1998).

En el siguiente cuadro se reflejan las empresas que existían específicamente en el sector del comercio interno de Nicaragua en el año 2003, según el Directorio Económico Urbano del BCN, es decir, en los tres rubros del comercio reflejados en el cuadro 4.5: comercio automotriz, comercio al por mayor, y comercio al por menor.

Cuadro 4.8. Empresas de comercio interno de Nicaragua, según tamaño, 2003.

Empresas de comercio interno, según tamaño, año 2003				
Categoría	Grande	Mediano	Micro⁸²	Total
Vehículos y complementos	30	1,138	2,983	4,151
Vehículos automotores	8	41	32	81
Mantenimiento y reparación de vehículos	3	766	2,287	3,056
Accesorios vehículos	5	155	489	649
Combustible para vehículos	14	176	175	365
Al por mayor	62	433	433	928
Materias primas agrarias	6	34	104	144
Combustibles, sólidos, líquidos y gaseosos	3	3	3	9
Alimentos, bebidas, tabaco	16	190	222	428
Enseres domésticos	22	99	26	147
Maquinaria	2	45	22	69
Textiles, prendas vestir, cazado	3	26	48	77
Material construcción, ferretería	10	36	8	54
Al por menor	39	2,376	52,011	54,426
Almacenes alimentos no especializados	8	721	24,138	24,867
Almacenes otros productos especializados	2	30	253	285
Alimentos, bebidas, tabaco especializados	0	187	11,448	11,635
Textiles, vestuario, calzado	4	307	4,252	4,563
Otros almacenes especializados	13	258	3,715	3,986
Farmacéuticos, cosméticos	0	259	1,932	2,191
Artículos y aparatos de uso doméstico	6	148	597	751
Artículos usados	0	37	1,193	1,230
Ferreterías, pinturas	6	353	983	1,342
Reparación enseres domésticos	0	76	3,500	3,576
Total	131	3,947	55,427	59,505

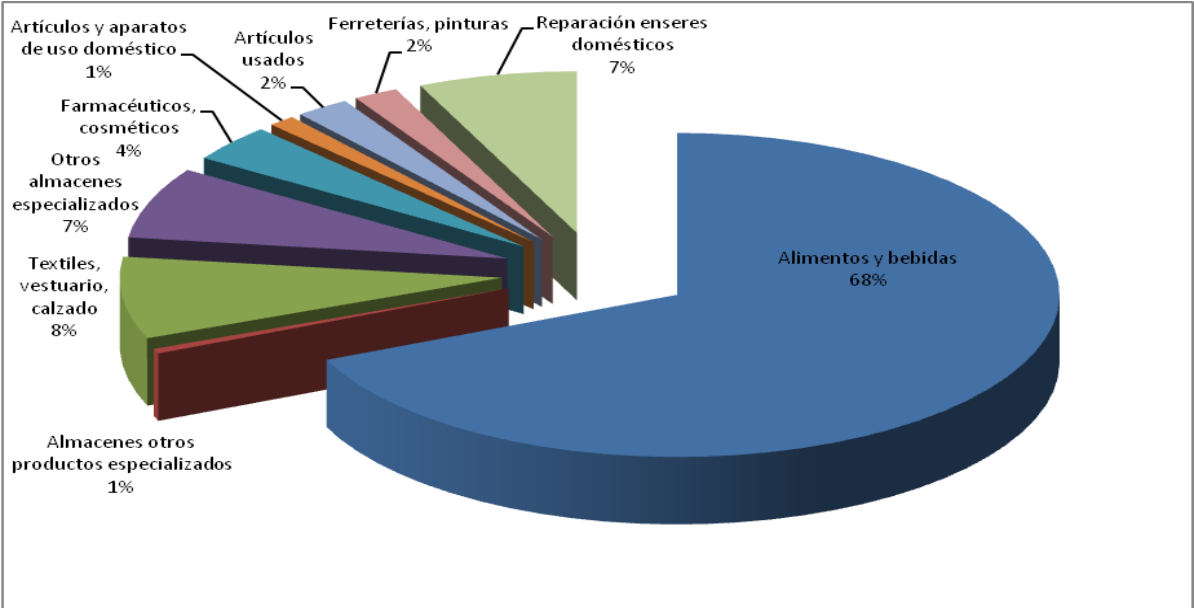
Fuente: BCN (2003).

Aunque en menor escala que para el año 2010, la mayor cantidad de empresas del sector micro se localizaba en la categoría del comercio al por menor, siendo un total de 52,011 establecimientos, que representaban 93.84 por ciento de las micro y pequeñas empresas; frente a 5.38 por ciento que conformaba el comercio automotriz, y 0.78 por ciento que apenas

⁸² En el cuadro incluyen en el mismo sector micro, igual que en el cuadro previo, a las pequeñas empresas y a las microempresas.

significaba el comercio al por mayor. Como se puede apreciar claramente en el siguiente gráfico, en el segmento micro del comercio interno al por menor es notorio el alcance que tienen los rubros alimentos no especializados, y alimentos, bebidas y tabaco especializados; que siendo 35,586 negocios, representaban 68.42 por ciento de las micro y pequeñas empresas del país.

Gráfico 4.1. Empresas de comercio al por menor por actividad en Nicaragua, 2003.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCN (2003).

El orden de importancia de las actividades del comercio al por menor del sector micro, luego del mayoritario rubro alimentos y bebidas, es el siguiente: textil, vestuario y calzado (8.18 %); otros almacenes especializados (7.15 %); reparación de enseres domésticos (6.72 %); farmacéuticos y cosméticos (3.71 %); artículos usados (2.29 %); ferreterías y pinturas (1.90 %); artículos y aparatos de uso doméstico (1.14 %); y finalmente, almacenes de otros productos especializados (0.49 %).

IV.3 Organizaciones nacionales privadas de empresarios: el caso del Conimipyme.

Resulta de interés subrayar que los esfuerzos conjuntos de los microempresarios nicaragüenses en ciertos casos no se han limitado a un ámbito comunitario sino que han logrado trascender a esferas sectoriales, logrando incluirse en la agenda pública.

El Presidente del Conimipyme, Gilberto Alcócer⁸³, explica que con el apoyo de la cooperación internacional, este consejo fue fundado en el año 2002 por iniciativa de cinco organizaciones gremiales: Unión Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa (Unipyme), Unión de Empresarios (Unyd), Cámara Nacional de la Pequeña Industria (Conapi), Cámara Nicaragüense de Microempresarios Turísticos (Unimet), y Consejo de la Central de Cooperativas de Servicio y Crédito de la Rama Metal-mecánica y Similares de Nicaragua R.L. (Cecoopemenic). Es pues una organización no lucrativa y apolítica de gremios empresariales del sector de la Mipyme, que se enfoca en el desarrollo competitivo de las Mipymes promoviendo un óptimo clima de negocios.

Una de las cosas que hemos logrado es que somos reconocidos en el ambiente como una organización que trabaja mucho en la incidencia de las políticas públicas [Alcócer, entrevista, 2012].

Alcócer aclara que la Asamblea General se realiza cada dos años, en la cual todos los gremios proponen su respectivo candidato. Y que aunque los estatutos brindan libertad de hacer la elección como consideren pertinente, siempre la hacen secreta para una mayor transparencia del proceso. Los gremios que no quedan elegidos en cargos tienen el rango de directores con voz y voto.

IV.3.1 Objetivos, misión y visión de Conimipyme.

Según Alcócer, como visión el Conimipyme pretende ser la organización líder de los gremios de las Mipymes, reconocida por todos los actores económicos y sociales del país como defensor de sus intereses y el interlocutor válido que promueve el desarrollo de las micro,

⁸³ Entrevista realizada al Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), máster Gilberto Alcócer López, en Managua el 26 de enero de 2012, como parte de trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero de 2012.

pequeñas y medianas empresas en el ámbito nacional, a través de la incidencia en la formación de las políticas de desarrollo del país

Por su parte, la misión es incidir en las políticas públicas que le permitan un clima de negocios apropiado para el sector de la Mipyme y a partir de eso desarrolle competitividad. En otras palabras, es contribuir al fortalecimiento de los gremios para que desarrollen capacidades de apoyo a sus asociados, propicien un desarrollo empresarial que permita mejorar la calidad de vida de los empresarios y sean generadores de puestos de trabajo con calidad humana y equidad; desarrollando para ello la competitividad como eje para insertarse en los mercados con productos y servicios de alta calidad. Alcócer refiere que el objetivo es desarrollar competitividad en el sector empresarial de la Mipyme en la búsqueda de que puedan contribuir a la reducción de la pobreza y generar empleo. En ese sentido, pretende el fortalecimiento de la capacidad organizativa de las microempresas para que logren desarrollar capacidades de apoyo a sus asociados, mejorar sus condiciones económicas, generar empleos y aumentar la competitividad (Conimipyme, 2011).

Y a la pregunta, ¿cuáles fueron los objetivos de afiliarse a la red Conimipyme?, los entrevistados respondieron: El gremio ANA⁸⁴ es fundador, pues se planteó la necesidad de tener un cuerpo colegiado que coordinara a otros gremios de varias actividades para tener retroalimentación e incluso, según el ramo, hacer negocios entre ellas; es importante tener una representación en un gremio con mayor poder para la integración de los sectores pues se logra un clima de negocio más organizado, así, aunque en Nicaragua de forma general “en términos reales las utilidades han disminuido, en términos porcentuales nuestros ingresos en la actividad económica de abarrotería han aumentado” [Espinoza, Douglas, entrevista, 2012]. El objetivo del Grupo Raíces⁸⁵ fue el conocimiento de las leyes de beneficio sectorial, ya que “cada organización se vale por sí misma, son independientes, en mi gremio de artesanos en particular los ingresos han mejorado” [Torres, entrevista, 2012]. Para ingresar al Conimipyme

⁸⁴ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

⁸⁵ Información obtenida en entrevista a la Presidente del Grupo Raíces, Lic. Silvia Torres, realizada en el municipio de Masaya, departamento de Masaya, Nicaragua, el 26 de enero del 2012.

es suficiente con que haya voluntad y conciencia del beneficio que trae para las empresas Mipymes estar informados, ya que esto luego es traducido en mayores recursos, más rentables formas de comercialización, y acceso a proyectos de inversión, de hecho al gremio Apemepan⁸⁶ le ha traído ventajas económicas, por ejemplo “en mi empresa Avamusa el nivel de ingresos ha mejorado” [Valerio, entrevista, 2012]. El objetivo de Cantur del departamento de León⁸⁷ fue, en primer lugar, estar organizados y en segundo lugar, aunque Conimipyme no otorga crédito, “descubrir qué expectativas de desarrollo pueden existir en cuanto a financiamiento” [Aguilera, entrevista, 2012].

Actualmente el Conimipyme se conforma por trece gremios⁸⁸ de diferentes actividades económicas, que a su vez son conformados por más de 18 mil micros, pequeños y medianos empresarios.

Según Alcócer son dos los requisitos que se deben cumplir para que un gremio sea miembro del Conimipyme: primero que se encuentre legalmente constituido, y segundo que aglutine a empresas formalmente constituidas. De tal forma que la captación de nuevos miembros se genera haciéndolos partícipes de la gestión en términos de incidencia política, para que así comprendan la importancia de estar agremiados o estar organizados porque, a veces, piensan que estar en el Conimipyme significa tener acceso a crédito pero lo que realmente se hace es incidir en las políticas públicas para generar un marco jurídico y un clima negocios apropiados; su función es promover leyes y programas que beneficien a todo el sector. Los

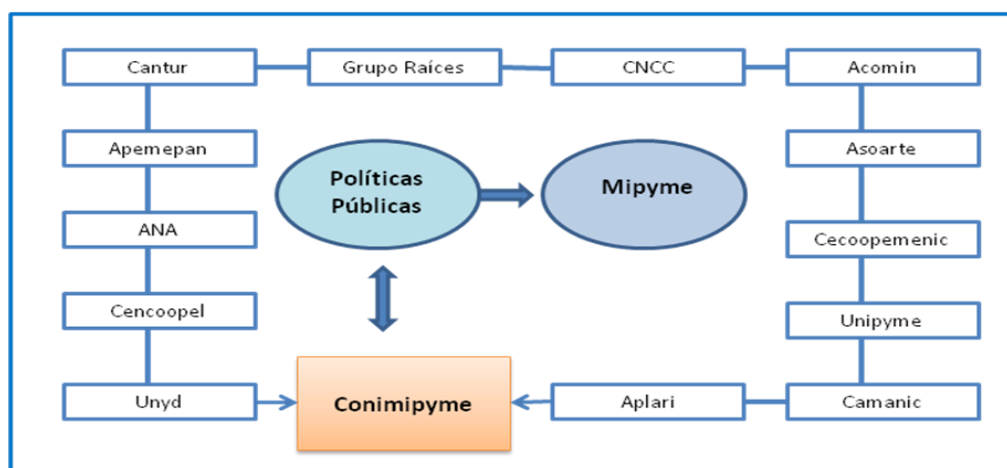
⁸⁶ Datos suministrados por el Ex Presidente de la Asociación de Pequeños y Medianos Productores Avícolas de Nicaragua (Apemepan), Lic. Alfonso Valerio Muñiz, realizada en el municipio de Niquinohomo, departamento de Masaya, Nicaragua, el 24 de enero del 2012.

⁸⁷ Entrevista al Presidente de la Cámara Nicaragüense de Turismo (Cantur) por el departamento de León, Lic. José Francisco Aguilera Ferrufino, efectuada en el municipio de León, Departamento de León, Nicaragua, el 20 de febrero del 2012.

⁸⁸ Los afiliados son: Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Asociación de Pequeños y Medianos Avicultores de Nicaragua (Apemepan), Asociación de Plataneros de Rivas (Aplari), Asociación de Artesanos de la Madera y Otros de Nandasmo (Asoarte), Cámara Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Industria Turística (Cantur), Cámara de Madera y Mueble de Nicaragua (Camanic), Central de Cooperativas de Servicios y Créditos de la Rama Metal-mecánica y Similares de Nicaragua (Cecoopemenic), Asociación de Consultores para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Nicaragua (Acomin), Central de Cooperativas Lácteas (Cencoopel), Cámara Nicaragüense de Cuero y Calzado (CNCC), Grupo Raíces, Unión de Empresarios (Unyd), y Unión Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa (Unipyme).

interesados deben también cumplir con trámites administrativos tales como presentar una carta de solicitud de ingreso a la Junta Directiva de Conimipyme, llenar hoja de inscripción, y pagar la cuota de inscripción establecida, que según Alcócer es de mil córdobas.

Figura 4.1. Gremios afiliados en Conimipyme.



Fuente: Elaboración propia.

IV.3.2 Conimipyme y la cooperación internacional.

El Conimipyme en sus inicios tuvo el apoyo financiero de la Agencia Internacional de Cooperación al Desarrollo de Alemania (GTZ), actualmente GIZ. Al respecto se consultó al Gerente de Proyectos del Área de Cooperación con el Sector Privado, Vladimir Américo Herrera⁸⁹, quien aclaró que los proyectos de la GIZ tienen como eje facilitar asistencia técnica y fortalecimiento organizacional; “Conimipyme es una entidad que ahora tiene bastante más visibilidad y obviamente representatividad de las Mipymes en el país” [Herrera, entrevista, 2012]. Y por tanto, el trabajo que se haya hecho en ese proceso de apoyo, del cual al momento de la entrevista no tenía información a mano, tuvo que ser dirigido a fortalecer de manera lineal elementos clave como la revisión y redefinición estratégica, ajustes de planes, reglamentación de diferentes medidas de desarrollo y articulación con otros actores. Estima,

⁸⁹ Entrevista realizada al Gerente de Proyectos del Área de Cooperación con el Sector Privado de la Agencia Internacional de Cooperación al Desarrollo de Alemania (GIZ), especialista Vladimir Américo Herrera, efectuada en Managua el 31 de enero del 2012 como parte del trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

por tanto, que en el Conimipyme el trabajo realizado fue el fortalecimiento institucional en el marco de la asistencia técnica y seguramente a través de expertos y articulación de proyectos puntuales.

Según Alcócer, el Conimipyme trabaja con fondos privados, que son los que aportan los gremios afiliados, y no cuenta con recursos de cooperación internacional permanentes; esto debido a que el trabajo va enfocado hacia la incidencia en las políticas públicas, que se hace a través de comités de trabajo, es decir, los ingresos son exclusivamente para gastos operativos. Esto a su vez le brinda al Conimipyme independencia en sus acciones. Incluso comenta que por falta de recursos ni siquiera cuentan con un director ejecutivo, y casualmente las agencias de cooperación internacional no apoyan en ese rubro específico, entonces él como Presidente tiene que cumplir esa función operativa.

Hace énfasis, sin embargo, de que aunque no requieren de dicho apoyo constante, sí han logrado incidir en mayores apoyos de fondos externos hacia los empresarios.

Dentro del trabajo que hemos hecho, hemos logrado que el Banco Mundial apruebe a Nicaragua 20 millones de dólares destinados a las Mipymes, pero eso ya va para todo el sector empresarial. Igualmente, incidimos para que la Unión Europea aprobara 15 millones de euros para desarrollar la competitividad en las Mipymes; los cuales se manejan a nivel de Gobierno y son para todas las empresas de Nicaragua [Alcócer, entrevista, 2012].

No obstante aclara que en ocasiones surgen proyectos particulares que requieren de fondos donantes y son presentados a las agencias internacionales; como fue el caso de la campaña de capacitación a los empresarios afiliados de todos los departamentos para que conocieran la Ley Mipyme, la cual fue financiada por la AID en el 2008. Otro ejemplo ocurrió hace unos cinco años, con un proyecto de fortalecimiento a los gremios que financió la cooperación británica a través del Departamento Internacional de Desarrollo (DFID).

Por otro lado, hay proyectos específicos que se ejecutan en conjunto con otras instancias nacionales como el que se realiza actualmente con el Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI), que tiene el propósito de beneficiar directamente a diez mil Mipymes específicamente de los sectores turismo, cuero-calzado, artesanías, lácteos, madera-muebles y metal-mecánica, reforzando sus capacidades empresariales y mejorando su situación en las cadenas de valor,

proyecto que se ejecutará en un período de cinco años a partir del 2011. Aparte, se pretende fomentar la participación en ferias y misiones comerciales internacionales.

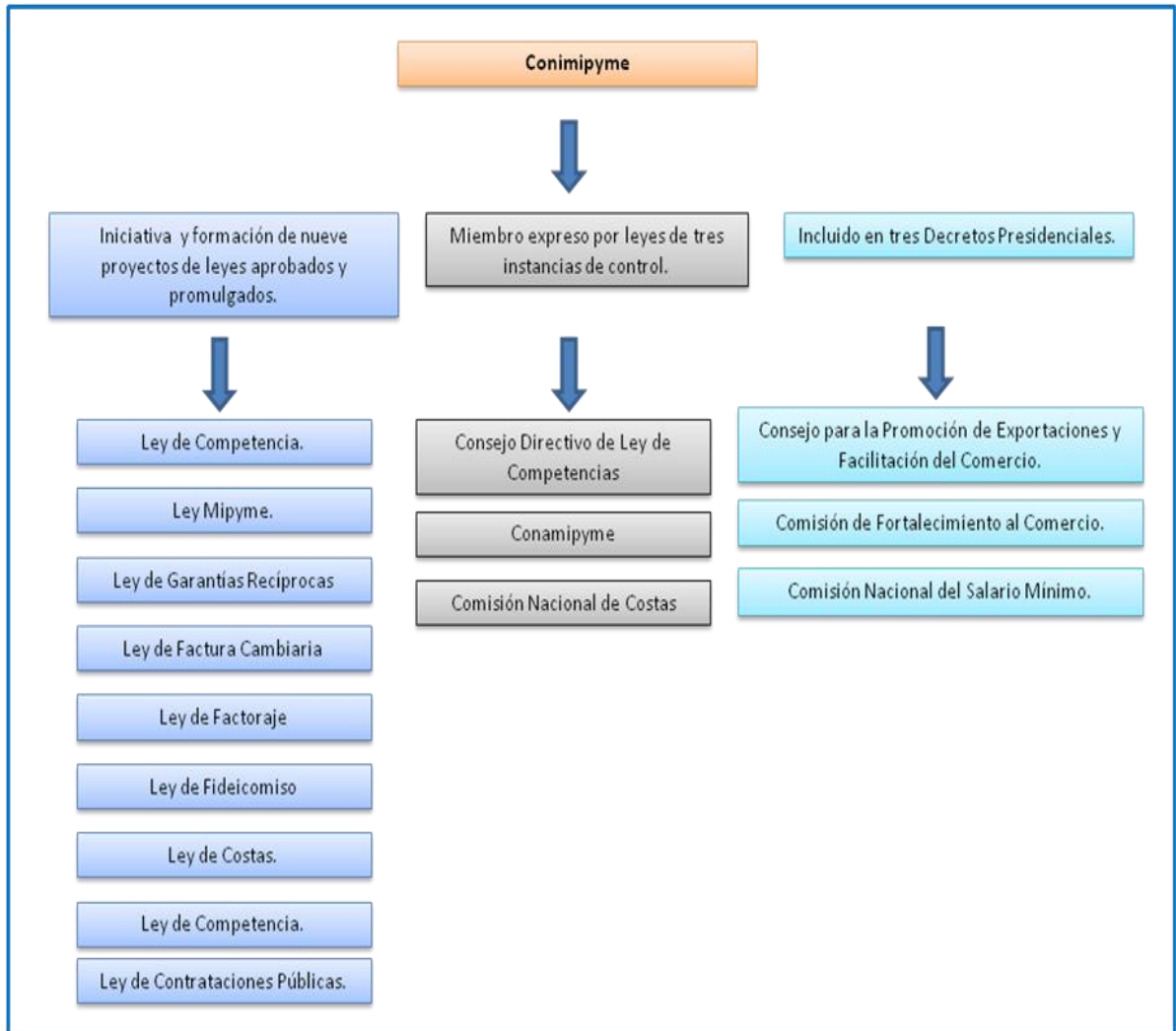
IV.3.3 Vinculación del Conimipyme con las políticas públicas: Alcances del Conimipyme.

La repercusión que el Conimipyme tuvo desde un inicio en la formación de políticas de desarrollo para el fomento a las Mipymes, fueron notables. Según explicara el Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio, Norman Caldera⁹⁰, durante su administración el Conimipyme tuvo una importancia “enorme” pues la representante gremial de entonces se mantuvo muy cercana al ministerio participando prácticamente en las reuniones de planificación de las acciones a tomar; “de manera que nosotros escuchamos el sentir de esa organización en el entendido de que era representante de una buena parte de pequeños y medianos empresarios” [Caldera, entrevista, 2012].

La incidencia más importante del Conimipyme en el fomento de las Mipymes de Nicaragua, según Alcócer es que han abierto, promovido y logrado dos factores: 1) generar políticas públicas que promueven el desarrollo de las empresas, y 2) crear y promover un marco jurídico que facilita el desarrollo de las empresas. Es decir, la configuración de relaciones entre los gremios no se genera a partir de relaciones estrictamente económicas, existe más bien un beneficio económico indirecto a través de la promoción de políticas públicas. “Los gremios no crecen económicamente por estar en el Conimipyme, sino por su propia dinámica” [Torres, entrevista, 2012].

⁹⁰ Entrevista realizada al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

Figura 4.2. Incidencia de Conimipyme en las políticas públicas.



Fuente: Elaboración propia con base en entrevista a Alcócer (2012).

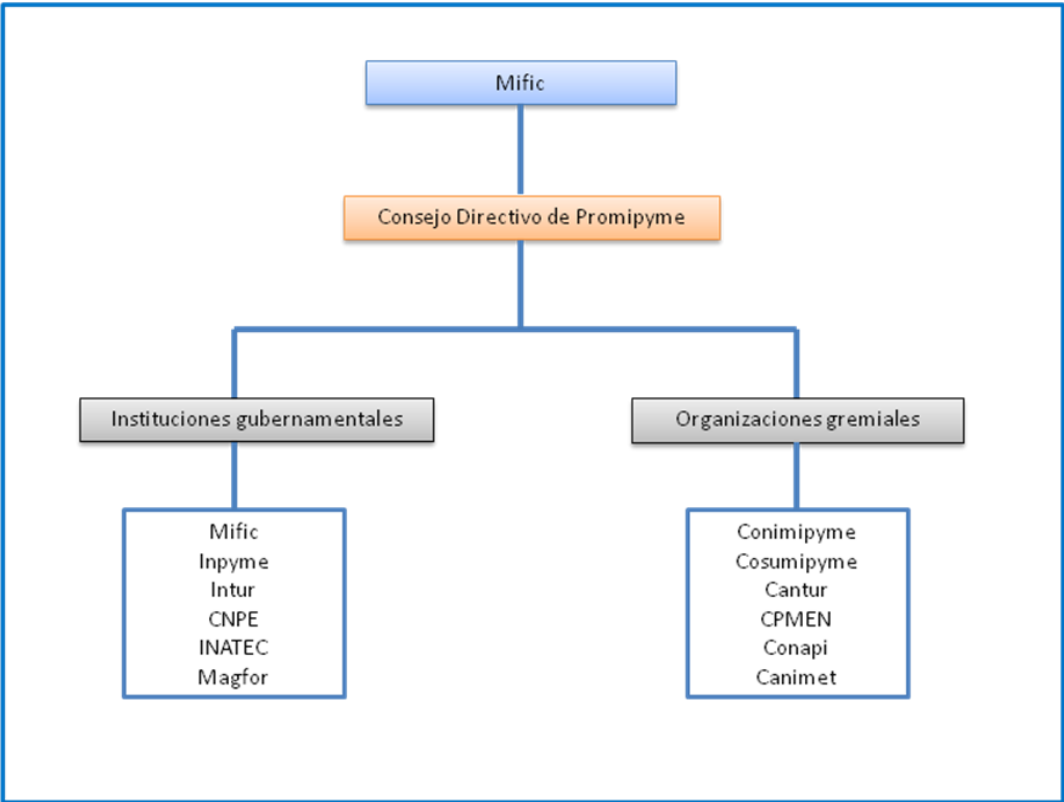
En ese marco jurídico, desde hace siete años, han logrado la promulgación de nueve leyes, unas específicas de las Mipymes y otras que contribuyen a su desarrollo. Son los proyectos que han propuesto y han sido aprobados por la Asamblea Nacional: a) Ley de Promoción de la Competencia (Ley 601), la cual tiene como objetivo promover y tutelar la libre competencia entre los actores económicos; b) Ley Mipyme, ya referida; c) Ley del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas, que se ha explicado; d) Ley de Factura Cambiaria (Ley 739), aprobada por la Asamblea Nacional el 3 de noviembre del 2010 y publicada el 7 de diciembre del 2010, cuyo objetivo es garantizar con seguridad jurídica el acceso inmediato a la liquidez

en el sector comercio; e) Ley de Factoraje (Ley 470), que se hizo vigente a partir del 7 de diciembre del 2010 y que tiene como objetivo establecer el contenido básico del contrato de factoraje, regular la relación comercial y financiera entre los sujetos, y establecer los requisitos mínimos que deben cumplir las sociedades financieras que celebran este tipo de negocios jurídicos; según Alcócer, ésta es una norma internacional que la utilizan los bancos y que lograron aterrizarla a Nicaragua revisando las leyes de Chile, Argentina y El Salvador, puesto que en el Conimipyme siempre se hace un análisis comparativo de las leyes; f) Ley sobre el Contrato de Fideicomiso (Ley 741), aprobada el 4 de noviembre del 2010 y publicada el 19 de enero del 2011, cuyo objetivo es la creación de un marco regulatorio de la figura de fideicomiso, como instrumento de administración de propiedades, canalización de inversiones públicas y privadas, constitución de garantías, etcétera; g) Ley para el Desarrollo de Zonas Costeras (Ley de Costas), que entró en vigencia en julio del año 2009, con el objetivo de regular el uso y aprovechamiento sostenible y garantizar el acceso a la población a las zonas costeras del Océano Pacífico y del Mar Caribe; h) Ley de Medicina Natural, Terapias Complementarias y Productos Naturales, que tiene como objetivo institucionalizar, promover, resguardar y regular el ejercicio colectivo de la actividad incluyendo lo relativo a la producción, distribución y comercialización de los productos derivados; y la i) Ley de Contrataciones Públicas (Ley 323), aprobada en el año 2009, que tiene como objetivo establecer las normas generales y los procedimientos que regulen la adquisición, arrendamiento de bienes, construcción de obras, consultoría y contratación de servicios de cualquier naturaleza que efectúen los organismos y entidades del sector público; según Alcócer aunque no nació del Conimipyme sino que fue propuesta por el Estado, integraron el grupo de trabajo que reformuló la ley, hizo cambios y mapeó las Mipymes.

Algo interesante es que en algunas leyes el Conimipyme es miembro expreso, “con nombre y apellido”, de las diferentes instancias de control, que son instancias público-privadas que monitorean el desarrollo de la ley y cumplimiento de los reglamentos y estrategias implementadas para el fomento a las Mipymes.

Así, en la Ley Mipyme quedó definido que forman parte del Consejo Nacional de la Mipyme (Conamipyme); en la Ley de Competencias forman parte del Consejo Directivo que le tutela; y en la Ley de Costas son miembros de la Comisión Nacional de Costas. Por otra parte, hay también otros decretos de la Presidencia de la República en que se encuentra incluidos, por ejemplo, el decreto que forma la Comisión de Fortalecimiento al Comercio, el decreto que forma el Consejo para la Promoción de Exportaciones y Facilitación del Comercio, y el decreto que forma la Comisión Nacional del Salario Mínimo. De hecho, el Conimipyme forma parte del Consejo Directivo del programa Promipyme, ya explicado, en el cual tiene voz y voto, como puede observarse en la siguiente figura:

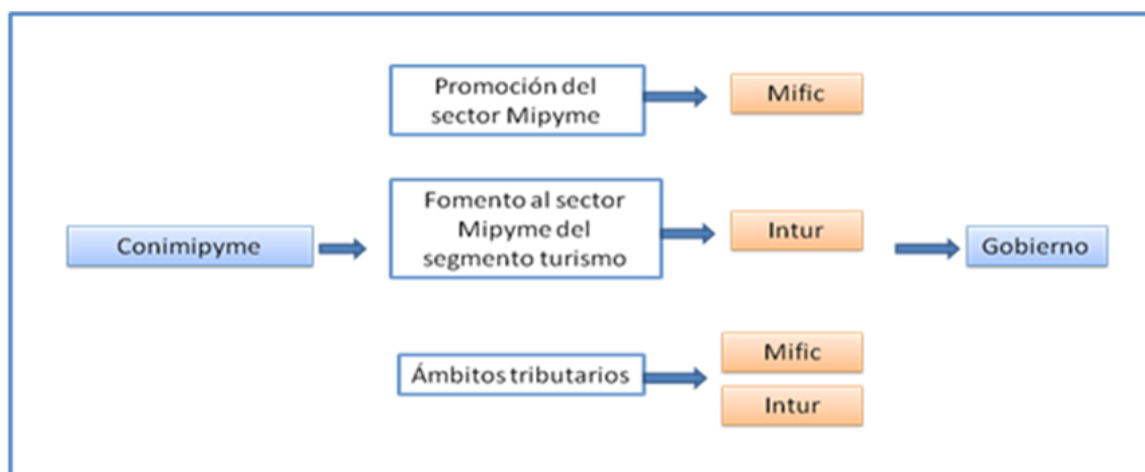
Figura 4.3. Consejo Directivo de Promipyme.



Fuente: Editada de Mific (2007).

Para Alcócer la relación entre el sector Mipyme y el Estado nicaragüense es esencial porque las Mipymes como actores económicos de relevancia son responsables de generar riquezas, y el Estado, en consecuencia, en el interés de desarrollar el país debe facilitar su crecimiento. De tal forma que según Alcócer a partir del año 2007 el Conimipyme ha sido considerado en una mayor medida para la formación de políticas públicas, “hemos coincidido en un 90 por ciento, el Gobierno ha hecho las políticas a partir de la incidencia que hemos tenido, claro que ellos a veces ponen sus intereses que en eso es que no convergemos” [Alcócer, entrevista, 2012]. No obstante aclara, que el Gobierno no les ha brindado apoyo financiero de ningún tipo y que, cumpliendo el objetivo de independencia, tampoco Conimipyme lo ha solicitado ni pretende hacerlo. Así, se han establecido relaciones con las diferentes instancias de gobierno en dependencia de la temática en particular.

Figura 4.4. Ejemplo de relación de Conimipyme con el Gobierno de Nicaragua.



Fuente: Elaboración propia con base en entrevista con Alcócer (2012).

La instancia público-privada en donde se discuten todas las estrategias por parte del Gobierno y el sector privado es el Conamipyme, que ya se ha explicado, el cual surgió como una iniciativa y propuesta del Conimipyme. De esa plataforma multisectorial, y a partir de las reuniones que formalmente se realizan cada seis meses bajo la dirección del Mific y la secretaría del Inpyme, según Alcócer se han formado políticas de desarrollo, tales como la competitividad de las Mipymes en que ha apoyado la Unión Europea, procesos de

exportación, procesos de mejora de la calidad y un programa de reconversión industrial. Específicamente el beneficio que el Conamipyme le ha traído al Conimipyme es “básicamente el fortalecimiento de la imagen y el rol en el sector” [Alcócer, entrevista, 2012]. Aunque algunos gremios consideran que no les ha traído beneficios hasta el momento [Espinoza, Douglas; Valerio; y Torres, entrevistas, 2012].

Por otro lado, también tienen relación con el Banco Produzcamos, la cual consiste en incidencia para que se estructure un programa para Mipymes, coordinación de los procesos operativos para determinar cómo los empresarios pueden tener acceso al programa y apoyo en la identificación de sectores de las Mipymes donde pudieran incidir en mayor medida. Es importante señalar que el Conimipyme ha logrado ser incidente tanto en el gobierno neoliberal del período 2002-2007 y el gobierno socialista del período 2007-2012. Según Douglas Espinoza⁹¹ esto se debe a que es una organización apolítica, con fines estrictamente administrativos, lo cual le ha permitido evolucionar “de la misma manera” en diferentes regímenes políticos.

De acuerdo con Torres⁹² el Conimipyme no se ha inclinado políticamente a ningún gobierno “ha sido prudente”, pero sí ha tenido incidencia en las políticas públicas, en poder lograr armonía en las actividades; añade que el Conimipyme ha logrado en diferentes gobiernos conocer la dinámica del sector, su problemática y lo que requiere para seguir adelante en la organización. Y para Valerio⁹³ el papel del Conimipyme ha sido “ascendente siempre”, es decir, independientemente de la política de gobierno, se ha constituido en una guía de negocios para las micros, pequeñas y medianas empresas.

⁹¹ Entrevista al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, efectuada en Managua el 17 de febrero del 2012.

⁹² Entrevista a la Presidente del Grupo Raíces, Lic. Silvia Torres, efectuada en el departamento de Masaya, el 26 de enero del 2012.

⁹³ Entrevista al Ex Presidente de la Asociación de Pequeños y Medianos Avicultores de Nicaragua (Apemepan), Lic. Alfonso Valerio Muñiz, efectuada en el municipio de Niquinohomo, departamento de Masaya, el 24 de enero del 2012.

Es necesario pasar ya de las palabras a los hechos, se han promulgado leyes, se han lanzado discursos pero es necesario acciones concretas. Es una lástima que se estén desperdiciando recursos y programas que se encuentran vigentes y que por falta de información y gestión de los funcionarios no se hacen, se limitan a tres o cuatro que han recibido el beneficio pero no se dan a conocer, y por eso es importante el Conimipyme para divulgar los programas porque todos los empresarios deberían participar en igualdad de condiciones en ellos, lo cual traería como consecuencia el desarrollo de todos [Valerio, entrevista, 2012].

En ese sentido, Valerio sugiere que iniciativas organizacionales como el Conimipyme deberían ser apoyadas en mayor medida pues son facilitadores e incluso pueden ser apoyo del Gobierno en la dinámica empresarial, pues muchas veces hay programas beneficiosos que los servidores públicos gubernamentales no promocionan.

IV.3.4 Redes de colaboración entre las Mipymes afiliadas al Conimipyme.

En el Conimipyme cada uno de sus gremios constituye una red independiente pero no desde el enfoque de cadenas productivas. Cada uno de los gremios se especializa en diferentes actividades, por lo cual se escapa del alcance de la tesis explicar las relaciones que puedan generarse dentro de cada uno de ellos. Lo importante a recalcar en este apartado es la colaboración que existe desde el enfoque del desarrollo intangible señalado por Boisier (2000, 2003), en tanto lo que se comparte es información, experiencias, capacidades y capital social.

De acuerdo con Alcócer, en principio, para mantener la interacción con los más de 18 mil empresarios miembros, la principal actividad en términos formales es la reunión de Junta Directiva que se hace una vez al mes, generalmente el primer viernes. Es permitido que los miembros lleven algún socio de su gremio pero éste solamente debe escuchar, no tiene voz ni voto. El orden de la agenda es la siguiente: a) establecer quórum, b) lectura y aprobación del acta anterior, c) los temas de la Junta Directiva, d) situación de pago de los socios, y e) el informe de actividades. Las decisiones son con base en votación por mayoría simple de votos. Según Valerio en las Juntas Directivas lo que se hace primero es analizar la problemática de las empresas Mipymes de cada uno de los sectores afiliados, y a partir de los resultados se dirigen las acciones a obtener los recursos para solventar las necesidades prioritarias. En ocasiones hay reuniones particulares en temas específicos con algún gremio o sector, y también hay reuniones de trabajo sobre una ley en particular o tópico de interés coyuntural. También es fundamental el correo electrónico para mantener informados de todas las

actividades a los gremios, que es una herramienta muy útil para mantener la comunicación organizacional. Incluso se encuentran rediseñando la página web para convertirla en un portal que permita tener conteo de las visitas y dar seguimiento más interactivo y funcional. Alcócer explica que el Conimipyme tiene representaciones gremiales en la mayor parte de los departamentos de Nicaragua: Matagalpa, Estelí, Ocotal, Jinotega, Masaya, Granada Rivas, León Chinandega y Somoto.

De tal forma que utilizan diferentes mecanismos presenciales: encuentros, talleres, seminarios; lo que hacen es ir a los territorios a reunirse con representaciones de empresarios. Según él, la mayor cantidad que lograron reunir fue 250 propietarios de unidades económicas que representaban, a su vez, a diferentes sectores. Por lo cual, según Alcócer, en el Conimipyme el fomento de las redes de colaboración de las Mipymes se logra a partir de la incidencia en los gremios, los cuales se encargan de retroalimentar a sus empresas afiliadas; en sus palabras:

El fomento a las Mipymes se genera a través de fortalecer a los gremios de manera institucional en términos de mejorarles sus capacidades de gestión, capacidad de asesoría a las empresas, capacitaciones a los gremios y capacitaciones a las empresas de los gremios, manejo de las leyes nuevas, hacerlos participar en las discusiones de las leyes, todo eso le va dando capacidades que después derrama en la base empresarial [Alcócer, entrevista, 2012].

Alcócer aclaró, por otro lado, que para sufragar los gastos operativos de la organización cada gremio, según los estatutos, debe aportar mensualmente 500 córdobas. Otro ingreso es la inscripción al Conimipyme, la que cuesta mil córdobas. No obstante, plantea de que la mayor parte de las Mipymes son únicamente receptoras de los logros en las políticas públicas, pues de hecho casi no tienen disposición de apoyar al Conimipyme, “la cultura nuestra es recibir nada más, esa cultura no la hemos podido romper” [Alcócer, entrevista, 2012]. Se refiere a que los gremios no aportan todos con equidad, pues algunos pagan sus contribuciones atrasados e incluso otros tienen hasta dos años de que no cumplen sus obligaciones con el consejo. De tal forma que los miembros de la Junta Directiva tienen que aportar más para cubrir los gastos e incluso la mayoría de veces al que es Presidente le corresponde poner más dinero. “Me encuentro conforme del trabajo del Conimipyme porque es una labor encomiable que se realiza sin los recursos necesarios, Gilberto Alcócer hace muchos esfuerzos y anda siempre cabildeando, gestionando y coordinando iniciativas para las Mipymes” [Valerio, entrevista, 2012].

Valerio comentó además que es importante un mayor aporte por parte de los miembros, pues las contribuciones actuales no cubren ni siquiera los gastos administrativos y que por eso se está haciendo una valoración pues algunos gremios podrían aportar un poco más de dinero ya que las gestiones requieren personal calificado. Igualmente Douglas Espinoza plantea que de hecho algunos deben aportar más porque hay actividades muy importantes que hay que promover como la que se realiza al fin del año y las reuniones con periodistas. Por su parte, Torres “cree que se hace muy poco para el apoyo de la organización”, debido a la misma situación económica del país, ya que los grupos tienen que resolver su permanencia en el mercado y “mantenerse a flote”; de tal forma que “hay momentos en que no se puede apoyar las actividades” [Torres, entrevista, 2012].

Según Alcócer también hay normas internas que rigen el cumplimiento de las obligaciones, pero en muchos casos no son aplicadas porque por ejemplo, se establece que si durante tres meses no cumplen con el aporte económico el gremio es expulsado; y esto no lo pueden hacer funcional porque se perdería la fuerza y representatividad del consejo. Al respecto, de acuerdo con Douglas Espinoza, algunas veces no se cumplen las normativas en el Conimipyme, lo cual genera inconformidad puesto que se particularizan los casos, algunas veces las medidas son drásticas para unos pero para otros no lo suficiente. Torres sin embargo, como representante del Grupo Raíces, explica que aunque las sanciones han sido definidas de forma clara, los grupos afiliados se encuentran conscientes de que se hará “lo que se pueda” por Conimipyme, “no es una regla transversal que hay que cumplir con el Conimipyme” [Torres, entrevista, 2012].

Puntualmente, los beneficios que el Conimipyme ha traído a sus afiliados, según la convergencia de los entrevistados, son los siguientes: Se han establecido normas generales a cumplir por Ley Constitucional, se ha mejorado el clima de negocios, tienen mayor capacidad de planificar las actividades, se han obtenido beneficiosas capacitaciones para administrar mejor el negocio, hay acceso a convocatorias para eventos económicos nacionales y de promoción de leyes, existe fortaleza organizativa para defender una ley que beneficia a todos, actualmente son escuchados por el Consejo Superior de la Empresa Privada (Cosep) y la Asamblea Nacional, hay comunicación sobre los programas de gobierno y de otras instancias

para beneficio de las Mipymes, hay información sobre las leyes que gestionan a favor de las Mipymes, existe asesoramiento en temas puntuales, hay conocimiento de las facilidades para obtener crédito; son un canal entre el Gobierno y las micros, pequeñas y medianas empresas; algunos empresarios han logrado tecnificarse, mejorar los sistemas de producción y comercialización, acceso a compras con mayores ventajas, capacitaciones, seminarios, conferencias, apoyo técnico, entre otros [Espinoza; Douglas; Torres; Valerio; y Aguilera, entrevistas 2012]. Hay divergencia, sin embargo, en cuanto a la forma de distribuir los beneficios que se generan en el Conimipyme, pues mientras que Torres y Aguilera⁹⁴ plantean que sí hay igualdad, Espinoza considera que las oportunidades no se distribuyen de forma equitativa. En ese sentido, Valerio aclara que la distribución se hace de acuerdo con la experiencia de cada uno de los gremios en determinadas áreas, es decir, al que tiene mayor conocimiento en la materia y tipo de gestión en particular.

IV.3.5 Relación del Conimipyme y los microempresarios comerciales de Chinandega.

En el caso de Chinandega, la repercusión y los resultados que ha tenido el Conimipyme, según Alcócer es la incidencia que ha sido fundamentalmente a través de las leyes que se han aprobado, puesto que muchos de los que han utilizado la Ley Mipyme han tenido ya beneficios, por ejemplo, en el sector textil-vestuario han logrado la exoneración de impuestos en la compra de maquinaria y materias primas. También cuenta entre sus gremios con Cantur que tiene delegación en Chinandega, así como la tiene también la Organización de Hoteles Pequeños de Nicaragua (HOPEN).

⁹⁴ Entrevista al Presidente de la Cámara Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Industria Turística (Cantur) por el departamento de León, Lic. José Francisco Aguilera Ferrufino, efectuada en el Departamento de León, el 20 de febrero del 2012.

Gráfico 4.2. Conocimiento sobre Conimipyme de los microempresarios comerciales de Chinandega.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

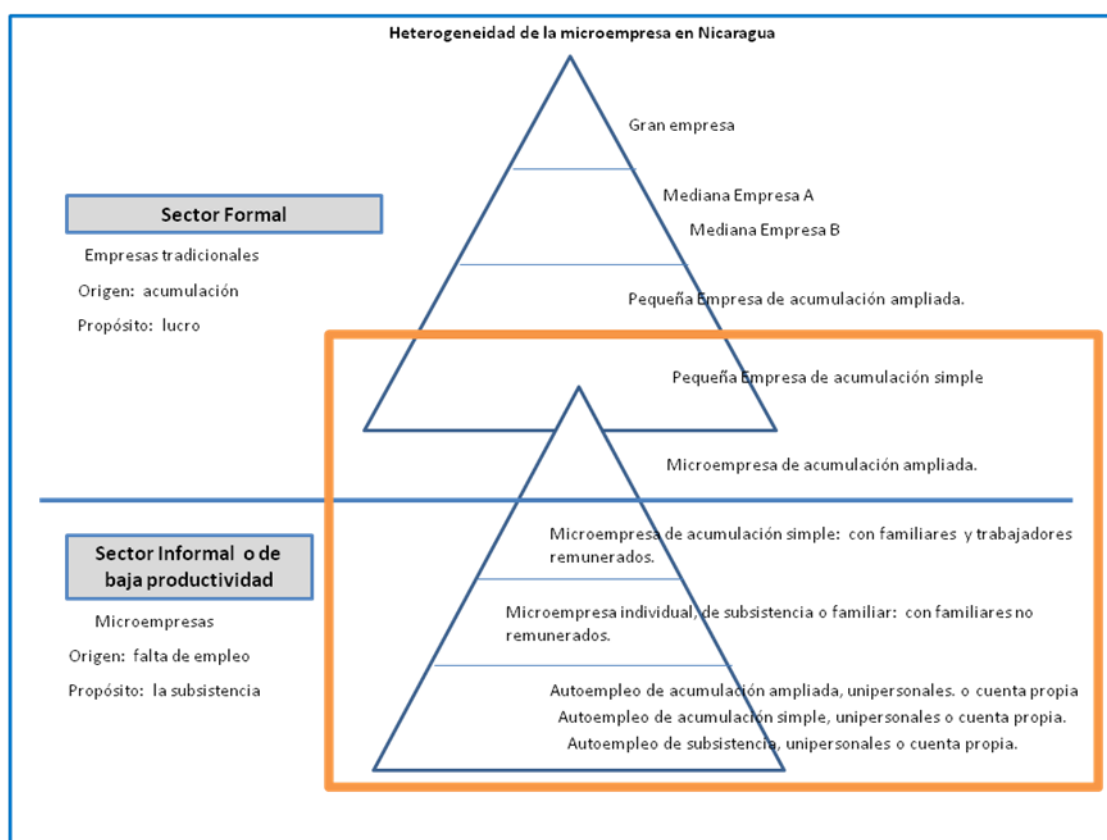
Hay que señalar que en el trabajo de campo, a través de los cuestionarios, se encontró que en Chinandega solamente 35 por ciento de los microempresarios del sector comercio al por menor han escuchado sobre el Conimipyme. De estos, 42.9 por ciento forman parte de dicha organización al ser miembros de uno de los gremios afiliados; sin embargo, igual proporción, 42.9 por ciento de los entrevistados, explican que no han tenido la iniciativa de formar parte del Conimipyme porque nunca han recibido una invitación para ello; mientras que 14.3 por ciento considera que no es importante afiliarse o que no es útil para generar ganancias.

En el Conimipyme tampoco hay datos sobre las microempresas de Chinandega. Alcócer aclara que referente a las microempresas comerciales tienen muy poco conocimiento, “no tenemos información al respecto” [Alcócer, entrevista, 2012], y que de hecho no ha habido una incidencia específica más que algunas capacitaciones para que conozcan las leyes de las que ellos puedan hacer uso para su beneficio. Solamente un gremio del Conimipyme estuvo ligado al sector comercio al por menor del departamento de Chinandega, la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA) que, aunque es una organización que actualmente tiene presencia nacional, casualmente en Chinandega no cuenta con afiliados.

IV.4. Complejidad del sector microempresarial.

En la figura siguiente se ha señalado, en recuadro, el segmento de las microempresas sujetos de estudio, a las cuales se consultó en el trabajo de campo, es decir, conformadas de uno a cinco trabajadores, de acuerdo con el parámetro de la Ley Mipyme; aunque también se aborda a algunos micronegocios que habían evolucionado hacia el segmento de la Pequeña Empresa contando incluso hasta con 20 trabajadores.

Figura 4.5. Heterogeneidad de las empresas en Nicaragua.



Fuente: Editada y ampliada con base en García Alonso (2004: 27) e Inpyme (2001: 12, 48, 55).

De esta forma, se logró una aproximación con los siguientes tipos de microempresas:

a) Autoempleo, que constituyen las microempresas menos desarrolladas (llamadas en Nicaragua popularmente “por cuenta propia”); son unipersonales, de capital muy escaso, y

motivadas por la falta de empleo; pueden ser, de acuerdo con su evolución: de subsistencia, de acumulación simple o de acumulación ampliada. Según Romero (2010: 32), dentro de este segmento se incluyen maestros artesanos y los que producen únicamente por encargo, los cuales valoran más el arte de sus piezas que las ganancias de la producción en escala.

b) Microempresas de subsistencia, también individuales pero que cuentan con personal conformado por familiares no remunerados, y que generalmente utilizan su propia vivienda para la actividad económica. De acuerdo con Romero (2010: 31) estas microempresas muchas veces no son necesariamente de subsistencia, pero tienen una elevada aversión al riesgo.

c) Microempresas con mayor crecimiento y de acumulación simple, es decir, que obtienen ingresos superiores a sus costos incluyendo los salarios, pues tienen capacidad de contar con trabajadores remunerados. Además, por lo general no realizan la actividad económica en su misma vivienda sino que alquilan en lugares más cercanos a la afluencia de clientes, aunque siempre tienen dificultades con la obtención de financiamiento.

d) Microempresas más evolucionadas y con acumulación ampliada, es decir, con un mayor margen de ganancias. También han hecho una mayor inversión de capital y en algunos casos utilizan tecnología y herramientas modernas. La actividad económica la hacen en lugares cercanos a los centros de afluencia de clientes, pero a diferencia de las anteriores, tienen la capacidad de ubicarse en lugares más estratégicos. En algunos casos han logrado formar parte del sector formal de la economía, aunque no por eso tienen menos dificultades que las anteriores en cuanto al crédito.

e) Pequeñas empresas formales de acumulación simple, con mayor número de trabajadores, una mayor inversión de capital, tecnologías más modernas y con capacidad de comprar el local donde funcionan. Forman parte generalmente del sector formal y tienen objetivos más definidos y una visión más clara de crecer en cuanto a su acumulación y llegar a convertirse en mediana empresa.

Hay que aclarar, sin embargo, que la tipología que se presenta en la figura, es únicamente un criterio dentro de la gran variedad de clasificaciones que pueden hacerse de las

microempresas. Al respecto, De Asís (2000) aclara que para lograr una clasificación completa de los micronegocios es necesario incluir todas las variables posibles, lo cual se escapa del alcance de esta investigación.

Cuadro 4.9. Diferentes tipologías de los micronegocios.

Capacidad de retención	Propiedad	Relaciones de trabajo	Duración	Modalidad de trabajo	Ubicación	Actividad
Deficitarias	Personales	Individuales	Permanentes	Integrales	Urbanas	Productivas
De subsistencia	Familiares	Familiares	Temporales	Especializadas	Periurbanas	Comercializadas
De acumulación	Asociativas	Extrafamiliares	Ocasionales		Rurales	De servicios
		Familiares				

Fuente: De Asís (2010: 24).

A la complejidad que implica lograr una única tipificación hay que sumarle, en primer lugar, la cantidad de actividades económicas que las microempresas realizan; cifra que de acuerdo con el Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, Francisco José Pérez⁹⁵, es de aproximadamente 240 rubros diferentes; y, en segundo lugar, las limitaciones que existen a causa de las inconsistencias de la información estadística y la carencia de una actualización periódica. “Es muy forzado incluir en el mismo saco el comercio automotriz y el comercio al por menor del mercado municipal” (Rocha, 2003: 32); dicho autor precisamente se refiere a que incluso logrando algún criterio base como es el número de trabajadores, que es el utilizado en este estudio, siempre hay sesgos generados por otros factores como puede ser la diferencia de ingresos que existen entre las empresas.

A finales de la década de los noventa, de acuerdo con Promicro/OIT (1998), el autoempleo de Nicaragua constituía dentro del sector informal el segmento que mayor cantidad de fuerza laboral generaba con 198,101 personas involucradas que representaban 92.88 por ciento, frente a 7.12 por ciento de trabajadores en el segmento de las microempresas.

⁹⁵ Entrevista realizada al Investigador experto en cadenas de valor del Instituto Nitlapán-UCA, máster Francisco José Pérez, en Managua el 19 de enero del 2012.

Esto lo confirma implícitamente la GTZ (2003) con un estudio en el mismo año, aunque con diferencias notables en las cifras, en el que refiere que 65.4 por ciento del empleo nacional provenía del sector Mipyme (formal e informal), siendo que las únicas formas de empleo con un ingreso fijo eran los empleados en cooperativas y los asalariados permanentes.

Cuadro 4.10. Empleo por tipo de unidades económicas urbanas del sector informal en Nicaragua, 1998.

Empleo por tipo de unidades económicas en Nicaragua ,1998		
Microempresa	Autoempleo	Total
15,200	198,101	213,301

Fuente: Promicro/OIT (1998).

Cuadro 4.11. Formas de empleo en Nicaragua, 1998.

Formas de Empleo en Nicaragua, 1998		
Ocupación	Empleos	Participación
Cooperativas	20,071	5.90%
Asalariado permanente	97,134	28.70%
Patrón	28,568	8.50%
Asalariado temporal	16,261	4.80%
Por cuenta propia	129,779	37.50%
Familiar no remunerado	49,427	14.60%
Total	341,240	100.00%

Fuente: GTZ (2003).

IV.4.1 Incertidumbre de la efectividad de la legislación vigente para el fomento a las Mipymes.

Los indicadores económicos crecientes generados por las Mipymes suponen ser el efecto del entramado estratégico, legislativo y programático que se ha descrito en el capítulo anterior, en el entendido de que en apariencia las actuales políticas gubernamentales han permitido un mayor auge de los procesos productivos y comerciales del sector Mipyme. Esto es en lo que

coinciden algunos de los informantes clave, tales como: Alcócer (2012)⁹⁶ que hace énfasis en la mayor importancia que ahora se le brinda a la organización gremial; Torres (2012)⁹⁷ que plantea que actualmente hay programas más estables, no eventuales, y que incluso existe ahora un banco de fomento del Estado y otras fuentes de financiamiento como la Cooperativa Alba-Caruna, en los que las tasas de interés son más bajas que las que trabajan las microfinancieras y bancos tradicionales; Castillo (2012)⁹⁸ que explica que han surgido más negocios que evidencian procesos de autosostenibilidad y de no dependencia a un empleo asalariado, “el hecho de que la Ley de Microfinanzas estuvo engavetada por mucho tiempo y que ahora fue aprobada refleja la importancia para el Gobierno de fomentar a los sectores productivos” [Castillo, entrevista, 2012]; y Aguilera (2012)⁹⁹, quien subraya la existencia de préstamos blandos a largo plazo en el Banco Produzcamos, y beneficios que se generan en el Intur en cuanto a reducción de trámites y exoneración del 15 por ciento del IVA para compras menores a 30 mil dólares.

Hay otros entrevistados con una opinión más neutral, como Valerio (2012)¹⁰⁰ que sugiere que cada gobierno ha tenido su respectivo rol e importancia, pues en el período 2002-2007 se crearon las condiciones y se cimentan las bases, y luego al Gobierno del período 2007-2012 le ha correspondido ejecutarlas y fortalecerlas. Y como Alaniz (2012)¹⁰¹, quien considera que no ha habido gran diferencia para con el sector de las microfinanzas, “en general los gobiernos de cualquier ideología política no simpatizan con las ONG porque a mi juicio las consideran como una competencia en ámbitos que deberían ser propios del Estado” [Alaniz, entrevista, 2012], de tal forma que, según Alaniz, en los últimos cuatro diferentes gobiernos de

⁹⁶ Entrevista efectuada al Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), máster Gilberto Alcócer López, en Managua el 26 de enero de 2012.

⁹⁷ Información obtenida en entrevista a la Presidente del Grupo Raíces, Lic. Silvia Torres, realizada en el municipio de Masaya, Departamento de Masaya, Nicaragua, el 26 de enero del 2012.

⁹⁸ Datos brindados por la Asistente Técnico Administrativo del proyecto Apoyo a la Transformación de FINCA Nicaragua ONG del BID/FOMIN, Lic. Adriana Castillo, efectuada en Managua el 20 de enero del 2012.

⁹⁹ Entrevista al Presidente de la Cámara Nicaragüense de Turismo (Cantur) por el departamento de León, Lic. José Francisco Aguilera Ferrufino, efectuada en el municipio de León, departamento de León, Nicaragua, el 20 de febrero del 2012.

¹⁰⁰ Datos suministrados por el Ex Presidente de la Asociación de Pequeños y Medianos Productores Avícolas de Nicaragua (Apemepan), Lic. Alfonso Valerio Muñoz, realizada en el municipio de Niquinohomo, departamento de Masaya, Nicaragua, el 24 de enero del 2012.

¹⁰¹ Entrevista realizada al Director Ejecutivo de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif), Lic. Alfredo Alaniz, en Managua el 25 de enero del 2012.

Nicaragua, desde la década de los noventa, ha habido críticas por igual a las tasas de interés que cobran las microfinancieras.

Por el contrario, hay otros informantes que consideran que realmente, a pesar del discurso, no se fomenta de una forma efectiva a las Mipymes. Por ejemplo, Escobar Cerda (2012)¹⁰² hace referencia a que en el período 2002-2007 el Mific tuvo iniciativas muy importantes con recursos externos, como fueron las dos fases (de dos años cada una) del Proyecto Apoyo a la Innovación Tecnológica ejecutado con financiamiento de fondos de contrapartida no reembolsables del BID, en el cual el empresario solamente invertía 20 a 30 por ciento en infraestructura, maquinaria, equipo, etcétera; mientras que 80 a 70 por ciento lo asumía el Gobierno a partir de los recursos del BID. Lo que se pretendía era aumentar las capacidades de innovación técnica y mejorar los procesos de producción y de servicios. Este programa benefició a una gran cantidad de empresas Mipymes pero a partir del año 2007 no tuvo continuidad, y se cerró. Por lo cual, Escobar Cerda explica que aunque actualmente existen programas de fomento al sector empresarial, éstos solamente se dirigen al nivel micro, “se ha excluido mucho a las pequeñas y medianas empresas que son las que tienen mayor potencial de generación de empleo, y hay un alto contenido de clientelismo político” [Escobar, entrevista, 2012], es decir, según él los programas se orientan a microempresas de subsistencia para que logren tener ingresos relativamente estables pero que, en general, no tienen la capacidad de crear empleos al nivel que tienen las PYME, las cuales se han descuidado.

Hace poco realicé una consultoría para Agora Partnerships (ONG internacional) sobre el ecosistema empresarial y la promoción del emprendedurismo en Nicaragua, que era parte de un estudio a nivel centroamericano, en la que descubrimos que lamentablemente por parte del gobierno actual existen menores cantidades de programas y proyectos dirigidos al sector Mipyme en comparación con las que existieron en el gobierno anterior del Ing. Bolaños; y que muchos de los mayores esfuerzos vienen de parte de las ONG y de la cooperación internacional [Escobar Cerda, entrevista, 2012].

Esto lo refuerza Espinoza (2012)¹⁰³ cuando aclara que como pequeño empresario no ha recibido ningún tipo de capacitación por parte del Gobierno, pero que por el contrario sí ha

¹⁰² Información brindada por el Responsable del Área de Selección y Crédito de la ONG Business Professionals Network (BPN), máster Omar Escobar Cerda, en entrevista semi-estructurada realizada en Managua el 17 de enero del 2012.

¹⁰³ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

recibido bastantes capacitaciones de organismos internacionales. Asimismo, plantea que en el Gobierno “se ha dicho mucho” pero que en realidad las políticas de fomento a las Mipymes se encuentran ligadas a fondos internacionales y que, en consecuencia, “se han ido diluyendo por completo y han quedado únicamente en intenciones” [Espinoza, entrevista, 2012].

Aparte, hace énfasis en que la actual administración gubernamental se caracteriza por una “gran centralización” y entonces las instituciones del Estado no tienen autonomía, “todo lo canalizan desde el punto de vista político, si hay un lineamiento general político las cosas se simplifican, pero en forma normal es casi imposible que uno acceda a políticas de fomento” [Espinoza, entrevista, 2012]. Por lo cual, concluye que en el Gobierno del período 2002-2007 existió un mayor fomento en tanto que hubieron más fuentes externas de financiamiento que se transferían directamente a los proyectos involucrados con el sector de las Mipymes, siendo que ahora se ha implementado constitucionalmente de que todos los fondos que llegan a Nicaragua se incluyen primero en el Presupuesto de la República. Según Espinoza el inconveniente de esto es que la canalización de recursos tiende a ser discrecional.

Estas divergencias de perspectivas fueron aclaradas por el Investigador Experto en Cadenas de Valor del Instituto Nitlapán-UCA, Francisco José Pérez¹⁰⁴, quien explicó que el marco legal que existe en Nicaragua para el fomento de las empresas no es aplicable en tanto que no incluye fondos para lograr su efectividad, por ejemplo, “existe la Ley de Competitividad pero no se aplica porque al Instituto de Competitividad siempre le ponen cero córdobas en su presupuesto” [Pérez, entrevista, 2012]. De tal forma que el marco de políticas más funcional para el caso del empresariado nicaragüense, incluso “más que la misma Ley Mipyme”, es el programa Promipyme, debido a los intereses político-económicos que existen en el sistema.

Las leyes tocan a los sectores económicos y éstos tienen mucho poder político, te dejan que aprueben la ley pero ni la reglamentan o consiguen que no haya fondos para su ejecución, entonces es como que no existiera. En consecuencia, no ha habido voluntad política de llevar a la práctica la Ley Mipyme por parte del Estado y la empresa privada; como tampoco ha existido voluntad política desde 1987 para hacer efectivo el Estatuto de la Autonomía de las Regiones de la Costa Atlántica de Nicaragua (Ley 28) que aún no se ha reglamentado [Pérez, entrevista, 2012].

¹⁰⁴ Entrevista realizada al Investigador Experto en Cadenas de Valor del Instituto Nitlapán-UCA, máster Francisco José Pérez, en Managua el 19 de enero del 2012.

Hay que recordar al respecto que el Promipyme, como se ha explicado, fue incluido a partir del año 2008 dentro de la Ley Mipyme (Ley 645). En ese punto, Pérez comentó que los representantes de las Mipymes y de las grandes empresas prefieren trabajar a partir de los lineamientos del Promipyme en vez de hacerlo con base en los reglamentos emanados de las leyes porque, por ejemplo, “en la Ley de Competitividad se define que los oligopolios tienen que ser eliminados y los que son monopolios tienen que ser regulados, y eso no conviene en un país que funciona básicamente con monopolios y oligopolios” [Pérez, entrevista, 2012]. Pérez agrega que los representantes de las Mipymes casi siempre en realidad no son micros, pequeños o medianos empresarios, sino que son dueños de grandes negocios; pero que para poder ser representativos se aglutinan con las empresas del sector Mipyme, “pero al final los que terminan representando a todo el grupo son los grandes” [Pérez, entrevista, 2012], es decir, según Pérez es una representación política que a través del Promipyme logra administrar mejor sus intereses.

IV.4.2. En Nicaragua hay poca información oficial sobre las microempresas.

Al iniciar la búsqueda de la literatura sobre las microempresas en Nicaragua, se encontró con una realidad desfavorable: a) no hay una base de datos oficial y actualizada sobre el sector Mipyme; b) de hecho, la información oficial en particular sobre los micronegocios del sector comercio al por menor es muy poca y dispersa; y c) hay incluso más dificultades en encontrar datos sectoriales por departamentos. Para tener una mayor seguridad de que esto no era solamente una apreciación personal, se consultaron diferentes fuentes bibliográficas elaboradas por instituciones no públicas y expertos independientes: Rocha (2003), Van der Kamp (2007), Solá (2008) y Romero (2010) y, en general, en las opiniones de estos especialistas se encontraron coincidencias al respecto, que a continuación se mencionan:

Rocha (2003) plantea que el trabajo más completo sobre microempresas fue realizado por INEC/Mific/GTZ a finales de la década de los noventa, en que se reflejaba que eran un total de 148,082, pero que dicho censo contempló únicamente las ubicadas en zonas urbanas, de tal forma que sobre el ámbito rural hay incluso más carencia de datos, “no existe nada semejante a nivel rural que tenga pretensiones nacionales” (Rocha, 2003: 30). Explica también que la clasificación que se hizo fue considerando solamente el criterio del número de trabajadores, lo

cual generó un fuerte sesgo de inicio. Hay una “deficiente capacidad de registro y censo de las instituciones que las estudian” (Rocha, 2003: 24), a esto añade que las fuentes no coinciden, refiriéndose a inconsistencias entre el trabajo mencionado y otro que elaboró en el mismo período el INEC/MEDE/GTZ.

Según Van del Kamp (2007), los datos y estadísticas generados en Nicaragua “desafortunadamente” no son consistentes, lo cual “resulta en información distinta de fuentes diferentes” (Van der Kamp, 2007: 15). Además no existen sucesiones de los cálculos ya que los censos, que no se repiten anualmente, utilizan diferentes metodologías y clasificaciones muy limitadas que cubren solamente a las Mipymes urbanas. Y aparte adolecen de definiciones explícitas, como es el fenómeno del trabajo temporal. Por eso él tuvo la necesidad de trabajar apoyado en supuestos, utilizando por ejemplo el Full Time Equivalent (FTE) que es el equivalente de un trabajador que labora tiempo completo. En sus palabras: “no existe información – ni a nivel macro ni municipal – sobre el crecimiento y otras características de las pequeñas empresas nacionales [...] Creo que aquí existe una gran falla en el fortalecimiento institucional del país” (Van der Kamp, 2007: 7). Y finalmente, hace énfasis en que los pocos datos estadísticos existentes no muestran las tendencias evolutivas de las Mipymes, “un período sobre el empleo en el sector industrial en Nicaragua [...] que excluye a microempresas de menos de tres empleados, no muestra una tendencia clara sobre el tiempo en los 90” (Van der Kamp, 2007: 17).

Por su parte Solá (2008) plantea que el registro de comerciantes en la Dirección General de Ingresos, por ejemplo de los mercados capitalinos, tiene muchas limitaciones pues son pocos los registrados en relación con las microempresas existentes; lo asemeja con las conexiones ilegales a servicios básicos de agua y electricidad. “Es pues, el sector servicios un conjunto de muy difícil conteo estadístico” (Solá, 2008: 510).

Romero (2010) explica que es poco el análisis que se ha brindado a la significativa diversidad de sectores, sobresale en especial “la poca atención dedicada al autoempleo y a la microempresa, los dos segmentos más numerosos de las Mipymes, donde se ubican, por otra parte, los más pobres de estos negocios” (Romero, 2010: 34).

Y, más recientemente, el coordinador del programa Empresas Familiares del BID, Leonardo Centeno, expresó que: “Sabemos muy poco de las pymes [sic], y lo que sabemos es a través de las encuestas del hogar¹⁰⁵, que te hablan de porcentaje de negocios que hay en los hogares nicaragüenses” (Centeno, citado por Álvarez, 2012: 1).

A nivel nacional, uno de los esfuerzos gubernamentales más importantes fue el Directorio Económico Urbano, con período de referencia del año 2000, publicado por el Banco Central de Nicaragua (BCN) en el año 2001, el cual ejecutó directamente bajo la figura jurídica del Instituto Nicaragüense de Estadísticas y Censos (INEC). De acuerdo con el BCN (2008b) en ese censo, que se actualizaría cada cinco años, es decir, en el 2005, fueron incluidas variables que servirían de base a nuevos análisis como por ejemplo: trabajadores permanentes y temporales por categoría y género, principales bienes y servicios producidos, registros técnicos contables, ventas, número RUC y número de sucursales.

Sin embargo, el mismo BCN (2008b: 14) ha reconocido que se enfrenta a varios problemas en la actualidad para poder sistematizar las actualizaciones de los nuevos establecimientos empresariales: a) No se actualizan las empresas que realmente cierran sus actividades, b) solo hay actualización de las empresas constituidas legalmente, c) no existe una ley que autorice a brindar información al BCN por lo que algunas veces hay rechazo por parte de las alcaldías y/o empresas a brindar información, d) el BCN no es la institución autorizada para la ejecución de encuestas y directorios económicos, e) las actualizaciones se hacen de forma continua pero tardan al menos dos años en realizarse debido al volumen de trabajo significativo y a la carencia de recursos humanos; esto, por limitaciones en el presupuesto; y f) las alcaldías brindan datos en distintos formatos de información: manuscritos, sin direcciones, total de empresas con cualquier año de inicio, datos de empresas rurales, etcétera.

Este desconocimiento del sector Mipyme comercial se complejiza a nivel de los departamentos. A la pregunta, ¿en el caso de Chinandega, qué incidencia han tenido en las Mipymes del sector comercio al por menor, cuáles han sido los resultados?, los informantes clave en el trabajo de campo, desde sus propios ámbitos de acción, respondieron:

¹⁰⁵ La encuesta con repercusión nacional, y aún de consulta en el año 2011 para el BCN, es el VIII Censo de Población y IV de vivienda del año 2005 que elaboró el INIDE.

Cuadro 4.12. Estado de conocimiento sobre las Mipymes comerciales en Chinandega.

Entrevistado	Organización	Incidencia en Chinandega
Omar Escobar	BPN	"En Chinandega no hay muchos datos".
Francisco José Pérez	Nitlapán-UCA	"Se ha trabajado en la zona seca (Somotillo, Villanueva, etc.) en producción rural. Pero en el municipio de Chinandega se ha trabajado muy poco con Mipymes, lo más importante fue financiamiento a los molinos".
Perla Rosales ¹⁰⁶	Promifin	"Promifin no ha trabajado programas en Chinandega".
Gilberto Alcócer	Conimipyme	En las Mipymes de Chinandega no ha habido incidencia más que capacitarles para que conozcan las leyes; pero sobre las condiciones de las Mipyme comerciales "no tenemos información".
Regina Lacayo ¹⁰⁷	Proyecto Promoción de Emprendimientos Dinámicos (del Caconic y Cosep)	"No conozco sobre el caso de Chinandega. Nuestro proyecto es pequeño, las actividades de capacitación van a ser efectuadas en Managua".
Vladimir Américo Herrera	GIZ	En GIZ trabajan sobre la base de temas y áreas prioritarias, dentro de las cuales no se encuentra incluida la Región de Occidente. En los últimos 12 años no ha habido proyectos asentados en Chinandega ni con incidencia directa.
José Andrés Fargas	Camipyme	"En Chinandega no se han trabajado redes empresariales".
Norman Caldera	Ex Ministro del Minrex	"En la Cuenta Reto del Milenio que trajo E.E.U.U. se trabajó mucho en cómo apoyar a la pequeña empresa en León y Chinandega hasta poder llegar a exportar. Sin embargo, el fraude de las elecciones municipales del 2008 hizo que ese programa se retirara".
Alfredo Alaniz	Asomif	La incidencia de la Asomif es distribuida en proporciones similares en todo el país, "en Chinandega la incidencia no es más que en otros departamentos". No tienen información de las Mipymes comerciales de Chinandega.

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas en trabajo de campo, 2012.

¹⁰⁶ Entrevista a la Coordinadora Nacional del Programa de Fomento para el Fortalecimiento del Servicio Financiero para poblaciones de bajos ingresos (Promifin) de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (Cosude), Lic. Perla Rosales, efectuada en Managua el 23 de enero, como parte del trabajo de campo El Colef, enero-febrero del 2012.

¹⁰⁷ Entrevista a la Coordinadora del Proyecto Promoción de Emprendimientos Dinámicos, Lic. Regina Lacayo, efectuada en Managua el 23 de enero, como parte del trabajo de campo El Colef 2012.

Como bien lo explica el Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, Francisco José Pérez¹⁰⁸, el Gobierno de Nicaragua ha demostrado una decisión política para apoyar al sector Mipyme pero está consciente de que tiene debilidades en cómo responderle específicamente a las micros y pequeñas empresas. Por lo cual próximamente el Gobierno realizará una encuesta que permitirá conocer la realidad del sector, la cual ha sido adjudicada a este centro de investigación de la Universidad Centroamericana (UCA).

En el debate de las Mipyme hemos tenido algún nivel de incidencia, tan es así que nosotros hemos sido seleccionados para hacer el Estudio Nacional de Mipyme que será la base para la política de fomento de este período de Gobierno. Eso nosotros lo vamos trabajando directamente con el Mific [Pérez, entrevista, 2012]

Según Pérez, actualmente tienen convergencia con el Gobierno en que es necesario comenzar a revisar qué es lo que está ocurriendo realmente con el sector micro y pequeño; es decir, para este experto hay una convergencia en que sí hay una serie de políticas para medianas y grandes empresas, pero que no hay claridad de cómo trabajar la micro y pequeña.

En síntesis, lo que se ha visto es que el rubro más importante en Nicaragua es el comercio. Mientras que del sector comercial, el comercio al por menor tanto micro, pequeño, mediano y grande es el más relevante, ya que concentra la mayor cantidad de empresas, 48.20 por ciento (58,707 establecimientos). Paradójicamente, existe muy poca información oficial referente a este rubro de la economía. Según el BCN la escasez de datos y la falta de una sistematización periódica es debido, entre otros factores, a la falta de recursos económicos, a la falta de interés de las alcaldías por brindar datos actualizados y en formatos estándares, y a la falta de una ley que exija a los microempresarios suministrar información, para lo cual tienen escasa disponibilidad. Esta situación impone un reto muy importante para la economía nicaragüense y el modelo de desarrollo regional a seguir sin una base industrial amplia, al menos en la zona de Chinandega. La realidad de las regiones comerciales en el país, como ésta, supone el aprovechamiento de las políticas para las Mipymes, pero éstas no son adecuadas para fomentar la articulación de los empresarios, recobrar los activos de sus redes de organización, ni las prácticas que se han configurado para enfrentar las crisis.

¹⁰⁸ Entrevista realizada al Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, máster Francisco José Pérez, en Managua el 19 de enero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

Por otro lado, existen diferentes posturas respecto a la realidad del histórico apoyo público a este sector, siendo que para algunos el fomento al microempresariado fue mayor en el gobierno anterior en que no hubo clientelismo político, para otros en cambio es actualmente que se hace más tangible a partir de las leyes y programas que se han aprobado en el 2007; y finalmente hay quienes consideran que desde los noventa el fomento ha sido meramente teórico producto de las influencias de las grandes empresas que fortalecen sus oligopolios y monopolios.

Lo que hay que subrayar es la complejidad de los micronegocios del sector comercio, que se encuentran debilitados en tanto que en las leyes son considerados como un conjunto homogéneo de empresarios que únicamente se diferencian entre ellos por las características del negocio, por la maximización de las utilidades y por la lógica productiva; cuando en la práctica son heterogéneos y con intereses y necesidades puntuales según su rubro; por lo cual al buscar alternativas y soluciones en las políticas públicas multisectoriales no logran ser incluidos y que sus intereses sean priorizados frente a los grandes empresarios.

De acuerdo con lo anterior, este escenario que ha existido en Nicaragua desde los años noventa ha propiciado esfuerzos multisectoriales endógenos surgidos de las iniciativas de los empresarios, incluyendo los micros y pequeños comerciantes del sector comercio al por menor. Resalta como una acción coordinada de los empresarios el papel del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme) que, en su carácter privado, fue fundado en Managua en el año 2002 para aglutinar fundamentalmente a los negocios de menor tamaño; siendo una organización multisectorial civil, sin fines de lucro y apartidista, que actualmente se compone de trece organizaciones miembros y cuenta con 18,000 afiliados en trece gremios.

El Conimipyme, contando con el apoyo de la cooperación internacional, tuvo entre sus primeras iniciativas lograr constituirse como un interlocutor ante el Gobierno en la formación de las políticas de desarrollo del país, y uno de sus objetivos fundamentales es el fortalecimiento de la capacidad organizativa de las Mipyme para que logren desarrollar capacidades de apoyo a sus asociados, mejorar sus condiciones económicas, generar empleos

y aumentar la competitividad (Conimipyme, 2011). Hay que mencionar que aunque en esta organización no existen gremios de comerciantes al por menor de Chinandega, si hay una incidencia del Conimipyme en este departamento a partir de las leyes y las políticas públicas en que ha tenido participación activa. Cabe señalar que las redes sociales de empresarios con financiamiento externo pueden ser de diversos tipos, siendo ésta la que adquiere un carácter relevante por el tipo de mediación entre las Mipymes y los fondos internacionales.

Finalmente, a partir de lo revisado en este capítulo se subraya la necesidad no sólo de determinar una nueva clasificación de empresas sino de identificar sus problemáticas y situarlas en el ámbito de la organización territorial de los empresarios, lo que justifica el análisis de las redes.

CAPÍTULO V. LA IMPORTANCIA DE LAS REDES SOCIALES DE EMPRESARIOS FRENTE A LAS ESTRUCTURAS DE APOYO A LAS MIPYMES.

Como se ha visto en los capítulos anteriores, Nicaragua es un país en el que las actividades comerciales y negocios de menor tamaño son los que mayor peso tienen en regiones como Chinandega. El papel de los empresarios comerciales es determinante para economía local de esta región, no solo por el peso que tienen en la generación de empleos, sino las problemáticas que enfrentan y resuelven ya sea de manera formal e informal. Por otro lado, los empresarios de esta región muestran claramente cómo las políticas de apoyo a las Mipymes en Nicaragua no tuvieron el éxito esperado y el proceso de desarrollo que se esperaba con el diseño de los apoyos gubernamentales que terminó por ser deslindado de las prácticas empresariales de la región.

Esta situación conduce al estudio de las formas y estrategias con las que los empresarios de la región subsistieron. Un acercamiento a propietarios de microempresas del sector comercio al por menor del departamento de Chinandega, Chichigalpa y El Viejo, nos revela parte de las prácticas empresariales a nivel territorial.

El reconocimiento de las redes sociales de empresarios en Chinandega, permitió un acercamiento a los tipos de estrategias que se siguieron por los dueños de negocios frente a los obstáculos de financiamiento y a los cambios en las políticas estatales y regionales.

V.1 Las microempresas en el departamento de Chinandega.

La región del Pacífico de Nicaragua (Managua, Masaya, Granada, Carazo, Rivas, León y Chinandega) es la que concentra la mayor cantidad de las empresas del sector Mipyme con 70.10 por ciento, seguida de la zona Central con 20.5 por ciento, y de las zonas Central sur y del Atlántico con 9.4 por ciento (Van der Kamp, 2007).

Dentro de dicha región del Pacífico sobresale la zona de Occidente, conformada por los departamentos de León y de Chinandega, pues concentra 18 por ciento de la totalidad de

empresas de Nicaragua¹⁰⁹, el cual es el porcentaje regional más alto después del 34 por ciento que constituye Managua.

Mapa 5.1. Mapa de Nicaragua: Ubicación del Departamento de Chinandega.



Fuente: Academia de Ciencias Luventicus, 2011. URL: www.luventicus.org

En el departamento de Chinandega, para el 2004 las empresas del sector comercial eran 5,395, que conformaban 59 por ciento de la actividad económica departamental, seguida por el sector servicios con 23 por ciento y el sector industrial con 18 por ciento. De tal forma que, aunque el departamento de León era el que tenía más cantidad de establecimientos comerciales, era el departamento de Chinandega el que contaba con la actividad comercial proporcionalmente más alta, superior incluso a Managua que siendo la capital tenía 55 por ciento, seguidos del departamento de Carazo con 54 por ciento (Van der Kamp, 2007: 18).

¹⁰⁹ Luego de consultar la bibliografía que fue posible tener al alcance se encontró que el trabajo de Van der Kamp (2007) publicado por el Centro de Investigación Nitlapán-UCA, es el último que muestra de forma cuantitativa un comparativo entre los departamentos del país utilizando como fuente, del año 2004, datos suministrados por el Mific.

Cuadro 5.1. Ubicación de negocios en la zona del Pacífico, según sector, 2004.

Ubicación de negocios en la zona del Pacífico de Nicaragua, 2004								
Departamento	Industria		Servicio		Comercial		Total	
Carazo	943	21%	1,071	24%	2,386	54%	4,400	4%
Chinandega	1,608	18%	2,119	23%	5,395	59%	9,122	8%
León	3,017	26%	2,749	24%	5,649	49%	11,415	10%
Managua	6,381	16%	10,997	28%	21,553	55%	38,931	34%
Masaya	2,377	33%	1,409	19%	3,513	48%	7,299	6%
Rivas	611	18%	1,088	31%	1,762	51%	3,461	3%
Granada	1,177	26%	1,060	23%	2,321	51%	4,558	4%
Total	16,114		20,493		42,579		79,186	

Fuente: Van der Kamp (2007: 18) con base en Mific (2004).

Referente a las microempresas (de todos los sectores), de acuerdo con el censo de INEC/Mific/GTZ del año 1998 (el más completo estudio según Rocha, 2003), el departamento de Chinandega no solo era el que tenía mayor cantidad de actividad en el sector comercial, sino que también era el que contaba con mayor cantidad de micronegocios en la región del Pacífico, es decir, más que el departamento de León, ubicándose en el segundo lugar nacional después de Managua.

En ese sentido, como puede observarse en el siguiente cuadro, en 1998 Managua concentraba 42.4 por ciento de las microempresas nicaragüenses (de todos los sectores), seguido por el departamento de Chinandega con 9.7 por ciento, el departamento de León con 8.8 por ciento, y el departamento de Masaya con 7.7 por ciento. Y específicamente en el municipio de Chinandega, cabecera departamental, la actividad comercial se fortalece aún más que en los otros municipios porque la ubicación geográfica le permite por cuatro diferentes direcciones, a través de la carretera Panamericana, tener acceso a otros centros de comercio entre ellos fundamentalmente a Managua y a la República de Honduras.

Cuadro 5.2. Distribución de las microempresas por departamentos de Nicaragua, 1998.

Distribución de las microempresas por departamentos, 1998		
Departamento	Cantidad	Porcentaje
Boaco	2,567	1.7
Carazo	5,013	3.4
Chinandega	14,342	9.7
Chontales	4,326	2.9
Estelí	6,590	4.5
Granada	5,164	3.5
Jinotega	3,455	2.3
León	12,976	8.8
Madriz	1,461	1
Managua	62,717	42.4
Masaya	11,458	7.7
Matagalpa	8,797	5.9
Nueva Segovia	2,966	2
RAAN	857	0.6
RAAS	1,925	1.3
Río San Juan	435	0.3
Rivas	3,032	2
Total	148,081	100

Fuente: Rocha (2003: 31) con base en INEC/Mific/GTZ (1998).

Los datos oficiales actualizados de las municipalidades del país sobre Mipymes son escasos y esto se complejiza si se aborda la temática de las microempresas. Uno de los datos más recientes, del 2008, es el que suministra el Proyecto El Futuro es Joven que desarrolla la Alcaldía Municipal de Chinandega. En el cuadro siguiente se puede observar que para ese año la mayor cantidad del comercio lo ejercían las pulperías, y la mayor presencia del sector servicios era de bares. No obstante, las cifras del conjunto limitan el análisis porque no refieren el tamaño de las empresas ni el sector de la actividad.

Cuadro 5.3. Número de empresas por actividad, municipio de Chinandega, 2008.

Empresas por actividad económica en el municipio de Chinandega, 2008.	
Panaderías	115
Sastrerías	15
Herrerías	3
Zapaterías	12
Carpinterías	38
Molinos	62
Matarifes	37
Materiales de Construcción	47
Pulperías	656
Farmacias	47
Bares, cantinas	169
Comedores	87
Mecánicas	46
Hoteles	18
Insumo agropecuario	4
Gasolineras	6
Total	1,362

Fuente: Proyecto El Futuro es Joven/Alcaldía Municipal de Chinandega (2009: 19).

El cuadro muestra el impulso de la dinámica neoliberal en que el Estado ya no es un controlador de la estructura comercial como ocurrió en los años ochenta Solá (2008), sino más bien hay un impulso de procesos de libre mercado en que sobresalen las pulperías como fuente de ingresos de las familias; “los establecimientos que antes y ahora mantienen el mayor número de transacciones comerciales, básicamente de carácter alimenticio, pero también de útiles para el hogar, en todos los rincones habitados del país, son las pulperías, cuyo número ronda los 25,000 puestos de venta” (Solá, 2008: 510).

Una cifra más aproximada la brinda el INEC (2005), que refiere que la cantidad de hogares urbanos con actividad económica en Chinandega era 3,819 para el año 2005. Lo cual supone que, siendo localizados en el hogar del empresario, constituyen micros y pequeñas empresas.

El sector comercio al por menor es la actividad que en mayor proporción se localiza en los hogares, con 2,141 microempresas que constituyen 56.07 por ciento, seguido del rubro alimentos con 9.27 por ciento. Esto genera inconsistencia con la forma de sistematización nacional descrita previamente, en que tanto que los alimentos no especializados así como los alimentos, bebidas y tabaco especializados, etcétera, en dicho control se incorporan dentro de los segmentos de comercio al por mayor y al por menor. A diferencia, en este caso, los alimentos se reflejan independientes cual si fuesen rubros diferentes.

Cuadro 5.4. Hogares con actividad económica en Chinandega, 2005.

Hogares con actividad económica en Chinandega, 2005			
Alimentos	354	Industria	31
Bebidas	1	Comercio Mayor	25
Textiles	8	Comercio Menor	2,141
Vestuario	137	Comercio Automotriz	26
Cuero	4	Hoteles	24
Calzado	0	Restaurante	514
Madera	8	Servicios Empresariales	120
Mueble	40	Servicios Comunitarios	84
Imprenta	0	Enseñanza	8
Productos Químicos	2	Salud	55
Minerales no Metálicos	20	Reparación y mantenimiento de vehículos	129
Productos Metálicos	48	Transporte, Almacén y Comunicación	6
Maquinaria y Equipos Eléctricos	15	Intermediación Financiera	0
Transporte de materiales	19	Total	3,819

Fuente: INEC (2005).

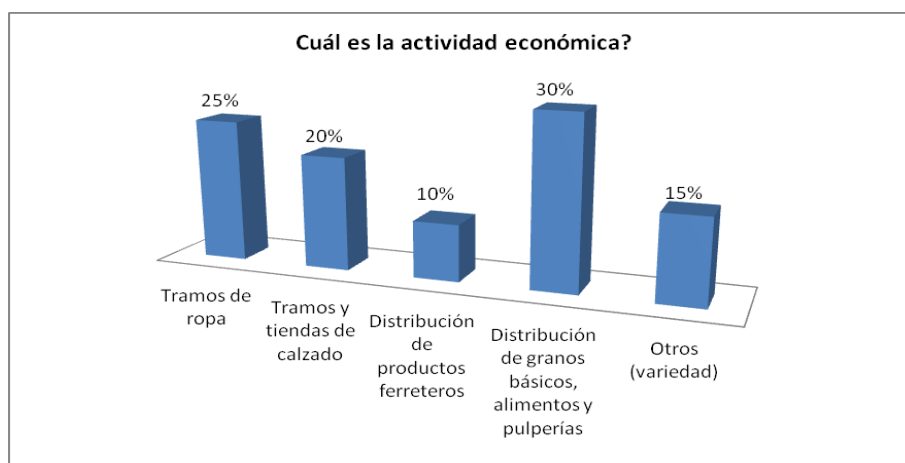
Al sumar los alimentos al rubro del comercio al por menor, a como se hace actualmente en la cifra oficial de país, se tiene que son en realidad 2,495 los establecimientos comerciales de los hogares de Chinandega. Con base en estos datos se puede decir que el comercio interno del departamento de Chinandega, al igual que ocurre a nivel nacional, es el que absorbe la mayor cantidad del empleo, el cual se genera a partir de emprendimientos microempresariales localizados fundamentalmente en los tres mercados del municipio de Chinandega, en que confluyen diariamente comerciantes establecidos (formales e informales) y ambulantes, trabajadores y compradores

Ahora bien, de este total la muestra abarcó a 20 microempresarios del sector comercio al por menor. Si bien la selección no corresponde a un número representativo estadísticamente, si se puede decir que lo importante de las ciencias sociales es precisamente la capacidad de abstraer a un segmento de la población para ser analizada en un espacio determinado y en un tiempo específico a partir de estrategias como el análisis inductivo, de tal forma que con base en este ejercicio se ha logrado describir y comprender una realidad territorial.

V.2 Características generales de los microempresarios consultados.

Los micronegocios comerciales al por menor entrevistados, tenían las siguientes actividades: 30 por ciento eran tramos de distribución de alimentos básicos y pulperías, 25 por ciento eran tiendas de ropa, 20 por ciento eran tiendas de calzado, 10 por ciento eran tiendas de artículos ferreteros y agroindustriales, y 15 por ciento distribuían productos varios.

Gráfico 5.1 Actividades económicas de las microempresas consultadas.

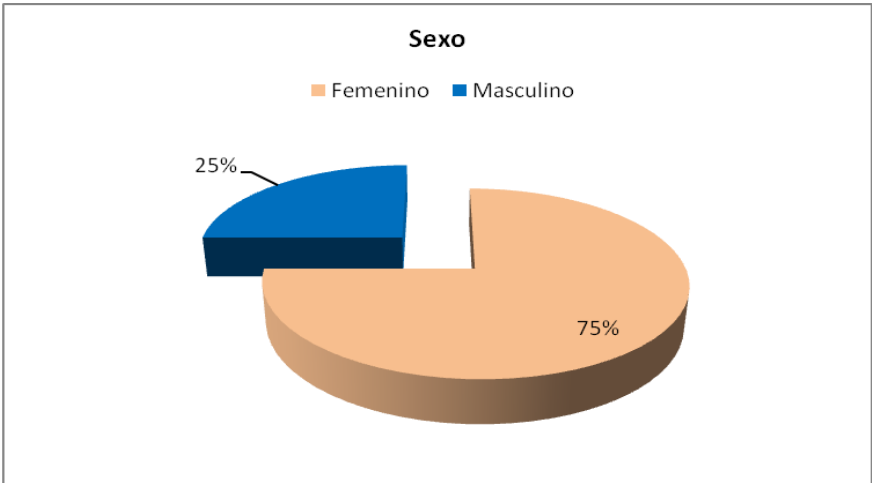


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Al preguntarles por cuál razón iniciaron en dicha actividad comercial, 42.10 por ciento planteó que fue por conocimiento, misma proporción que lo hizo por necesidad, mientras que 10.5 por ciento lo hizo por obligación, y solamente 5.3 por ciento para continuar con la tradición familiar, es decir, la herencia familiar no es un factor que explique el crecimiento del sector comercio del departamento, lo cual es congruente con el bajo porcentaje de sobrevivencia de los negocios en Nicaragua, a como se explicará más adelante.

Los microempresarios consultados, con base en la guía de preguntas del cuestionario, fueron un total de 20, siendo 75 por ciento mujeres y 25 por ciento hombres, en detrimento de que la Población Económicamente Activa, según los datos oficiales más recientes publicados por el Proyecto El Futuro es Joven de la Alcaldía de Chinandega (2008), es de 44,204 personas, que la conforman 26,455 hombres, es decir, 59.85 por ciento, y 17,749 mujeres (40.15 %). Lo cual indica una fuerte presencia del género femenino en la actividad económica del autoempleo y el emprendimiento, evidencia de la carencia de oportunidades de trabajo asalariado en el sector público y privado al que se enfrentan las mujeres nicaragüenses.

Gráfico 5.2 Género de los microempresarios consultados.

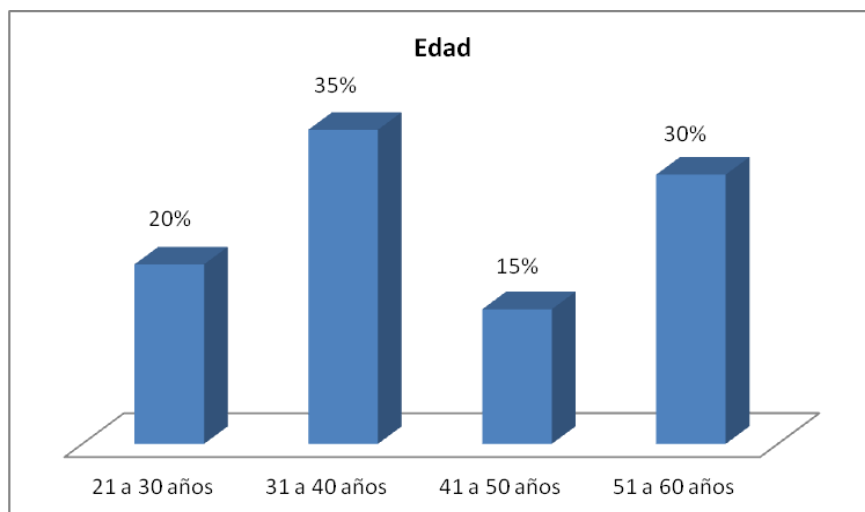


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Como se refleja en el gráfico siguiente, las edades comprendidas eran: 21 a 40 años (55 %), y 41 a 60 años (45 %). El rango de edades con mayoría es de 31 a 40 años con 35 por ciento. 80

por ciento son mayores a 31 años. Esto significa que son fuente de ingresos en sus hogares, incluso jefes de familia.

Gráfico 5.3. Edad de los microempresarios consultados.

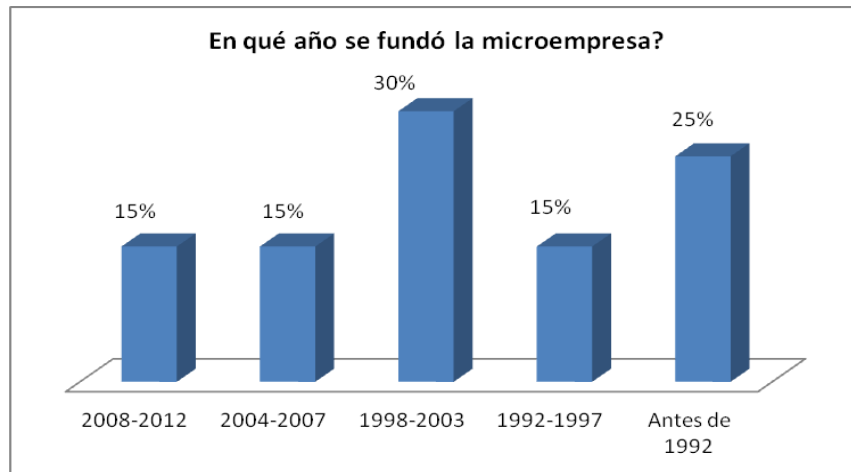


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

En cuanto a nivel de escolaridad, 40 por ciento tienen títulos profesionales¹¹⁰, 25 por ciento tienen carreras técnicas y cinco por ciento tienen solamente títulos de secundaria. Hay que señalar que 30 por ciento indicó como su profesión ser comerciante. La experiencia laboral, en algunos, no necesariamente significa el tiempo de ser comerciantes pues han trabajado en otros ámbitos: 45 por ciento tiene experiencia laboral de 15 a 30 años, 20 por ciento más de 30 años, 25 por ciento de cinco a 14 años y 10 por ciento de uno a cuatro años. De los consultados, 70 por ciento eran los propietarios de las microempresas, y 30 por ciento eran socios propietarios.

¹¹⁰ Una de ellas, Aleida C., incluso es médico pero desde los años ochenta se decidió por trabajar en el comercio ya que la carrera de medicina no le brindaba los ingresos que ella esperaba.

Gráfico 5.4 Período de fundación de la microempresa.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Los establecimientos fundados antes del 2003, es decir, que ya tienen de diez años a 25 años de existencia constituyen 70 por ciento. Esto es importante porque significa que son negocios que han logrado sobrevivir a los cambios de las políticas en los dos últimos gobiernos, incluso algunos han permanecido durante cuatro períodos gubernamentales, experimentando la liberalización comercial, y otros ya existían desde la difícil década de los ochenta. Esto se subraya ya que de acuerdo con Álvarez (2012) por cada 100 microempresas familiares que se fundan en Nicaragua, 30 por ciento son clausuradas muy poco tiempo después, no logra sobrevivir ni evolucionar; incluso las que logran prevalecer, 70 por ciento, desaparecen en un plazo de cinco años o quedan estancadas, de tal forma que solamente sobreviven 10 por ciento; es decir, la mayor parte de los microempresarios consultados ya lograron sobrepasar la incertidumbre de la tendencia estadística. Ahora bien, las microempresas que fueron fundadas después del año 2008 representan 15 por ciento; y por otra parte, otro 15 por ciento inició entre el 2004 y el 2007. Por lo cual, considerando lo descrito, la permanencia de estas microempresas que tienen menos de cuatro años supone ser dudosa, y de las que tienen hasta ocho años tiende a ser impredecible.

Hay que destacar que ninguno de los empresarios que fundaron el negocio a partir de 1998 ha recibido apoyo de ONG, siendo la misma respuesta del 75 por ciento de que los que lo fundaron en los 1992 y 1997, y del 85.7 por ciento de los que lo fundaron hace más de veinte años. Lo cual denota que el sector comercio históricamente ha estado desligado del sistema de

cooperación no reembolsable, es decir, de capacitaciones y asistencias técnicas que son los que brindan este tipo de organizaciones. Hay que decir también que 75 por ciento de las mujeres fueron las que fundaron los negocios antes de 1998, frente a 62.5 por ciento de los hombres, proporcionalmente es poca la diferencia, pero las cifras refieren a un mayor nivel de capacidad organizativa de las mujeres.

Solamente 10 por ciento fueron fundadas por los abuelos, 15 por ciento por los padres y 30 por ciento como un esfuerzo familiar conjunto, es decir, 55 por ciento de microempresas vinculan su fundación a relaciones familiares. De hecho, según Centeno (citado por Álvarez, 2012) en Nicaragua entre 80 y 85 por ciento de las Mipymes son de carácter familiar. Por otro lado, 45 por ciento fueron fundadas por los mismos empresarios consultados, lo cual evidencia, en primer lugar, el emprendimiento existente a partir de la década de los años noventa; pero, en segunda lugar, una realidad inherente y estadísticamente comprobada, que las microempresas familiares escasamente sobreviven a la tercera generación y, muy pocas veces, a la segunda. Según Centeno (citado por Álvarez, 2012) en Nicaragua de cada 100 Mipymes familiares fundadas, únicamente cinco por ciento logran ser administradas por los bisnietos, 15 por ciento por los nietos y 30 por ciento por los hijos.

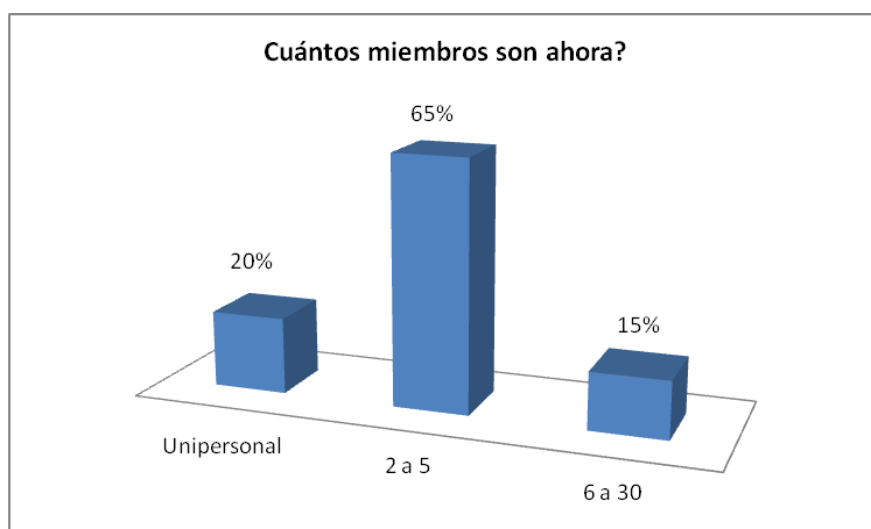
De acuerdo con el Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Douglas Espinoza¹¹¹, en el rubro de los abarroteros, considerado según él como un “quasiempleo”, los fundadores generalmente son núcleos familiares bajo el liderazgo de las mujeres, “hay un 70 por ciento de mujeres que lo integran, por eso el nombre de una mujer (ANA)” [Espinoza, entrevista, 2012].

En relación con la cantidad de trabajadores con que iniciaron, 50 por ciento lo hizo de forma unipersonal, es decir, autoempleo; mientras que el otro 50 por ciento contó con mayor inversión al ser desde su fundación una microempresa con 2 a 5 personas involucradas, aunque no necesariamente remuneradas.

¹¹¹ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

Es interesante que en la actualidad 20 por ciento de dichas microempresas continúan siendo constituidas de forma unipersonal; lo cual, en principio, supone que se encuentran estancadas, que no tienen capacidad de crecimiento y que las estructuras organizativas y financieras con las que cuentan son muy vulnerables. En este sentido, el ex ministro Caldera¹¹² refirió que el problema en Nicaragua es que las Mipymes se ven a sí mismas como “empresas infantiles” y, en consecuencia, luego de 20 años siguen siendo del mismo tamaño y no muestran ninguna evolución. Hay que decir, sin embargo, que a partir de lo observado y consultado se notaron dos cosas: en primer lugar, que algunas de estas microempresas de autoempleo tienen incluso mayores niveles de afluencia de clientes y movimiento de dinero que otros negocios con mayor cantidad de miembros o trabajadores, incluso asalariados; y, en segundo lugar, que por el mismo giro del negocio el propietario no amerita realmente invertir en mayor cantidad de recursos humanos; tal es el caso de María B. que atiende personalmente su distribuidora en uno de los mercados, negocio que le ha permitido, desde el 2002, obtener ocho créditos superiores a cuatro mil dólares en bancos tradicionales.

Gráfico 5.5 Cantidad de trabajadores en la actualidad.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

¹¹² Entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo realizado en Nicaragua en enero-febrero del 2012.

Por otro lado, 15 por ciento ha logrado evolucionar a pequeña empresa en el rango establecido por la Ley Mipyme, de seis a 30 miembros. Aunque hay señalar que de los tres microempresarios que constituyen ese 15 por ciento, dos se encuentran en el límite de la clasificación pues cuentan con siete trabajadores. El punto es que 30 por ciento de los empresarios han logrado establecer procesos de continuidad y crecimiento.

La forma de organizarse es básica en 85 por ciento de los negocios, es decir, conformada por dependientes que atienden al público directamente. Sin embargo, 15 por ciento tienen una mejor organización. Sobresale el caso de Luis M. quien, habiendo sido un microempresario que inició con cinco trabajadores, en ocho años ha logrado constituirse en pequeño empresario con 18 miembros y contando ahora con una estructura jerárquica bien definida en que existen aparte de los dependientes, un contador, un administrador, un responsable de inventario, y uno de cartera y cobro.

V.3 Funcionamiento y organización de los microempresarios.

Las microempresas entrevistadas sobreviven a partir de las compras que los clientes hacen de forma directa, esa es la realidad del 60 por ciento de los entrevistados; no obstante, 25 por ciento ha establecido nuevas estrategias de comercialización a través de actores promotores; al respecto, el Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Douglas Espinoza¹¹³, explicó que a éstos les llaman “corredores de negocio”, que son actores vendedores ambulantes, cuyo mayor éxito en el cumplimiento de sus metas se basa en tres elementos: en la afinidad que logran tener con los compradores, en la competencia por precios más bajos, y en la misma necesidad del comprador carente del producto.

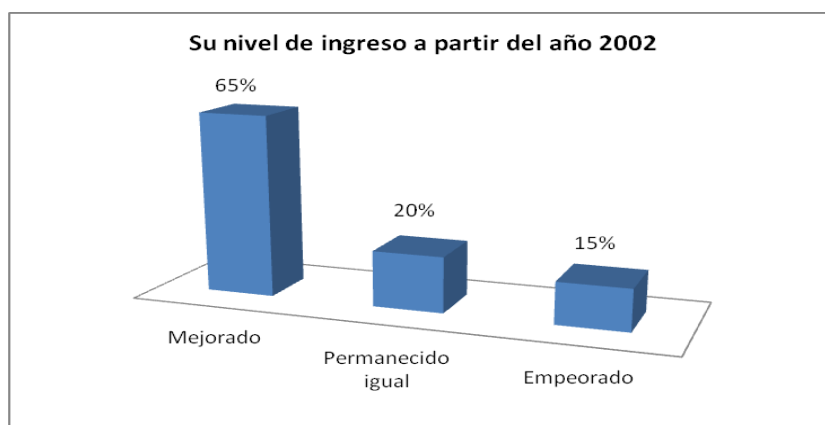
Por otra parte, 10 por ciento de los empresarios ha establecido enlaces con clientes al por mayor; y cinco por ciento trabaja por encargos de clientes los cuales cumple en viajes al extranjero. Hay que decir que solamente cinco por ciento de los consultados hace uso de la tecnología de internet para obtener clientela.

¹¹³ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

Los microempresarios consultados, en su mayoría, han mejorado sus ingresos, esa es la realidad del 65 por ciento; mientras que 20 por ciento plantea que han permanecido igual, y 15 por ciento que han disminuido.

No obstante, el Presidente de ANA, Douglas Espinoza, aclara que los precios y las transacciones en volumen se han incrementado pero que se ha mantenido la misma utilidad, ya que a un precio real los ingresos han disminuido porque el poder adquisitivo es más bajo, lo cual evidencia que hay más competencia en el sector comercio, por lo menos en el rubro abarrotero.

Gráfico 5.6. Condiciones económicas de las microempresas consultadas.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Esta es una evidencia clara de que las estrategias de los microempresarios, en dependencia de su contexto social, familiar, local y sectorial, han generado beneficios. En ese sentido, la hipótesis hace referencia a que los esquemas de financiamiento generados sin una estrategia de desarrollo empresarial adecuada, pierden la validez de las capacidades empresariales como un activo territorial, pero aún así pueden existir procesos endógenos que generan autosostenibilidad. Lo que se debe subrayar en este punto es que a pesar de las restricciones y exigencias del crédito ocasionadas por la disminución de flujos internacionales, hay un crecimiento de la actividad comercial y aumento de las utilidades de las microempresas.

La relación de los comerciantes del sector comercio al por menor, de acuerdo con las respuestas abiertas de los consultados, se genera en tres vías: En primer lugar, comparan y

definen precios, es decir, hacen monitoreos (42.9 %). En segundo lugar, se compran productos entre ellos mismos al precio establecido en la cadena de comercialización; esto porque hay microempresas que compran más barato en distribuidoras específicas, cada una se especializa en algunas compras (28.6 %). Y en tercer lugar, se prestan productos cuando hay algún cliente en un momento en que falta mercadería, entonces le devuelven el costo del producto y la ganancia le queda al que obtuvo la clientela.

Cabe señalar, al respecto, que los principales compradores son clientes al detalle (70 %), clientes al por mayor (20 %) y otras microempresas (10 %). Referente a este último segmento, Douglas Espinoza¹¹⁴ explica que, por ejemplo, en el gremio de los abarroteros se consideran compradores importantes las mismas abarroterías, existiendo entre ellas tres diferentes operaciones:

- 1) Compra y venta recíproca: El precio del producto se encuentra establecido a nivel nacional por volúmenes de transacción en cada uno de los canales de la misma cadena de comercialización (importador o mayorista, intermediador o minorista y el consumidor), por lo cual el precio no lo pueden disminuir o aumentar, lo que favorece al gremio es que si un microempresario tiene volúmenes excesivos de productos el otro microempresario que lo requiere se lo compra.
- 2) Trueque: Si a un establecimiento se le ha estancado un producto y a otro le ocurre lo mismo con otro producto, entonces se los intercambian y así rotan la mercadería; para lo cual primero valoran cada uno de dichos bienes al precio actual.
- 3) Préstamo: Si un microempresario tiene escasez de algún producto y el otro tiene exceso de inventario, entonces aquel le solicita determinado monto de productos como préstamo de acuerdo con su nivel de ventas, y cuando se abastece se lo regresa.

A pesar de estas vinculaciones estratégicas entre algunas microempresas comerciales, no existe una relación más coordinada y amplia, ya que 76.5 por ciento plantea que no tienen reuniones con otras microempresas, frente a 23.5 por ciento que sí. Aunque hay que señalar que en los mercados de Chinandega algunos rubros de comerciantes (como ropas y

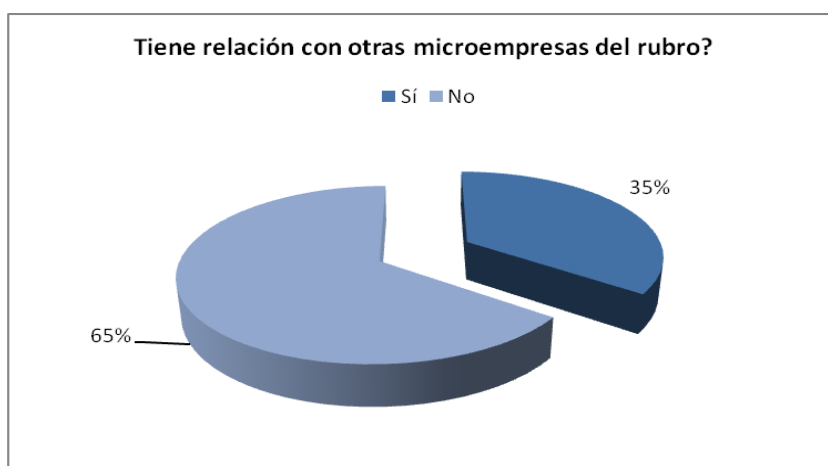
¹¹⁴ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

distribución de alimentos) tienen representantes que ejercen presión en el Gobierno Municipal y son enlaces con las autoridades.

En cuanto a la relación entre microempresas, la mayoría de los microempresarios, 65 por ciento, dice no tener relaciones estratégicas y/o redes con otras microempresas, frente a 35 por ciento que plantea lo contrario.

De acuerdo con el Coordinador del Camipyme de Managua, José Andrés Fargas¹¹⁵, el fomento a las redes de colaboración se ha trabajado en algunos territorios del país pero no en todos los departamentos, “en Chinandega no se ha trabajado redes empresariales en el sector comercio” [Fargas, entrevista, 2012], aunque sí plantea que el Instituto de Desarrollo Rural (IDR) trabaja con redes pero en materia agrícola, precisamente para fomentar a los productores del campo, pues la misma red obtiene los insumos para brindárselos a los productores.

Gráfico 5.7 Relación con otras microempresas del ramo.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Fargas aclara que institucionalmente hay conciencia de la importancia que tiene la asociatividad para los empresarios, pues unidos tienen mejores beneficios para captar recursos, fortalecerse y comercializar sus productos; pero para eso deben sumarse esfuerzos más efectivos de los sectores que inciden en las políticas públicas.

¹¹⁵ Entrevista realizada al Coordinador de Camipyme de Managua, Lic. José Andrés Fargas, en Managua el 18 de enero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero 2012.

Hay voluntad política pero una de las dificultades es la misma coyuntura que no ha permitido o ha limitado hacer mejores coordinaciones en la práctica; Caconic tiene recursos, Conimipyme tiene recursos, entonces debe haber una complementariedad para ver cómo se orienta mejor la asistencia financiera y técnica para fomentar las redes de comerciantes” [Fargas, entrevista, 2012].

Además, Fargas aclara que en Chinandega no hay programas que permitan incidir en las redes comerciales, lo que existen son proyectos como Ventana de la Juventud en que participan 15 ó 20 instituciones para fomentar la empresarialidad en los jóvenes, pero es a nivel de emprendedores. Efectivamente, el Especialista de Camipyme en Chinandega, Yader Zelaya¹¹⁶, comentó que en Chinandega “no hay redes fuertes”, solamente en ocasiones se unen para lograr beneficios puntuales como, por ejemplo, para negociar la compra de algunas maquinarias o equipos con precios más accesibles, pero que son eventuales, no hacen esfuerzos para lograr que las relaciones sean permanentes.

Explica también que esto se genera en los sectores textil- vestuario, madera-muebles y panificadores, pero no ha sabido que existan en el comercio. Y agrega que, por ejemplo, en el marco de los proyectos del Camipyme, en el sector textil-vestuario se organizaron para negociar máquinas industriales de coser logrando 10 por ciento de descuento y crédito a un año de plazo y sin intereses; y asimismo se han lograron descuentos en banners publicitarios y anuncios de radio a precios favorables. “Hay poca cultura de cooperativismo o de trabajar en conjunto, no tienen una visión grupal, no se ha mantenido un esfuerzo por parte de ellos” [Zelaya, entrevista, 2012].

En esto coincide el Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, Francisco José Pérez¹¹⁷, pues aclaró que en Nicaragua no hay muchas redes Mipymes en ninguno de los sectores económicos, se encuentran más bien “organizadas como cámaras más que como redes”; y añade que las coordinaciones se generan solamente por puntos de interés, cuando se necesita algo específico o hay que incidir en alguna problemática sectorial.

¹¹⁶ Entrevista al Especialista de Camipyme de Chinandega, Ing. Yader Zelaya, en Chinandega el 14 de febrero de 2012 en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

¹¹⁷ Entrevista al Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, máster Francisco José Pérez, efectuada en Managua el 19 de enero del 2012.

Por su parte, el Gerente del FDL, Douglas Moreira, explicó que el temor político incide en el fomento de la organización en red no solo de los comerciantes sino de todas las Mipymes, comenta que “por ejemplo en la coyuntura que ha habido en la producción y comercio del arroz han intervenido varios actores de forma coordinada como la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG), la Asociación de Trabajadores del Campo (ATC) y los líderes comunales, pero no han tenido fuerza porque la gente tiene miedo de que los tilden por política y que tengan represalias” [Moreira, entrevista, 2012].

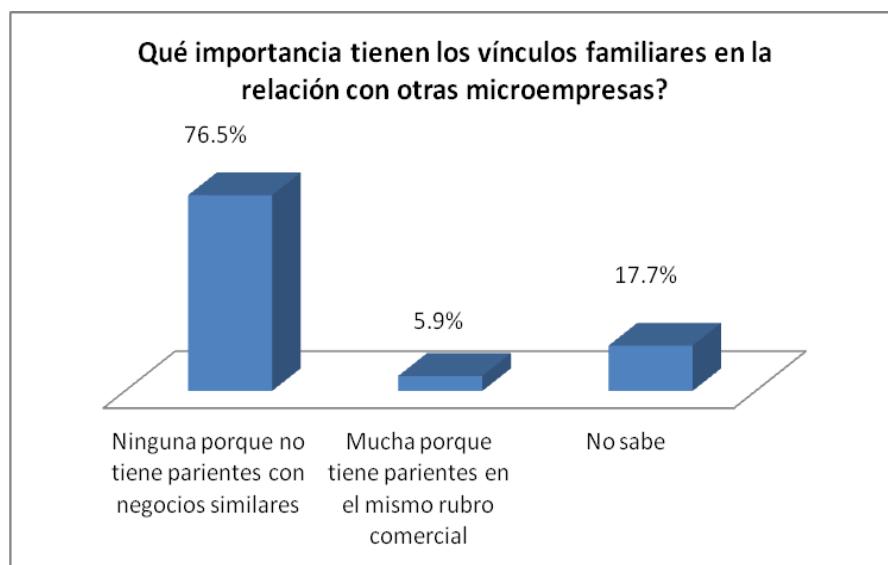
Según el Gerente del banco Procredit, Blass Espinoza¹¹⁸, en Chinandega lo más próximo a una red de empresarios es la que se genera en el sector transporte por tipo de rutas. Por su parte, el Gerente del banco Bancentro, Guillermo Obregón¹¹⁹, explica que en Chinandega “no hay redes Mipymes de comerciantes”, con excepción de una red agrícola que conoce en el municipio de Tonalá, la cual es una cooperativa de plataneros, “es lo único gremial en el departamento de Chinandega; no hay gremios que trabajen en conjunto, los mismos agricultores grandes no se unen en red” [Obregón, entrevista, 2012].

Los lazos de parentesco definen una red empresarial. Sin embargo, no existen vínculos familiares con otros microempresarios, esa fue la respuesta de 76.5 por ciento de los consultados, frente a 5.9 por ciento que dice tener familiares en otros micronegocios del mismo rubro. Sin embargo, 17.7 por ciento no sabe o no responde. Esto lo confirma el Especialista de Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya, quien aclaró que los empresarios en general no son familiares y que incluso provienen de departamentos diferentes. Aclara que eso es lo contrario de lo que ocurre en el departamento de Masaya en que la mayoría de propietarios de las Mipymes, fundamentalmente del sector artesanías, tienen familiaridad.

¹¹⁸ Entrevista al Gerente del Banco Procredit de Chinandega, Lic. Blass Gerónimo Espinoza Pérez, realizada en Chinandega el 2 de febrero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

¹¹⁹ Entrevista efectuada al Gerente Regional de Occidente del Banco Lafise Bancentro, Lic. Guillermo Obregón, el 3 de febrero del 2012.

Gráfico 5.8. Vínculos familiares en las microempresas entrevistadas.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

V.4 Financiamiento de los microempresarios.

Con respecto al financiamiento de bancos y microfinancieras, en el cuadro siguiente se presenta la información que en trabajo de campo se obtuvo de las condiciones de crédito en los bancos y microfinancieras del municipio de Chinandega.

Hay que hacer notar que en los municipios de Chichigalpa y El Viejo dichas entidades no tienen sucursales, por lo cual sus servicios financieros los brindan desde la cabecera departamental. Un punto importante a señalar es que la tasa de interés oficial que el Banco Central de Nicaragua (BCN) establece es 12.67 por ciento anual, por lo cual se determina la significativa brecha que existe con los porcentajes que el cliente debe cumplir, siendo en el mayor de los casos una diferencia notable de 47.21 por ciento.

Cuadro 5.5. Crédito a Mipymes en bancos y microfinancieras en Chinandega.

Entidad financiera	Modalidad	Tasa de interés anual	Tasa de interés mensual	Monto mínimo	Monto máximo	Tiempo de resolución de créditos nuevos
Banco Procredit	Crédito a Mipymes	38.4 %	3.2 %	\$1,000	\$10,000	Una semana
Banco Lafise Bancentro	Crédito a Mipymes	28 %	2.33 %	\$1,000	\$5,000	2 días en promedio
Banco BAC	Crédito a PYME	10 a 14 %	1 % promedio	\$5,000	No hay límite	12 a 15 días
Microfinanciera FDL	Préstamo Credifácil	55.68 %	4.64 %	\$1,000	\$1,500	Una semana
	Préstamo Microempresa	38.88 %	3.24 %	\$1,500	\$5,000	
	Crédito solidario urbano y rural	59.88 %	4.99 %	\$1,000	\$1,500	
	Préstamo PYME	32.88 %	2.74 %	\$5,000	\$10,000	

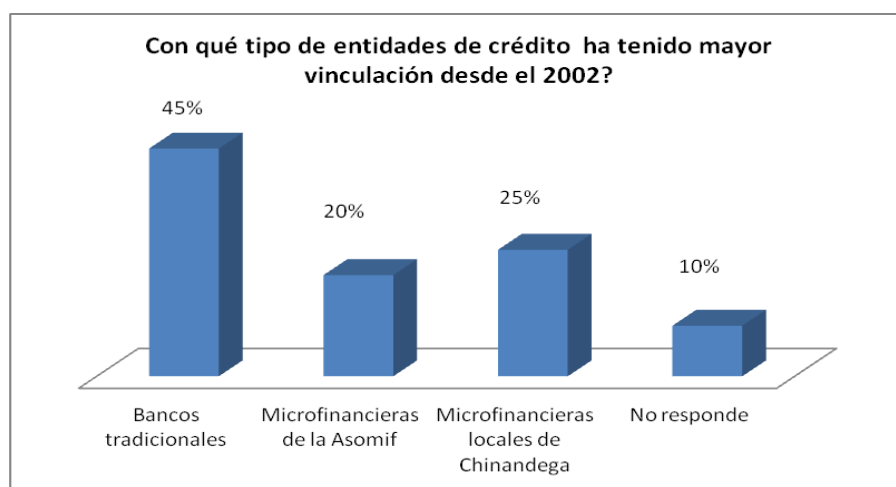
Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a gerentes y/o oficial de crédito de sucursales de bancos y microfinanciera en Chinandega: Espinoza Pérez (Procredit); Obregón (Lafise Bancentro); Martínez, Margarita (BAC); y Moreira (FDL). Trabajo de campo realizado entre enero-febrero 2012.

Teniendo presente las cifras anteriores, el resultado de la consulta sobre las preferencias de entidades de financiamiento fue que 45 por ciento prefiere bancos tradicionales, 20 por ciento microfinancieras de la Asomif, 25 por ciento microfinancieras locales de Chinandega y dos por ciento no responde. Hay pues una igual proporción entre bancos y microfinancieras de 45 por ciento, como puede observarse en el gráfico anterior.

En cuanto a la perspectiva de algunos de las principales instituciones de financiamiento: Una de las microfinancieras con mayor presencia en Chinandega es el Fondo de Desarrollo Local (FDL), fundada en 1992, la cual es una organización sin fines de lucro y creada para el apoyo de las actividades productivas que generan ingresos para sus clientes pequeños, medianos y grandes de todos los sectores económicos: comercio, industria, agropecuario, avicultores,

etcétera. De acuerdo con el Gerente del FDL Chinandega, Douglas Moreira¹²⁰, una característica de este departamento es que hay bastante comercio en agricultura, abarroterías, ropas, panificación, comedores (comida rápida) y turismo (costas); localizado fundamentalmente en los municipios de Chinandega, Chichigalpa, Posoltega, Ranchería y Corinto; pero que son sectores que no tienen acceso a la banca privada.

Gráfico 5.9. Relación con entidades de financiamiento.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Moreira explica que en el FDL a nivel nacional hay una cartera de 53 millones de dólares, de los cuales 33 por ciento, es decir 17.49 millones de dólares, es destinado al sector Mipyme; aparte de que hay asesorías de Nitlapán. En el caso de Chinandega específicamente, el FDL tenía al 31 de enero del 2012 un total de tres mil clientes Mipymes. Además, agrega que la resolución del crédito a las microempresas tiene su base en tres elementos: En primer lugar, en la visita del negocio por parte del oficial de crédito o técnico del FDL, en que se llena un formulario cuya información se procesa en un sistema computarizado en que se incluyen también otros indicadores como la garantía y los precios de venta; obteniéndose automáticamente la viabilidad, rentabilidad, nivel de endeudamiento y capacidad de pago. En segundo lugar, hay otra herramienta que es una investigación social, que consiste en verificar los datos del cliente en el mismo entorno en que desarrolla sus actividades, por medio de otros clientes, vecinos, las mismas referencias que el cliente suministra, el fiador, etcétera. Y, en

¹²⁰ Entrevista al Gerente de Fondo de Desarrollo Local (FDL) de Chinandega, Lic. Douglas Moreira, efectuada en Chinandega el 1 de febrero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

tercer lugar, se hace una verificación en la central sin riesgo o buró de crédito, pues se considera incluso si hay problemas de pago en la casa del cliente, aunque no sea él mismo.

Par el Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, Francisco Pérez¹²¹, una de las estrategias de fomento a las microempresas más importantes del FDL son los créditos de grupo solidario, que lo conforman entre cinco a diez clientes que no tienen garantía fija o hipotecaria, y entonces en equipo responden por el préstamo en caso alguno no cumpla con las cuotas. Según Pérez estos créditos, que cuentan con asesorías de Nitlapán, generalmente se viene estabilizando en el tercer financiamiento cuando los miembros ya se han conocido y conformado por los que realmente van a cumplir.

Por su parte el banco Procredit, fundado en 1999 y con 23 sucursales en el país, también es uno de los más importantes en el financiamiento a microempresas de Chinandega. Este banco tiene la particularidad de que es el resultado de una evolución de ser una microfinanciera (Chispa), a convertirse en financiera (Confía), y finalmente constituyéndose en banco tradicional. De acuerdo con el Gerente de Procredit de Chinandega, Blass Espinoza Pérez¹²², la misión del banco es proveer a los pequeños y medianos productores de la zona de influencia, productos y servicios financieros que le sirvan como elementos de desarrollo, capital de trabajo, y otros servicios como transferencias, pago de Inatec, pago de servicios básicos, planillas del INSS, etcétera. Siendo que la mayor cantidad de clientes microempresarios se localizan en los municipios de Chinandega, Chichigalpa y El Viejo. Espinoza Pérez explica que a los microempresarios les brindan diferentes oportunidades de financiamiento, siendo los más importantes: crédito estándar, para capital de trabajo; línea de crédito preferencial que, siendo revolvente, permite al empresario múltiples desembolsos sin necesidad de hacer gestiones; y crédito de oportunidad, que el cliente lo puede adquirir dependiendo de las temporadas comerciales más importantes del año y que son a tres meses de plazo, “tramitándose de una forma rápida, ágil y con los requisitos mínimos” [Espinoza Pérez, entrevista, 2012].

¹²¹ Entrevista al Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, máster Francisco José Pérez, efectuada el 19 de enero del 2012.

¹²² Entrevista al Gerente del Banco Procredit de Chinandega, Lic. Blass Gerónimo Espinoza Pérez, realizada en Chinandega el 2 de febrero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

Hasta hace poco tiempo, otro banco que fomentó a las Mipymes fue el Banco de Crédito Centroamericano (Lafise Bancentro), fundado en Nicaragua en 1992 y en Chinandega en 1995. Al respecto, su Gerente Regional de Occidente, Guillermo Obregón¹²³ explicó que en el año 2008 incurrieron en un programa piloto para micros, pequeñas y medianas empresas pero que no tuvo buenos efectos y resultados, “más bien estamos poco a poco saliéndonos del programa. Considero que entramos en el momento no indicado, fue en el período de crisis, pero en lo personal sí creo en la Mipyme” [Obregón, entrevista, 2012]. Ya no se otorgan crédito bajo esa modalidad.

Y aparte, Obregón comentó que la incidencia del banco en préstamos Mipymes, consecuentemente, es muy poca en términos de créditos menores a cinco mil dólares, pues de hecho los tres bancos más grandes no atienden ese mercado que es captado más por las microfinancieras. Asimismo explicó que en el plan piloto tuvieron aproximadamente 100 clientes de los municipios de Chinandega, Chichigalpa, El Viejo y Corinto, de los cuales 60 han cancelado, siendo que para la sucursal representó no más de 2 por ciento de la cartera.

Y por su lado, el Banco de América Central (BAC) brinda créditos únicamente al sector PYME con alto potencial de crecimiento. De acuerdo con la Oficial de Crédito, Margarita Martínez¹²⁴, el área más fuerte que financian es el sector agrícola, fundamentalmente cultivos de caña, arroz, maní y sorgo. “La actividad de nosotros es poco dirigida al sector comercial de la microempresa” [Martínez, entrevista, 2012]. Y aunque para Martínez el BAC es el banco que brinda menor tasa de interés para créditos PYME, las microempresas comerciales no pueden acceder porque no cumplen los requisitos: no tienen matrícula, no pagan impuestos, o no tienen garantías. Recientemente, en mayo del 2012, el BAC con recursos del Programa Empresas y Empleo de USAID implementó el programa Pymercado con más de 20 millones de dólares, el cual permitirá mejores condiciones para 500 pequeñas y medianas empresas, incluyendo capacitaciones, por un período de un año. Sin embargo, el proyecto no incluye a las microempresas. De hecho, Martínez explica que las condiciones que brinda el BAC son mejores que las que pueden ofertar las microfinancieras, porque aparte de que la tasa de

¹²³ Entrevista al Gerente Regional de Occidente del Banco Lafise Bancentro, Lic. Guillermo Obregón, realizada el 3 de febrero del 2012.

¹²⁴ Entrevista a la Oficial de Crédito del Banco de América Central (BAC) sucursal Chinandega, Lic. Margarita Martínez, realizada el 7 de febrero del 2012.

interés es más baja, no se les obliga a tener un ahorro del mismo crédito, como lo hacen las microfinancieras.

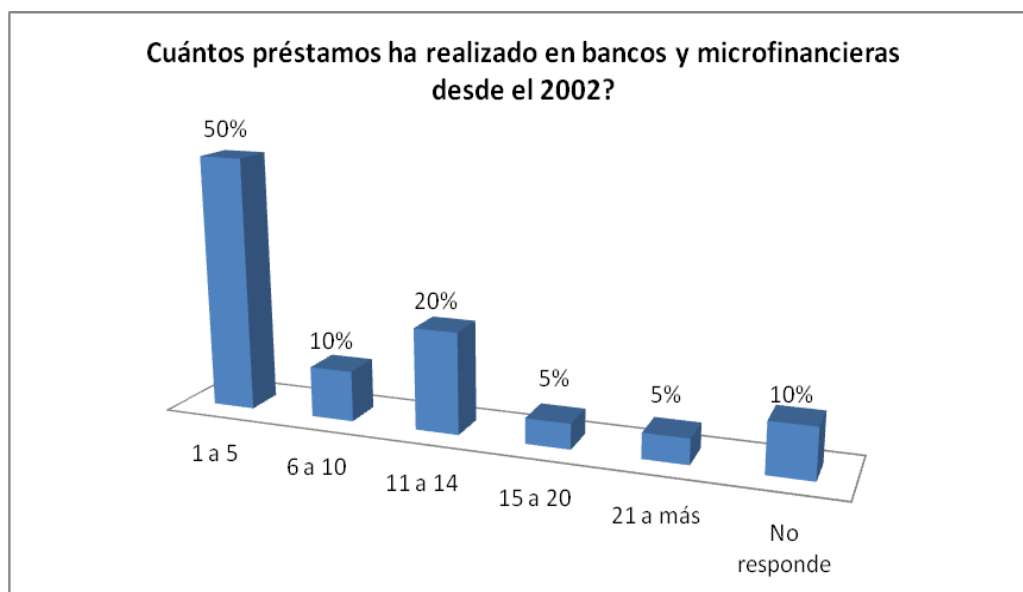
Por otra parte, al consultar a los microempresarios sobre cuántos préstamos habían realizado, se obtuvo que 50 por ciento ha tenido solamente de uno a cinco préstamos, 10 por ciento de seis a diez préstamos, 20 por ciento de 11 a 14 préstamos, cinco por ciento de 15 a 20 préstamos, cinco por ciento más de 21 créditos, y diez por ciento no responde.

En otro aspecto, a 85 por ciento no le han negado el crédito, mientras que a 10 por ciento sí, y cinco por ciento no responde. Hay que señalar, en ese sentido, que de los consultados 80 por ciento dice que le han prestado lo que han solicitado, mientras que 20 por ciento plantea que han recibido solo un parte.

Se refleja que han sido pocos los préstamos realizados en un período de diez años, pues 50 por ciento de los consultados solamente ha obtenido de uno a cinco créditos. Esto supone, en principio, que la disminución de fondos internacionales limita el acceso al crédito de la mayor parte; sin embargo, la Presidente del Grupo Raíces, Silvia Torres¹²⁵, brinda otra perspectiva muy distinta, que dicha reducción de recursos canalizados a través de los bancos y las microfinancieras en realidad no ha afectado a los microempresarios, por lo menos al grupo que representa que son artesanos, porque los montos que se solicitan son bajos, la mayoría de veces no pasan de cinco mil dólares, y porque se usan mucho los créditos transitorios de corto plazo, “nosotros no estamos preocupados por la disminución de fondos externos, por el contrario, es la banca más bien la que anda preocupada por colocar recursos que ellos tienen ahí guardados, que no los mueven” [Torres, entrevista, 2012].

¹²⁵ Entrevista a la Presidente del Grupo Raíces, Lic. Silvia Torres, realizada en la ciudad de Masaya, Nicaragua, el 26 de enero del 2012.

Gráfico 5.10. Préstamos realizados desde el 2002.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

En efecto, Espinoza Pérez¹²⁶ explica que en el caso del banco Procredit buscan clientes de diferentes formas y estrategias, por ejemplo, los oficiales de servicios bancarios se encargan de atender a los clientes que hacen consultas de los préstamos, pero también hay oficiales de crédito que dedican 80 por ciento de su tiempo laboral para captar posibles clientes y brindar seguimiento a los que ya lo han obtenido, con la expectativa de que en el futuro obtengan más créditos con el banco.

Por otra parte, Torres aclara que como los bancos y financieras tradicionales prestan con base en garantía hipotecaria los créditos mayores a tres mil dólares, muchos microempresarios no tienen bienes inmobiliarios o simplemente no se arriesgan a hipotecar sus propiedades, entonces tienen que buscar alternativas de financiamiento, “las Mipymes se la juegan con lo que se hace, trabajar con factoring, trabajar con tarjetas de crédito, trabajar con algunas microfinancieras que realmente te lo dan más rápido a pesar de que esos intereses son muy altos, etcétera” [Torres, entrevista, 2012]. En ese sentido, Moreira¹²⁷ aclara que los

¹²⁶ Entrevista al Gerente del Banco Procredit de Chinandega, Lic. Blass Gerónimo Espinoza Pérez, realizada en Chinandega el 2 de febrero del 2012.

¹²⁷ Entrevista al Gerente de Fondo de Desarrollo Local (FDL) de Chinandega, Lic. Douglas Moreira, efectuada en Chinandega, el 1 de febrero del 2012.

microempresarios “casi no tienen inconveniente” en aceptar las tasas de interés que cobran las microfinancieras. Añade que, de hecho, el FDL siempre busca la rapidez y la simplificación de los requisitos, pero que a veces se aumentan las exigencias porque también tienen que ser consistentes con la misma progresividad, pues en muchos casos el cliente quiere pasar rápidamente de una escala de crédito a otra mayor; al respecto explica que antes se podía agregar un incremento del 50 por ciento en el siguiente crédito pero que ahora, por las condiciones económicas y clima de negocios, esto se encuentra restringido al 30 ó 40 por ciento.

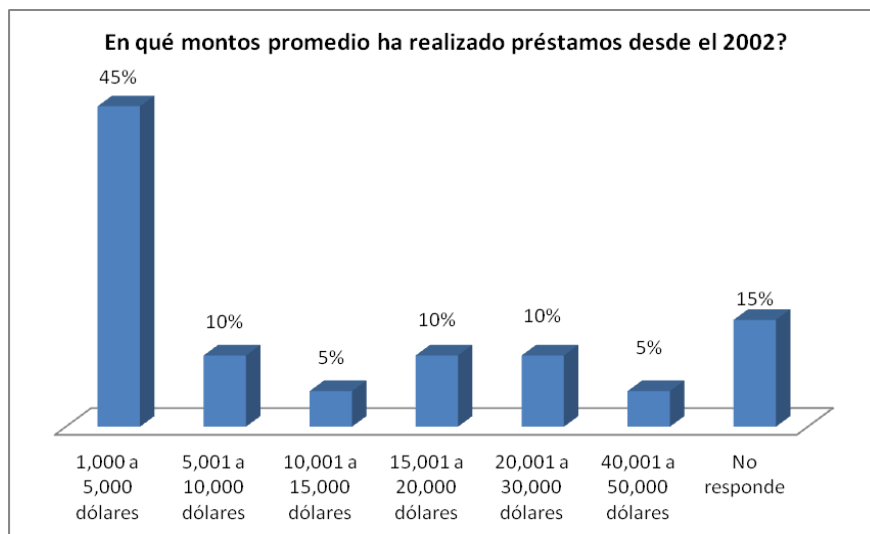
Precisamente las cifras que plantea Torres coinciden con las que brindaron los consultados pues 45 por ciento ha prestado históricamente entre mil a cinco mil dólares, 10 por ciento de cinco mil a 10 mil dólares, cinco por ciento de 10 mil a 15 mil dólares, 20 por ciento entre 15 mil a 30 mil dólares, y únicamente cinco por ciento más de 40 mil dólares.

Por género la distribución es así: la mayor parte de los hombres han solicitado préstamos de mil a cinco mil dólares (60 %), frente a 40 por ciento de las mujeres, en detrimento de que son las mujeres las que han obtenido créditos en mayor variedad de rangos de montos. Hay que señalar, sin embargo, que los hombres son los que han hecho préstamos mayores concentrando 20 por ciento en el rango de 40 mil a 50 mil dólares.

Como se ha mencionado, esta mayoría de créditos menores a cinco mil dólares son acaparados por las microfinancieras. Según el Director Ejecutivo de la Asomif, Alfredo Alaniz¹²⁸, la cartera de la distribución de crédito de las microfinancieras es muy diversificada, el crédito promedio de todo el sector es aproximadamente de 870 dólares, pero que si se analiza por sector económico el crédito promedio más bajo es el del comercio, aproximadamente de 500 dólares.

¹²⁸ Datos del Director Ejecutivo de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif), Lic. Alfredo Alaniz Downing, en entrevista efectuada en Managua el 25 de enero del 2012.

Gráfico 5.11. Promedio de los montos de crédito realizados desde el 2002.

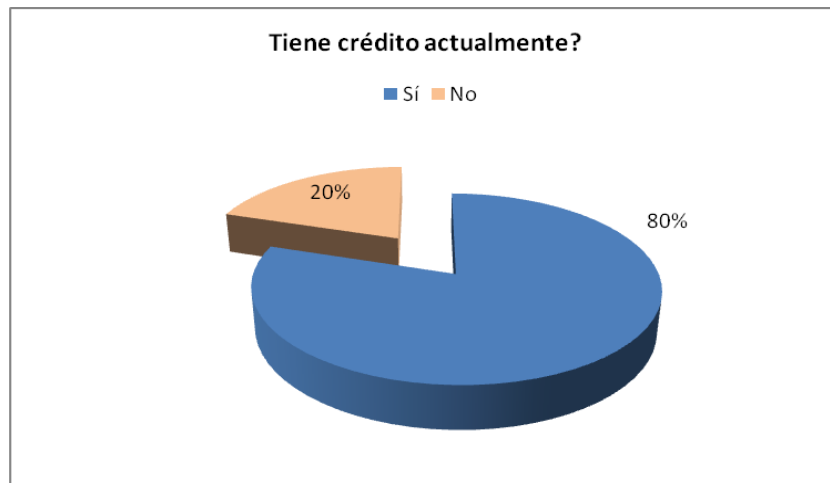


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Al respecto, el Gerente del FDL, Douglas Moreira, aclara que su ventaja es que las tasas de interés son más bajas que las que cobran las otras microfinancieras y que el crédito es “más transparente”; puesto que hasta el costo administrativo de un crédito es más barato, es decir, por ejemplo la formalización del pago de abogado; además de que hay gestiones que brindan y que no tienen otras microfinancieras como las capacitaciones, apoyo en la legalización de propiedades, subsidios a ciertos trámites, y apoyo legal en la libertad de gravamen.

Cabe mencionar que 80 por ciento dice tener préstamos vigentes, mientras que 20 por ciento no tiene. De los primeros, 56.30 por ciento tiene crédito entre mil a cinco mil dólares, 42.5 por ciento entre 5 mil a 10 mil dólares, 18.8 por ciento entre 10 mil y 20 mil dólares, y el restante tiene préstamos mayores a 20 mil dólares.

Gráfico 5.12. Crédito vigente.

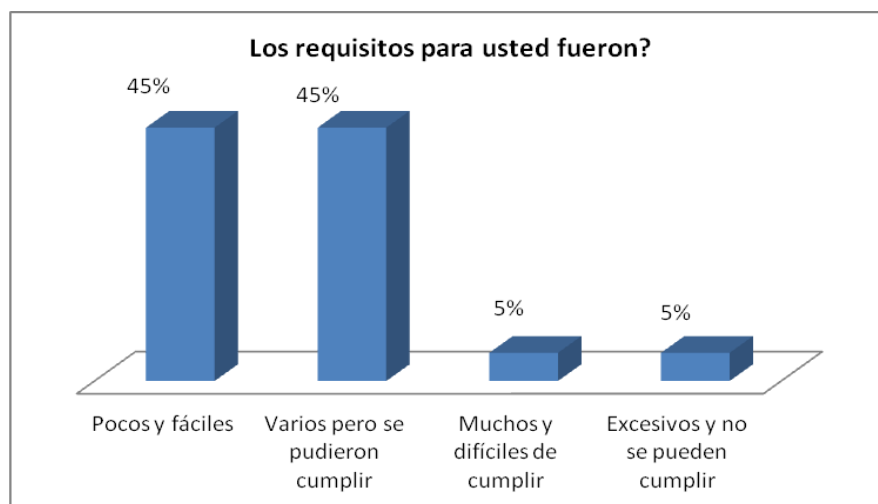


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

En cuanto a los requisitos que los bancos y financieras exigen para otorgar créditos, 90 por ciento considera que son pocos, fáciles y que se pueden cumplir, mientras que el restante 10 por ciento considera que son muchos y excesivos para cumplir.

Al respecto, de las entrevistas a los gerentes y oficial de crédito de los bancos consultados, se obtuvieron en suma los siguientes requisitos, con diferencias entre entidades, para las Mipymes y/o específicamente las microempresas comerciales: Plan de Inversión y estado de resultado si el crédito es para capital de trabajo, dos referencias comerciales, un flujo proyectado por el plazo del crédito solicitado, ser mayor de edad, un año de experiencia en el mercado, documento de identidad original (en algunos casos el del cónyuge), no tener deudas pendientes en situación de cobro lo cual es consultado en el buró de crédito, matrícula actual del negocio; comprobantes de ingresos y egresos, fiador en dependencia del tipo de garantía prendaria (que puede ser el inventario), si hay garantía hipotecaria no se le solicita fiador (créditos generalmente mayores a 15 mil dólares), análisis financiero del responsable de crédito para medir la capacidad de pago, si el cliente tiene también ingresos fijos se le solicita constancia salarial y colilla del INSS; estados financieros de los dos últimos períodos fiscales y uno a la fecha, si es para activo fijo tiene que tener facturas proformas.

Gráfico 5.13. Valoración de los requisitos.



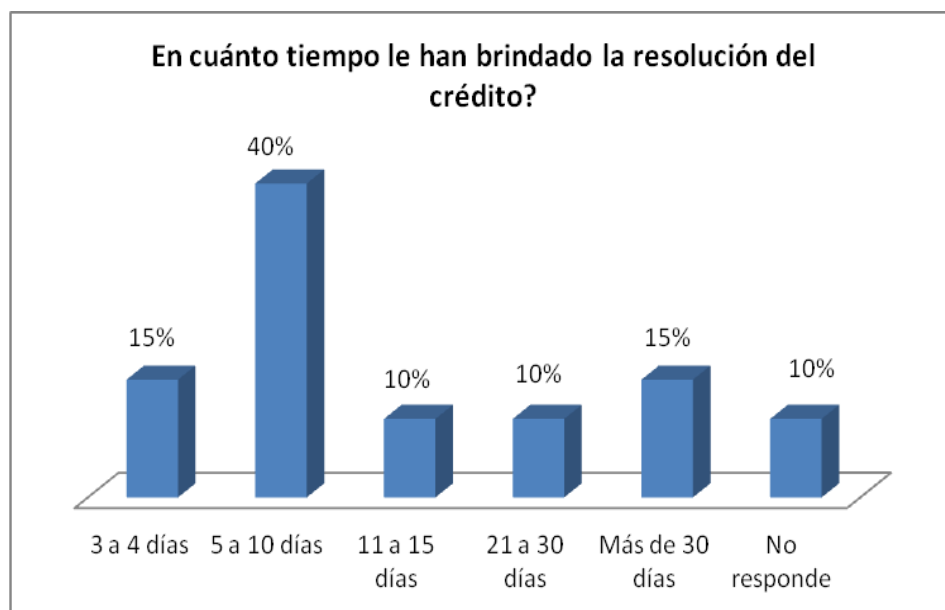
Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Y en el caso de las microfinancieras, particularmente en el FDL, los requisitos son muy parecidos aunque con ciertas variantes. Por ejemplo, Moreira¹²⁹ refiere que si el fiador es asalariado el cliente, no requiere poner garantía; si el fiador no es asalariado debe contar con garantías prendarias como electrodomésticos en montos menores a 3 mil dólares, garantías prendarias como vehículos y herramientas de trabajo para créditos entre tres mil a cinco mil dólares, y garantías hipotecarias para créditos mayores a 5,000 dólares, en este último caso no se solicita fiador. El cliente debe presentar la copia del documento de identidad de su cónyuge pues a éste también se le revisa su record crediticio. No obstante, Moreira explica que una de las ventajas que brinda el FDL es que la tasa de interés del crédito formalizado no cambia en el transcurso, como ocurre en algunos bancos y financieras.

En cuanto al plazo promedio de los créditos se obtuvo que 10 por ciento lo ha tenido de tres meses, 30 por ciento de un año, 20 por ciento de 18 meses, 15 por ciento de dos años, y el restante 20 por ciento de tres años a más. El tiempo de resolución de la solicitud de crédito tiene esta tendencia: de tres a cuatro días 15 por ciento, una semana 40 por ciento, hasta 15 días 10 por ciento, entre 20 a 30 días 10 por ciento, y más de un mes 15 por ciento.

¹²⁹ Entrevista al Gerente de Fondo de Desarrollo Local (FDL) de Chinandega, Lic. Douglas Moreira, efectuada el 1 de febrero del 2012.

Gráfico 5.14. Tiempo de resolución del crédito.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

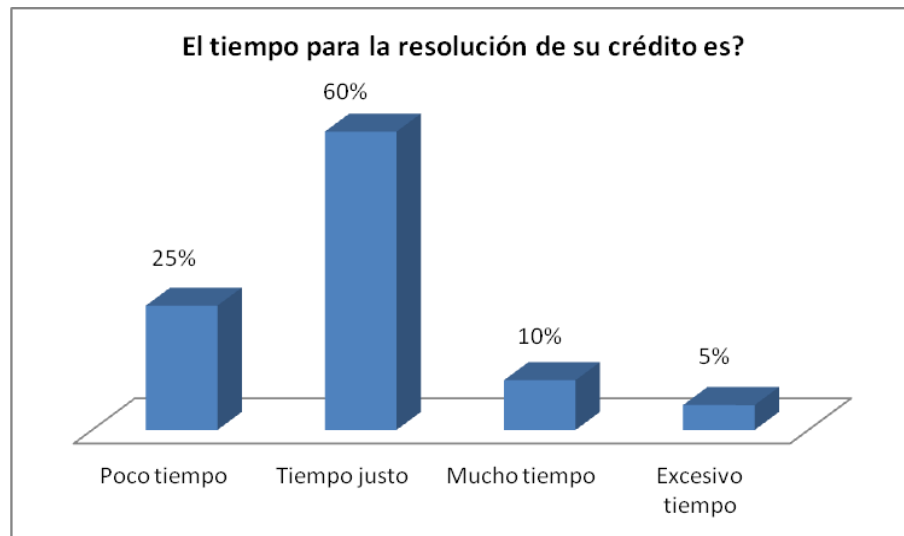
El tiempo para la resolución del crédito para 60 por ciento es un tiempo justo, 25 por ciento considera que es poco tiempo, y solamente 15 por ciento dice que es mucho o excesivo tiempo.

Según Espinoza Pérez¹³⁰ los tiempos de respuesta en banco Procredit varían de acuerdo con el segmento de empresarios, cada nivel de crédito requiere un nivel de especialización; por ejemplo, para los créditos de mil a 10 mil dólares se hace una análisis de una semana. Por su parte, Moreira plantea que en el FDL cuando es un cliente nuevo lo más que tardan es una semana y cuando es refinanciamiento en dos horas se resuelve. Y según Obregón¹³¹ en Bancentro la resolución del crédito Mipyme del proyecto que implementaron tardaba solamente dos días y era autorizado por un comité de crédito.

¹³⁰ Entrevista al Gerente del Banco Procredit de Chinandega, Lic. Blass Gerónimo Espinoza Pérez, realizada en Chinandega el 2 de febrero del 2012.

¹³¹ Entrevista al Gerente Regional de Occidente del Banco Lafise Bancentro, Lic. Guillermo Obregón, realizada el 3 de febrero del 2012.

Gráfico 5.15. Valoración del tiempo de resolución del crédito.



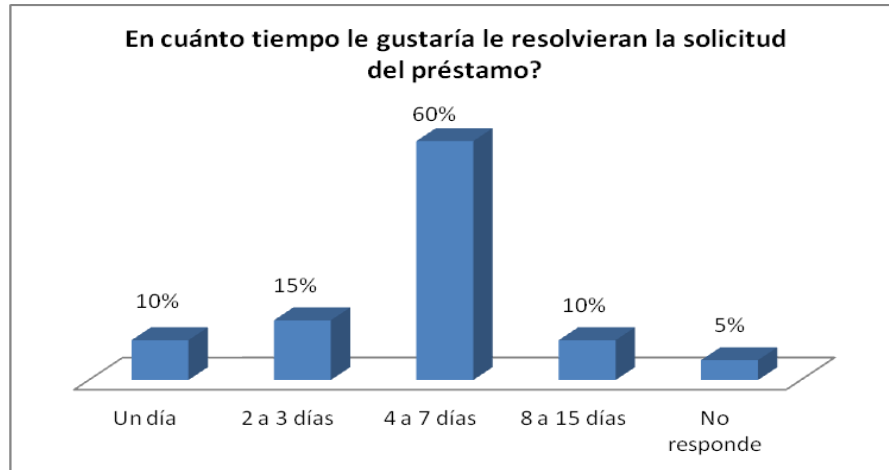
Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Al respecto, la Oficial de Crédito del BAC, Margarita Martínez¹³², explica que los préstamos con hipoteca actualmente tardan más porque desde el 2010 hay un problema en el registro de la propiedad de Chinandega, provocado por los atrasos de un proyecto para digitalizar los documentos, de tal forma que tardan en expedir los requerimientos que el banco solicita: libertad de gravamen e historia registral, los cuales a veces se esperan más de un mes. Pero aclara que la resolución con prenda y fianza puede ser como máximo de 12 a 15 días.

Por otro lado, la mayoría de los microempresarios, 60 por ciento, preferiría que le resolvieran el préstamo en no más de una semana, mientras que 25 por ciento opina que debería de ser de uno a tres días, aunque diez por ciento considera que, por la cantidad de dinero que solicitan, es lo justo hasta 15 días de espera.

¹³² Entrevista efectuada a la Oficial de Crédito del Banco de América Central (BAC) sucursal Chinandega, Lic. Margarita Martínez, el 7 de febrero del 2012.

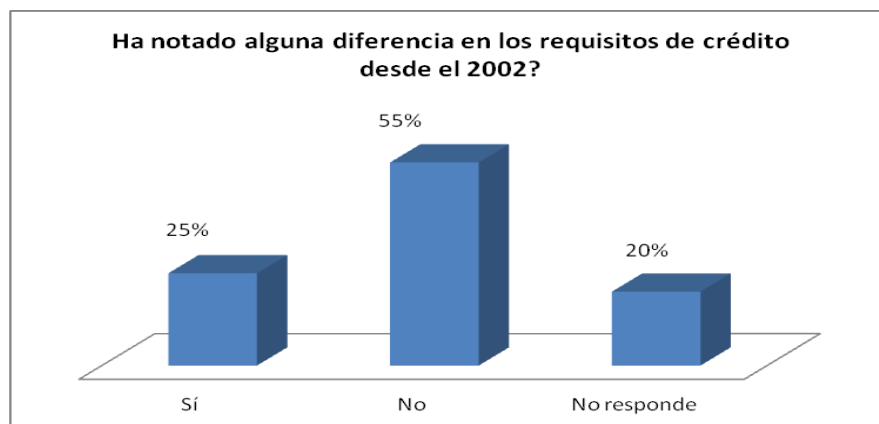
Gráfico 5.16. Tiempo para la resolución del crédito que prefieren los microempresarios.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

En el período 2002 al 2011, de los entrevistados 55 por ciento no ha notado ningún tipo de diferencias en cuanto a los requisitos de crédito, y 20 por ciento no sabe, mientras que 25 por ciento considera que sí hay cambios.

Gráfico 5.17 Diferencias en los requisitos de crédito desde el 2002.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Por género se encontró que la mayor cantidad de hombres (60 %) considera que sí ha habido cambios en los requisitos de crédito desde el año 2002. A diferencia, la mayoría de las mujeres (60 %) plantea que no han habido cambios en dichos requerimientos de las entidades

de financiamiento, aunque hay que señalar que son las mujeres (26.7 %) las que no saben si han existido cambios.

Por otra parte, de los consultados 55 por ciento dice que las instituciones de crédito atienden a las microempresas más necesitadas de la región, entre otras cosas: porque los micronegocios son los que mueven la economía; porque esto se evidencia en que promueven créditos en grupos; porque es lo que perciben de forma visual cuando llegan a las instituciones y por experiencia personal. A diferencia, 30 por ciento dice que no las atienden, entre otros elementos: porque de hecho las microempresas no cumplen los requisitos; porque solamente otorgan créditos a los clientes ya conocidos; solo cuando tienen garantías; y porque las microempresas tienen desinformación. Por otro lado, 15 por ciento no sabe o no responde.

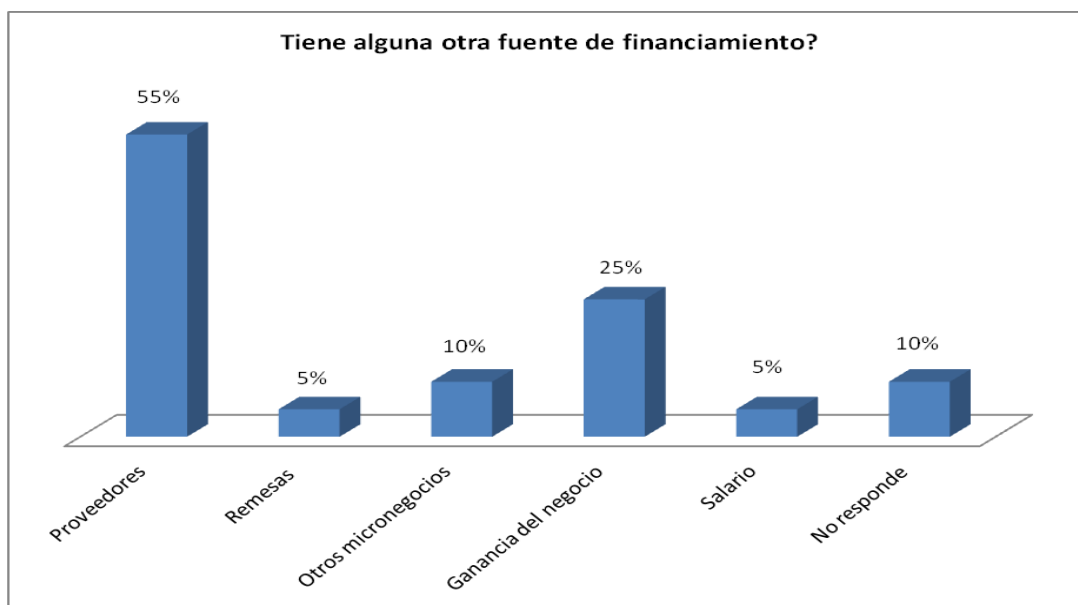
Sin embargo, 55 por ciento de los microempresarios plantea que las entidades de financiamiento no brindan asesorías técnicas ni capacitaciones, mientras que 30 por ciento dice lo contrario y 15 por ciento no sabe.

Las redes sociales son elementos fundamentales para definir una política de desarrollo regional e introducir estrategias de financiamiento exitosas. Sin embargo, el sector comercial de micronegocios en países de baja industrialización e índices bajos de desarrollo humano refleja formas de organización empresarial heterogéneas. Por lo cual adquiere relevancia la pregunta de tesis, ya que aparte de las fuentes convencionales de financiamiento generadas a partir de la cooperación internacional reembolsable y no reembolsable, se supone existen otras formas de colaboración empresarial de carácter endógenas frente a los cambios en los esquemas de financiamiento, y que se pretenden rescatar y analizar.

Así, al consultar sobre cuáles son las otras fuentes de financiamiento, 55 por ciento obtiene fondos de los proveedores, 25 por ciento hace compras de contado a partir de las ganancias, 10 por ciento utiliza las ganancias de otros micronegocios que tienen, cinco por ciento utiliza remesas familiares, y cinco por ciento hace inversiones con su salario fijo.

Por género se observa que los proveedores son la fuente de financiamiento principal de las mujeres (60 %) y también de los varones (40 %), los cuales no obstante se autofinancian también con las ganancias del micronegocio (40 %). Hay que señalar que las mujeres reflejan más fuentes de financiamiento, pero que son los hombres los únicos que también se autofinancian con salario, evidencia de la mayor oportunidad de empleo que en Nicaragua tiene el sexo masculino.

Gráfico 5.18. Otras fuentes de financiamiento.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Según Moreira¹³³, las remesas en Chinandega llegan fundamentalmente desde Costa Rica, España, y Panamá, y que de hecho algunos microempresarios, en los últimos cinco años, no cumplían sus cuotas para ayudar a emigrar a sus familiares a esos países. Por su parte, Alcócer plantea que en el Conimipyme no tienen claro si las remesas se utilicen para financiamiento, pero que en términos globales sí benefician a las microempresas porque el consumo aumenta; por otro lado, refiere que los prestamistas sí son muy utilizados por los comerciantes, porque son financiamientos rápidos en detrimento de una tasa alta, siendo que

¹³³ Entrevista al Gerente de Fondo de Desarrollo Local (FDL) de Chinandega, Lic. Douglas Moreira, efectuada en Chinandega, el 1 de febrero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

es más común en los mercados y con base en relaciones confianza. A pesar de eso, ninguno de los microempresarios mencionó a los prestamistas.

Por otro lado, Douglas Espinoza¹³⁴ aclara que actualmente la mayor parte de los abarroteros utilizan un crédito muy común a nivel internacional, que es el que brindan los proveedores, los cuales en la mayoría de veces dejan 97 por ciento de la mercadería a un plazo de 30 días; mientras que solamente tres por ciento la brindan en consignación, la cual sí se puede regresar en caso no se comercialice. Espinoza explica que el requisito fundamental que los proveedores exigen para otorgar crédito es la referencia de diferentes oficinas especializadas que brindan seguimiento y tienen una exhaustiva base de datos de cada uno de los agremiados, tal como con las que cuenta el sistema bancario y financiero a través del buró de crédito. Y agrega que la ventaja de este tipo de créditos es que mientras el comerciante no se encuentre en mora o tenga alguna factura vencida, tiene la oportunidad de obtener la cantidad de productos que solicite pues, aunque los proveedores tienen un límite de crédito que depende de la evolución del negocio, el tope es mayor que en el caso de los créditos de bancos y microfinancieras, en que las exigencias y requisitos son cada vez más difíciles de cumplir siendo el financiamiento dirigido más al consumo, rubro al que le cobran tasas de interés mucho menores que a la industria y al comercio.

Al revisar los niveles de ingresos con respecto a otras fuentes de financiamiento se encontró que los que han utilizado a los Proveedores, en la mayoría de los casos han mejorado sus ingresos (61.5 %) y los han conservado igual (50 %). Los que han decrecido en el nivel de ingresos muestran una tendencia equitativa entre las fuentes de financiamiento de 33.3 por ciento en proveedores, otros micronegocios y ganancias del mismo negocio, lo cual evidencia que la difícil situación económica de la empresa no solamente se relaciona con su fuente de ingresos.

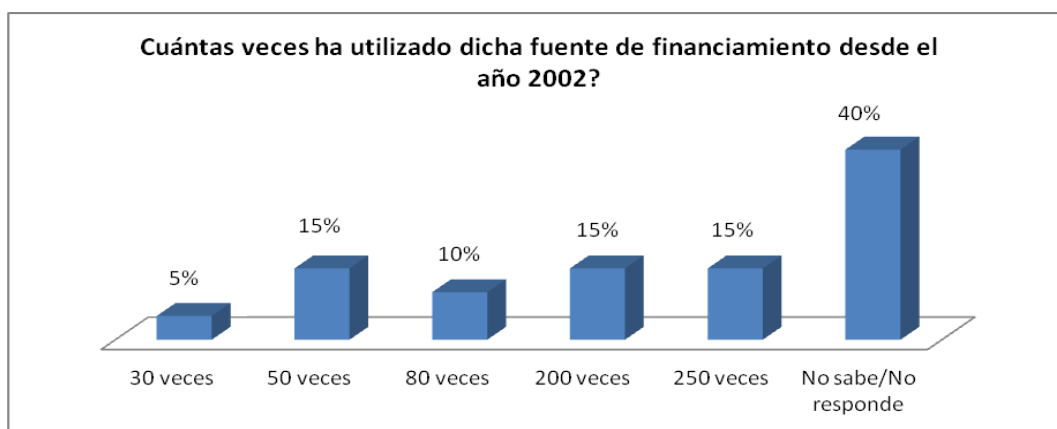
Los principales proveedores son: 25 por ciento empresas distribuidoras locales, 20 por ciento distribuidoras internacionales que tienen actores promotores en Chinandega, cinco por ciento

¹³⁴ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

productores pequeños, y 50 por ciento viajan a Managua, fundamentalmente al Mercado Oriental, y a otros departamentos.

A partir del año 2002 las formas alternas de financiamiento han sido utilizadas aproximadamente 50 veces por 20 por ciento, entre 100 hasta 200 veces por 25 por ciento, más de 250 veces por 15 por ciento y 25 por ciento no sabe o no responde. Lo que se evidencia es que esta forma de financiarse es utilizada mayormente que los bancos y microfinancieras. Y según Douglas Espinoza¹³⁵, este tipo de crédito de proveedores actualmente se experimenta más que en el gobierno anterior.

Gráfico 5.19. Frecuencia de utilización de otras fuentes de financiamiento.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Como se ha señalado, de acuerdo con Fargas¹³⁶, en el actual período gubernamental se cambió la política en cuanto a la atención de las PYME porque no se contemplaba el fomento a los trabajadores individuales y microempresas, “por la misma sensibilización social y superar los objetivos del milenio, se amplió el horizonte con el propósito de generar empleo e incidir en la

¹³⁵ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

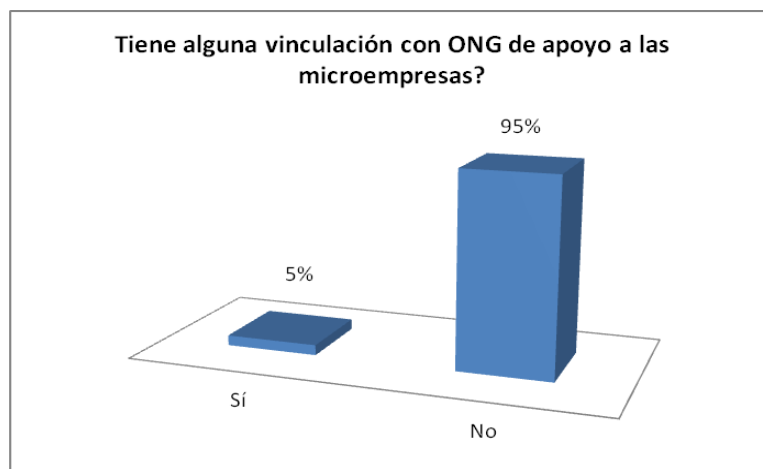
¹³⁶ Entrevista realizada al Coordinador de Campiyme de Managua, Lic. José Andrés Fargas, en Managua el 18 de enero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

pobreza” [Fargas, entrevista, 2012]. Por su parte, Alcócer¹³⁷ igualmente plantea que ahora hay un mayor enfoque hacia el sector de la microempresa, lo cual ha sido resultado, en parte, de la gestión y el papel del Conimipyme.

V.5 Relación con instituciones gubernamentales, empresariales y ONG.

En cuanto a la relación de los empresarios con las ONG, de acuerdo con el ex ministro Caldera, las ONG en Nicaragua, hasta hace algunos años, fueron un componente muy fortalecido por la cooperación internacional y, de hecho, nunca faltaron fondos para la niñez, las mujeres, el medio ambiente, y las Mipymes. Douglas Espinoza, a su vez, plantea que para los comerciantes el beneficio de las relaciones con ONG se basa en capacitaciones, conocimiento sobre formalización, participación en eventos de comercialización, ferias y ruedas de negocios; y muchas veces financiamiento, asistencia, equipamiento, y formación empresarial, no solo en cómo elaborar un plan de negocios sino en cómo hacer un mejor negocio.

Gráfico 5.20. Vinculación de las microempresas del sector comercio con las ONG.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

No obstante, las ONG implementan también políticas de rentabilidad en sus acciones lo cual provoca que se reduzcan las oportunidades a las microempresas más desorganizadas o

¹³⁷ Entrevista realizada al Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme), máster Gilberto Alcócer López, en Managua el 26 de enero de 2012.

desestructuradas. En ese sentido, al consultarse a los microempresarios sobre su vinculación con ONG se obtuvo que 95 por ciento no tiene ninguna relación en la actualidad con ONG, solamente cinco por ciento, es decir, un microempresario, el cual ha tenido capacitación por parte de la cooperación española que, por cierto, le permitió tener acceso a donaciones.

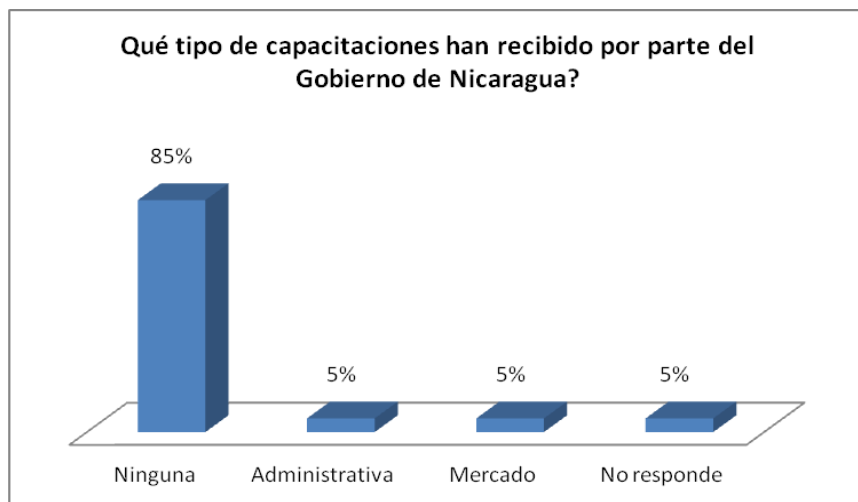
Es interesante el resultado en tanto que en Chinandega existen diferentes ONG que incluso tienen relación intrínseca con el Gobierno Municipal, tales como: Casa del Joven, Asociación Chinantlán y la Alianza Los Maribios. Hay que mencionar que, de acuerdo con Porfirio Martínez,¹³⁸ para el fortalecimiento del Proyecto Jóvenes Solidarios con Visión de Futuro, actualmente la Alcaldía se encuentra institucionalizando (en enero fue la primera sesión) un consejo consultivo del que forman parte las ONG e instituciones públicas como el Programa Ventana a la Juventud que promueve el Camipyme.

Lo que ocurre es que los programas de apoyo de las ONG son muy generales y abarcan capacitación técnica, crédito subvencionado, asesoramiento básico, gestión empresarial, apoyo a la comercialización, técnicas de innovación, entre otros, lo cual hace que se orienten fundamentalmente a la pequeña empresa industrial que ya tiene alguna experiencia, y no a los microempresarios del comercio, que tienen, en consecuencia, mayores dificultades de obtener apoyo.

Al respecto, de los consultados 50 por ciento sí ha escuchado sobre algunas políticas de fomento a las Mipymes por parte del Gobierno: Usura Cero (45.5 %), Banco Produzcamos (18.2 %), Hambre Cero (9.10 %). Es interesante que 18.20 por ciento considera que programas privados del Alba como Caruna son políticas gubernamentales. El restante 9.10 por ciento no responde. A pesar de eso, 85 por ciento plantea que no han recibido ningún tipo de capacitación por parte del Gobierno, mientras que diez por ciento obtuvo capacitaciones en administración y en mercadeo, y el restante cinco por ciento no responde. Los dos microempresarios que recibieron capacitación dicen que fueron impartidas por el Inatec y el Camipyme.

¹³⁸ Entrevista realizada al Coordinador Nacional de Emprendedores Solidarios con Visión de Futuro, Lic. Porfirio Humberto Martínez, realizada en el Municipio de Chinandega, Departamento de Chinandega, el 6 de febrero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

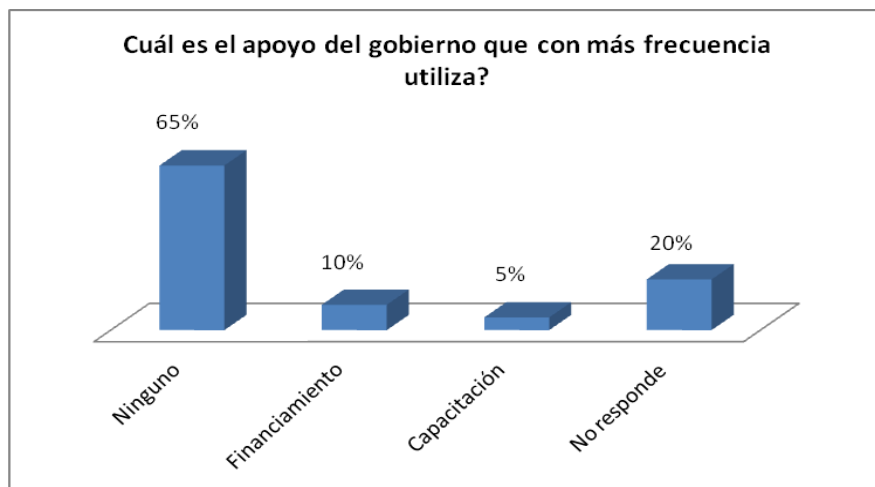
Gráfico 5.21. Capacitaciones por parte del Gobierno.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

En cuanto al apoyo del Gobierno que con más frecuencia utiliza, 65 por ciento plantea que ninguno, y 20 por ciento no responde, mientras que 10 por ciento financiamiento, y cinco por ciento capacitación; teniendo estas diferentes opiniones referente a la calidad (excelente, muy bueno y bueno) puesto que: brindan créditos sin intereses y son apoyos gratuitos. A pesar de eso, 67 por ciento dice que el apoyo tardó frente a 33 por ciento que lo recibió en tiempo y forma.

Gráfico 5.22. Apoyo del Gobierno que utiliza más frecuentemente.

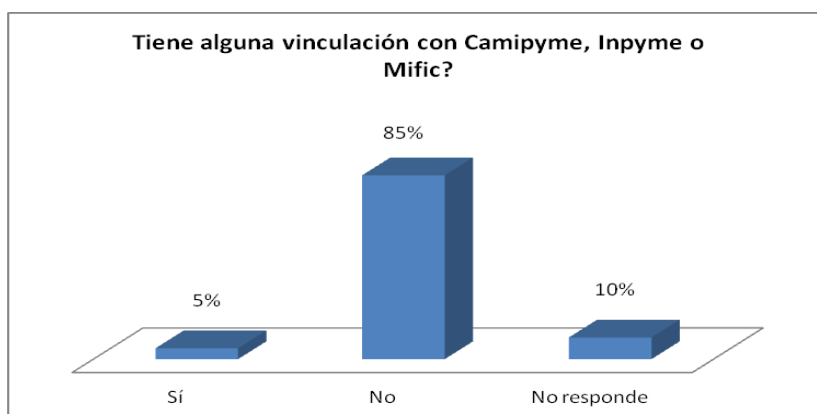


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Al preguntarles si conocían a otros microempresarios de Chinandega que recibieran el apoyo del Gobierno, 82.4 por ciento dijo no conocer, frente a 17.6 por ciento que sí conoce; siendo que 33.3 por ciento de éstos sugiere que son los miembros de los CPC.

Quizá incida en eso lo planteado por Gómez Galán (2000: 8), de que algunos autores consideran que las microempresas de subsistencia constituyen la causa más directa del atraso de las economías en tanto que alimentan el sector informal dificultando la consolidación de un tejido empresarial más moderno. Y por otra parte, otros autores consideran, de acuerdo con De Asís (2000: 19), que los micronegocios del sector informal representan una competencia no solo para los micronegocios formalmente conformados sino también para las pequeñas y medianas empresas, ventaja motivada por el abaratamiento de los costos de los productos que logran al no pagar impuestos, y salarios mínimos o cargas sociales. No obstante, De Asís explica que ocurre lo contrario ya que la misma situación de incumplimiento de las normativas legales dificulta el acceso al crédito bancario tradicional con tasas de interés más bajas, y el logro, en consecuencia, de economías de escala.

Gráfico 5.23. Vinculación con Camipyme, Inpyme o Mific.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

De acuerdo a lo revisado en capítulo previo, las políticas públicas de fomento han creado instituciones de apoyo que se supone facilitan acciones concretas en la dinámica de las Mipymes, no obstante la vinculación con el Camipyme de Chinandega, e incluso con el Inpyme o el Mific, es mínima y muy limitada. El resultado fue que 85 por ciento dice que no tiene ninguna vinculación con dichas entidades, solamente cinco por ciento dice que sí

(Camipyme), y diez por ciento no responde. Igualmente, 85 por ciento refiere no haber participado en ninguna reunión con dichas entidades, frente a 10 por ciento que dice que sí, y cinco por ciento no responde.

En ese sentido, Alaniz¹³⁹ explica que han habido algunos programas de gobierno a través del Mific para tratar de atender al sector Mipyme pero que Nicaragua es un país que tiene muchas dificultades presupuestarias y que depende mucho de la ayuda externa, por lo cual no hay suficientes recursos para dar una solución en un ámbito integral a las empresas; factor que precisamente explica el crecimiento de las microfinanzas.

Aparte de que otros opinan que los programas implementados no han sido suficientes. El Director Ejecutivo del Instituto Nicaragüense de Desarrollo (INDE), Guillermo Rivera, opina al respecto: “No observo de parte del Gobierno que estén desarrollando programas, que estén dando servicios que contribuyan a mejorar las micro y pequeñas empresas. Están en el desamparo” (Rivera, citado por Álvarez, 2012).

Según el Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA)¹⁴⁰, Douglas Espinoza, las oficinas gubernamentales actualmente no tienen apertura hacia los comerciantes, en su caso ha tenido la oportunidad de participar en reuniones con el Mific y el Inpyme solamente a través de organizaciones gremiales, por la ANA y el Conimipyme, pero que como empresario a título personal es muy difícil.

Al consultarle al Coordinador del Camipyme de Managua, José Andrés Fargas¹⁴¹, explicó que lo que hace falta es hacer una coordinación de los organismos privados con las instancias del Estado para lograr una sola línea de acción. Agrega que el Consejo Nacional de la Mipyme (Conamipyme) ha promovido reuniones y que hay buena voluntad de los actores de crear

¹³⁹ Entrevista al Director Ejecutivo de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif), Lic. Alfredo Alaniz Downing, en Managua el 25 de enero del 2012.

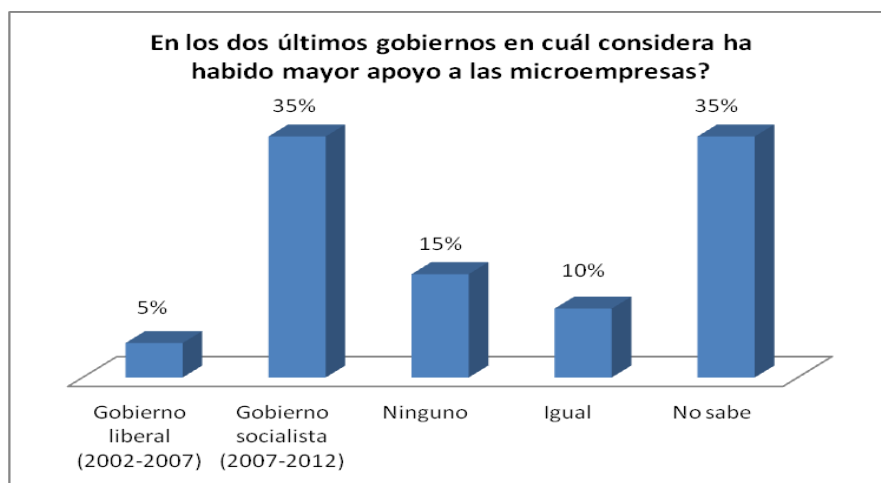
¹⁴⁰ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

¹⁴¹ Entrevista realizada al Coordinador de Camipyme de Managua, Lic. José Andrés Fargas, en Managua el 18 de enero de 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, enero-febrero del 2012.

comisiones de trabajo pero que “las mismas coyunturas limitan un poco la acción para que sea efectivo el trabajo de dichas comisiones; hace falta sentarse y ser más realistas, que se lleve a la práctica” [Fargas, entrevista, 2012].

Paradójicamente, los microempresarios consultados consideran que de los dos gobiernos que han habido desde el 2002, en el actual es en el que han recibido más apoyo. Esto resulta de interés a partir del análisis cualitativo que permiten las ciencias sociales, aún no siendo una muestra estadísticamente representativa la que se utiliza en esta tesis. En ese sentido, esa percepción de un mayor fomento la comparte 35 por ciento, frente a cinco por ciento que opinan que fue en el período liberal 2002-2007, 15 por ciento en ninguno, 10 por ciento igual en ambos, y 35 por ciento prefiere no opinar. Hay que decir que en estas preguntas en que se aborda a los gobiernos tanto nacional como local, el porcentaje de consultados que no responde es notable, posiblemente resultado de la coyuntura política existente.

Gráfico 5.24. Período de gobierno en que ha habido mayor apoyo a las microempresas.



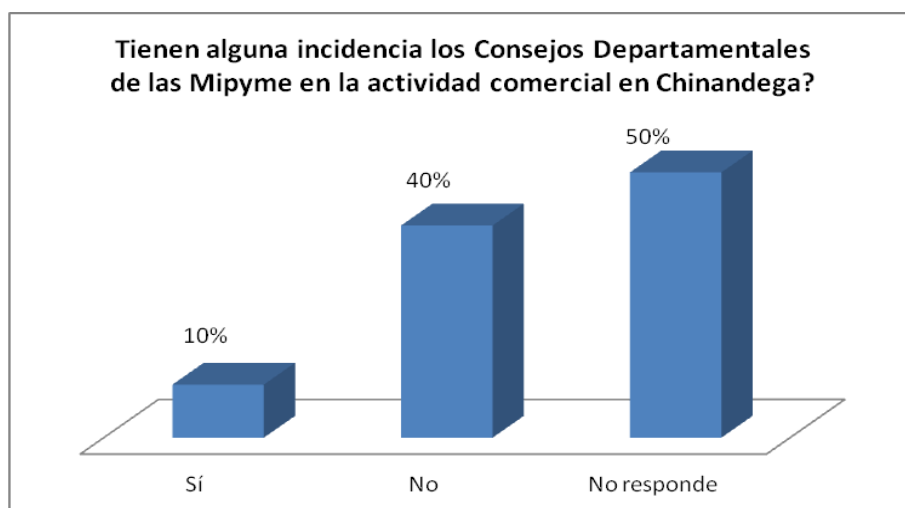
Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Por género se obtuvo que 40 por ciento de los hombres considera que actualmente hay más apoyo del Gobierno frente a 33.3 por ciento de las mujeres que piensa lo mismo. De hecho solamente fueron hombres con 20 por ciento los que opinaron que en el gobierno anterior (2002-2007) hubo más apoyo, e igual proporción los que piensan que ha sido igual. Hay que hacer notar que las mujeres fueron las únicas con 20 por ciento que consideraron que en

ningún gobierno desde el 2002 han tenido apoyo. Cabe señalar también el alto porcentaje que prefirió no responder, siendo la mayoría con 40.03 por ciento las mujeres.

Una de las estrategias del Gobierno, como se ha mencionado, es la creación de los Consejos Departamentales y Municipales de las Mipymes. De hecho, según el Especialista de Camipyme de Chinandega, Yader Zelaya¹⁴², Camipyme tiene una estrecha coordinación con estos consejos. No obstante, 40 por ciento de los microempresarios del sector comercio dice que los consejos o gabinetes no tienen ninguna incidencia en la actividad económica, 10 por ciento dice que sí, y 50 por ciento prefiere no opinar.

Gráfico 5.25. Repercusión de los Consejos Departamentales de las Mipymes.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Otro aspecto relevante es que un total de 65 por ciento dice que nunca lo han invitado a participar en reuniones de dichos consejos, frente a 15 por ciento que dice que sí, y 20 por ciento que prefiere no opinar.

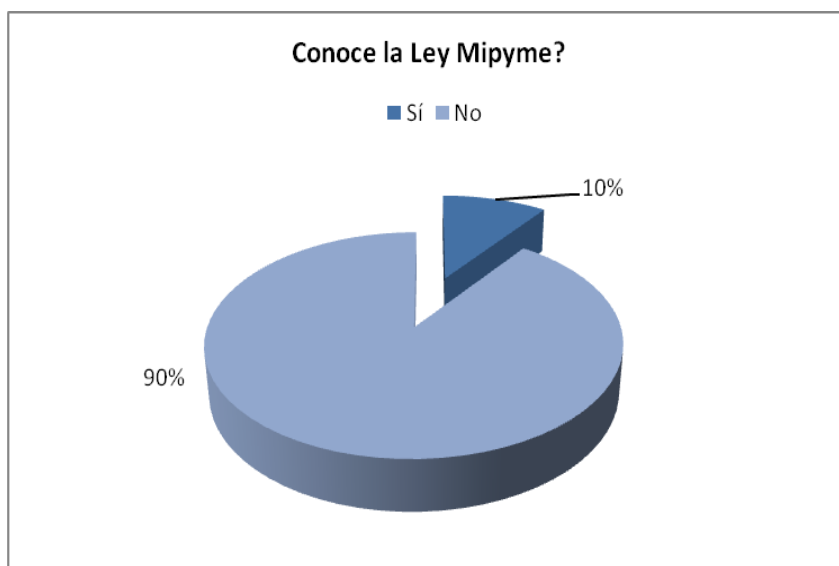
En ese sentido, 58.8 por ciento considera que no tendrían ventaja alguna al formar parte de los consejos, frente a 11.8 por ciento que considera que sí la tendrían, y 29.4 por ciento no opina.

¹⁴² Datos obtenidos en entrevista efectuada al Especialista de Camipyme de Chinandega, Ing. Yader Zelaya, el 14 de febrero de 2012 en trabajo de campo en Nicaragua, Enero-Febrero 2012.

La Ley Mipyme, como se ha explicado, es el fundamento constitucional que rige la acción de las micros, pequeñas y medianas empresas. Es de suponer que todo el que es empresario tiene que tener alguna noción de dicha normativa. Sin embargo, 90 por ciento de los entrevistados no conoce absolutamente nada de la Ley Mipyme, ni siquiera su existencia, frente a diez por ciento que sí la ha escuchado a pesar de que ninguno de ellos conoce su contenido.

Espinoza¹⁴³ explica que para el sector comercio, como el de abarroterías, iniciativas como la Ley Mipyme, han traído muy poco beneficio, pero que en otros sectores Mipyme, como el turismo, sí han permitido progresos fundamentalmente por el acceso a oportunidades de subsidios y exoneraciones.

Gráfico 5.26. Conocimiento de la legislación vigente de fomento a las Mipymes.



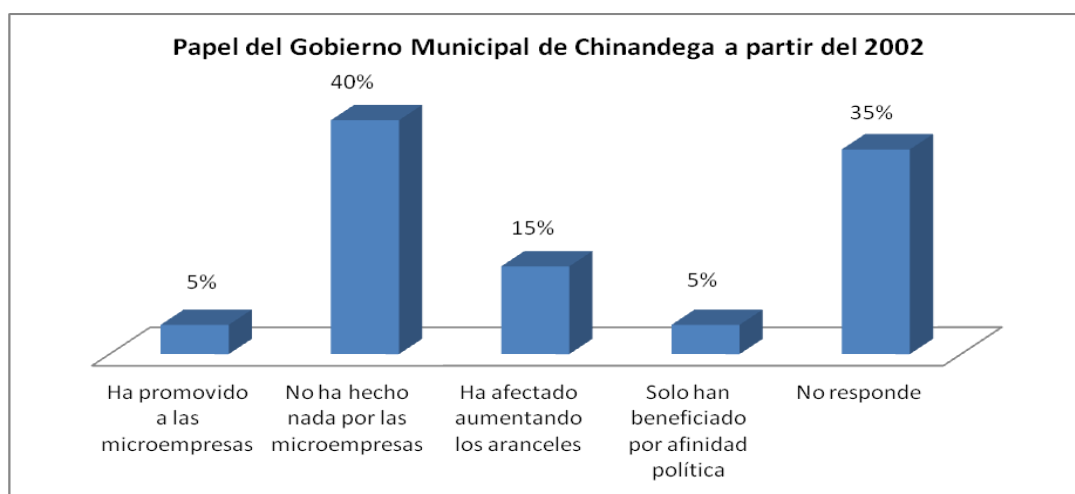
Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Por otro lado, el papel que ha desempeñado la Alcaldía de Chinandega (o de los municipios abarcados) a partir del año 2002 para el fomento a las microempresas, resulta ser muy limitado

¹⁴³ Entrevista realizada al Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA), Lic. Douglas Espinoza, en Managua el 17 de febrero del 2012.

en cuanto a estrategias de fomento y más enfocado a la recaudación de impuestos. Las respuestas abiertas fueron: 40 por ciento plantea que no han hecho nada por los propietarios de los micronegocios comerciales, 15 por ciento dice que más bien han afectado a la actividad aumentando los cobros de impuestos, cinco por ciento refiere que solo han beneficiado por afinidad política, y solamente cinco por ciento sugiere que han promovido con diferentes estrategias y programas. Por otra parte, 35 por ciento prefirió no opinar.

Gráfico 5.27. Papel del Gobierno Municipal de Chinandega.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

De hecho, 50 por ciento opinó que el sistema de los gobiernos municipales que han habido desde el 2002 ha sido diferente con relación a las microempresas, frente a 20 por ciento que dice que no ha habido ningún cambio y 30 por ciento que no opina. El cambio que los diez microempresarios perciben ha sido el siguiente: Han aumentado las matrículas e impuestos (50 %), hay menos programas de fomento (20 %), hay inestabilidad política del alcalde (10 %); han disminuido los montos de las matrículas e impuestos (10 %), ahora todo se encuentra legalizado, es decir, hay más control (10 %).

Cuadro 5.6. Opinión de los microempresarios: papel del Gobierno Municipal.

Microempresario consultado	Opinión
Dilena C.	Existe diferenciación por el tamaño del negocio para el arancel de las matrículas, aparte de que hay nuevas exigencias como el cobro de la energía eléctrica que era exonerada.
Gladys G.	Existe un aumento considerable en las matrículas de negocios "la matrícula subió de 95 córdobas a 185 córdobas en este año 2012."
Ramona E.	El Gobierno Municipal no fomenta al sector comercio, la relación es únicamente para el cobro del impuesto.
Maribel C.	El aumento de la matrícula de negocios y del impuesto por derecho de tramo ha ocasionado inconformidades en el sector comercial, "tuvimos un conflicto porque incrementaron la matrícula de 300 córdobas a 900 córdobas en este año 2012."
Aleida C.	El fomento al sector comercio es mínimo, lo cierto es que hay incremento de las matrículas e impuestos.
Luis M.	No existe apoyo a los emprendimientos y al crecimiento de las empresas, "no hay fomento, al negocio que alguien inicia le cobran."
Silvia G.	El sector comercio no ha tenido beneficios de políticas públicas, tal vez otro rubros de la economía.

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

En este sentido, el Ex Ministro del Mific, Norman Caldera¹⁴⁴, aclara que no ha habido cambios en las leyes fiscales para poner en igualdad de condiciones a las Mipymes con las grandes empresas, y que lo que ha privado más es el fortalecimiento de la estructura de cobros de impuestos: "La filosofía de que ser micro y pequeña empresa es una etapa dentro del

¹⁴⁴ Entrevista al Ex Ministro de Relaciones Exteriores (Minrex) y Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio (Mific) de Nicaragua, Dr. Norman Caldera Cardenal, efectuada en Managua el 20 de enero de 2012, como parte del trabajo de campo en Nicaragua, Enero-Febrero 2012.

desarrollo empresarial y no un estadio final, se encuentra siendo obstaculizada por el mismo Gobierno que se dice que se llama socialista solidario. Lo que han buscado es hacerle la tarea fácil a la DGI, como que si el cobro del impuesto sea el objetivo del desarrollo de Nicaragua” [Caldera, entrevista, 2012].

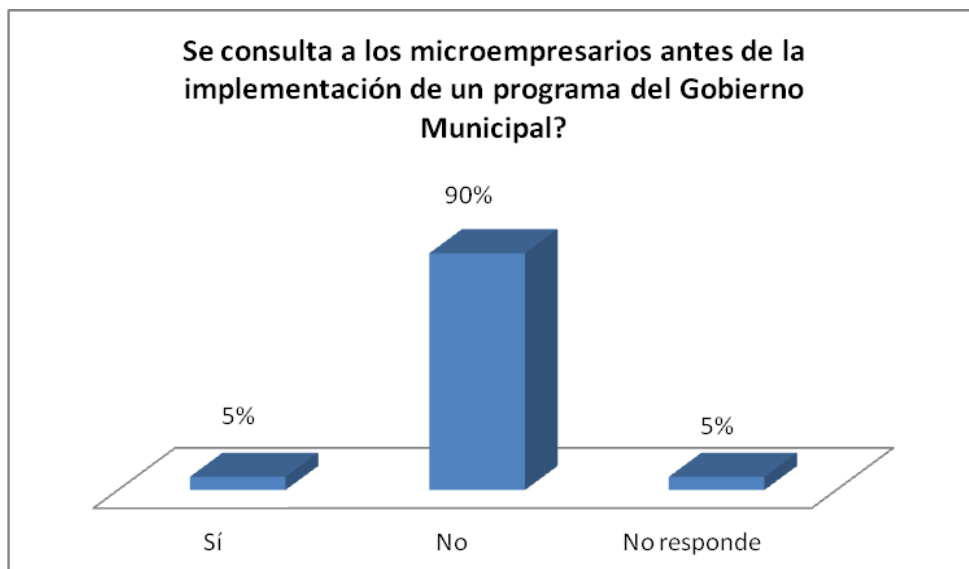
Sin embargo, el Coordinador Nacional del proyecto de jóvenes que ejecuta el Gobierno Municipal, Porfirio Humberto Martínez¹⁴⁵, explica que hay un proceso de asimilación “aún débil” que es relativo al impuesto a las nuevas microempresas que no generan lo suficientes recursos para cumplir las obligaciones fiscales. Por ello, desde el año 2010 existen políticas de incentivo coordinadas entre la Alcaldía de Chinandega y la Dirección General de Ingresos (DGI), que consisten en que las Mipymes tiene que matricularse y presentar un inventario y sobre eso hacer la declaración de impuesto; así, la Alcaldía permite seis meses para estabilizar el negocio, luego cobra una cuota fija, y posteriormente a los ocho meses cobra la retención fiscal oficial que depende de los supervisores de la Alcaldía.

Añade que existen también subsidios de energía y agua en los mercados, determinados por la inspección del Camipyme y de los supervisores municipales. De hecho, explica que este subsidio generalmente es permanente si el negocio se encuentra en el mercado, ya que el Gobierno Municipal tiene un gasto de tres a cuatro millones de córdobas en concepto de subsidio para los mercados.

Por otro lado, no se consulta a los microempresarios comerciales antes de la implantación de los programas municipales sobre las Mipymes en Chinandega, lo cual permitiría una mayor efectividad en las estrategias de impulso sectorial: 90 por ciento considera que no se les consulta, frente a cinco por ciento que dice que sí, y otro cinco por ciento no opina. Y aparte, 100 por ciento de los entrevistados desconocen la existencia de programas en sus respectivas alcaldías de Chinandega, Chichigalpa y El Viejo.

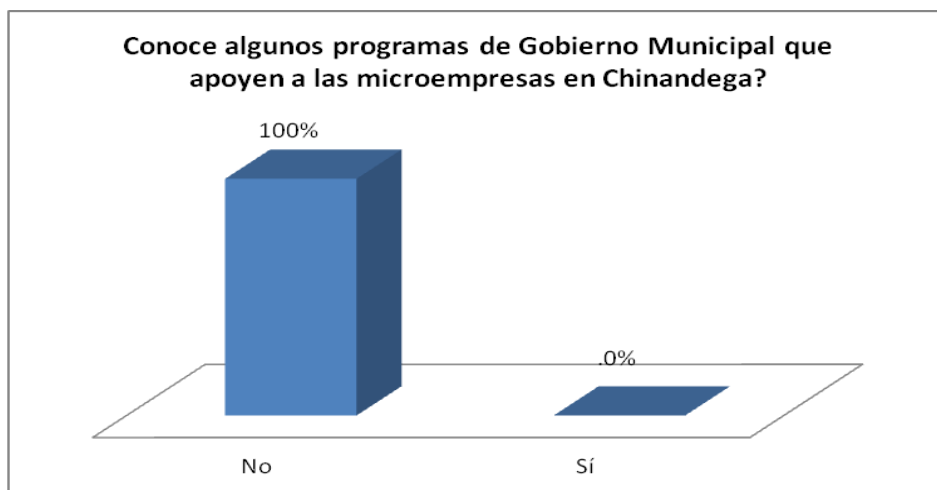
¹⁴⁵ Entrevista realizada al Coordinador Nacional de Emprendedores Solidarios con visión de Futuro, Lic. Porfirio Humberto Martínez, realizada en el Municipio de Chinandega, Departamento de Chinandega, el 6 de febrero del 2012.

Gráfico 5.28. Consulta antes de la implementación de programas municipales.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

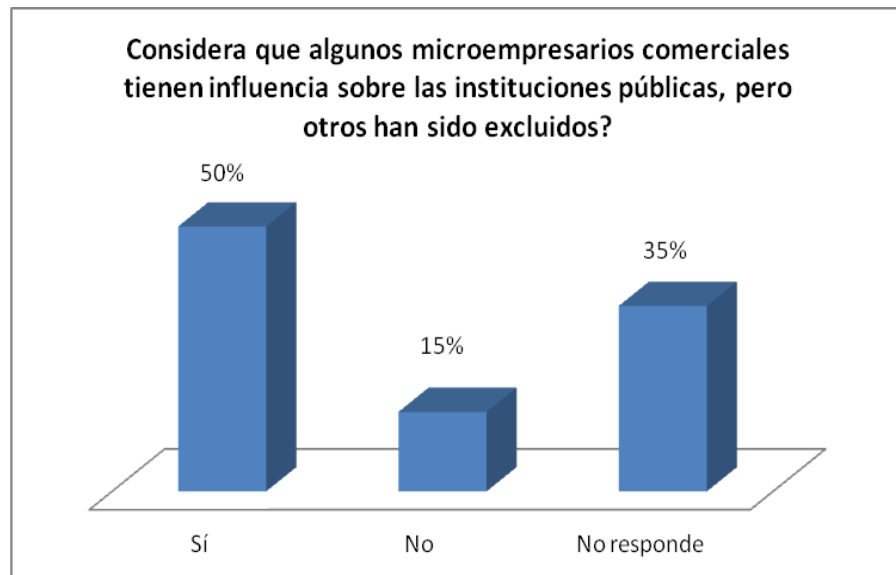
Gráfico 5.29. Conocimiento de programas municipales de fomento a las microempresas.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Otro elemento importantes que la percepción es que hay desigualdad en las oportunidades que los programas del gobierno municipal implentan, es decir, que algunos microempresarios comerciales tienen influencia sobre las instituciones públicas, pero otros han sido excluidos, así piensa 50 por ciento de los entrevistados, frente a 15 por ciento que opina lo contrario, mientras que el otro 35 por ciento no opina.

Gráfico 5.30. Equidad en las instituciones públicas.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

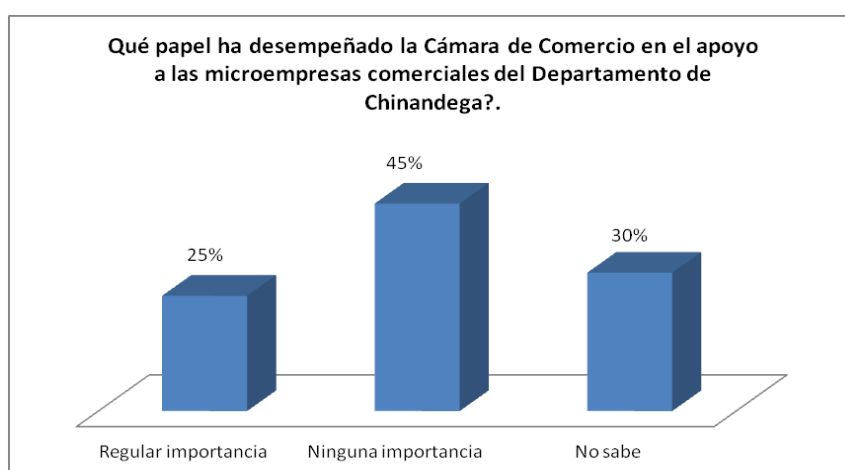
Respecto a las razones de dicha opinión: 25 por ciento sugiere que la influencia es por razones políticas, 10 por ciento dice que es por intereses de los grandes comerciantes, y 10 por ciento que es por afinidad personal. Sin embargo, 15 por ciento dice que todos los comerciantes tienen igualdad y 40 por ciento no opina.

De acuerdo con Moreira¹⁴⁶, actualmente las microempresas tienen una competencia desleal por parte de las autoridades no solo municipales sino nacionales e incluso también de las grandes empresas que, a través de algunas cámaras, públicamente tienen quejas ante el Gobierno pero que solo son discursos; en la realidad no hay una libre comercialización, “algunos agricultores no han logrado pagar porque les cuesta más producir frijol con los precios actuales, anteriormente los salvadoreños compraban el quintal de frijol a 1,200 córdobas y ahora no vienen o lo compran solamente en 500 córdobas” [Moreira, entrevista, 2012].

¹⁴⁶ Entrevista al Gerente de Fondo de Desarrollo Local (FDL) de Chinandega, Lic. Douglas Moreira, efectuada en Chinandega, el 1 de febrero del 2012, en trabajo de campo en Nicaragua, Enero-Febrero 2012.

Como se menciona en la estrategia metodológica, una de las entrevistas clave proyectadas era en la Cámara de Comercio de Chinandega, sin embargo no fue aceptada¹⁴⁷. Se suponía que por ser una organización formada fundamentalmente por pequeños y medianos comerciantes, tendría una explicación clara de lo que ocurre con los microempresarios. No obstante, de las consultas a los microempresarios resultó que en realidad no hay una clara incidencia de dicha organización en la actividad económica del comercio de la región y tampoco una valoración positiva por parte de los comerciantes.

Gráfico 5.31. Papel de la Cámara de Comercio de Chinandega.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

De hecho la Cámara de Comercio de Chinandega ha sido poco efectiva en el apoyo a las microempresas comerciales, puesto que 45 por ciento considera que no desempeña ninguna función importante para el sector comercio al por menor, sumado a 30 por ciento que no sabe, y 25 por ciento que dice que es regular. Hay que mencionar que en los municipios de Chichigalpa y El Viejo no hay Cámaras de Comercio y no precisan sobre alguna incidencia de dicha organización del municipio de Chinandega (15 %).

En el cuadro siguiente se puede observar la tipología que se ha definido a partir de los datos recopilados en el trabajo de campo. Se subraya pues que existen redes sociales de empresarios

¹⁴⁷ La respuesta a la carta de solicitud de entrevista llevada personalmente a las oficinas de la Cámara de Comercio de Chinandega, tuvo que esperar 15 días puesto que en ese período se efectuaría la elección de la nueva Junta Directiva. Al final, el resultado fue que ninguno de los dos presidentes, ni el pasado ni el electo, atendió la solicitud.

que, aparte de factores que le brindan identidad territorial, arraigo y el buen record crediticio del que dependen para su funcionamiento efectivo, tienen su base en la confianza generada en las relaciones de la actividad constante y a través de las diferentes estrategias mencionadas que caracterizan al rubro del comercio: préstamos de productos, monitoreos, compras conjuntas, etcétera.

Cuadro 5.7. Tipología de redes sociales de empresarios en Chinandega.

Redes sociales de empresarios en Chinandega			
Redes sociales de empresarios	Redes empresariales del comercio (productivo)	Redes empresariales-gremiales	Redes institucionales
Confianza	Proveedores	Conimipyme	Gobierno Municipal
Arraigo	Compradores	Consejo Departamental de la Mipyme	Camipyme (Inpyme).
Territorialidad		Consejo Municipal de la Mipyme	ONG: nacionales e internacionales.
Record crediticio		Cámara de Comercio de Chinandega	Bancos
		Diferentes gremios	Microfinancieras de la Asomif
			Microfinancieras locales

Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Éstas se vinculan en mayor medida, siempre a partir de lazos relacionales de confianza, con un segundo tipo de redes que es de carácter comercial-productivo conformada por los compradores y por los proveedores, los cuales en los últimos años han desarrollado estrategias de captación de clientes competitivas y que superan las condiciones de los créditos de instituciones de financiamiento reguladas y no reguladas, en tanto que no se requieren muchas veces ni siquiera una firma de documentos legales siendo únicamente necesaria la referencia de otro cliente para el otorgamiento de créditos, es decir, la confianza como factor esencial del

negocio. Las otras redes que inciden en la dinámica sectorial son los lazos relacionales gremiales, consejos y cámaras; y el último tipo de redes son las institucionales, es decir, con los bancos, financieras, microfinancieras, ONG y entidades gubernamentales.

En este contexto, con base en la clasificación de Uzzi (1997), se determina que las microempresas del sector comercio al por menor tienen una relación directa y fuerte, constituyendo una categoría de confederadas, en tanto que forman empresas del mismo sector y combinan la cooperación con la competencia; sin embargo, también tienen características de la categoría orgánicas, puesto que la heterogeneidad del rubro comercial incide en la existencia también de vínculos indirectos y débiles.

En síntesis, estos resultados conducen a una reflexión amplia del concepto de desarrollo y su enlace con la dimensión territorial, es decir, con aquellos aspectos de la organización económica y política, sin dejar de lado el espacio de las relaciones sociales y culturales desde su construcción territorial. Si se considera la problemática que se justifica en este trabajo, quedan claros varios aspectos. Primero el papel de los actores en la organización del territorio, segundo la participación de las instituciones públicas locales y externas, y tercero la conexión con las fuerzas exógenas. Los tres elementos están presentes en la estructura de un territorio que busca alcanzar el desarrollo pero los aspectos multidimensionales que lo moldean suponen serias inconsistencias.

De acuerdo con lo anterior, por un lado, los apoyos para mejorar el crecimiento económico en Nicaragua se han generado interna y exógenamente desde organismos internacionales como el FMI, el BID o el BM. Y por otro lado, las políticas nacionales de apoyo a las empresas y empresarios, a su vez, se han amoldado recientemente a la cooperación internacional en el entendido de que la inversión externa y la afluencia de recursos reembolsables y no reembolsables pueden promover mejores condiciones sociales. Sin embargo, los actores locales que reciben o podrían recibir la ayuda, generan sus propias estrategias de organización, porque existe una gran heterogeneidad en las formas que articulan a los actores locales con los sistemas económicos locales, regionales y nacionales.

Es una perspectiva que considera las capacidades endógenas de los actores en sistemas que no solo son endógenos. Nos conduce a la interacción de los actores en el espacio de la

configuración de capacidades locales. Desde la óptica actual el espacio no es únicamente el lugar donde confluyen los procesos económicos sino desde donde emergen y articulan con otros procesos. Esto es importante para la investigación pues a partir de las redes microempresariales en Nicaragua se pueden entender las capacidades de colaboración y contrastar sus alcances con los de la propia estructura gubernamental y los modelos de cooperación internacional que buscan, mediante la inversión, superar condiciones de desarrollo que, como se ha visto, no pueden ser superadas desde la sola implementación de políticas o transferencia de recursos financieros.

Se subraya que el estudio de las redes sociales que utilizan los empresarios en los negocios del sector microempresarial es relevante para Nicaragua debido al peso de este sector en la economía nacional y debido a la importancia que para estas empresas han tenido los fondos internacionales de cooperación que el país estuvo recibiendo para promover el desarrollo desde el año 1990, luego de la liberalización comercial. El interés de analizar las redes sociales de los empresarios del sector de micronegocios al por menor se debe en gran parte a los cambios recientes en la política de los organismos supranacionales y a las medidas locales que los dueños de negocios están tomando para enfrentar lo que podría llamarse una “crisis de fondos”. Esta situación ha obligado plantearse en qué medida han cambiado los mecanismos que a nivel nacional e internacional buscaban promover el desarrollo a pequeña escala y si las redes sociales que han utilizado los empresarios a partir de la crisis les han permitido mantenerse competitivos.

Finalmente, este capítulo ha permitido conocer las redes sociales de empresarios existentes en Chinandega y confirmar que los microempresarios del sector comercio han sido aislados de las políticas de fomento vinculadas con fondos de la AOD de la cooperación internacional al desarrollo: del gobierno central, del gobierno municipal, de los programas de ONG, de las agencias internacionales, y de la banca privada; y obtienen financiamiento a altas tasas de interés por parte de las microfinancieras; por lo cual han optado por diversas estrategias en dependencia de su situación social específica; cuyo vínculo empresarial más fuerte según lo encontrado en el trabajo de campo es con sus mismos proveedores que les brindan facilidades para el crecimiento comercial. A continuación las conclusiones con los hallazgos más importantes.

CONSIDERACIONES FINALES Y RECOMENDACIONES

Este capítulo tiene como objetivo presentar las conclusiones y recomendaciones a partir de los hallazgos encontrados con base en los objetivos e hipótesis. Así, considerando que el principal problema de los micronegocios en países como Nicaragua es su fragmentación frente a la falta de objetivos territoriales y políticas públicas de fomento, y que el departamento de Chinandega se caracteriza por una creciente y heterogénea actividad comercial, y teniendo en cuenta que las principales redes sociales de los microempresarios en esta región son los vínculos de colaboración con los proveedores, se lograron identificar hallazgos importantes en sus estrategias de sostenimiento no solo frente a la disminución de la AOD sino ante la falta de apoyo tanto del sistema de cooperación internacional no reembolsable como del sistema de fomento público a las Mipymes.

De tal forma que la hipótesis planteada al inicio se comprobó ya que efectivamente se han utilizado esquemas de financiamiento carentes de estrategias de desarrollo empresarial adecuadas para el sector comercio al por menor y también no han habido objetivos territoriales para alentar el desarrollo sectorial de este importante rubro de la economía, es decir, las capacidades de este sector como un activo territorial han sido limitadas y fragmentadas. Sin embargo, los comerciantes han establecido vínculos estratégicos no solamente entre ellos mismos sino que fundamentalmente con los proveedores, los cuales en los últimos diez años se han especializado cada vez más y brindan ahora mayores facilidades para el desarrollo endógeno de los actores de la actividad comercial. En consecuencia, como respuesta a la pregunta de investigación que plantea esta tesis, las principales formas de colaboración y relación empresarial en el sector comercial de los micronegocios de Nicaragua a partir de la última década, en un contexto de cambios en el entorno, son precisamente las redes sociales de empresarios entre ellos mismos y también con los proveedores, en tanto que dichas redes permiten autosostenibilidad, confluyen de forma independiente a los esquemas tradicionales de financiamiento, y contribuyen al incremento de las utilidades.

Esta investigación se desarrolló tomando en consideración cuatro dimensiones de análisis. La primera de ellas, es la cooperación internacional al desarrollo y su relación con el Gobierno de Nicaragua, actores fundamentales para el desenvolvimiento de los sectores productivos del

país. La segunda es la relación de microempresarios con las entidades de financiamiento y ONG especialistas y generalistas. La tercera es la relación de los microempresarios con el Estado. Y el último eje de análisis es la relación entre los microempresarios del sector comercio al por menor. A partir de la vinculación de estos ejes con las teorías de redes y desarrollo endógeno, y a partir los esquemas de la cooperación internacional, los hallazgos encontrados en la zona de estudio permiten redactar las primeras conclusiones a reserva de hacer posteriores trabajos exhaustivos en el futuro próximo.

Características y condiciones del entorno de las microempresas.

El enfoque de la teoría de desarrollo endógeno adquiere relevancia en el caso de las microempresas de Nicaragua porque éstas han construido capacidades endógenas como una respuesta a los cambios en los paradigmas internacionales. Primero en la década de los años ochenta, con el bloqueo económico, y luego en la de los noventa con el libre mercado. Así, lo importante de esta teoría es el énfasis en el aprovechamiento de los recursos endógenos para tener una mayor competitividad.

En la década de los ochenta, en que se cerraron las puertas al comercio internacional, la situación exigió una nueva dinámica del sector comercial carente de productos extranjeros que distribuir. En este período, al no haber supermercados ni inversión extranjera, las microempresas del sector comercio se constituían en los principales actores de distribución aunque, eso sí, limitados a productos nacionales y a los fabricados en países del bloque comunista, éstos últimos muchas veces carentes del control de calidad que exige el mercado competitivo. Este proceso, naturalmente, incentivó a los productores nicaragüenses a aumentar sus procesos de producción y a establecer estrategias comerciales de distribución a lo interno. Y luego en la década de los años noventa, se abrieron nuevas y mayores alternativas comerciales no solo a nivel local ni nacional sino a nivel internacional, pero así mismo nuevamente la inversión extranjera acaparó el mercado. Esto complejizó la situación de los micronegocios menos favorecidos y vulnerables que no contaban con las herramientas para enfrentar la creciente competencia internacional.

La cooperación internacional desde 1990 se ha concretado a través de políticas de ajustes estructurales condicionadas por organismos financieros como el FMI y el BM; y ha estado dirigida principalmente, a fomentar cuatro áreas: el sector social (educación, salud, acceso a servicios básicos, etcétera), el sector productivo (fundamentalmente agropecuario), la reconstrucción de la infraestructura del país, y la buena gobernanza (fortalecimiento institucional, integración, etcétera). Anualmente los fondos se acercaban a 500 millones de dólares, con los cuales se financió el proceso de la reconstrucción de la economía, de la infraestructura, del déficit comercial, etcétera; luego de la difícil situación bélica de los años ochenta.

En esa década los gobiernos liberales de turno (1990-2001) incentivaron la permanencia y el crecimiento de los flujos de fondos internacionales estableciendo, en principio, un cambio en la estructura institucional para la gestión de recursos que se logró a través de la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo (Ley 290) en que el Ministerio de Relaciones Exteriores (Minrex) se constituye como el único organismo con la capacidad para gestionar la cooperación de los donantes, para lo cual se creó una dependencia responsable y principal instancia nacional de coordinación, negociación y gestión de los recursos multilaterales y bilaterales de la cooperación internacional, que es la Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación (SREC). No obstante, la significativa afluencia de recursos no fue administrada de una forma eficiente pues se desembolsaron sumas significativas para el pago de consultores internacionales, para financiar a ex funcionarios extranjeros que crearon ONG con fines lucrativos aprovechándose del tráfico de influencias (las “ONG-PYME”), y finalmente para fomentar la corrupción con pagos de doble planilla del Estado y, el caso más visible, en 1998 con el uso indebido del dinero de la ayuda para los damnificados del huracán Mitch por parte de altos funcionarios de gobierno, incluyendo al mismo Presidente de la República.

Esta situación tuvo un cambio notable en el siguiente período de gobierno. En los últimos años de su auge en el país (2002-2007), la cooperación internacional mostró que las principales estrategias de cooperación, más que asistencialistas, tuvieron un carácter de colaboración y eran congruentes con el nuevo marco que establecían el alineamiento y la armonización con

los objetivos de desarrollo del país. En consecuencia, la cooperación internacional en ese período se incrementó con base en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) y la Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza (ERPCERP). Para fomentar estas buenas relaciones el Gobierno promovió diferentes estrategias muy efectivas de coordinación y transparencia como fueron, por ejemplo, las Mesas de Coordinación para la Cooperación con Enfoque Sectorial (ES) y los sistemas de información para la Cooperación Oficial al Desarrollo SysOda y para los organismos no gubernamentales SysONG (con más de 500 mil visitas en un año). Factores que permitieron una interrelación y retroalimentación más fluida y ágil entre los diferentes actores del sistema, que se evidenció en un crecimiento constante de la AOD. Logrando incluso dejar firmados diferentes proyectos con agencias internacionales, algunos finalizando en el presente año.

Sin embargo, este marco de coordinación efectiva cambió de forma radical en el año 2007 con el nuevo gobierno, ahora socialista, cuya dirigencia durante la década del ochenta estuvo alineada a la política de la Unión Soviética en el marco de la Guerra Fría, hecho que precisamente causó en esos años el bloqueo económico de los Estados Unidos. Al respecto, el discurso gubernamental que explica la reducción de la AOD se orienta a que hay que fortalecer la soberanía nacional y a que no se puede permitir el injerencismo y/o la intervención de países extranjeros en los procesos nacionales, aún siendo cooperación.

Lo cierto es que actualmente las estrategias de ayuda de los países donantes, en muchos casos, no convergen con la nueva estrategia del país plasmada en el nuevo Plan Nacional de Desarrollo Humano (PNDH) que, por cierto, no incluye diferentes ámbitos de acción, fundamentales, que contemplaba el gobierno anterior. Y en ese desacuerdo bilateral hay dos coincidencias: Por un lado, la crisis económica internacional del año 2008 que obligó, de hecho, a los países donantes a reducir sus respectivos gastos públicos para poder disminuir su déficit fiscal y presupuestario; lo cual produjo, en primer lugar, la disminución de la AOD a países latinoamericanos y, en segundo lugar, a un cambio de prioridades en la canalización de recursos ahora orientados hacia países de África, así como a China, India, Brasil, Indonesia y Rusia. Y, por otro lado, precisamente la mencionada divergencia política-ideológica existente entre el capitalismo y el socialismo, ahora con apoyo de Venezuela.

No obstante, lo que se considera ha prevalecido más para la decisión de retiro de los cooperantes es la percepción de una aplicación poco eficaz de la AOD en los planes de desarrollo de Nicaragua, así como la falta de transparencia del Gobierno tanto en materia electoral como en el manejo de los fondos de cooperación. La ineffectividad de la administración de los fondos se ha evidenciado, por ejemplo, en que a partir de la condonación de la deuda que permitió la aprobación de la iniciativa HIPC, parte del presupuesto fue destinado al pago de los acreedores internos (deuda interna) y no al financiamiento de planes de reducción de la pobreza, siendo necesario entonces nuevos créditos por parte de los organismos financieros multilaterales para solventar el pago de la deuda externa. Por otro lado, la falta de transparencia y gobernabilidad en materia electoral se ha evidenciado en tres momentos: en las elecciones nacionales del año 2007, en las elecciones municipales efectuadas en el año 2008 y en las elecciones nacionales del año 2011, todas dirigidas por los mismos magistrados del Consejo Supremo Electoral, que han sido reelectos en varios períodos sin cumplir con el debido proceso de ley, a pesar de la crítica al respecto de las observaciones electorales de la Unión Europea y de los países donantes. De hecho, en las últimas elecciones la candidatura del mismo Presidente fue considerada legalmente improcedente puesto que la Constitución de la República prohibía la reelección. Y por último, la falta de transparencia en el manejo de recursos externos, que fue criticada desde el mismo momento en que en el año 2007 se cancelaron las páginas públicas por internet de los sistemas de información de la AOD creadas por el gobierno anterior; siendo que aún hoy es un tema discrecional el manejo de la afluencia de recursos de la cooperación del Gobierno de Venezuela en el marco del Alba, a pesar de las condiciones del FMI al respecto. Aparte, han surgido diferentes entidades que involucran al Estado, pero cuyos procesos de funcionamiento y administración no muestran total claridad, como Albanisa e incluso la Cooperativa de Crédito y Ahorro Alba-Caruna, que recientemente ha recibido diferentes apoyos legislativos del Gobierno.

La suma de estos factores ha provocado el retiro reciente de la ayuda bilateral de diferentes países que durante veinte años ayudaron en gran medida a Nicaragua, tales como: Estados Unidos, Alemania, Holanda, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Austria, Reino Unido y Noruega. Y otros más, aún valoran su permanencia o realizan ajustes a sus estrategias.

En ese marco, se encontró que hay una sustitución de fondos de donaciones por fondos de préstamos (ver cuadro 2.1); es notorio que en el año 2007 los préstamos fueron 259 millones de dólares aumentando en el año 2010 a 330 millones de dólares; mientras que las donaciones en el 2007 fueron 371.50 millones de dólares y se redujeron drásticamente a 200 millones de dólares en el 2010, incluyendo la cooperación venezolana, cuya permanencia, de hecho, es incierta e impredecible actualmente en Nicaragua.

Para finalizar y con base en lo presentado en la tesis esto significa que el país contará cada vez con menos fuentes bilaterales de la AOD; y que para pagar la deuda externa, la cual en el primer trimestre del 2012 creció 1.2 por ciento, dependerá cada vez más de la cooperación multilateral y específicamente del financiamiento de carácter reembolsable de los organismos financieros multilaterales. Esto implica una situación de endeudamiento público creciente. La economía del país hasta el momento sigue funcionando a un ritmo similar al del gobierno anterior, incluso ha crecido en algunos rubros, pero en el mediano plazo la realidad será otra, habrán consecuencias críticas tanto microeconómicas como macroeconómicas.

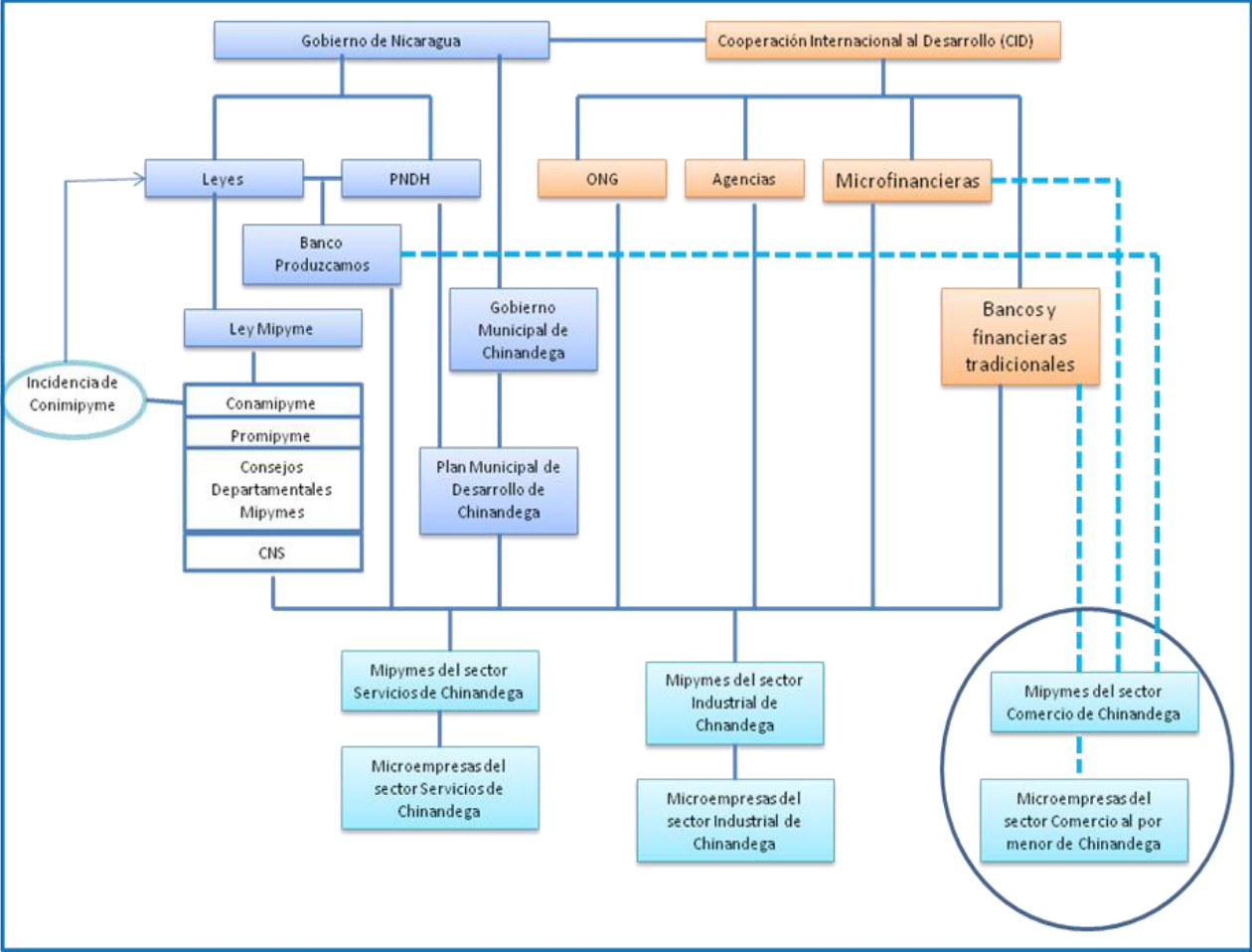
Los microempresarios de Chinandega y los problemas de financiamiento.

En la figura siguiente se puede notar la situación encontrada de los microempresarios del sector comercio al por menor. No perciben un apoyo efectivo del Gobierno Nacional, ni del Gobierno Municipal, ni de las agencias de cooperación, ni de las ONG generalistas y tampoco de organizaciones gremiales como el Conimipyme que, aún siendo incidente en las políticas públicas y leyes nacionales, es desconocido por los microempresarios; de hecho no tienen gremios de comerciantes afiliados en Chinandega. Por consiguiente, en el sistema reflejado las microempresas cuentan solamente con sus relaciones financieras con los bancos y microfinancieras.

En consecuencia, teniendo presente lo anterior, así como la falta de apoyo en el fomento público y de las ONG, y considerando la dificultad que para los microempresarios representa la obtención de financiamiento con condiciones favorables en bancos y microfinancieras, un hallazgo relevante encontrado es que en los últimos ocho años la principal red que han desarrollado y que involucra ambos vínculos, débiles y fuertes, propuestos por Uzzi (1997)

son los lazos relacionales con los proveedores, que aún no siendo estrategias recientes, ahora tienen un mayor grado de especialización y han resultado efectivas para ambas partes con base en la confianza.

Figura 5.1 Las microempresas del comercio y la cooperación no reembolsable.

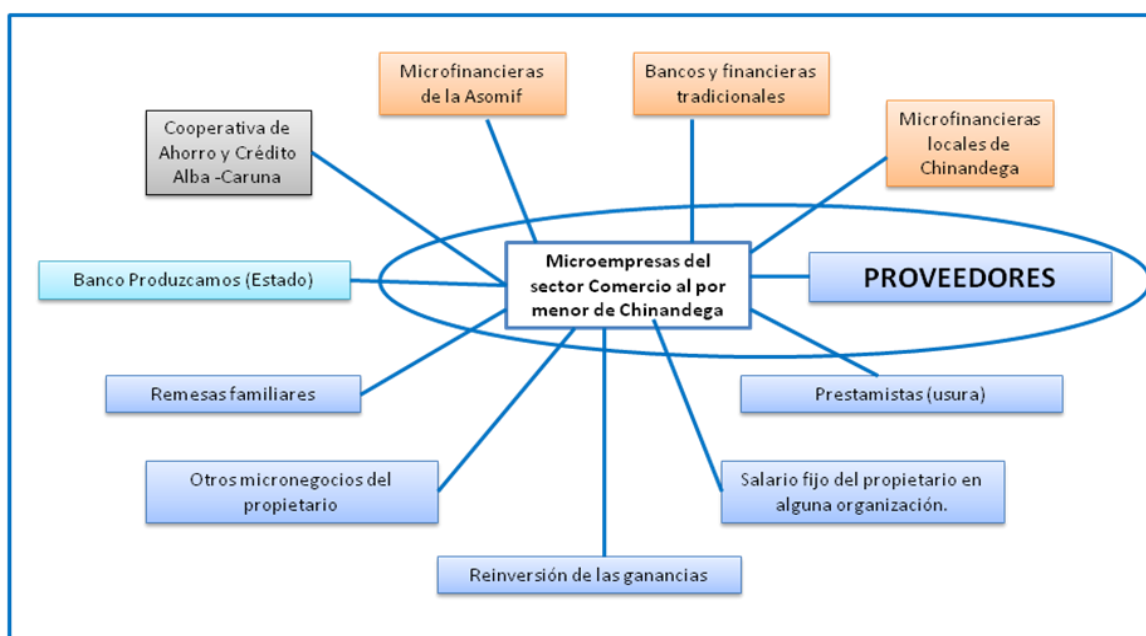


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Viene a colación recordar el enfoque psicosocial sugerido por Boisier (1998) que bien podría explicar estas iniciativas endógenas de los propietarios de las microempresas que, al no encontrar oportunidades de negocios a escala nacional y menos subcontrataciones a escala internacional, dirigen su autoconfianza hacia la construcción de redes de solidaridad y colaboración con otros actores que tienen también ganas de desarrollarse.

Hay que aclarar que el crédito que brindan los proveedores ha sido utilizado desde los años noventa, pero que según los consultados se ha hecho más común desde el año 2004: en primer lugar, ahora hay más empresas dedicadas a este tipo de negocios de proveeduría, incluyendo productores locales que distribuyen de forma ambulante; en segundo lugar, cuentan con actores promotores que brindan un servicio personalizado; y en tercer lugar, incluso actualmente en algunos casos se realiza de una forma sistematizada en tanto que los proveedores contratan los servicios de, otrora inexistentes, agencias que administran bases de datos y buró de crédito exclusivamente de comerciantes.

Figura 5.2 Relación de las microempresas con las fuentes de financiamiento.

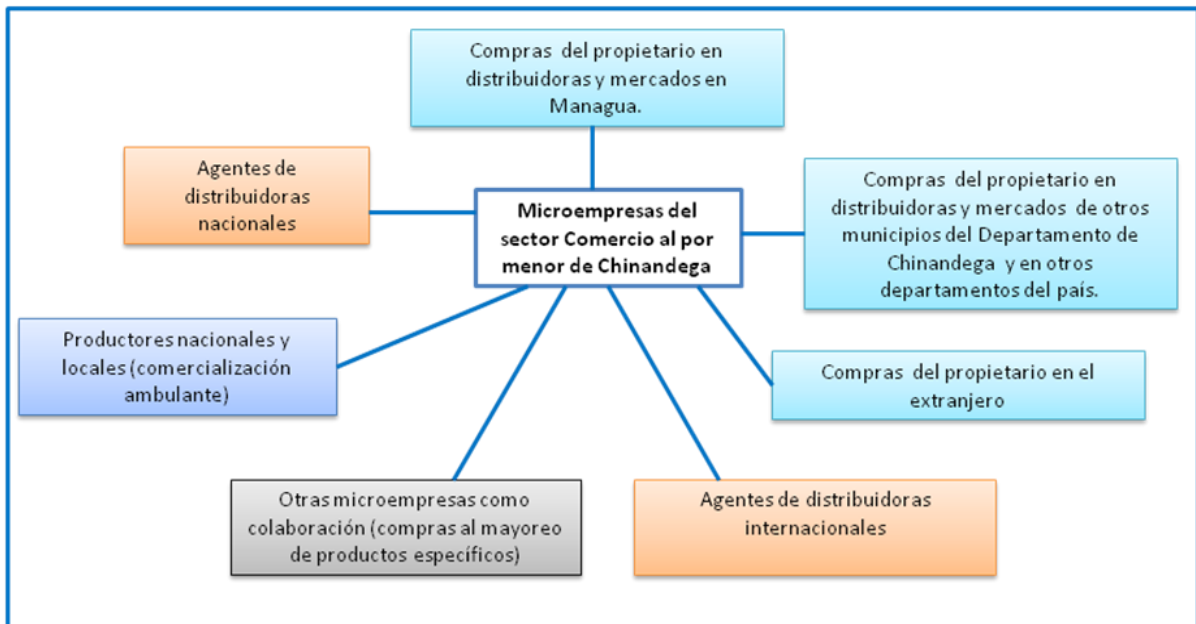


Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Algunas de las ventajas de este tipo de crédito son: que no hay requisitos, no solicitan ni garantías fiduciarias, ni prendarias y mucho menos hipotecarias; no firman documentos legales; se basa en la confianza y la experiencia, es suficiente con referencias verbales de otros comerciantes; le proveen productos aún sin cancelar el crédito anterior; es suficiente con solicitar productos por teléfono; mantienen el precio de contado; puede ser al plazo que el cliente lo solicite siempre y cuando no se pase generalmente del mes; la forma de pago es opcional; algunos proveedores otorgan descuentos cuando el cliente cancela antes del mes; pueden prorrogar el crédito hasta 45 días sin interés por mora, y es posible obtenerlo a veces

sin límites de crédito cumpliendo las obligaciones en tiempo y forma. La única desventaja es que si el comerciante incumple por una vez ya no se le brinda más crédito, lo cual motiva a mantener un óptimo expediente.

Figura 5.3 Relación de las microempresas con los proveedores.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Relaciones institucionales de los microempresarios.

Como se ha mencionado, las tres relaciones de carácter institucional que construyen la actividad comercial de los microempresarios son con los organismos internacionales a través de sus diferentes canalizaciones de fondos, el Gobierno Nacional y el Gobierno Municipal. A continuación se revisan cada uno de ellos:

a) Los vínculos con los organismos internacionales.

La cooperación internacional llega a los beneficiarios, en este caso a los micronegocios, a través de cuatro canales: el Gobierno, los bancos y financieras tradicionales regulados por el Estado a través de la Siboif, las microfinancieras (ONG especialistas) y las ONG generalistas. Estos vínculos se generaron desde 1990 a través de los programas de ajuste estructural del

FMI, en los que el sector financiero fue desregulado como parte de las reformas; de tal manera que se logró una apertura de mercado para la banca privada y se procedió con el cierre de la banca del Estado.

Esto provocó, sin embargo, que desaparecieran los programas de fomento a las Mipymes que existían en la década de los años ochenta, caracterizados por el cooperativismo, ya que los bancos privados los consideraron riesgosos para la recuperación de cartera, en detrimento de que las Mipymes y específicamente el nivel micro, son una plataforma para el progreso económico, pues tiene el potencial de incrementar los niveles de empleo. En general, para los bancos resulta más rentable financiar el consumo más que la producción y las exportaciones, enfoque que también es compartido por los organismos multilaterales (FMI, BM, BID), que no tienen como prioridad la inclusión de políticas de crédito a la producción dentro de sus condicionalidades; lo cual a nivel macroeconómico provoca sobrevaluación cambiaria y dependencia de las importaciones para el consumo.

En ese sentido, carentes de opciones, las Mipymes buscaron apoyo en las recién creadas ONG sin fines lucrativos que las apoyaron, en un principio, con asistencia técnica, capacitaciones y asesorías. De tal manera que la ausencia de oferta de crédito de parte de la banca privada facilitó el nacimiento y el desarrollo de la industria microfinanciera, mayormente bajo la iniciativa de las ONG, las cuales han suplido al Estado en materias de fomento que les corresponde, mientras que éste a su vez ha tercerizado los servicios manteniéndose pequeño y aprovechando la cooperación internacional a las ONG. A nivel global, entre los programas de la cooperación internacional al desarrollo adquirieron una mayor relevancia los que promueven los servicios microfinancieros, puntualmente los microcréditos con un carácter reembolsable, esto porque el microcrédito es la principal fuente de financiamiento formal de las microempresas. Posteriormente estas ONG desarrollaron pequeños programas de crédito y fueron creciendo hasta el punto que consideraron necesario separar la actividad relacionada con asistencia técnica de la actividad meramente financiera, por lo que algunas crearon instituciones de microfinanzas especializadas. Por lo que surgió la necesidad de contar con un gremio que fortaleciera al sector y se creó la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif) en 1998.

Así, el éxito alcanzado por el sector de las microfinanzas durante la última década provocó que algunas de las instituciones microfinancieras ONG de la Asomif que habían logrado un mayor nivel de operaciones optaran por convertirse en sociedades anónimas y regularse bajo las normas de la Siboif. El sector de microfinanzas creció de tal manera que incluso fue necesaria la formación de la reciente Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas que se encuentra, en mayo del 2012, en la espera de la conformación de la Comisión Nacional de Microfinanzas (Conami) para que entre en vigencia. Sin embargo, dicho crecimiento y evolución no ha significado beneficios efectivos para las microempresas, a pesar de que para las Naciones Unidas el impulso de los microcréditos a las Mipymes constituye desde el 2010 un instrumento fundamental para la intervención de la cooperación internacional en la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

De tal forma que aunque el sector microfinanciero es la opción más utilizada por los micronegocios comerciales a causa de la exigente normativa del Sistema Financiero Nacional que los considera riesgosos y poco rentables para sus expectativas, las tasas de interés son sumamente altas en comparación a la que brindan los bancos regulados, lo cual disminuye la capacidad productiva de los clientes y el efecto multiplicador que podría generar empleo. Esto se complejiza cuando la tendencia de las tasas de interés es creciente en tanto que cada vez hay menores flujos de fondos internacionales y el riesgo-país aumenta para la inversión extranjera. Y aunque, según uno de los entrevistados, la mayoría de las microfinancieras tienen ya un presupuesto definido y una cartera específica para las Mipymes, es decir que no necesariamente tienen que prestar más a los fondeadores internacionales; la realidad es que la reducción de cooperación genera a su vez disminución en el número de clientes, lo cual se evidenció, por ejemplo, en la crisis económica internacional en que al retirarse parte de las fuentes de fondos, las que permanecieron financiando redujeron los plazos y elevaron el costo de las líneas de crédito, por lo cual la cartera de préstamos de las microfinancieras aminoró 32 por ciento, en términos absolutos de 240 millones a 170 millones de dólares, por lo cual antes atendían a 350 mil clientes y ahora a 244 mil clientes.

Esto podría proyectarse a un escenario similar pero más amplio y permanente que es el caso del retiro de los países donantes. A ese contexto hay que sumarle que cada vez son más los

nuevos empresarios que encuentran en la microempresa una forma de sobrevivir ante la creciente escasez de oportunidad de empleo, lo cual genera mayores restricciones y selectividad en la oferta de crédito.

En Chinandega se encontró que los requisitos solicitados por las microfinancieras de la Asomif para los comerciantes del comercio al por menor son muy similares a los que establecen los bancos tradicionales. No obstante, una de las principales ventajas es que brindan créditos por un monto mínimo de mil dólares, a diferencia de los bancos que es por cinco mil dólares; y además otra ventaja comparativa es que brindan créditos grupales y solidarios que, aunque tienen tasas de interés aún más altas, permiten una capitalización con montos aún más bajos, que muchas veces tal vez son los que en realidad requieren las microempresas, y asumiendo tasas de interés que pueden enfrentar en tanto que las comparten con los otros miembros del grupo. Incluso, bajo estos esquemas y aprovechando la oportunidad del mercado, han emergido otras microfinancieras locales, no agremiadas, que acaparan igual mercado (25 % de los consultados) que las de la Asomif (también 25 %), factor que evidencia la necesidad de los comerciantes de recurrir a estas fuentes de financiamiento dada la dificultad que implica un resultado favorable de los bancos regulados. A pesar de eso, las microempresas comerciales con mayores recursos y años de experiencia prefieren el crédito bancario que, aún con mayores exigencias, cuenta con menores tasas de interés; esto con la salvedad de que los bancos más grandes (con menores tasas) solamente brindan financiamiento a las PYME con alto potencial de crecimiento. Incluso uno de ellos que tuvo un proyecto piloto que abarcaba también a las microempresas, ha decidido cerrarlo puesto que era muy costoso, no les resultaba rentable.

Por otra parte, hay que decir que, previo a la disminución de donantes, las ONG especialistas de microcrédito o microfinancieras de la Asomif vinculaban con frecuencia los programas de financiamiento con los de capacitación y asistencia técnica, principalmente en las zonas rurales y en el sector agroindustrial. En el corto plazo difícilmente continuará esta ventaja para los microempresarios. De acuerdo con las entrevistas realizadas, los seminarios, apoyo técnico, asesorías, financiamiento, etcétera, que brindan las ONG (generalistas y especialistas) a los otros sectores tendrán una reducción notable en los próximos años; y es que se encontró

que algunas medidas de desarrollo de las agencias internacionales consultadas, como financiamiento de asesorías, consultorías de soporte, capacitaciones, vínculos a procesos de mercados de exportación y participación en ferias, van a tener que reducirse o reorientarse según sea estrictamente prioritario; actualmente es un proceso que se está haciendo conjuntamente con las contrapartes, incluyendo las Mipymes, para hacer un uso eficiente de los pocos recursos que aún se mantienen para Nicaragua. Estas acciones de las ONG precisamente reflejan la importancia de la cooperación internacional no reembolsable en los micronegocios, puesto que generalmente por la falta de recursos los microempresarios no logran capacitarse por su propia cuenta en aspectos básicos para la mejora del negocio como la educación financiera.

Esto a su vez repercute en una realidad de las microempresas, trabajan de forma intuitiva. De hecho, casi la totalidad de los consultados no conoce la ley vigente de fomento a las Mipymes, factor que evidencia no solo la falta de información de los órganos competentes, el apoyo insuficiente de las entidades de gobierno o la escasez de recursos de las ONG, sino que también el desinterés que tienen los microempresarios por conocer un poco más de la realidad del entorno en que trabajan, de los beneficios y oportunidades a los que pueden optar, así como de sus derechos y obligaciones. Lo cual es aprovechado por los que tienen más utilidades en la cadena de valor, que son el segmento medio y alto de las PYME. Por último, hay que señalar que en cuanto a las agencias internacionales de cooperación y ONG generalistas, no se encontró ningún tipo de apoyo directo que hayan brindado al sector de los microempresarios comerciales al por menor de Chinandega, por lo menos fue la opinión de casi la totalidad de los consultados (95 %). Probablemente la acción de estas organizaciones se oriente a los microempresarios del sector industrial, agrícola y de servicios, que se escapa del alcance de la tesis.

b) La participación del Estado en los micronegocios de Chinandega.

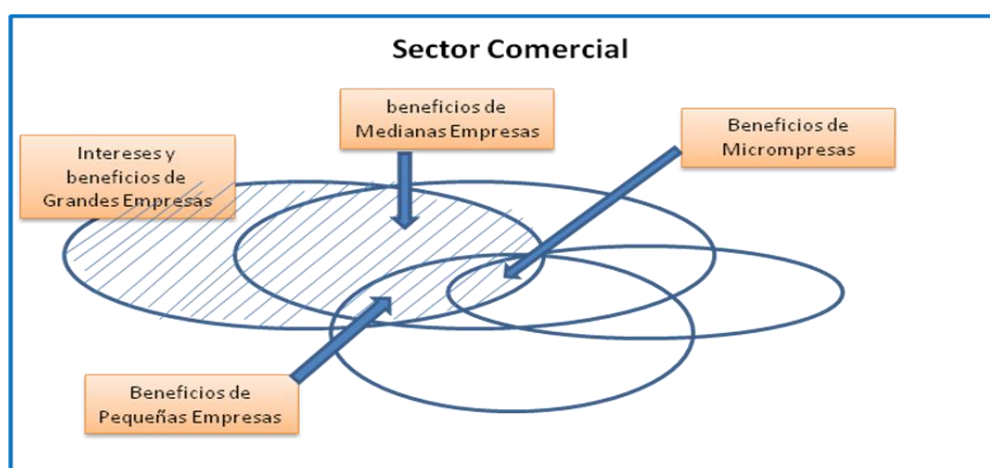
Es importante destacar el papel del Estado como uno de los actores clave en los procesos de desarrollo del sector microempresarial. En los dos últimos gobiernos nacionales en Nicaragua, que corresponden a ideologías distintas, liberal y socialista, han habido transformaciones y ajustes importantes al interior del país con respecto a los micronegocios, en ambos períodos se

han generado cambios de relevancia en el marco normativo de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa, siendo los más trascendentales: la ejecución, en el año 2001, de la Política de Fomento a las PYME; la aprobación, en el año 2007, de la Ley de Reforma y Adición a la Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo Núm. 290 (Ley 642); la creación del Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promipyme); la promulgación, en el año 2008, de la Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley 645), conocida como Ley Mipyme; la formación de los Centros de Apoyo a la Mipyme (Camipyme) en los principales departamentos del país; y la formación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conamipyme). Esto, en principio, hace suponer que el sector de los micronegocios nicaragüenses tiene que estar fortalecido, financiera y técnicamente, en tanto que dichas leyes, normas y programas estratégicos brindan espacios importantes para su crecimiento. De hecho, 35 por ciento de los comerciantes considera que en el gobierno actual (2007-2012) hay más apoyo a las Mipymes, frente a solamente cinco por ciento que considera que fue en el gobierno anterior (2002-2007).

Todos estos avances en la coordinación multisectorial iniciados en el año 2001, teóricamente han tenido un mayor impulso a partir del 2007, entre otros factores, por las dificultades en el contexto de la disminución de recursos internacionales que generan a su vez la necesidad de promover y fortalecer un proceso de desarrollo endógeno, en este caso a nivel país. Muestra de ello es la relevancia legal y cualitativa que se le ha brindado a la ciudadanía representada, según la perspectiva gubernamental, en los Consejos del Poder Ciudadano (CPC) y, para el caso de las empresas, en los Consejos o Gabinetes Departamentales y Municipales de las Mipymes. Así, después de cinco años de cambios en ese sentido, estos procesos de fortalecimiento sectorial deberían ya poderse observar en la realidad de las capacidades y oportunidades de todos los sectores productivos de las microempresas, incluso en el comercial. Y más aún cuando el Promipyme tiene entre sus grupos meta, como se señaló, en principio a la población con perspectiva de creación de nuevas empresas y emprendimientos, y luego, la microempresa, que constituye el sector con mayor número de establecimientos, y cuya generación de empleos es de bajo costo.

Sin embargo, se encontró que la incidencia de todo este entramado legal y programático es escasa para las microempresas del comercio al por menor: 85 por ciento no tienen relación con las principales instancias gubernamentales el Camipyme, el Inpyme o el Mific (10 % no responde); 85 por ciento no ha participado en reuniones con estas instancias (5 % no brinda respuesta); 85 por ciento no han recibido capacitaciones por parte del Gobierno (5 % prefiere no opinar); 65 por ciento no utiliza apoyo del Gobierno (20 % no responde); 82.4 por ciento no conoce a otros microempresarios comerciales al por menor que tengan apoyo público; y de la Ley Mipyme, 100 por ciento piensa que no ha traído ningún beneficio para el sector comercio al por menor o no lo saben.

Figura 5.4. Las microempresas frente a los intereses de las grandes empresas.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Y es que, con base en lo presentado en la tesis, los incentivos y la carga fiscal que el Gobierno brinda a las empresas comerciales, discriminan de hecho a las Mipymes, y más aún a las del nivel micro. Así, por ejemplo, al importar productos el Gobierno les cobra en la aduana el impuesto IVA a todas las empresas por igual (grandes, medianas, pequeñas y micros), pero las grandes y medianas tienen la ventaja competitiva de que pueden, a su vez, cobrar dicho impuesto a sus clientes; mientras que las micros y pequeñas no pueden hacer eso porque no tienen la facultad de ser recaudadoras, lo cual hace que se incremente el costo de su actividad económica, que aumenten los precios a los compradores y disminuyan sus ganancias. El problema se complejiza cuando las grandes y medianas bajan sus precios para captar mayor

cantidad de clientes en búsqueda de cotizaciones más favorables, en ese caso tienen pocas utilidades pero, por su parte, las micros y pequeñas tienen pérdidas, factor que si no las excluye del mercado sí limita su crecimiento.

Al respecto, de acuerdo con el Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, Francisco José Pérez, en Nicaragua existe un incremento sostenido de las exportaciones, pero a la vez un crecimiento del número absoluto de la cantidad de familias bajo la línea de la pobreza, lo cual indica que las ganancias del comercio se concentran en pequeños grupos económicos que incrementan la desigualdad en la distribución de la riqueza. Esto a su vez genera que en el mercado doméstico de poca competitividad que es el de las microempresas se reorganicen las cadenas tanto de bienes como de servicios ante los oligopolios y monopolios; lo cual se complejiza cuando se carece de una agenda complementaria frente a los tratados de libre comercio, que brinde competitividad a los sectores productivos.

Con base en lo presentado en la tesis hay que referir también el temor político existente en los empresarios para con el sistema gubernamental, que inhibe los procesos de articulación de las microempresas con el Gobierno. Esa es una realidad del país en todos los ámbitos de la sociedad civil. Incluso se evidenció en los niveles de abstencionismo que los consultados tuvieron a preguntas que implicaban opiniones sobre el apoyo gubernamental. Precisamente, esto mismo provoca desarticulación de las posibles redes ya que, como coincide Pérez¹⁴⁸, una de las principales amenazas de la organización empresarial es precisamente la politización partidaria.

A esto se le suma la falta de transparencia entre instituciones gubernamentales, que se ha referido en la estrategia metodológica, con respecto a la transmisión de datos de comerciantes para posteriores incrementos en materia tributaria. De hecho, otra realidad es la hostilidad de los gobiernos nacional y municipal en sus respectivas estrategias inconsultas de recaudación de impuestos y aumentos en más del cien por ciento en las tarifas de las matrículas y en los aranceles de permisos de locales o tramos de negocios.

¹⁴⁸ Entrevista al Investigador Experto en Cadenas de Valor de Nitlapán-UCA, máster Francisco José Pérez, efectuada en Managua el 19 de enero del 2012.

c) El papel del municipio.

Esta desvinculación y negación de políticas del Gobierno para con las microempresas comerciales al por menor, hacía suponer en principio que era el Gobierno Municipal de Chinandega el que se había encargado entonces de fomentar a los comerciantes del nivel micro; a propósito de la relevancia desde hace casi treinta años de la autonomía de las municipalidades. El origen de los procesos de desarrollo local en Nicaragua puede ser ubicado al finalizar la década de los años ochenta, precisamente con la creación de la Ley de Municipios, en que se empieza a generar la descentralización y reducción del Estado y se implementa la conceptualización de la autonomía municipal; hecho que continuó profundizándose en la década de los años noventa en los procesos de transición socio-económica y de liberalización del comercio. De tal forma que en 1995 la Asamblea Nacional hizo reformas a la Constitución Política en que se determinó que parte del presupuesto nacional sería transferido a las municipalidades, lo cual obligó a una reforma de la Ley de Municipios en 1997 en que se definió más claramente lo que implicaba la autonomía y se le brindó mayor peso a los alcaldes en los procesos de desarrollo local.

Sin embargo, al consultarle a los microempresarios del comercio al por menor sobre el papel que ha desempeñado la Alcaldía de Chinandega para el fomento de su actividad económica, se obtuvo que solamente cinco por ciento considera que ha hecho un rol de promotor a través de diferentes estrategias y programas, el restante 95 por ciento o no responde a la consulta o tiene opiniones críticas tales como: no ha hecho nada, las ha afectado con aumento de impuestos y los beneficios solo son por afinidad política. Esto coincide con lo planteado por Rocha (2003):¹⁴⁹

Con el nivel de descentralización [...] pocas esperanzas quedan en torno a la capacidad de los gobiernos locales para promover la microempresa [...]: escasa confianza entre los actores involucrados que optan antes por el enfrentamiento que por la colaboración, poca capacidad de coordinación, mínimo manejo de información, oportunismo, cultura que alienta el cacicazgo, contexto económico adverso a la descentralización e incapacidad para hacer operativo el marco legal (Rocha, 2003: 22).

¹⁴⁹ Según lo planteado por Rocha (2003), la Ley de Municipios no relaciona de forma explícita al Gobierno Municipal con las Mipymes; ni siquiera en materia de formalización, a pesar de que los gobiernos municipales tienen la potestad de controlar los permisos para operar de los micronegocios; pero sí brinda la competencia necesaria a los gobiernos locales para que fomenten el desarrollo socio-económico del territorio lo cual necesariamente incluye a las microempresas.

Así, una explicación a este fenómeno puede ser la poca disponibilidad de fondos con los que cuenta el Gobierno Municipal, en el entendido de que la descentralización se ha implementado con la debilidad de no transferir los suficientes recursos, ni siquiera los mínimos necesarios, siendo por ejemplo que para el año 2001 la transferencia era únicamente del uno por ciento del presupuesto nacional para todas las alcaldías: “Un fondo de 87 millones para una población de 5 millones de habitantes significa una disponibilidad de invertir 17.4 córdobas por persona al año, es decir, menos de un galón de diesel, o el equivalente de un plato de comida, la tercera parte de una resma de papel bond o el ingreso de un día de un obrero agrícola en las zonas y ocupaciones de más baja remuneración” (Rocha, 2003: 19).

Y es que también, por otra parte, en la realidad la descentralización se ha limitado a ser solamente una desconcentración, “no pasa de ser mero descongestionamiento del aparato central de gobierno” (Rocha, 2003: 11). Por tanto, si el Gobierno de la República no ha fomentado a este sector, la tendencia tiene que ser similar en el Gobierno Municipal. Aparte, con base en lo presentado en la tesis, tampoco han tenido el apoyo no reembolsable de las ONG y agencias internacionales, que las Mipymes industriales y de servicios han logrado recibir a través de capacitaciones, asesorías técnicas, talleres, etcétera.

Para finalizar, se propondría que la principal ley que rige la actividad de estas empresas, la Ley Mipyme, no ha tenido la efectividad que teóricamente refleja. Entre otros elementos por los intereses económicos existentes de las grandes empresas y del mismo Gobierno, actores clave que no han logrado una coordinación efectiva e inclusión de fondos necesarios para una ejecución amplia. En otras palabras, es una ley con buenas intenciones, pero es hasta hoy solamente retórica, en la realidad no incluye acciones concretas que beneficien a la mayor parte de las microempresas comerciales, muchas en el sector informal y sin cumplir los requisitos necesarios para lograr la atención de la banca privada.

Y por su parte, el principal programa del Gobierno, el Promipyme, ante la falta de recursos externos y escasa disposición a incluir fondos públicos para su ejecución, resulta una estrategia participativa ambiciosa, además de que las actuaciones gubernamentales no son coherentes con los objetivos del programa de incidir en los emprendimientos y microempresas, ya que, en primer lugar, hay protección a los monopolios y oligopolios, en

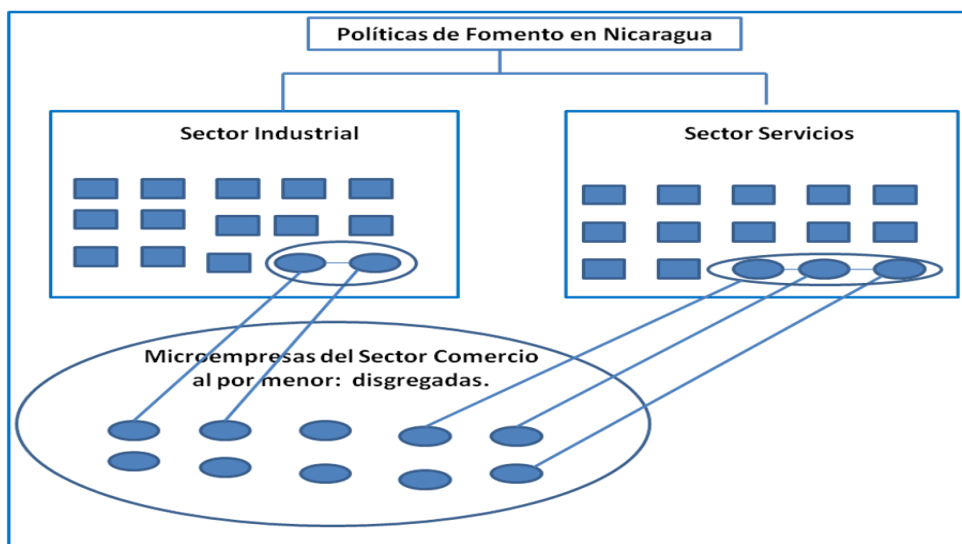
segundo lugar, ha sido ejecutado con base en el clientelismo político y politización partidaria y, en tercer lugar, porque adolece de una visión de conjunto y voluntad política de las partes. De hecho, han sido pocas las reuniones anuales del Consejo Nacional de las Mipymes (Conamipyme), es muy limitado reunirse dos veces al año para una realidad en la que deben establecerse tareas y acciones constantes; por lo cual, aún en el caso de que existiera voluntad por parte de algunos de los actores del sistema, las comisiones de trabajo tienden a ser no funcionales y a tener poca efectividad, aparte de que la misma coyuntura socio-política inhibe la consecución de decisiones conjuntas y realistas para que no queden solamente en teoría, sino que se lleven a la práctica. En otras palabras, hace falta una coordinación más efectiva del sector privado y el Gobierno para lograr una única línea de acción.

Por último, se encontró que este marco de fomento del Gobierno incorpora específicamente a los siguientes sectores urbanos productivos: madera-mueble, agroindustria, cuero-calzado, textil-vestuario, metal-mecánica, panificación y artesanía. Es decir, básicamente a las Mipymes industriales, que han sido de hecho más beneficiadas por la cooperación internacional; incluso son estos los principales sectores que conforman los Consejos Nacionales Sectoriales (CNS) y los Consejos Departamentales de las Mipymes, sumados al sector de tecnología de información y comunicación, y al sector de servicios; en este último fundamentalmente el turismo, que cuenta con exoneraciones importantes, aún siendo insuficientes y discriminatorias pues, por ejemplo, la Ley de Incentivos Turísticos brinda subsidio solo a inversiones de 50 mil dólares. A pesar de eso, el sector turismo ha sido parte fundamental del eje estratégico de acción de la Ley del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas, en lo cual por cierto ha tenido incidencia notable el Conimipyme.

En ese sentido, se considera que el sector comercio, y más aún el del nivel micro, ha quedado al margen del sistema, entre otros factores porque genera niveles más bajos de valor agregado, constituyen la principal competencia del sector industrial al ser los distribuidores de los productos importados, y porque su aporte en la disminución de la balanza de pago de la cuenta corriente es menor, esto en detrimento de la importancia que ha tenido en la tasa de crecimiento de la economía en los últimos años. Por lo cual, los microempresarios del comercio al por menor, tal como se refleja en la figura anterior, se encuentran disgregados a causa de su misma heterogeneidad, y tienen que buscar fomento incorporándose en gremios de

otros sectores que tienen en agenda temas diferentes a los que les compete, y en donde siendo minoría no tienen la capacidad para lograr que sus necesidades sean escuchadas, limitándose entonces al beneficio que escasamente le pueden proporcionar políticas dirigidas a estos segmentos muy diferentes.

Figura 5.5 El sector comercio al por menor y su disgregación en otros sectores.



Fuente: Elaboración propia con base en trabajo de campo realizado entre enero-febrero de 2012.

Básicamente, los temas coincidentes son el financiamiento y, en algunos casos, la asistencia técnica; los cuales son discutidos por los representantes de los gremios y cámaras en las instancias gubernamentales, pero que aún lográndose su aplicación no necesariamente tienen beneficios para la minoría, que también se enfrenta a los intereses de las medianas y grandes empresas.

La configuración de las redes sociales de empresarios.

A pesar de la crisis global del año 2009, y de la situación política del país que provocó el retiro de una parte significativa de la cooperación internacional y la consecuente restricción de los créditos, en el año 2010 las Mypymes del sector comercio aportaron alrededor de 2,500 millones de dólares al Producto Interno Bruto (\$90 millones más que en el año 2009), lo cual permitió, según cifras oficiales del Banco Central de Nicaragua (2010: 7) un crecimiento del

PIB del 3.8 por ciento en ese rubro. En ese contexto, surgieron algunas preguntas: ¿Hay procesos de auto-sostenibilidad que hacen posible que el sector Mipyme comercial siga creciendo?, ¿esfuerzos nacionales de apoyo a las empresas como la Ley Mipyme, promulgada en el año 2008, tienen una repercusión positiva?. Esas cifras muestran que las Mipymes del sector comercio son efectivamente estratégicas para el desarrollo productivo del país en el marco competitivo de la globalización lo cual supone que han fomentado el crecimiento económico potencializando sus capacidades obtenidas a través de la cooperación internacional ya sea en forma de crédito (reembolsable) o de asistencia técnica (no reembolsable)

Sin embargo, se ha revisado que en el caso de Chinandega las microempresas comerciales al por menor no han contado con el apoyo del Gobierno Nacional, del Gobierno Municipal, de las agencias de cooperación y tampoco de las ONG generalistas. Aparte de que la mayoría (55 % de los consultados) no ha recibido tampoco capacitaciones y asesorías de las ONG especialistas en microcrédito. De tal forma que cobra relevancia la interrogante de investigación que se ha pretendido responder: ¿Cuáles han sido las formas de colaboración y relación social de los empresarios en el sector comercial de los micronegocios de Nicaragua a partir de la última década, en un contexto de cambios en el ambiente internacional de transferencia de fondos para el desarrollo productivo?. Así, con base en lo presentado en la tesis se propondría que la respuesta se ha encontrado a partir de dos ámbitos diferentes: a) relaciones comunitarias: redes entre microempresarios; y b) relaciones sectoriales: microempresas organizadas en gremios.

a) Las organizaciones empresariales.

En el caso de las relaciones sectoriales, se ha analizado como ejemplo paradigmático la incidencia y la acción coordinada de los empresarios Mipymes agremiados en el Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme) que, en su carácter privado, fue fundado en Managua en el año 2002 para aglutinar fundamentalmente a los negocios de menor tamaño; siendo una organización multisectorial civil, sin fines de lucro y apartidista, que actualmente cuenta con más de 18 mil empresarios afiliados a través de sus respectivos gremios. El Conimipyme, contando con el apoyo de la cooperación internacional, tuvo entre sus primeras iniciativas lograr constituirse como un interlocutor ante el Gobierno en

la formación de las políticas de desarrollo del país, lo cual ha cumplido; y uno de sus objetivos fundamentales es el fortalecimiento de la capacidad organizativa de los gremios para que logren, a su vez, desarrollar capacidades de apoyo a sus asociados, mejorar sus condiciones económicas, generar empleos y aumentar la competitividad. Propósitos que ha logrado aún con la limitante de una difícil coyuntura socio-política y de que no cuenta en la actualidad con los recursos suficientes para poder tener una mayor repercusión y difusión. Al punto, de que para los microempresarios del sector comercio al por menor es una organización desconocida a pesar de haber logrado la aprobación de nueve proyectos de ley surgidos de sus iniciativas que evidencian el fortalecimiento de su desarrollo endógeno.

En el marco teórico se ha revisado cómo ha sido la evolución conceptual del espacio, de lo funcional a lo territorial, y la importancia que en dicho territorio adquieren los procesos endógenos de desarrollo a partir de las capacidades de los mismos actores del sistema local. De ahí la importancia de fortalecer a dichos actores territoriales y sus interrelaciones como ejes del desarrollo local. Arocena (2001) precisamente apuesta a la relevancia de la interacción permanente entre actor y sistema, y dice que “uno de los condicionantes más importantes de los procesos de desarrollo local [sería] la capacidad de constitución de actores locales” (Arocena, 2001: 5). Y es que son los mismos actores los primeros interesados en reducir la pobreza de la comunidad, en mejorar las condiciones urbanas, disminuir la inseguridad, contar con oportunidades de empleo digno, y procurar responder a las diferentes necesidades comunitarias.

La perspectiva de Granovetter (1973) sobre redes de organizaciones o estructuras puente, ha brindado el soporte teórico para comprender la integración social que se puede generar entre los microempresarios afiliados a organizaciones macro ante la falta de recursos y en la búsqueda de establecer vínculos que le permitan optimizar su funcionamiento. Pero la estructura puente, en el caso del Conimipyme, debe entenderse no como un proceso de relaciones de cadenas productivas entre las microempresas o entre éste consejo y el Estado, sino más bien en términos de incidencia en políticas de fomento; la cual surgiendo de redes sociales del nivel micro con un nivel reducido de lazos interpersonales, con los aportes conjuntos logra constituirse en redes a nivel macro; precisamente a través de la difusión de

ideas y conocimientos en organizaciones que permiten la cohesión social, empresarial y gremial. Y es que Granovetter (1973) plantea de que muchas veces los vínculos débiles, que implican carencia de lazos emocionales y de relaciones sociales (meramente comerciales), tienen el potencial, aún más que los vínculos fuertes, con base en la confianza, de transformar su entorno.

Un punto importante a considerar para el caso del Conimipyme es que el capital social se vincula intrínsecamente con procesos de desarrollo local así como con los procesos de la cooperación internacional, ya que los cambios que se pretenden y que son necesarios no pueden ser abordados ni logrados por organizaciones e instituciones aisladas, ni por proyectos puntuales independientes, más bien tienen que establecerse fórmulas sistemáticas, programadas y persistentes de interrelación y retroalimentación social (Gallicchio, 2004). En ese marco, la relevancia de la teoría del desarrollo endógeno es que considera las redes de colaboración y solidaridad frente a los cambios en el entorno, en este caso las redes de los microempresarios ante las nuevas políticas gubernamentales surgidas en un contexto de insuficiencia de recursos para los municipios, y en el contexto de nuevas tendencias decrecientes de la cooperación internacional para el desarrollo de los micronegocios. De tal forma que estos enfoques teóricos brindan una perspectiva diferente de las respuestas y de la acción organizativa de los microempresarios frente a los cambios estructurales o de instituciones.

A través de estos enfoques de crecimiento endógeno, lo que se ha pretendido es preservar el papel del actor por encima de las instituciones, a pesar de la integración y correlación que debe existir entre ellos. No obstante, hay que considerar que la existencia de espacios territoriales y de redes de solidaridad no es suficiente para cumplir una iniciativa de desarrollo desde los actores; ya que también deben fomentarse organizaciones que faciliten proyectos colectivos, fortalecidos con las formas intangibles de capital (Boisier, 1999). Por lo cual el Estado, a través de los gobiernos nacionales y locales, las leyes y las instituciones debe crear las opciones necesarias para el sistema social, es decir, para las organizaciones, asociaciones y comunidades dentro del territorio.

b) Reciprocidad y redes de confianza entre los microempresarios de Chinandega.

El nivel comunitario es el que conforman las microempresas comerciales no organizadas en gremios. Se encuentra estructurado por negocios formales, que fueron los consultados en tanto que son sujetos de crédito en los bancos tradicionales y microfinancieras aunque no necesariamente cumplen con prestaciones sociales a sus trabajadores; y por negocios informales que a nivel nacional absorben casi 70 por ciento de las personas con empleo en las Mipymes (Gobierno de Nicaragua, 2007b), congruente con la proporción a nivel latinoamericano que es 70.7 por ciento (García Alonso, 2004), siendo trabajadores por cuenta propia o autoempleo, trabajadores familiares sin salario y trabajadores no familiares sin salario; los cuales obtienen un ingreso mínimo para sobrevivir .

Se considera que para sectores como el industrial y el de servicios la cooperación internacional al desarrollo ha tenido una significativa importancia canalizando fondos a través de ONG y fortaleciendo el microcrédito, la asistencia y capacitación técnica y apoyando los esfuerzos de un marco normativo y regulatorio; siendo que efectivamente ha transformado y potencializado las capacidades de las Mipymes de dichos sectores. No obstante, los resultados muestran que para el sector comercio al por menor no ha sido así del todo, en detrimento de la relación crediticia existente de carácter reembolsable.

Así, los micronegocios comerciales, como principales actores territoriales de este estudio, y las redes sociales que han fomentado, permiten comprender cómo a partir de las capacidades endógenas se logra enfrentar las crisis de fondos y los cambios en las políticas, primero, de los organismos internacionales y, luego, de los gobiernos nacional y municipal en el marco de la descentralización que en Nicaragua existe para implementar procesos de desarrollo local. Esta situación ha exigido considerar en qué medida los actores del territorio han asimilado los cambiantes mecanismos que a nivel nacional e internacional han buscado promover el desarrollo de las microempresas y si las redes sociales de empresarios les han permitido mantenerse competitivos. Y es que dentro del territorio las redes que los micronegocios puedan generar: familiares, sociales, gremiales, de intercambio, etcétera, evidencian procesos de fortalecimiento de las capacidades locales.

Particularmente desde el ámbito local, ha interesado conocer si en el departamento de Chinandega se ha promovido una política de desarrollo para apoyar al sector comercio y específicamente al microempresarial y qué efectividad ha tenido; así como el papel de este sector como agente de cambio, es decir, como un activo local más capaz de sobreponerse a las condiciones que estructuran el ámbito del microcrédito, plantear demandas con efectividad a nivel multisectorial, y exigir políticas de beneficio a la jerarquía gubernamental. Y asimismo, cuáles han sido las estrategias de colaboración, relaciones de confianza y reciprocidad, que los microempresarios del sector comercio han implementado frente a esta coyuntura de cambios por parte de los organismos externos y del Estado nicaragüense en términos del apoyo al sector productivo a nivel micro.

Y es que en los otros sectores Mipymes, como el industrial, las redes de colaboración y lazos relaciones pueden explicarse a partir de los vínculos entre microempresas desde enfoques muy diferentes como, por ejemplo, las derivadas de los distritos industriales y cadenas productivas en que se consideran redes amplias de empresas como una unidad homogénea. A diferencia, en el caso que compete a esta tesis se consideran a las redes sociales de empresarios como estructuras de carácter heterogéneas y, en consecuencia, las relaciones encontradas pueden explicarse a partir de la distinción que propone Uzzi (1997) en su modelo explicativo de las redes sociales que utilizan los empresarios:

Por un lado, existen relaciones de carácter meramente comerciales o vínculos débiles en tanto que, como se ha descrito y con sus variantes de acuerdo con el rubro, se generan intercambios de productos, compran de forma conjunta, rotan entre ellos productos estancados, se prestan mercadería, monitorean precios en la cadena de valor, hacen préstamos grupales en las microfinancieras, definen precios en conjunto, compran de forma especializada, etcétera. Y, por otro lado, también existen vínculos fuertes basados estrictamente en componentes sociales y de confianza, que tienen mucha importancia en esta investigación ya que los comerciantes de Chinandega, de acuerdo con los microempresarios consultados y a los especialistas entrevistados, ni siquiera tienen familiaridad con otros comerciantes del departamento (solamente 5.9 % dijo tener parientes en su mismo rubro), como sí ocurre en otros sectores económicos y en otros departamentos del país, como el de artesanías en Masaya. Asimismo,

han sido escasos los procesos de continuidad a partir de tradición y herencia familiar, son pues negocios recientes siendo los más permanentes los que tienen 30 años de existencia, que son las fuentes de sobrevivencia para la base familiar del propietario.

Sin embargo, un punto importante a destacar al respecto es que el sector comercio, por su propia dinámica y aún con dichas relaciones sociales débiles y fuertes mencionadas, es un rubro necesariamente individualista por factores de competencia y captación de la clientela que es eventual e impredecible. Y depende entonces para su sobrevivencia, fundamentalmente de sus fuentes de financiamiento, que son en el caso de Chinandega: bancos y financieras tradicionales, Banco Produzcamos, microfinancieras de la Asomif, microfinancieras locales, cooperativa de ahorro y crédito Alba-Caruna, prestamistas (usura), remesas familiares, salario fijo del propietario, otros micronegocios del propietario, reinversión de las ganancias, y los proveedores.

El punto a subrayar es que la relación más estrecha es la que han logrado establecer con las redes de proveedores a partir de los créditos (vínculos débiles), los cuales tienen su base fundamentalmente en la confianza (vínculos fuertes) pues, aunque los proveedores más grandes o que tienen mayor cobertura en su distribución nacional aminoran el riesgo al hacer las verificaciones correspondientes en los buró de crédito de comerciantes que surgieron en la última década; la mayor parte de los créditos son otorgados a partir de las referencias que otros comerciantes del territorio hacen de forma verbal sobre el que necesita el crédito por primera vez. De tal forma que la noción de desarrollo a partir del apoyo a las microempresas es que con base en esa primera vinculación, la red social fortalece a la red empresarial de tipo productivo comercial.

De acuerdo con lo anterior, las microempresas del sector comercio constituyen una de las principales fuentes de empleo de Nicaragua, sin embargo, difícilmente logran sobrevivir y evolucionar por las siguientes razones: En primer lugar, por la falta de voluntad política por parte de los gobiernos en las últimas dos décadas que en la realidad ha institucionalizado la inequidad en materia tributaria y fomentado la desigualdad en la distribución de la riqueza, que se evidencia a partir del proteccionismo a los intereses de las grandes empresas

conformadas en monopolios y oligopolios. En segundo lugar, por la carencia de apoyo de las ONG y las agencias de cooperación, que han focalizado sus acciones hacia las microempresas de servicios y fundamentalmente a las industriales, fortaleciendo sus procesos y cadenas productivas. De hecho el sector comercio constituye una competencia para el sector industrial, debido a que distribuye los bienes importados, incluso a un menor precio que los producidos a lo interno. En tercer lugar, por la desconfianza y la discrecionalidad hacia las instituciones de los gobiernos nacional y municipal, y por el temor y la inhibición a organizarse, a expresarse libremente y a exigir el cumplimiento de sus derechos, lo cual es causado por el mismo sistema político existente, enfocado en apoyar más el clientelismo partidario a través de los órganos de consulta conformados estratégicamente para tal efecto como son los Consejos y Gabinetes del Poder Ciudadano para la sociedad civil, y los Consejos y Gabinetes Departamentales y Municipales de las Mipymes para el caso de las empresas. Y en cuarto lugar, por sus débiles estructuras y limitaciones empresariales, tecnológicas y culturales, y escasa capacidad de organización y administración.

De tal forma que las estrategias y programas del Gobierno desaprovechan los recursos del Estado y resultan insuficientes, ya que las microempresas del sector comercio reciben el mismo tratamiento que todas las Mipymes, cual si fuesen un segmento homogéneo. Y en ese sentido, caracterizadas más bien por la heterogeneidad y segmentación de negocios, y por ende por múltiples cadenas de valor, tienen que buscar opciones en políticas públicas implementadas a partir de temas globales que poco tienen relación con sus respectivos funcionamientos y que coinciden solamente en materia de financiamiento.

Sumándose esto al contexto de una cada vez más difícil coyuntura de la financiación externa que incrementa los requisitos, las condiciones, los costos y las restricciones al crédito tanto del sector de las microfinanzas como de la banca tradicional; factores que han motivado a las microempresas comerciales a desarrollar capacidades endógenas y configurar redes sociales de colaboración empresarial, a través de vínculos débiles y fuertes, es decir, comerciales y de confianza, con otras microempresas del mismo rubro y, en los últimos años, fundamentalmente con sus proveedores.

En síntesis, las redes efectivamente son activos que permiten a los microempresarios sobreponerse a los cambios en los esquemas de financiamiento y a la falta de objetivos territoriales porque son elementos fundamentales para definir una política de desarrollo regional e introducir estrategias de financiamiento exitosas. El papel de los organismos gubernamentales en la configuración de las redes sociales de empresarios adquiere relevancia no solamente como regulador del proceso de desarrollo con base en las leyes, sino que también como un actor más dentro del sistema, por lo tanto el marco legal que en los últimos años han sido promulgado en beneficio del sector Mipyme ha sido generado de forma multisectorial.

En este sentido las estructuras burocráticas del Estado nicaragüense en apoyo a las Mipymes suponen un modelo que se caracteriza por considerar a las microempresas como un grupo homogéneo mientras que los empresarios lo que requieren es respuestas diferenciadas a sus necesidades heterogéneas que son distintas a los intereses de las medianas y grandes empresas. Así, estos apoyos son encontrados por vías alternas a las propuestas por el Estado ya que han sido desarrollados de forma endógena a partir de los lazos relacionales generados con otros actores del territorio como son los proveedores. Esta misma situación se presenta con la transferencia de fondos internacionales cuya estructura y metas están definidas por las estrategias convergentes con el Plan Nacional de Desarrollo que precisamente es diseñado por el Gobierno y que en la actualidad difiere de las políticas de desarrollo de la cooperación internacional. Esta situación permite reflexionar sobre los intereses de los donantes frente los intereses de los usuarios del crédito ya que éstos, en principio, ya no cuentan con apoyos de cooperación no reembolsable como son las capacitaciones y, luego, tienen que cumplir con difíciles exigencias para adquirir financiamiento tradicional. El apoyo a las Mipymes en Nicaragua, por tanto, está planteado bajo esquemas que no fomentan al sector comercio alentando poco al emprendimiento empresarial y a la evolución de las microempresas. Los tipos de redes que se identificaron tienen las siguientes características: por un lado existen redes sociales basadas en la confianza, en el arraigo, en la territorialidad y en el record crediticio; por otro lado, existen redes empresariales enfocadas en el comercio en que forman parte los proveedores; también existen redes empresariales-gremiales, y finalmente redes

institucionales, en las que coinciden el Gobierno, la banca, el sector microfinanciero y las ONG.

Con base en lo anterior se han construido las siguientes recomendaciones que podrían considerarse como un punto de partida para alentar la solidez financiera de las microempresas, considerando el peso que tienen los empresarios en el territorio a partir de sus lazos de parentesco, acuerdos con proveedores, relaciones sociales en general y amplitud de las redes de apoyo.

Lo que falta por hacer

Para futuras indagaciones se deben considerar ciertos factores de interés que se escaparon del alcance de la tesis:

- a) Análisis del emprendimiento empresarial, que no ha sido abordado con profundidad en las leyes de fomento a las Mipymes descritas, que adolece de programas y políticas públicas con alcance nacional, y que ha sido promovido en la mayoría de los casos a partir de las estrategias de cooperación de diferentes agencias internacionales.
- b) Un comparativo de las condiciones de los sectores industrial, servicio y comercio, así como los factores económicos que inciden en el éxito empresarial de cada uno de ellos, no solo en el departamento de Chinandega sino a nivel nacional.
- c) Profundización de las estrategias desarrolladas por los proveedores o distribuidores del sector comercio, su crecimiento en los últimos años, las empresas que les suministran datos sobre los comerciantes, etcétera, lo cual podría elaborarse a partir de estudios de casos.
- d) Biografías de algunos microempresarios de éxito que brinden un panorama amplio sobre las redes sociales que son determinantes para la evolución de una microempresa de nivel de subsistencia o autoempleo hasta convertirse en una mediana o grande empresa.

En el presente año el Gobierno de Nicaragua proyecta ejecutar el Estudio Nacional de la Mipyme, a través del Instituto de Investigación Nitlapán-UCA, lo cual permitirá contar con cifras estadísticas actualizadas de las microempresas.

Recomendaciones

La tendencia actual, es que la AOD disminuirá significativamente en los próximos años y las microempresas, consecuentemente, tendrán que establecer estrategias y distintas redes de colaboración, que pueden ser: con el Estado y entidades gubernamentales; al interior del sector, es decir, estrategias entre micronegocios en conjunto; con los organismos financiadores; y finalmente entre los propios microempresarios. Actualmente se ha puesto más énfasis en la generación de autoempleo con acumulación simple para los segmentos más pobres, lo cual es una estrategia política y económica efectiva, ya que permite solventar la falta de incidencia en la PEA de los grupos empresariales y de la inversión extranjera. Sin embargo, no hay iniciativas que brinden seguimiento a la evolución de estas microempresas como verdaderos actores económicos, considerando que el estado de niveles de unidades de subsistencia no debe ser permanente.

Por otro lado, se ha descuidado el emprendimiento con alto potencial de crecimiento, que se debe de fomentar, ya que permitiría crear empresas competitivas y con capacidad para incidir en el desempleo. De hecho, no hay programas de apoyo público a los emprendedores, pues todos los existentes son ejecutados por organismos de cooperación externa. Una forma efectiva sería logrando que las universidades públicas logren enlaces con las grandes empresas de tal forma que éstas inviertan en las ideas de emprendedores con mayor factibilidad de éxito. En ese sentido, los programas de gobierno para las Mipymes deben acompañarse con el restablecimiento de la educación técnica media y superior, lo cual permitiría mayores niveles de eficiencia en el desempeño de los sectores productivos en el corto plazo. Es necesario que en los programas de apoyo a las microempresas se incluyan componentes de capacitación, asistencia técnica y apoyo a la comercialización.

La clasificación oficial de las empresas, contenida en la Ley Mipyme y vigente a partir del 2008, en cuanto a la variable número total de trabajadores solamente considera tres segmentos: microempresa (1 a 5), pequeña empresa (6 a 30) y mediana empresa (31 a 100). La realidad económica del país no es congruente con dicha categorización pues pequeñas empresas que no superan incluso los 20 trabajadores, en el contexto nacional son consideradas medianas

empresas; e igualmente, aquellas que cuentan con más de 50 miembros tienden a ser reconocidas y consideradas como grandes empresas. Por lo cual, se sugiere reconsiderar la clasificación que existía previo a la ley pues tenía mayor coincidencia con la realidad del sector productivo nacional, pero se debe hacer una modificación al nivel superior en cuanto a los 100 miembros que también consideraba: trabajador individual, microempresa (2 a 5), pequeña empresa (6 a 20) y mediana empresa (21 a 80).

Se deben revisar los incentivos y cargas fiscales para las microempresas, de tal forma que en primer lugar no haya competencia desleal con respecto a las medianas y grandes empresas, y en segundo lugar que promuevan las relaciones de distribución y comercialización de productos nacionales entre los sectores Mipymes industrial y comercial. A nivel local, los gobiernos municipales deben de consultar con los diferentes sectores productivos antes de tomar decisiones importantes relativas a incrementos de tarifas, aranceles, impuestos y matrículas. Aparte, hay que promover una cultura tributaria en las microempresas que aminore la hostilidad que existe de los gobiernos municipales. Las microempresas no deben considerarse solamente una fuente de impuestos, hay que considerar una visión de largo plazo en cuanto a incentivar inversiones actuales en las microempresas que permitirán mayores recaudaciones tributarias en el futuro. Además, deben regularse constitucionalmente las transferencias del Presupuesto General de la República a los gobiernos municipales. Es decir, hay que establecer con especificidad las condiciones en que deben efectuarse los traslados de fondos.

A partir de los años noventa, el personal de instancias de gobierno relacionadas a las Mipymes, fueron capacitados y especializados para lograr atender de una forma más efectiva la problemática del sector productivo; sin embargo, en el año 2007 a pesar de ello muchos fueron retirados de su actividad. Esto también se ha evidenciado en los gobiernos municipales, que no brindan estabilidad laboral. En ese sentido, no hay continuidad en las acciones realizadas por una y otra administración, ni seguimiento de las estrategias ejecutadas. Es necesaria entonces la efectiva aplicación del reglamento de la Ley de Servicio Civil y Carrera Administrativa (Decreto 87-2004) tanto a nivel central como en los municipios.

Actualmente el Banco Central de Nicaragua (BC) se enfrenta al obstáculo de no contar con un marco legal que exija a los empresarios brindar datos sobre sus negocios, lo cual es una debilidad que se evidencia en las actualizaciones parciales y poco consistentes con que se cuenta. En consecuencia, debería de promulgarse una ley para tal efecto, pero que sea aplicada con ética entre las instituciones y procurando la confidencialidad de la información de los consultados.

Las microempresas de Nicaragua, principales generadoras de empleo, parecen constituir el instrumento económico neoliberal más importante para disminuir las desigualdades socio-económicas y para fomentar el desarrollo de los territorios, para lo cual deberían confluir en armonía y convergencia todas las instancias: el Gobierno central, el Gobierno Municipal de Chinandega, la cooperación internacional, el sector privado y los mismos microempresarios organizados o independientes. De tal forma que no es suficiente la implementación de políticas macroeconómicas, pues es más efectivo en ciertas regiones la ejecución de políticas específicas diseñadas con base en las características propias del territorio y de los actores. La organización territorial de los empresarios de Chinandega debe ser considerada en las políticas de apoyo a las Mipymes teniendo en cuenta los tipos de negocios acorde a las mercancías que se distribuyen en la región, tomando en cuenta al menos de tres tipos: productos elaborados a mano en la región, productos manufacturados en la región, productos manufacturados fuera de la región y/o país.

En el modelo de desarrollo local surgido en los años setenta y fortalecido teóricamente en los años ochenta, adquiere fundamental relevancia el espacio territorial en donde convergen las instituciones y organizaciones públicas y privadas así como los actores de la sociedad, para ejecutar una actividad que permita el crecimiento económico de la comunidad. En consecuencia, en este estudio sobre Nicaragua, se brindó un panorama del sistema muy diferente a la visión de los tomadores de decisiones que, indudablemente, se enriqueció al analizar microempresarios que se constituyen en actores activos en su propio desarrollo y en la transformación de su propia realidad y que han adquirido la capacidad de sobrevivir y de adaptarse a los cambios constantes de las fuerzas exógenas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y FUENTES PRIMARIAS.

- Ahn, Toh Kyeong y Ellinor Ostrom, 2002, "Social capital and the second-generation theories of collective action: an analytical approach to the forms of social capital", Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, Massachusetts.
- Alba, Carlos y Dirk Kruijt, 1988, *Los empresarios y la industria de Guadalajara*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, México, p. 320.
- Alba, Carlos, 1990, "Las regiones industriales y los empresarios de México", en *Revista Mexicana de Sociología* (D. F., México), Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, año LII, núm. 2, pp. 19-41.
- Alba, Carlos, 1992, "Las regiones industriales y los empresarios de México", en Puga, C. y Ricardo Tirado, *Los empresarios mexicanos ayer y hoy*, El Caballito, México, pp. 107-127.
- Alba, Carlos, 2003, Las relaciones entre los empresarios y el Estado a finales del Siglo XX, México, Mimeo.
- Albuquerque Llorens, Francisco, 2003, "Curso sobre Desarrollo Local", Curso OIT: Estrategias para el desarrollo económico local, Madrid/Turín, Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Octubre.
- Almaraz Alvarado, Araceli [ponencia], 2003, "El análisis de las redes sociales y su aplicación al estudio de las relaciones empresariales", México, Ciesas Unidad de Occidente, Septiembre-Diciembre 2003.
- Almaraz, Araceli [tesis de doctorado], 2007, *Origen y continuidad de los empresarios de Mexicali, Baja California (1912 – 1939)*, Guadalajara, Jalisco, CIESAS Occidente, Doctorado en Ciencias Sociales, especialidad en Historia, sin pie de imprenta, pp. 311.
- Almaraz, Araceli, 2007, "El boom de las empresas extranjeras en el Valle de Mexicali y sus efectos en las relaciones empresariales locales (1912 – 1930)", en *Frontera Norte*, vol. XIX, núm. 37, Tijuana, México, El Colegio de la Frontera Norte, pp. 113-142.
- Alonso García, Gabriel, 2011, *El Fortalecimiento Institucional como factor estratégico de la Cooperación al Desarrollo*, Madrid, HD para el Desarrollo.
- Arocena, José, 2001, "Globalización, integración y desarrollo local. Apuntes para la elaboración de un marco conceptual", en Madoery, Oscar y Antonio Vázquez Barquero, edits., *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, Rosario, Argentina, Editorial Homo Sapiens.
- Azcárraga, Cristina, 2008, "Es ética la cooperación al Desarrollo?", en Markus Gottsbacher y Simone Lucatello, comps., *Reflexiones sobre la ética y la cooperación internacional para el desarrollo: los retos del siglo XXI*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora. pp. 50-67.
- Bagnasco, A., 1977, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna

- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2007, *Informe de Cooperación Oficial Externa 2007*, Gobierno de Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2008a, *Informe de Cooperación Oficial Externa 2008*, Gobierno de Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2008b, *Experiencia del Directorio Económico de Nicaragua*, Managua, Gobierno de Nicaragua.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2009, *Informe de Cooperación Oficial Externa 2009*, Managua, Gobierno de Nicaragua.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2010, *Informe de Cooperación Oficial Externa 2010*, Managua, Gobierno de Nicaragua.
- Banco Central de Nicaragua, 2011a, *Nicaragua en Cifras 2010*, Managua, Gobierno de Nicaragua, BCN.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2011b, *Informe Anual 2010*, Gerencia de Estudios Económicos, Managua, Gobierno de Nicaragua.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 2011c, *Informe Preliminar de Cooperación Oficial Nicaragua, Primer Semestre del 2010*, Managua, Gobierno de Nicaragua.
- Becattini, Giacomo, 1979, “Dal settore industriale al distrito industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine dell’economia industriale”, en *Revista de Economía e Política*, núm. 1, pp. 7-14.
- Bértola, Luis y José Antonio Ocampo, 2010, *Desarrollo, vaivenes y desigualdad: Una historia económica de América Latina desde la Independencia*, Madrid, Secretaría General Iberoamericana (Segib).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1995, *El BID y la microempresa: crecimiento con equidad*, Washington D.C., BID.
- BID, 2008, *BID: Estrategia de país con Nicaragua 2008 – 2012*, Managua, Nicaragua.
- Boisier, Sergio, 1998, “Teorías y Metáforas sobre Desarrollo Territorial”, *Revista Austral de Ciencias Sociales*, núm. 2, Agosto, pp. 5-18.
- Boisier, Sergio, 1999, “El desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico”, en *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, núm. 2., Brasil, Cámara Brasileira del Livro.
- Boisier, Sergio, 2000, “Desarrollo Local: ¿De qué estamos hablando?”, en *Revista de Estudios Sociales*, núm. 103, Santiago de Chile, Corporación de Promoción Universitaria (CPU).
- Boisier, Sergio, 2003a, *El Desarrollo en su Lugar (El territorio en la sociedad del conocimiento)*, Santiago de Chile.

- Boisier, Sergio, 2003b, “Y si el desarrollo fuera una emergencia sistémica?”, en *Revista Reforma y Democracia*, núm. 27, Caracas, CLAD, Octubre.
- Boisier, Sergio, 2005, “¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización?”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 86, Agosto, Santiago de Chile.
- Boisier, Sergio, 2006a, “Algunas reflexiones para aproximarse al concepto de ciudad-región”. *Ánfora*, Año 13, Número 21.
- Boisier, Sergio, 2006b, “La imperiosa necesidad de ser diferente en la globalización. El mercadeo territorial. La experiencia de las regiones chilenas”, *Territorios*, núm.15, Revista de Estudios Regionales y Urbanos, Bogotá, Colombia, U. de Los Andes, CIDER.
- Boisier, Sergio, 2007, “América Latina en un medio siglo (1950-2000): El desarrollo, ¿dónde estuvo?”, *Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social (OIDLES)*, vol. 1, núm. 1, Julio, Agosto, Septiembre, Universidad de Málaga, Grupo EUMED.NET, pp. 3-41.
- Boisier, Sergio, 2008, “Alguna reflexiones sobre el concepto ciudad-región”, en *Ciudad Región Global, Aportes de experiencias internacionales para Bogotá y Cundinamarca*, Bogotá, Cámara de Comercio de Bogotá, pp. 14-42.
- Bueno Lastra, Juan, 1990, *Los desequilibrios regionales*, Madrid, Pirámide.
- Camacho Vera, Joaquín Huitzilihuitl [tesis de maestría], 2010, “Capital social y acción colectiva: Estudio de casos de acción colectiva de productores lecheros de la Cuenca de Tecamachalco, Puebla”, Tijuana, México, El Colef, Maestría en Desarrollo Regional, sin pie de imprenta.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde, 1998, “Third Generation Maquiladoras?. The Delphi-General Motors Case”, en *Journal of Bordelands Studies*, Vol. XIII, No. 1, Spring, San Diego, pp. 79-97.
- Carrillo, Jorge, 2000, ¿Cluster en la maquiladora electrónica en Tijuana?, en Jorge Carrillo, coord., *¿Aglomeraciones locales o clusters globales?: Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, Tijuana, B.C., Universidad Autónoma de la Ciudad de Juárez-Fundación Ebert/El Colegio de la Frontera Norte.
- Cárdenas, Nersa, 2002, “El desarrollo local, su conceptualización y procesos”, *Provincia*, Núm. 8, Enero-Junio 2002, Mérida, pp. 53-76.
- Casanovas, Roberto; Jorge McLean, 1995, “Acceso de la pequeña y microempresa al sistema financiero en Bolivia: Situación actual y perspectivas”, *Financiamiento del Desarrollo*, No. 32, Documento LC/L 907, Septiembre, CEPAL, pp. 17-19.
- CETREX, 2011, Exportaciones de Nicaragua, Página Cetrex, en <http://www.cetrex.gob.ni/>, consultado el 11 de diciembre del 2011.
- Cerutti, Mario y Carlos Marichal, comps., 1997, *Historia de las grandes empresas en México*, México, Fondo de Cultura Económica/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Cerutti, Mario, edit., 2006, *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*, Universidad Autónoma de Nuevo León-Universidad de Alicante.

- Cooke, Philip y Kevin Morgan, 1998, *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*, Estados Unidos, Oxford University Press.
- Coral, M. L., 2007, “El dialogo político como pilar de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina: reflexiones sobre su desarrollo y contenido”, *OASIS*, núm. 12, pp. 483-493.
- Costa Campi, María Teresa y Néstor Duch, 1998, “Desarrollo económico, crecimiento endógeno y localización”, en José María Mella Márquez, comp., *Economía y Política Regional en España ante la Europa del Siglo XXI*, cap. IV *Localización Industrial*, España, Ediciones Akal.
- De Asís, Agustín, 2000, “La microempresa y los programas de apoyo al sector microempresarial”, en De Asís, Agustín et. al., *Las Microempresas como Agentes de Desarrollo en el Sur*, Madrid, Cideal, pp. 19-47.
- De León López, Rita [tesis de maestría], 2008, “El Programa Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala y su operación a través de las ONG microfinancieras en El Quiché: las trayectorias de AYNLA Y ADISA”, Tijuana, México, El Colef, Maestría en Desarrollo Regional, sin pie de imprenta.
- De Mattos, Carlos A., 2000, “Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia”, *Territorio*, núm. 3, Colombia, Enero, pp. 43-68.
- Dirección General de Cooperación al Desarrollo y Voluntariado, 2002, *Nicaragua Plan Estratégico de Actuación 2002-2004*, Madrid, sin editorial.
- Easterly, William, 2006, *The White Man’s Burden: Why the West’s Efforts to Aid the Rest Have Done so Much Ill and So Little Good*, New York, Penguin.
- Escobar Cerda, Omar Antonio y Paul Davidson, 2009, *Diagnóstico sobre la situación actual del Emprendedurismo en Nicaragua*, Managua, Agora Partnerships Nicaragua.
- Fideg, 2008, *Estudio de la Industria Microfinanciera en Centroamérica: caso Nicaragua*, Managua, Red Centroamericana de Microfinanzas (RedCamif).
- Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010*, Economist Intelligence Unit, 2010.
- Freeman, L.C., 1979, “Centrality in social networks: conceptual clarification”, en *Social Networks*, Vol. 1, pp. 215-239.
- Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social (Funides), 2011, *Informe de coyuntura económica, Primer Trimestre 2011*, Managua, Nicaragua, Funides.
- Fukuyama, Francis, 2003, “Capital social y desarrollo: la agenda venidera”, en *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), ONU, Santiago de Chile.
- Gamboa, Marbel; y Horfa López, 2008, *Cada casa es un taller: Estudio sobre el sector artesanía con enfoque de género*, Managua, Agenda Económica de las Mujeres.

- Gallicchio, Enrique [ponencia], 2004, “El desarrollo local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de capital social”, *Seminario Desarrollo con inclusión y equidad: sus implicancias desde lo local*, Córdoba, Argentina, SEHAS, Mayo 2004.
- Garofoli, Gioacchino, 1992, “Endogenous Development and Southern Europe”, en Gioacchino Garofoli, coord., *Endogenous Development and Southern Europe*, Londres, Avebury, pp. 1-13.
- Garofoli, Gioacchino, 1994, *Modelos Locales de Desarrollo*, 2da. Ed., Milán, Franco Angeli.
- García Alonso, José-Vidal, 2004, *Los micropréstamos como instrumentos de desarrollo en el Sur*, Madrid, CIDEAL/Fundación Asistencia Técnica para el Desarrollo ATD.
- Gayo Lafée, Daniel y Luisa Moreno, “La cooperación internacional al desarrollo: nuevas reglas y nuevos actores”, 2011, en J. M. García de la Cruz et.al., coords., *La Economía Mundial en Transformación*, Madrid, Ed. Paraninfo.
- Giaoutzi, María, Peter Nijkamp, David J. Storey, coords., 1990, “Small is Beautiful. The Regional Importance of Small-scale Activities”, en *Small and Medium-Size Enterprise and Regional Development*, Londres, Inglaterra, Antony Row Ltd. pp. 1-18.
- Gobierno de Nicaragua, 1987, *Constitución Política de la República de Nicaragua*, Managua, Febrero 2007.
- Gobierno de Nicaragua, 1998a, *Estrategia Reforzada de Reducción de la Pobreza*, Managua, Nicaragua.
- Gobierno de Nicaragua/PNUD, 2005, *Apoyo al fortalecimiento de la coordinación de la Cooperación Externa a través de la Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación, Fase II*, Gobierno de Nicaragua.
- Gobierno de Nicaragua, 2007a, *Acuerdo Energético Alba entre Venezuela y Nicaragua*, 29 de abril, Managua, Nicaragua.
- Gobierno de Nicaragua, 2007b, *Programa de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense 2007-2017 (PROMIPYME)*. Volumen II: Estrategia de Implementación del Programa. Managua, Gobierno de Nicaragua, pp. 9-12.
- Gobierno de Nicaragua, 2008, *Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley 645)*, Managua, Inpyme.
- Gobierno de Nicaragua, 2009a, *Informe de Relaciones Comerciales Bilaterales Nicaragua – Federación Rusa Año 2009*, Managua, Nicaragua, MIFIC/DPCE.
- Gobierno de Nicaragua, 2009b, *Plan Nacional de Desarrollo Humano Actualizado 2009 – 2011*, Managua, Gobierno de Nicaragua.
- Gómez Galán, Manuel, 2000, “Las Microempresas como Agentes de Desarrollo en el Sur”, Introducción, en De Asís, Agustín et.al., *Las Microempresas como Agentes de Desarrollo en el Sur*, Madrid, Cideal, pp. 7-15.

- Gómez Galán, Manuel, 2001, “La nueva sociedad global y sus necesidades: ¿Un cambio de rumbo en la cooperación al desarrollo?”, en Manuel Gómez Galán y José Antonio Sanahuja Perales, coords., Madrid, CIDEAL, pp. 15–50.
- Gómez Galán Manuel y Héctor Sainz Ollero, 2010, El ciclo del proyecto de cooperación al desarrollo, El marco lógico en programas y proyectos: de la identificación a la evaluación, Madrid, CIDEAL, 8va. edición.
- Gómez Lacayo, Mauricio; y Carlos Benavente Gómez, 2007, *Efectividad de la Cooperación y la Declaración de París*, Managua, Alliance 2015.
- Granovetter, Mark S., 1985, “Economic Action and Social Structure: The problem of embeddedness”, *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.
- GTZ, 2003, *MIPYME en Nicaragua*, Managua, GTZ/INDE.
- Hettne, Björn, 1995, *Development Theory and the Three Worlds: Towards an International Political Economy of Development*, 2ª edición, Harlow, Longman.
- Hualde, Alfredo, 2002, “El territorio como configuración compleja en las relaciones entre educación y trabajo”, en María Ibarrola, coord., *Desarrollo local y formación. Hacia una mirada integral de la formación de los jóvenes para el trabajo*, México, CINTERFOR/OIT, pp. 39-65.
- Inpyme, 2001, *Propuesta de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa nicaragüense*, Gobierno de Nicaragua, Managua.
- Krugman, Paul, 1992, *Geografía y Comercio*, Barcelona, Antoni Bosch Editor
- Krugman, Paul, 1995, *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- Krugman, Paul, 2009, *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Editorial Crítica.
- La Gaceta, 2010, *Ley especial para el establecimiento de condiciones básicas y de garantías para la renegociación de adeudos entre las instituciones microfinancieras y deudores en mora*, Asamblea Nacional de Nicaragua, Núm. 67, Abril 2010, Managua.
- Lewis, Arthur, 1980, “Evolución del orden económico internacional”, *Jornadas*, núm. 92, México, El Colegio de México.
- López Avedoy, María Teresa [tesis de maestría], 2008, “Las Bibliotecas Públicas Municipales de Tijuana como espacios sociales para el desarrollo local”, Tijuana, México, El Colef, Maestría en Desarrollo Regional, sin pie de imprenta.
- Maillat, Denis, 1990, “The Role of Innovative Small and Medium-Sized Enterprises and the Revival of Traditionally Industrial Regions”, en María Giauxi; Peter Nijkamp, David J. Storey, coords., *Small and Medium-Size Enterprise and Regional Development*, Londres, Inglaterra, Antony Row Ltd, pp. 71-84.
- Marengo, Cristhian, 2011, “Divisas de Mipyme crecen en 3%”, *El Nuevo Diario*, Sección Economía, 12 de Mayo, Managua, p. 8A.

- Mella Márquez, José María, 1998, “Evolución doctrinal de la ciencia regional: una síntesis”, en Mella Márquez, José María, coord., *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*, Madrid, Ediciones Akal, pp. 12-31.
- Mitchell, J. Clyde, 1969, “The concept and use of social networks”, en J. Clyde Mitchell, edit., *Social networks in urban situations*, Manchester, Manchester University Press, pp. 1-50.
- Nelson, Richard y Sidney Winter, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard, University Press.
- North, Douglas C., 1989, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ochman, M., 2009, “Las perspectivas del Desarrollo Social en América Latina: Entre el modelo europeo y el estadounidense”; en J. Maestre; Casas, A. y González, A., *Nuevas rutas para el desarrollo en América Latina, Experiencias globales y locales*, México, pp. 41-64.
- Organización de Naciones Unidas (ONU), 2002, Informe de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, Monterrey (México), 18 a 22 de marzo de 2002, Naciones Unidas, New York.
- Organización de Naciones Unidas (ONU), 2005, *La función del microcrédito y la microfinanciación en la erradicación de la pobreza*, Resolución aprobada por la Asamblea General No. 59/246, 3 de marzo del 2005, Asamblea General de la ONU, New York.
- Organización de Naciones Unidas (ONU), 2010, *Cumplir la promesa*, Resolución aprobada por la Asamblea General No. 65/1, 19 de octubre, Asamblea General de la ONU, New York.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OCDE), 2000, “Outlook for SME Performance” en *OCDE Small and Medium Enterprise Outlook (Enterprise, Industry and Services)*, sin pie de imprenta, pp. 7-14.
- Palacios, Juan José, 1983, “El concepto de Región: la dimensión espacial de los procesos sociales” en *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XVII.
- Prado Lallande, Juan Pablo, 2008, “La dimensión ética de la cooperación internacional al desarrollo. Entre la solidaridad y el poder en las relaciones internacionales”, en Markus Gottsbacher y Simone Lucatello, comps., *Reflexiones sobre la ética y la cooperación internacional para el desarrollo: los retos del siglo XXI*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, pp. 23-49.
- Peña Sánchez, Antonio Rafael [tesis doctoral], 2004, “Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía”, Cádiz, España, Universidad de Cádiz, Departamento de Economía General, Doctorado en Economía, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Pérez Ramírez, Bartolomé, 2000, *Desarrollo Local: Manual de Uso*, Madrid, Ed. ESIC.
- Proyecto El Futuro es Joven, 2009, *Diagnóstico Socioeconómico Municipio de Chinandega*, Chinandega, Nicaragua, Unión Europea/Progettomondo/Alcaldía de Chinandega.

- Oficina de Cooperación Suiza en América Central, 2009, *ProEmpresa en Nicaragua*, Managua, Cooperación Suiza.
- Porter, Michael, 1990, *The competitive advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Requena Santos, Félix, 1989, “El concepto de red social”, en *Revista española de investigaciones sociológicas*, núm. 48, pp. 137-152.
- Rivoir, Ana Laura, 1999, Redes sociales: ¿Instrumento metodológico o categoría sociológica?, *Revista de Ciencias Sociales*, núm. 15, Montevideo, Universidad de la República de Uruguay, Facultad de Ciencias Sociales.
- Rocha, José Luis, 2003, *El apoyo municipal a las microempresas*. Marco Jurídico y valoración de actores claves, Managua, Cuadernos de Investigación Nitlapán-UCA.
- Romero Jirón, Welbin, 2010, “Las Mipymes: ¿Cómo se define este grupo meta en las políticas públicas?”, en Welbin Romero Jirón y Francisco José Pérez, *Las Mipymes ante los efectos de la política de liberalización comercial en Nicaragua*, Managua, Nitlapán-UCA/ODI/COPLA, pp. 23-51.
- Ros, Jaime, 2004, *La Teoría del Desarrollo y la Economía del Crecimiento*, México DF, FCE/CIDE.
- Rouquayrol, Leda y Santiago Herrero, 2007, *Guía sobre la cooperación Unión Europea – América Latina*, Dirección General EuropeAid.
- Sanahuja, José Antonio, 2000, “Del interés nacional a la ciudadanía global: La ayuda al desarrollo y las transformaciones de la sociedad internacional”, en Manuel Gómez Galán y José Antonio Sanahuja, coords., *La cooperación al desarrollo en un mundo en cambio*, Madrid, CIDEAL.
- Sánchez, Gabriela, 2008, “La cooperación europea no gubernamental en México”; en Beatriz Schmukler, Citlali Ayala Martínez; y Gabriela Sánchez Gutiérrez, coedit. *Cooperación internacional para el desarrollo en México, hacia una agenda participativa*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, pp. 279-318.
- Secretaría General Iberoamericana (Segib), 2010, “Informe de la Cooperación Sur-Sur en Iberoamérica 2010”, *Estudios SEGIB*, núm. 5, Madrid, Segib.
- Solá Montserrat, Roser, 2008, *Estructura Económica de Nicaragua y su contexto centroamericano y mundial*, Managua, UCA/Hispamer.
- Stiglitz, Joseph, 2002, *El malestar en la globalización*, Madrid, Punto de lectura.
- Storper, Michael, 1997, *The regional World: Territorial Development, a global economy*.
- Todaro, Michael, 1994, *Economic Development in the Third World*, New York, Longman.
- Todaro, Michel y Stephen Smith, 2003, *Economic Development*, Estados Unidos, Addison Wesley Longman.
- Uzzi, B, 1997, “Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, núm 1, pp. 35-67.

- Van der Kamp, Rick, 2007, *Pymes, Competitividad y SDE en Nicaragua*, Managua, Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapán-UCA.
- Vázquez Barquero, Antonio, 1993, *Política Económica Local*, Madrid, Ediciones Pirámide.
- Vázquez Barquero, Antonio, 2000a, “Desarrollo local y territorio”, en Bartolomé Pérez y Emilio Carrillo, coords., *Desarrollo local: Manual de uso*, Madrid, ESIC Editorial-FAMP, pp. 93-107.
- Vázquez Barquero, Antonio, 2000b, *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*, Documento de trabajo, Santiago, Chile, CEPAL.
- Vázquez Barquero, Antonio, 2005, *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, España, Antoni Bosch.
- Vázquez Valencia, Roberto Armando [tesis de maestría], 2008, “Productores y organizaciones lechereas en la región Altos Sur de Jalisco: Análisis de las interacciones y condiciones de producción”, Tijuana, México, El Colef, Maestría en Desarrollo Regional, sin pie de imprenta.
- Wallerstein, Immanuel, 2007, *Análisis de sistemas-mundo, una introducción*, Siglo XXI Editores.
- Wellman, Barry, 1988a, “Structural Analysis: from method and metaphor to theory and substance”, en Barry Wellman y S.D. Berkowitz, edits., *Social Structures: A Network Approach*. Cambridge University Press.
- Wellman, Barry, 1988b, “The community Question re-evaluated”, en M.P. Smith, edit., *Power, Community and The City*. Comparative Urban Research.
- Yin, Robert K., 1989, *Case Study Research: Design and Methods*, Applied social research Methods Series, Newbury Park CA, Sage.

Consultas en Internet

- AECID, 2011, “Nicaragua”, *Página Oficial AECID*, Managua, en <<http://www.aecid.org.ni/aecid>>, consultado el 10 de diciembre del 2011.
- AFP, La Prensa, 2011, “Unión Europea dice que mantendrá cooperación con el país”, *La Prensa*, Sección Poderes, Managua, 22 de noviembre en <<http://www-ni.laprensa.com.ni/2011/11/22/poderes/81556>>, consultado el 10 de diciembre del 2011.
- AID, 2010, “Nicaragua”, *Página Oficial AID*, en <<http://www.aidflows.org/>>, consultado el 9 de diciembre del 2011.
- Aguilera, Amparo, 2011, “Forman a expertos para Mipyme locales”, *El Nuevo Diario*, Sección Economía, Managua, 10 de Mayo, en <<http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/101790>>, consultado el 19 de mayo del 2012.
- Álvarez Hidalgo, Wendy, 2012, “¿Por qué tropieza las pequeñas empresas?”, *La Prensa*, Sección Activos, Managua, 15 de marzo, en <<http://www.laprensa.com.ni/2012/03/15/activos/94117>>, consultado el 11 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 1988, “Ley de Municipios”, Normas Jurídicas, La Gaceta, Managua, 17 de agosto, en <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/A9659A4CEC31974B062570A10057805E?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/A9659A4CEC31974B062570A10057805E?OpenDocument)>, consultado el 7 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 1994a, “Ley Reguladora de Préstamos entre Particulares”, Normas Jurídicas, La Gaceta, Managua, 12 de mayo, en <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/85ED385786B0C7370625711D005691AB?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/85ED385786B0C7370625711D005691AB?OpenDocument)>, Managua, Gobierno de Nicaragua, consultado el 22 de marzo del 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 1994b, Creación del Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa (PAMIC), en <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/4834B41E3D5F8EE5062570A10057B1AF?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/4834B41E3D5F8EE5062570A10057B1AF?OpenDocument)>, Managua, Gobierno de Nicaragua, consultado el 2 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 1997, “Ley de Reformas e Incorporaciones a la Ley 40 Ley de Municipios (Ley 261)”, en <<http://www.femica.org/archivos/codigonicaragua.pdf>>, Managua, Gobierno de Nicaragua, consultado el 7 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 1998b, *Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo (Ley 290)*, en <<http://www.mined.gob.ni/MARCO%20LEGAL/LEYES/Ley%20290.pdf>>, Managua, Gobierno de Nicaragua, consultado el 2 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 2003, “Ley de Transferencias Presupuestarias a los Municipios de Nicaragua, La Gaceta 157, Managua, en <<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/a3d6079c5a21fecd0625722f0059bef8?OpenDocument>>, Gobierno de Nicaragua, consultado el 7 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 2004, “Ley de Carrera Administrativa Municipal (Ley 502)”, Normas Jurídicas, La Gaceta número 502, Managua, 20 de Octubre, en <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/1DB9BBEF3892C99C062570A1005833CEE?Open](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/1DB9BBEF3892C99C062570A1005833CEE?Open)>, Gobierno de Nicaragua, consultado el 7 de mayo de 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 2005, “Ley General de Cooperativas”, Normas Jurídicas, La Gaceta número 17, Managua, 25 de Enero, en <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/F133348E36258F4A062570A100583C72?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/F133348E36258F4A062570A100583C72?OpenDocument)>, Gobierno de Nicaragua consultado el 22 de marzo del 2012.

Asamblea Nacional de Nicaragua, 2011, “Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas”, Normas Jurídicas, La Gaceta, Managua, 11 de julio, en <[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/32ECE460CCFD07B506257910005C8211?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/32ECE460CCFD07B506257910005C8211?OpenDocument)>, Managua, Gobierno de Nicaragua, consultado el 22 de marzo del 2012.

Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción al Desarrollo (ALOP), 2011, *Observatorio Social de las Relaciones América Latina – Unión Europea*, en <http://www.observatoriouelalop.eu/wcm/index.php?option=com_content&view=article&id=39&Itemid=67>, consultado del 9 de noviembre del 2011.

- Asomif, 2012, *Página Oficial*, Sección Afiliados, Managua, Marzo del 2012, en <http://www.asomif.org/index.php?option=com_content&view=article&id=29&Itemid=4>, consultado el 24 de marzo del 2012.
- Avendaño, Néstor, 2010a, “La perspectiva de la cooperación externa para Nicaragua en el mediano plazo”, *El pensamiento de un Post-Keynesiano*, Blog de Néstor Avendaño, 30 de septiembre, en <<http://nestoravendano.wordpress.com/2010/09/>>, consultado el 21 de mayo del 2011.
- Avendaño, Néstor, 2010b, “La política fiscal de Nicaragua en 2010”, *Blog de Néstor Avendaño, El pensamiento de un Post-Keynesiano*, Economía, Managua, 19 de marzo, en <<http://nestoravendano.wordpress.com/2010/03/19/la-politica-fiscal-de-nicaragua-en-2010/>>, consultado el 9 de diciembre del 2011.
- Avendaño, Néstor, 2010c, “Siete prestamistas internacionales en Nicaragua en los últimos veinte años”; “Los países donantes de América y Asia más importantes en Nicaragua en el período 1990 – 2009”; y “Los tres principales donantes de Europa en Nicaragua en el período 1990 – 2009”; *Blog de Néstor Avendaño, El pensamiento de un Post-Keynesiano*. Economía, Managua, 10 y 11 de octubre, en <<http://nestoravendano.wordpress.com/2010/10/>>, consultado el 9 de diciembre del 2011.
- Avendaño, Néstor, 2011a, “El desplome de la cooperación externa oficial en Nicaragua”, *El pensamiento de un Post-Keynesiano*, Blog de Néstor Avendaño, 30 de mayo, en <<http://nestoravendano.wordpress.com/2011/05/>>, consultado el 21 de mayo del 2011.
- Avendaño, Néstor, 2011b, “Nicaragua está expuesta a los riesgos de una recesión económica mundial”, *Blog de Néstor Avendaño, El pensamiento de un Post-Keynesiano*, Economía, Managua, 27 de agosto, en <<http://nestoravendano.wordpress.com/2011/08/27/nicaragua-esta-expuesta-a-los-riesgos-de-una-recesion-economica-mundial/>>, consultado el 10 de diciembre del 2011.
- Avendaño, Néstor, 2011c, “Reducción de la tasa de encaje legal sin una política crediticia”, *Blog de Néstor Avendaño, El pensamiento de un Post-Keynesiano*, Managua, 14 de febrero, en <<http://nestoravendano.wordpress.com/2011/02/14/reduccion-de-la-tasa-de-encaje-legal-sin-una-politica-crediticia/>>, consultado el 22 de marzo del 2012.
- Banco de Finanzas (BDF), 2012, “Credipyme”, *Créditos PYME*, en <<https://secure.bdfnet.com/personas/credipyme.aspx>>, consultado el 1 de abril de 2012.
- Banco de la Producción, 2012, “Productos de crédito”, *Productos de créditos*, en <<https://www.banpro.com.ni/index.asp>>, consultado el 1 de abril de 2012.
- Canales Ewest, Gisella; Wendy Álvarez Hidalgo y Lucía Navas, 2010, “Ley Moratoria causa alarma financiera”, *La Prensa*, Sección Nacionales, Managua, 26 de febrero, en <<http://www.laprensa.com.ni/2010/02/26/nacionales/17452-ley-moratoria-causa-alarma>>, consultado el 22 de marzo del 2012.
- Casanueva Rocha, Cristóbal, 2003, “Relaciones estratégicas entre PYMES: contraste de hipótesis empresariales mediante ARS”, *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, vol. 4, núm. 4, 2003, en <http://revista-redes.rediris.es/html-vol4/vol4_4.htm>, consultado el 12 de abril de 2012.

- Conimipyme, 2011, “Información general”, *web institucional*, en <<http://www.conimipyme.org.ni/>>, consultado el 18 de septiembre del 2011.
- Cosude, 2012, “Proyectos”, *Cooperación Suiza en Nicaragua*, en <http://www.deza.admin.ch/es/Pagina_principal/Proyectos/Proyecto_de_saneamiento_del_agua_en_Nicaragua>, consultado el 19 de abril de 2012.
- Instituto de Estudios y Divulgación sobre Migración, 2011, *Nicaragua*, en <<http://imprasc.net:29572/PerfilesNacionales/Paginas/Nicaragua.aspx>>, consultado el 7 de diciembre del 2011.
- García Macías, Alejandro, 2002, “Redes sociales y clusters empresariales”, *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, vol. 1, núm. 6, Enero, en <<http://revista-redes.rediris.es/>>, consultado el 12 de abril de 2012.
- Granovetter, Mark, 1973, “La fuerza de los vínculos débiles”, *American Journal of Sociology*, vol. 78, núm. 6, 1973, en <<http://www.ucm.es/info/pecar/Articulos/GRANOVETTER2.pdf>>, consultado el 12 de abril de 2012.
- Gobierno de Nicaragua, 2001, “Estrategia Reforzada de Crecimiento Económico y Reducción de la Pobreza”, en <<http://www.cisas.org.ni/prsp/PDF/ERCERP.pdf>>, consultado el 27 de abril de 2012.
- Gobierno de Nicaragua, 2003, *Propuesta del Plan Nacional de Desarrollo (PND)*, en <http://www.femica.org/archivos/resumen_del_pnd.pdf>, consultado el 27 de abril de 2012.
- Gobierno de Nicaragua, 2007c, Programa de Apoyo a la Descentralización y a la Territorialización de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (Padetom), Managua, PNUD/UNCDF, en <http://www.uncdf.org/sites/default/files/Download/PADETOM_57603_PRODODC.pdf>, consultado el 8 de mayo del 2012.
- Instituto Nicaragüense de Estudios Territoriales (INETER), 2011, *Mapa de Nicaragua*, en <www.ineter.gob.ni>, Gobierno de la República de Nicaragua, consultado el 5 de abril de 2012.
- Kerner, Ina, 1999, “De Limosnas al Mercado de Servicios”, *Ponencia de GTZ*, 19 de marzo <http://www.infomipyme.com/Docs/NI/Offline/Ni_ch_09.htm>, consultado el 31 de mayo 2011.
- La Prensa; Copenhague/EFE, 2011, “Dinamarca adelanta suspensión de cooperación a Nicaragua”, *La Prensa*, Sección Política, Managua, 17 de febrero, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/02/17/politica/52433>>, consultado el 3 de noviembre del 2011.
- La Prensa Gráfica, 2011, “Suecia suspende ayuda a Nicaragua tras 30 años de cooperación”, *La Prensa Gráfica*, Sección Internacionales, El Salvador, 10 de noviembre, en <<http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/10delodia/94809-suecia-suspende-ayuda-a-nicaragua-tras-30-anos-de-cooperacion.html>>, consultado el 3 de noviembre del 2011.
- Marengo, Cristhian, 2011a, “Misión FMI revisará cumplimiento de compromisos de Nicaragua”, *El Nuevo Diario*, Sección Economía, Managua, 1 de marzo, en <<http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/95857>>, consultado el 25 de mayo 2011.

- Marengo, Cristhian, 2011b, “En vez de Ley de Microfinanzas, BCN propondrá al FMI una ley de fomento al microcrédito”, *El Nuevo Diario*, Sección Economía, Managua, 4 de febrero, en <<http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/94027>>, consultado el 24 de marzo del 2012.
- Microfinance Information Exchange, 2010, “Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en Nicaragua 2010”, *Revista Microfinanzas*, Washington, Fundación Galileo, 29 de noviembre, en <<http://www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/enlaces/the-microfinance-information-exchange-inc-mix/>>, consultado el 27 de mayo 2011.
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific), 2010, Principales Actividades de la Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DMipyme) III Trimestre 2010, Managua, Gobierno de Nicaragua, en <<http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=bJwYAS-Hj1M%3D&tabid=185&language=en-US>>, consultado el 7 de mayo de 2012.
- Minrex, 2002, “Relaciones Económicas y de Cooperación”, *Memoria 2*, Capítulo VIII, Gobierno de Nicaragua, en <http://www.cancilleria.gob.ni/publicaciones/memoria02/capitulo8_1.pdf>, consultado el 11 de diciembre del 2011.
- Minrex, 2005, “Proyectos Especiales”, *Memoria del Ministerio de Relaciones Exteriores 2004*, Capítulo VII, Gobierno de Nicaragua, en <http://www.cancilleria.gob.ni/publicaciones/memoria04/capitulo7_1.pdf>, consultado el 28 de abril de 2012.
- Navas, Lucía, 2010, “Holanda prevé reducir cooperación”, *La Prensa*, Sección Política, Managua, 8 de octubre, en <<http://www.laprensa.com.ni/2010/10/08/politica/40031>>, consultado el 3 de noviembre del 2011.
- Navas, Lucía, 2011a, “Alba Caruna ahora le presta a microfinancieras”, *La Prensa*, Sección Nacionales, Managua, 28 de febrero, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/03/01/nacionales/53554>>, consultado el 25 de mayo 2011.
- Navas, Lucía, 2011b, “Alba Caruna amparada en legislación ambigua”, *La Prensa*, Sección Nacionales, Managua, 3 de marzo, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/03/03/nacionales/53752>>, consultado el 21 de mayo 2011.
- Navas, Lucía, 2011c, “Alistan ley a la medida de Alba Caruna para créditos”, *La Prensa*, Sección Política, Managua, 27 de febrero, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/02/28/politica/53450/imprimir>>, consultado el 22 de marzo del 2012.
- Navas, Lucía, 2011d, “Alba-Caruna promueve el crédito de usura”, *La Prensa*, Sección Nacionales, Managua, 3 de marzo, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/03/04/nacionales/53851/imprimir>>, consultado el 21 de marzo del 2011.
- Navas, Lucía, 2011e, “FMI: Cooperativas a rendir cuentas”, *La Prensa*, Sección Economía, Managua, 27 de mayo, en <<http://www-ni.laprensa.com.ni/2011/05/27/economia/61689>>, consultado el 27 de mayo 2011.

- Navas, Lucía, 2011f, “Orteguismo protegerá a Alba Caruna”, *La Prensa*, Sección Nacionales, Managua, 8 de junio, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/06/08/nacionales/62987-orteguismo-protegera-a-alba>>, consultado el 22 de marzo del 2012.
- Navas, Lucía, 2011g, “Crédito inicia recuperación”, *La Prensa*, Sección Activos, Managua, 22 de noviembre, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/11/22/activos/81491>>, consultado el 22 de marzo del 2012.
- Navas, Lucía, 2011h, “Otro que *corta* a Nicaragua”, *La Prensa*, Portada, Managua, 29 de octubre, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/10/29/portada/78600>>, consultado el 3 de noviembre del 2011.
- Navas, Lucía, 2012a, “Quién dirige el Banco Central”, *La Prensa*, Portada, Managua, 14 de febrero, en <<http://www.laprensa.com.ni/2012/02/14/portada/90672>>, consultado el 25 de abril de 2012.
- Navas, Lucía, 2012b, “Consejo de Microfinanzas en recta final”, *La Prensa*, Activos, Managua, 27 de abril de 2012, en <<http://www.laprensa.com.ni/2012/04/27/activos/99524-consejo-microfinanzas-recta-final>>, consultado el 9 de mayo de 2012.
- OCDE, 2009, “Chart 3: DAC members’ NET ODA 1990 – 2008 and DAC secretariat simulations of NET ODA to 2009 and 2010”, 30 de marzo, en <http://www.oecd.org/home/0,2987,2649_201185_1_1_1_1_1,00.html>, consultado el 27 de octubre del 2011.
- Official Development Assistance to Nicaragua Database (ODANIC), 2011, Sistema de la asistencia oficial de desarrollo a Nicaragua, en <<http://nic.odadata.eu/>>, consultado el 9 de noviembre del 2011.
- Promicro/OIT, 1998, “La Microempresa en América Central”, *Encuestas de Hogares y de Ingresos*, en <<http://dwt.oit.or.cr/>>, consultado el 10 de mayo del 2012.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2011a, *Indicadores Internacionales sobre Desarrollo Humano y Género*, PNUD, en <<http://hdr.undp.org/es/estadisticas/idg/>>, consultado el 11 de diciembre del 2011.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD, 2011c, *PNUD en Nicaragua*, PNUD, en <<http://www.beta.undp.org/undp/es/home.html>>, consultado el 9 de diciembre del 2011.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2011d, “Objetivos de Desarrollo del Milenio”, *PNUD*, en <<http://www.undp.org/spanish/mdg/basics.shtml>>, consultado el 31 de mayo 2011.
- Sen, Amartya, 1993, “Capacidad y bienestar”, en M.C. Nussebaum y Amartya Sen, edits., *La calidad de vida*, The United Nations University, Fondo de Cultura Económica, México.
- Serrano Caldera, Alejandro, 2011, “Caminante no hay camino”, *La Prensa*, Sección Opinión, Managua, 13 de noviembre, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/11/13/voces/80552>>, consultado el 18 de noviembre del 2011.

- Sirias, Tania, 2011a; “Dictadura orteguista se instala en el país”, *La Prensa*, Sección Poderes, Managua, 9 de noviembre, en <<http://www.laprensa.com.ni/2011/11/09/poderes/80101>>, consultado el 19 de noviembre del 2011.
- Stok, Gustavo, 2010, “Nicaragua tan violentamente dulce”, *MicAméricas*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 22 de diciembre, en <<http://www.iadb.org/micamericas/section/detail.cfm?language=Spanish&id=8877>>, consultado el 27 de mayo del 2011.
- Tejera Escull, Pedro, 2007, “Objeciones a la Teoría del Desarrollo Local (desde una perspectiva tercermundista)”, III Conferencia Internacional. La Obra de Carlos Marx y los desafíos del Siglo XXI, en *Revista Cubana de Filosofía*, núm. 5, Instituto de Filosofía, Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, El Vedado, La Habana, Cuba, Enero-Abril.
- Unión Europea, 2011a, *Declaración sobre el proceso de sumatoria y publicación de resultados*, Misión de Observación Electoral Nicaragua 2011, Elecciones presidenciales, legislativas y al Parlamen; Managua 17 de noviembre, en <http://www.eucom.eu/files/pressreleases/other/moeue-nicaragua-declaracion-17112011_es.pdf>, consultado el 10 de diciembre del 2011.
- Unión Europea para Centroamérica y Panamá, 2011b, “Cooperación de la Unión Europea en Nicaragua”, *Delegación de la Unión Europea para Centroamérica y Panamá*, en <http://eeas.europa.eu/delegations/nicaragua/eu_nicaragua/tech_financial_cooperation/bilateral_cooperation/index_es.htm>, consultado el 9 de noviembre del 2011.
- Uriarte, María José, 2010, “Nicaragua dejó de ser atractiva para Noruega”, *La Prensa*, Managua, 7 de octubre, en <<http://www.laprensa.com.ni/2010/10/06/politica/39847>>, consultado el 3 de noviembre del 2011.

Entrevistas en trabajo de campo.

Alaniz Downing, Alfredo [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 25 de Enero.
Cargo: Director Ejecutivo de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif).

Alcócer López, Gilberto [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 26 de Enero.
Cargo: Presidente del Consejo Nicaragüense de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme):

Aguilera Ferrufino, José Francisco [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, León, Nicaragua, 20 de Febrero.
Cargo: Presidente de la Cámara Nicaragüense de Turismo (Cantur) por el departamento de León.

Blanco Terán, Delia [mesa de diálogo], 2011, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [Movilidad El Colef-URJC], *¿Cuál es la perspectiva de los partidos políticos de España sobre el futuro de la cooperación en Nicaragua?*, una de las tres preguntas seleccionadas en la Mesa de diálogo con partidos políticos nacionales: La Cooperación Internacional en la próxima legislatura; efectuada por el Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, en el Salón de Conferencias de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) Campus de Moncloa, 14 de noviembre de 2011.
Cargo: Candidata número siete al Congreso de los diputados por Madrid por las listas del Partido Socialista Obrero Español (PSOE).

Caldera Cardenal, Norman [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 20 de Enero.
Cargo: Ex Ministro de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua (1999 – 2001), quien también fue Ministro de Relaciones Exteriores de Nicaragua (2002 – 2007).

- Castillo, Adriana [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 20 de Enero.
Cargo: Asistente Técnico Administrativo del proyecto Apoyo a la Transformación de Finca Nicaragua ONG del BID y Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin).
- Escobar Cerda, Omar Antonio [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 17 de Enero.
Cargo: Responsable de Selección y Crédito de Business Professionals Network (BPN).
- Espinoza, Douglas [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 17 de Febrero.
Cargo: Presidente del Grupo Raíces. d) Presidente de la Asociación Nacional de Abarroteros (ANA).
- Espinoza Pérez, Blass Jerónimo [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Chinandega, Nicaragua, 2 de Febrero.
Cargo: Gerente de Sucursal Chinandega del Banco Procredit Nicaragua.
- Fargas, Andrés [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 18 de Enero.
Cargo: Coordinador del Centro de Apoyo a la Mipyme (Camipyme) de Managua.
- Herrera, Vladimir Américo [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 31 de Enero.
Cargo: Gerente de Proyectos del Área de Cooperación con el Sector Privado de la Agencia Internacional de Cooperación al Desarrollo de Alemania (GIZ).

- Lacayo, Regina [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 23 de Enero.
Cargo: Coordinadora del proyecto Promoción de Emprendimientos Dinámicos, ejecutado en conjunto por la Cámara de Comercio de Nicaragua (Caconic) y el Consejo Superior de la Empresa Privada (Cosep).
- Martínez, Margarita [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Chinandega, Nicaragua, 7 de Febrero.
Cargo: Oficial de Crédito de sucursal Chinandega del Banco de América Central (BAC).
- Martínez, Porfirio Humberto [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Chinandega, Nicaragua, 6 de Febrero.
Cargo: Coordinador Nacional del Proyecto Emprendedores Solidarios con Visión de Futuro, de la Alcaldía Municipal de Chinandega.
- Moreira, Douglas Antonio [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Chinandega, Nicaragua, 1 de Febrero.
Cargo: Gerente de Sucursal Chinandega del Fondo de Desarrollo Local (FDL).
- Obregón Robleto, Guillermo [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Chinandega, Nicaragua, 3 de Febrero.
Cargo: Gerente Regional de Occidente (sucursales de los departamentos de León y Chinandega) del Banco LaFise Bancentro.
- Pérez, Francisco José [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 19 de Enero.
Cargo: Investigador Experto en Cadenas de Valor del Instituto Nitlapán de la Universidad Centroamericana (UCA).

- Rosales, Perla [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Managua, 23 de Enero.
Cargo: Coordinadora Nacional del Programa de Fomento para el Fortalecimiento del Servicio Financiero para poblaciones de bajos ingresos (Promifin) de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (Cosude).
- Torres, Silvia [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Masaya, Nicaragua, 26 de Enero.
Cargo: Presidente del Grupo Raíces.
- Valerio Muñiz, Alfonso [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Niquinohomo, Masaya, Nicaragua, 24 de Enero.
Cargo: Ex Presidente de la Asociación de Pequeños y Medianos Productores Avícolas de Nicaragua (Apemepan).
- Zelaya, Yader [entrevista], 2012, por Francisco-Ernesto Martínez Morales [trabajo de campo], Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Chinandega, Nicaragua, 14 de Febrero.
Cargo: Especialista del Centro de Apoyo a la Mipyme (Camipyme) del departamento de Chinandega.

ANEXOS

Anexo 1. Aclaraciones sobre la estrategia metodológica.

Se elaboró una guía de preguntas adaptada para la aplicación de cuestionarios a los microempresarios del sector comercio al por menor del departamento de Chinandega. En este caso la vía de selección, cumpliendo las pertinentes condiciones de aleatoriedad, fue a través de sugerencias de los gerentes de las sucursales del banco Lafise Bancentro, del banco Procredit y de la financiera FDL¹⁵⁰, que se basaron estrictamente en la cantidad de trabajadores de las microempresas, siendo que el parámetro oficial a partir del 2008 es de 1 a 5, según la clasificación de la Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley Mipyme).

Es necesario aclarar que por el efecto de las políticas de sigilo bancario no se solicitó, y tampoco fue suministrada, información alguna de dichos clientes referente a los otros dos parámetros de la Ley: Activos totales y ventas totales anuales. Así, se gestionaron consultas a los 37 clientes sugeridos, de los cuales accedieron 20 a llenar los cuestionarios; cifra que en sí, aún distante de lo que sería una muestra estadísticamente significativa, de gran alcance, presupuesto y tiempo para elaboración, tiene la representatividad suficiente para obtener una visión objetiva de la perspectiva de los microempresarios del comercio al por menor, en tanto que reúnen las siguientes fortalezas: a) se consultó a microempresarios que no guardan ninguna vinculación entre ellos, b) el investigador tuvo el cuidado de que el microempresario no fuese influenciado con opiniones de familiares o trabajadores presentes, c) los micronegocios eran de diferentes tipos de comercio, lo cual brinda una perspectiva a partir de la misma heterogeneidad del sector comercio, y c) las microempresas estaban localizadas en diferentes zonas geográficas dentro del municipio de Chinandega, fundamentalmente en los tres mercados existentes; e igual en el caso de los cuestionarios llenados en los municipios de El Viejo y Chichigalpa.

Aquí hay que señalar, como se ha abordado con mayor detalle en capítulos anteriores, que en Nicaragua no existe una base de datos actualizada sobre el sector de las Mipymes, y que de hecho la información oficial, particularmente sobre los micronegocios, es muy poca y dispersa, siendo más difícil aún encontrar datos departamentales. Esto lo confirman especialistas como Rocha (2003),

¹⁵⁰ En el banco BAC sucursal Chinandega no se obtuvo sugerencias de microempresas, pues la Oficial de Crédito no disponía en ese momento de la autorización para brindarlas.

Van der Kamp (2007), Solá (2008), Romero (2010) y Centeno (2012), que refieren que los datos sobre microempresas de Nicaragua se caracterizan por los siguientes elementos: inconsistencia, fuentes no coinciden, deficiencia en la capacidad de registro y censo, no existen sucesiones de cálculos, utilizan diferentes metodologías y clasificaciones muy limitadas, cubren solamente a las Mipymes urbanas, no muestran las tendencias evolutivas, son pocos los registrados en relación con los existentes, es un sector de muy difícil conteo estadístico, y poca atención dedicada al autoempleo y a la microempresa. Y esto, lo reconoce el mismo Banco Central de Nicaragua (2008b: 14), que plantea se enfrenta a diferentes obstáculos para poder sistematizar las actualizaciones de las Mipymes, como la poca disposición de las alcaldías y de los mismos empresarios a brindar información.

De tal forma que, ante esta falta de información estadística sobre el sector comercio al por menor y aún con las limitaciones del tiempo institucionalmente programado para el trabajo de campo, esfuerzos como el de esta tesis adquieren relevancia como un aporte al conocimiento del contexto de las microempresas nicaragüenses.

Formas de acercarse a los informantes.

La búsqueda y selección de informantes clave se realizó desde octubre del año 2011, fundamentalmente a través del apoyo y gestiones de personas que fueron enlaces para lograr dicho objetivo, y también por medio de consultas de internet en las páginas oficiales de las organizaciones de interés; de tal forma que, al final, las entrevistas fueron coordinadas y agendadas por medio de correo electrónico.

En el trabajo de campo también se gestionaron personalmente otras entrevistas, específicamente con cuatro funcionarios gubernamentales, nacionales y locales, de los que no había sido posible obtener direcciones electrónicas previamente. Tres de ellos aceptaron la entrevista¹⁵¹. En general, a pesar de que en varios casos los entrevistados cambiaron de fechas u horarios, mostraron disposición en brindar datos de interés y apoyar con la tesis; aunque solamente cinco de ellos facilitaron

¹⁵¹ No obstante, no se obtuvo ninguna respuesta por parte del Coordinador de Desarrollo Estratégico del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (Mific). Asimismo, no fue aceptada la solicitud en la Cámara de Comercio de Chinandega, que se consideraba clave, en donde para conceder la entrevista tenían que esperar la elección de la nueva Junta Directiva, de tal forma que 15 días después de haber llevado la carta y tras varias visitas para consultar la resolución, se informó que el Presidente electo no podría atender la consulta ni brindar ningún dato. Y por otro lado, tampoco se logró una entrevista en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Caja Rural (Alba-Caruna).

información documental. Cabe decir que algunas de las entrevistas se extendieron un poco más de lo esperado pues los funcionarios tuvieron que alternar sus actividades y funciones laborales.

En cuanto a los cuestionarios, como se ha señalado, se partió de una lista de 37 clientes sugeridos por los gerentes entrevistados de dos bancos y una microfinanciera. Se hicieron gestiones y consultas con todos ellos de forma personal y en algunos casos por teléfono cuando las direcciones eran confusas o distantes. Un total de 20 personas aceptaron la entrevista, es decir, 54.04 por ciento; esto a pesar de llevar el respaldo de la carta de presentación de El Colef¹⁵². No obstante, pareció extraña la actitud poco colaborativa, incluso en varios casos poco receptiva, del restante 35.15 por ciento. De esto precisamente se encontró la explicación en una de las entrevistas semi-estructuradas con un informante clave del que, en este punto y por obvias razones, se reserva su nombre. Explicó que los comerciantes no tienen la disposición de brindar entrevistas porque hace poco tiempo el Banco Central de Nicaragua (BCN) hizo unas encuestas a las Mipymes a nivel nacional, a través del Instituto Nicaragüense de Estadísticas y Censos (INEC), pero que “arbitrariamente” les transfirió los datos a la Dirección General de Ingresos (DGI), dependencia del Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), siendo que luego incrementaron los impuestos con base en los datos suministrados en las encuestas.¹⁵³

Algunos de esos microempresarios que no mostraron disposición, de hecho, solicitaron los cuestionarios para primeramente revisarlos en sus hogares, pero cuando se regresó a retirarlos no habían cumplido con el llenado. En cuanto a los que sí apoyaron, en algunos casos el cuestionario fue llenado en un tiempo mayor al previsto por la misma actividad del negocio y afluencia de clientes.

¹⁵² De hecho a cuatro de ellos (10.81 %) no se pudieron localizar porque no se contaba con sus direcciones y no respondieron a las varias llamadas por teléfono.

¹⁵³ “Hubo una filtración de informaciones que no se canalizaron debidamente con la ética. La encuesta que era originalmente para conocer índices de precios la utilizaron para volúmenes de transacciones y entonces el régimen fiscal tributario les exigió más impuestos a las Mipymes encuestadas, esto salió incluso publicado en los medios; y entonces los comerciantes no se encuentran anuentes a brindar la más mínima información de cómo se financian, cómo son sus flujos de financiamiento, montos específicos, etcétera. Ahorita particularmente es más difícil aún por reformas fiscales que han anunciado las instituciones gubernamentales, la gente se encuentra temerosa y es imposible en estos momentos quieran llenar encuestas” [Informante clave confidencial, entrevista, 2012].

Cuadro anexo 1. Síntesis de guías de preguntas para trabajo de campo, 2012.

Informantes clave	Indicadores
Miembros del Conimipyme.	1. Trayectoria e historia organizacional, estructura, objetivos, misión y visión.
	2. Apoyo de cooperación internacional.
	3. En qué formas se concreta el apoyo a las Mipymes.
	4. Participación en la formación de las leyes: experiencia, resultados.
	5. Vinculación con instituciones y programas gubernamentales, diferencia en dos gobiernos.
	6. Coordinación y redes de solidaridad de las Mipymes.
	7. El caso de Chinandega.
Ex Ministro del Mific y Minrex.	1. La Ley de Organización y Procedimientos del Poder Ejecutivo (Ley 290)
	2. Las políticas de fomento a las Mipymes
	3. La estructura y estrategias del Minrex.
	4. Auge de la cooperación internacional al desarrollo en Nicaragua
	5. Perspectiva del contexto actual
Funcionarios actuales de instituciones de gobierno (Camipyme).	1. Marco legal institucional.
	2. Articulación con el Conimipyme y con microempresarios del sector comercio.
	3. Articulación con la cooperación internacional, bancos, ONG y microfinancieras.
	4. Camipyme: Origen, historia, organización, planificación, estrategias y resultados.
	5. El caso de las Mipymes de Chinandega.
Representantes de agencias y organismos de cooperación internacional.	1. Trayectoria, estructura organizacional, marco legal.
	2. Fondos internacionales para fomento a las Mipymes. Canales de colocación. Aumento y disminución de flujos de recursos. Perspectivas.
	3. Coordinación con programas e instituciones del Gobierno, diferencia entre dos gobiernos.
	4. Coordinación con distintas ONG, especialmente con las microfinancieras. Y vinculación con los bancos regulados por el Sistema Financiero Nacional.
	5. El caso de las Mipymes de Chinandega.
Funcionarios de bancos y microfinancieras (Chinandega).	1. Coordinación con programas e instituciones del Gobierno, diferencias en dos gobiernos.
	2. Requisitos, método y montos de crédito.
	3. Fuentes internacionales de los recursos financieros.
	4. Coyuntura de la organización en período de crisis.
	5. El caso de Chinandega: Sugerencia de algunas microempresas.
Director Ejecutivo de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (Asomif).	1. Trayectoria, estructura organizacional.
	2. Fondos internacionales para fomento a las Mipymes. Canales de colocación. Aumento y disminución de flujos de recursos. Perspectivas.
	3. Coordinación con programas e instituciones del Gobierno, diferencia entre dos gobiernos.
	4. Coordinación con distintas ONG, especialmente con las microfinancieras. Y vinculación con los bancos regulados por el Sistema Financiero Nacional.
	5. La Ley de Microfinanzas.
Funcionario del Gobierno Municipal del departamento de Chinandega.	1. Coordinación con programas e instituciones del Gobierno, diferencias en dos gobiernos.
	2. Plan de Desarrollo Municipal y estrategias municipales de apoyo a las Mipymes
	3. Coordinación con el Conimipyme.
	4. Redes de colaboración entre las Mipymes.
	5. Coordinación con bancos, ONG y microfinancieras.
Representantes del sector privado, centro de investigación y ONG vinculados con las Mipymes.	1. Trayectoria, estructura organizacional, marco legal e institucional.
	2. Fuentes internacionales de fondos para fomento a las Mipymes. Aumento y disminución de flujos de recursos. Perspectivas.

	3. Coordinación con el Conimipyme.
	4. Coordinación con programas e instituciones del Gobierno, diferencia entre dos gobiernos.
	5. El caso de Chinandega: Mipymes clave, resultados obtenidos.
Microempresarios del comercio al por menor (en Chinandega).	1. Trayectoria de su negocio.
	2. Coordinación con instituciones y programas del Gobierno, diferencia en dos últimos períodos gubernamentales.
	3. Estrategias empresariales en período de crisis.
	4. Financiamiento de bancos y microfinancieras: Número y uso de créditos.
	5. Redes de solidaridad con otras microempresas.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2. GUIA DE CUESTIONARIO A MICROEMPRESARIOS DE CHINANDEGA

Responsable de la Investigación: Lic. Francisco Ernesto Martínez Morales.

Objetivo: Analizar los distintos tipos de redes sociales de empresarios que operan en Chinandega, Nicaragua, desde el año 2002.

Confidencialidad: Los datos obtenidos a través de este cuestionario se utilizarán estrictamente con finalidad académica y específicamente para alcanzar el objetivo descrito.

INFORMACION GENERAL DEL INFORMANTE¹⁵⁴:

Razón Social de la Microempresa:

Nombre del microempresario:

Profesión:

Edad:

Años de experiencia laboral:

Cargo que desempeña en la microempresa:

Tiempo de laborar en la microempresa e:

DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN:

1. ¿En qué año se fundó la microempresa?.
2. ¿Quiénes fueron los fundadores?.
3. ¿Cuál es el tipo de actividad económica a la que se dedica?
4. Por cuál de las siguientes razones inició en la actividad económica:
 - a) Obligación b) Conocimiento c) Tradición familiar d) Necesidad e) Otra:___
5. ¿Cuál es la misión y la visión de la microempresa?. ¿Han cambiado en el tiempo? ¿Los actuales tienen más de 10 años?.
6. ¿Con cuántos miembros inició la microempresa?. ¿Cuántos miembros son ahora?.
7. ¿Cuál es la estructura jerárquica?.
8. ¿Cómo funciona la microempresa? ¿Cuáles son las principales actividades que realizan?
9. Su nivel de ingreso a partir del año 2002 ha:
 - a) Mejorado b) Permanecido igual c) Empeorado
10. Quiénes son sus principales proveedores?.
11. Quiénes son sus principales compradores?.
12. ¿Qué tipo de medios utiliza para prestar sus servicios:
 - a) Directo en ventanilla b) Por internet c) Otro Especifique

Red Conimipyme:

¹⁵⁴ El formulario es similar, con algunos cambios por el ámbito de acción, a los utilizados para entrevistar a los otros actores clave: agencias de cooperación, funcionarios municipales, bancos y financieras, y ONG.

13. Conoce sobre la organización Conimipyme?.

14. Por qué no forma parte de Conimipyme?.

Relación con las ONG:

15. Tiene alguna vinculación con ONG de apoyo a las microempresas?.

a) Sí. Con cuáles?. b) No.

16. ¿Cuál es su relación con dichas ONG?. ¿Cuál es el tipo de coordinación que establecen?

17. ¿En qué les beneficia tener coordinación con dichas ONG?

Fuentes de financiamiento:

18. En qué bancos, microfinancieras y cooperativas ha realizado préstamos?.

19. De dichas instituciones financieras con cuál ha tenido mayor vinculación desde el 2002?

20. Cuántos préstamos ha realizado en dichas instituciones financieras desde el año 2002?. ¿Y en qué cantidades?.

21. Tiene algún crédito actualmente con alguna institución financiera?.

a) Sí. ¿Cuál? b) No.

22. ¿De cuánto fue el monto del crédito que recibió?

a) 5 mil dólares o menos b) 5 mil hasta 10 mil dólares. c) 10 mil hasta 20 mil dólares

b) Más de 20 mil dólares.

23. Cuáles son los requisitos para el crédito en dichos bancos e instituciones financieras?.

24. Los requisitos para usted fueron:

a. Pocos y fáciles b) Varios pero se pudieron cumplir c) Muchos y difíciles de cumplir

b. Excesivos y no se pueden cumplir.

25.Cuál ha sido el plazo promedio otorgado por las instituciones financieras a su microempresa?.

26. En cuánto tiempo le han brindado la resolución del crédito en las instituciones financieras?.

27. El tiempo para la resolución del crédito para usted es:

a) Poco tiempo. b) Tiempo justo. c) Mucho tiempo. d) Excesivo tiempo.

28. En cuánto tiempo le gustaría le resolvieran la solicitud de préstamo?.

29. Generalmente le han prestado lo que usted ha solicitado o un porcentaje?.

30. Ha notado alguna diferencia en los requisitos de crédito en las instituciones financieras en los dos últimos gobiernos.

a) Sí ¿Cuáles? b) No

31. Le han negado el crédito en las instituciones financieras?.

a) Sí. b) No.

32. ¿Cree que en las instituciones financieras atienden a las microempresas más necesitadas de la región? ¿por qué?.

a) Sí. b) No.

33. ¿Las instituciones financieras le brinda asesorías técnicas?.

a) Sí b) No.

Otras fuentes de financiamiento:

34. ¿Aparte de los créditos de Bancos, microfinancieras y cooperativas, tienen algunas otras fuentes de financiamiento? ¿Cuáles?.

35. ¿Cómo funciona dicha fuente de financiamiento?. Requisitos.

36. ¿Cuántas veces ha utilizado dicha fuente de financiamiento desde el año 2002?

Relación con el Gobierno:

37. Qué tipo de capacitaciones han recibido por parte del Gobierno Central?

a) Administrativa. Impartida por:

b) Técnica. Impartida por:

c) Mercado. Impartida por:

d) Producción. Impartida por:

e) Otra:

38. ¿Ha escuchado sobre alguna política de fomento a las microempresas comerciales por parte del Gobierno?
a) Sí ¿Cuál? b) No
39. Cuál es el apoyo del Gobierno que con más frecuencia utiliza (Puede escoger hasta dos opciones)
a. Financiamiento
b. Capacitación
c. Reducción de trámites para la apertura de negocios.
d. Subsidios
40. Cuantas veces ha hecho uso de dicho apoyo?
a) Una vez b) Dos veces c) Más veces
41. Qué opina del apoyo público que recibe?. ¿Por qué?.
a. Excelente b) Muy bueno c) Bueno d) Regular e) Deficiente
42. El apoyo público que usted ha utilizado:
a. Lo recibió en tiempo y forma.
b. Tardó pero ha sido útil
c. Tardó mucho y no fue de utilidad la empresa.
43. ¿Conoce a otras personas que en su Chinandega utilicen algún apoyo público?
a) Sí. Cuántas? b) No
44. ¿Conoce cuál es el nivel de gobierno que coordina dicho apoyo?
a) El Gobierno Municipal b) El Gobierno Central c) No sabe
45. Tiene alguna vinculación con INPYME o el MIFIC?.
a) Sí ¿Cuál?. b) No
46. Ha participado en alguna reunión con dichas entidades gubernamentales?.
a) Sí ¿Cuál?. b) No
47. Conoce la Ley Mipyme?. Especifique.
a) Sí Explique. b) No
48. Qué beneficios ha traído a su microempresa dicha ley?.
49. En los dos últimos gobiernos en cuál considera que ha habido mayor apoyo a las microempresas?.
a) Gobierno de Bolaños b) Gobierno actual
- Relación con el Gobierno Municipal.
50. Qué papel ha desempeñado la Alcaldía de Chinandega en los dos últimos gobiernos en cuanto al fomento de las microempresas?
51. El sistema de gobierno en Chinandega en cuanto a microempresa ha cambiado a partir del 2002?.
a) Sí ¿De qué manera?. b) No
52. ¿Se consulta a los pequeños empresarios antes de la implementación de un programa de gobierno municipal? ¿Cómo?.
a) Sí. ¿Cómo? b) No.
53. ¿Conoce algunos programas del Gobierno Municipal que apoyen a las microempresas en Chinandega?.
a) Sí. ¿Cuáles? b) No
54. ¿Han contribuido estos programas al desarrollo y bienestar de las microempresas?
a) Sí ¿En qué forma? b) No.
55. ¿Considera que algunos pequeños empresarios tienen influencia sobre las instituciones públicas, pero otros han sido excluidos?. ¿Por qué?.
- Relación con los Consejos Departamentales y Municipales Mipyme.
56. Tienen alguna incidencia los Consejos Departamentales y Municipales Mipyme en la actividad comercial en Chinandega?. ¿Cuál?.

57. ¿Lo han invitado como microempresario a alguna reunión de los Consejos Departamentales y Municipales Mipyme? ¿Por qué?
 a) Sí b) No
58. Ser parte de los Consejos Departamentales y Municipales Mipyme le generaría alguna ventaja en cuanto al acceso al crédito?
 a) Sí b) No

Relación con otras microempresas.

59. En su organización tienen relación con otras microempresas no organizadas en la localidad?
 a) Sí ¿Cómo se vinculan? b) No
60. Tienen reuniones periódicas con otras microempresas.
 a) Sí b) No
61. Qué importancia tienen los vínculos familiares en la relación con otras microempresas.
62. Qué papel ha desempeñado la Cámara de Comercio en el apoyo a las microempresas de Chinandega?. Especifique.

Anexo 3. GUIA DE ENTREVISTAS A EX MINISTRO DEL MIFIC Y DEL MINREX.

En cuanto al Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC).

Origen del INPYME.

1. Usted fomentó el Sistema de Implementación de la Política de Fomento, ¿Cómo y porqué surge esa iniciativa?.
2. La Nueva Política de Apoyo a las Mipymes es uno de los tres componentes de dicho sistema. Esta se enmarcó en el Plan de Trabajo de la Dirección de Políticas de Fomento a las PYME (DPYME), publicado en el año 2001. ¿En general, qué incidencia socio económica tuvo dicha política en Nicaragua?.
3. Otro componente del sistema es la implementación de la Mesa de Coordinación,
4. ¿En qué gobierno y cómo surge el Instituto Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME)? ¿Quién regulaba las Mipymes anteriormente?.
5. ¿Cuáles fueron los objetivos y políticas de gobierno que motivaron la creación del INPYME?.
6. ¿Cuál fue el nuevo rol de la DPYME e INPYME a partir de la Ley 290, Ley de Organización y Procedimientos del Poder Ejecutivo?.
7. El tercer componente del sistema es el trabajo conjunto de la DPYME e INPYME, ¿cómo se coordinaban dichas entidades?.
8. Los objetivos originales del INPYME, en su opinión, se mantienen en la actualidad o han sido modificados?, ¿Cuáles han sido los cambios principales?.

Organización.

9. ¿Cuál era estructura organizativa y sistema interno del MIFIC, DPYME e INPYME en su período? ¿Ha cambiado dicha estructura?.
10. Cuando hay cambios de gobierno, ¿en qué medida se mantiene la estructura de INPYME?.
11. ¿Las actividades del MIFIC con relación a INPYME con qué periodicidad se planificaban: anuales, semestrales, mensuales, semanales? ¿Quiénes participaban en dicha planificación? ¿Conoce algunos cambios en el gobierno actual?.
12. Qué otras direcciones y programas del MIFIC tienen vinculación con las Mipymes?. ¿Cómo se coordinan esas direcciones y programas con DPYME e INPYME?.

Relación con bancos y microfinancieras

13. ¿El MIFIC tiene intervención institucional para que DPYME e INPYME tenga actuaciones de segundo y tercer piso?.

14. ¿Existe relación del MIFIC con los bancos y microfinancieras?. ¿cuál era el marco normativo y cómo se establecía la coordinación del MIFIC con los bancos y microfinancieras?. ¿Hay recursos destinados a las instituciones financieras para que brinden crédito a las Mipymes?.

Relación MIFIC y Conimipyme.

15. Conoce usted al Conimipyme?, ¿Qué repercusión tuvo en la formación de políticas de desarrollo para fomento a las Mipymes en su administración?.
16. Qué incidencia particular tuvo el INPYME en Chinandega en su administración?.

En cuanto al Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX).

17. El órgano que gestiona la cooperación internacional es el Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX), a partir de las reformas de los artículos 46 y 53 (del Decreto número 71-78) efectuada en el Reglamento de la Ley 290, Decreto número 126-99, en el mes de diciembre del año 1999. ¿Qué ministerio tenía esta función previamente?.
18. En su administración en el MINREX usted promovió la creación de la Secretaría de Relaciones Económicas y Cooperación (SREC), la cual se consolidó en el 2005 en el Proyecto PNUD NIC 10-00014024, con la cooperación de Noruega, ¿Cómo, porqué y en qué contexto surge esta idea?.
19. ¿Cuál es la importancia de las Mipymes para la gestión de cooperación internacional?.
20. ¿Específicamente el sector Mipyme comercial tiene alguna importancia mayor en la gestión de cooperación internacional?.
21. En el MINREX usted promovió la creación de un Sistema de Información de la Cooperación. ¿En qué consistía, qué resultados tuvo, se mantiene actualmente?.
22. Al igual que en MIFIC, en el MINREX usted promovió Mesas de Coordinación para la Cooperación que iniciaron en el 2003, ¿Cuál era el objetivo?, ¿cuáles sectores eran los prioritarios?, ¿cuántas se lograron hacer en su administración?, ¿Qué resultados tuvieron?.
23. Traté de entrar a las páginas web que la SREC puso a disposición por primera vez con los datos de la cooperación internacional: www.sysoda.cancillería.gob.ni y www.sysong.cancillería.gob.ni; pero no existen a pesar de que se contabilizaron más de 500 mil visitas en dos años, ¿Sabe usted a qué se debe, a partir de qué fecha dejaron de funcionar?.
24. ¿Qué otros esfuerzos puntuales se hicieron en su administración para que el Gobierno de Nicaragua y la comunidad cooperante coordinaran mejor sus acciones, a tal punto de que se reconociera al país como un principal impulsor de estos procesos a nivel regional?.
25. ¿Cómo se lograba la convergencia entre el Plan Nacional de Desarrollo (PND) y la Estrategia de Cooperación de los países donantes?. ¿En su administración, algún donante retiró su cooperación por existir divergencias en ambos ámbitos?.
26. ¿Qué resultados generó el Acuerdo Ministerial 102-2002 del MINREX en que se aclaran los procedimientos para la inscripción de ONG internacionales en el Ministerio de Gobernación?, ¿Tuvo beneficios para las Mipymes?.

Comentarios adicionales

27. En el año 2008 también hubo notables avances, como por ejemplo: a) La adopción de Nicaragua de nuevo Plan Nacional para la Armonización, Alineamiento y Apropiación 2009 – 2011; b) Implementación del código de conducta de la UE en complementariedad y división del trabajo en políticas de desarrollo; c) optimización de los mecanismos del diálogo de Alto Nivel: Mesa Global de Cooperantes y Quinteto; y d) Fortalecimiento de la coordinación de cooperantes: Mesas sectoriales. A pesar de eso, se ha generado el retiro o la disminución de la cooperación por parte de varios países. ¿A qué se debe eso?.
28. Uno de las estrategias del gobierno actual es la Ley Mipyme en la cual se ha formado el Consejo Nacional de las Mipymes (CONAMIPYME), con el objetivo de un fortalecimiento multisectorial. ¿Es factible este tipo de estrategias?.

Anexo 4. Cronograma de Tesis.

Cuadro anexo 2. Programa de protocolo de tesis, año 2011

Número	Grupo de actividades	Tiempo en semanas	Control	Octubre				Noviembre				Diciembre			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Redacción, revisión de protocolo en coordinación con directora de tesis.	4	E												
			R												
2	Impresión y envío de protocolo de tesis a lectores internos.	1	E												
			R												
3	Preparación para defensa de protocolo de tesis.	3	E												
			R												
4	Defensa de protocolo de tesis en El Colef Estudiantil.	1	E												
			R												

Fuente: Elaboración propia.

E: Tiempo
R: Tiempo Real

Cuadro anexo 3. Programa de trabajo de campo, año 2012

Número	Grupo de actividades	Tiempo en semanas	Control	Enero				Febrero				Marzo				Abril			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
5	Recolección de datos.	7	E																
			R																
6	Procesamiento de datos.	4	E																
			R																
7	Análisis de datos.	4	E																
			R																
8	Vinculación de datos con el marco teórico.	3	E																
			R																

Fuente: Elaboración propia.

E: Tiempo
R: Tiempo Real

Cuadro anexo 4. Programa final de tesis, año 2012

Número	Grupo de actividades	Tiempo en semanas	Control	Mayo				Junio				Julio				Agosto			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
9	Primera versión del borrador de tesis.	4	E																
			R																
10	Última versión del borrador de tesis.	7	E																
			R																
11	Impresión y empastado de tesis.	2	E																
			R																
12	Defensa de tesis.	1	E																
			R																

Fuente: Elaboración propia.

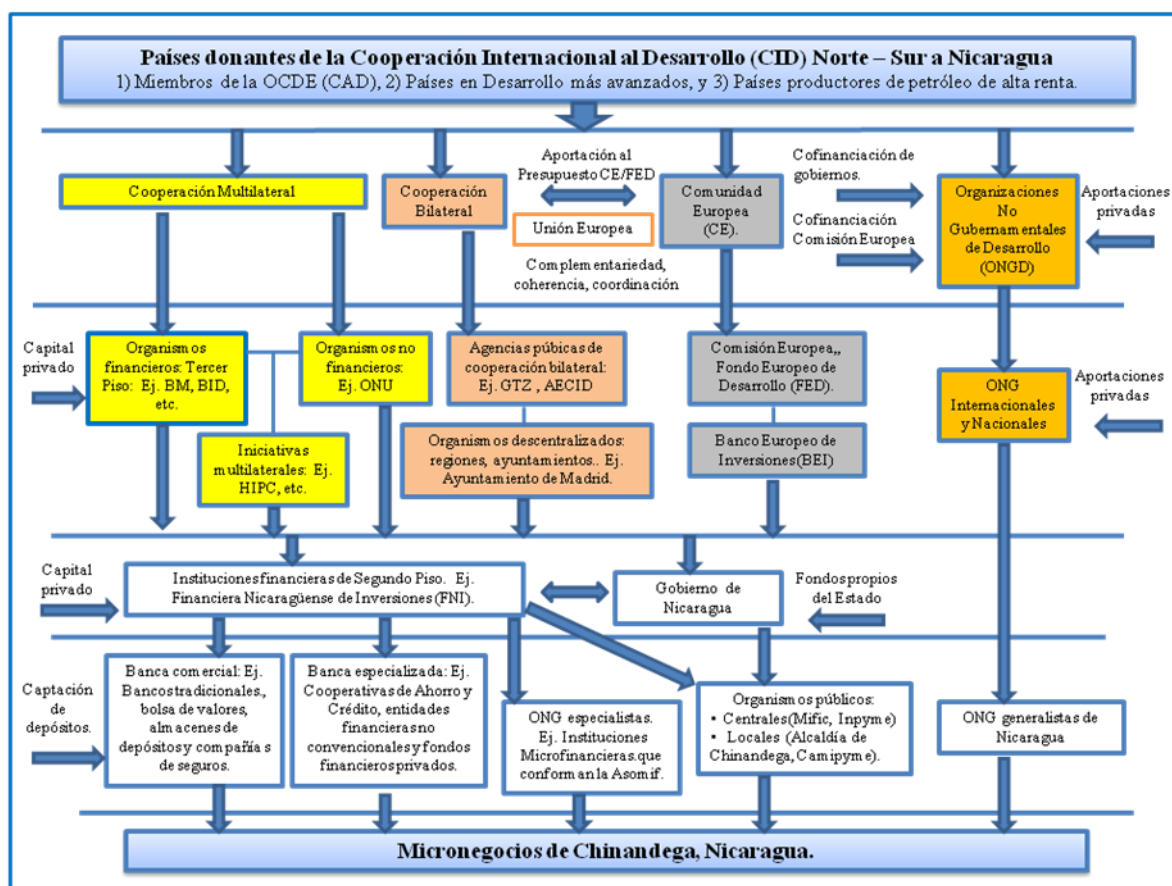
E: Tiempo
R: Tiempo Real.

Anexo 5. Cómo se canalizan los recursos en el sistema de cooperación internacional.

Se considera necesario brindar una explicación concreta de la forma en que los recursos provenientes de los países donantes se canalizan hasta llegar a las microempresas¹⁵⁵ de Nicaragua, lo cual brindará una perspectiva clara del funcionamiento de este complejo sistema, en el cual confluyen diferentes países donantes, organismos multilaterales y organismos de cooperación internacional, gobierno nacional y gobiernos locales, instituciones públicas y privadas, fondeadores de primero, segundo y tercer piso, fundaciones, microfinancieras, ONG generalistas, etcétera, hasta llegar a los beneficiarios que, en este caso, son los micronegocios de Chinandega.

¹⁵⁵ En la literatura existente sobre cooperación internacional, de acuerdo con las consultas a académicos especialistas en la materia, muy poco se han publicado descripciones amplias y completas del proceso de canalización de los recursos internacionales. Excepciones a lo anterior son, por ejemplo, las contribuciones en forma de esquemas de Sanahuja Perales (2000) y García Alonso (2004). Por tanto, este apartado, no exhaustivo pero que sí intenta ahondar sobre los más importantes actores y procesos en la transferencia de fondos, se considera un aporte más de la presente tesis a la comprensión del fenómeno objeto de estudio.

Figura anexo 1. Canalización del financiamiento en el sistema de cooperación al desarrollo.



Fuente: Modificada y ampliada de Sanahuja (2000) y García Alonso (2004).

En este estudio se ahonda, como se ha dicho, en la cooperación tradicional Norte-Sur¹⁵⁶, ya que es la que desde 1945 ha repercutido en las economías latinoamericanas a través de sus modalidades bilateral y multilateral. Y porque, específicamente, es la que se ha retirado en los últimos años, a pesar de que desde 1990, a través de fondos reembolsables y no reembolsables, había incentivado los procesos productivos de Nicaragua.

La cooperación Norte-Sur es la que, a través de organismos financieros y no financieros y en el marco del Sistema de Naciones Unidas y de la Unión Europea, desarrollan los siguientes donantes:

1) Países que conforman el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, que es la Ayuda

¹⁵⁶ Como se ha mencionado, actualmente hay dos tipos de cooperación internacional: 1) La cooperación Norte-Sur, que es la tradicional, llamada también cooperación internacional al desarrollo o ayuda oficial al desarrollo (AOD), que son los recursos provenientes de los países miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE. Y 2) la cooperación Sur-Sur, cuyos recursos provienen de los países en vías de desarrollo emergentes y es de reciente formación.

Oficial al Desarrollo (AOD), y que corresponde a una donación del 0.7 por ciento del PIB de cada uno de los miembros: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea del Sur, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido. 2) Países en desarrollo más avanzados. Y 3) Países petroleros y/o de renta alta. Los países que conforman esos dos últimos grupos son: Arabia Saudí, Chequia, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Islandia, Israel, Kuwait, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Polonia, Tailandia, Taiwán y Turquía (Gayo y Moreno, 2011).

Estos tres tipos de fondos tienen, a su vez, cuatro diferentes formas de canalización:

1) Cooperación multilateral: Los instrumentos que fortalecen los recursos son: la participación en el capital, la aportación de fondos fiduciarios, las reposiciones, las cuotas obligatorias y las aportaciones voluntarias a fondos. Y se distribuyen así: A través de organismos financieros: Grupo Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Africano de Desarrollo (BAFD), Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) y los Bancos Subregionales, que en el caso nicaragüense es el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Y a través de organismos no financieros: el Sistema de la Organización de Naciones Unidas (ONU). Dichos recursos se instrumentalizan, para llegar a Nicaragua, a través de financiación no reembolsable, asistencia técnica y financiación a programas de ONG.

2) Cooperación bilateral: La mayor cantidad de ayuda bilateral se constituye a partir de los aportes de la Unión Europea con base en su presupuesto comunitario, así como de las contribuciones de los otros países mencionados: miembros del CAD, países en desarrollo avanzados, y petroleros. Por tanto, entre estos dos canales hay complementariedad, coherencia y coordinación. Estos recursos llegan a Nicaragua a través de instrumentos tales como financiación no reembolsable, créditos concesionales a partir de consenso en la OCDE, condonación de deuda y asistencia técnica.

3) Cooperación de la Comunidad Europea (CE): La canalización de la CE se genera a través de la Comisión Europea que es la instancia que se encarga de ejecutar las decisiones políticas y gestionar directamente la asistencia exterior a los países en desarrollo, la cual oscila en unos siete mil quinientos millones de euros anuales incluyendo el Fondo Europeo de Desarrollo (FED). Hay que aclarar, sin embargo, que el FED no forma parte del presupuesto comunitario ya que se constituye

por las contribuciones de los Estados miembros, por lo cual su canal de distribución no es a través de la cooperación bilateral de la Unión Europea, sino por medio del Banco Europeo de Inversiones (BEI). Los instrumentos a través de los cuales los fondos llegan a Nicaragua son: Financiación no reembolsable, créditos concesionales y no concesionales, asistencia técnica, estabilización de precios de las materias primas y preferencias comerciales no recíprocas.

4) Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD): Reciben los fondos originarios de los países donantes descritos de tres formas: a) directamente (igual que los otros tres canales anteriores mencionados), b) cofinanciación de gobiernos cooperantes bilaterales descritos, y c) cofinanciación de la Comisión Europea (CE). También, independiente de esos recursos, reciben aportaciones privadas que provienen de recaudaciones de campañas, cuotas de asociados, donaciones de empresas y voluntariado. Estos recursos se distribuyen a través de ONG internacionales y ONG nacionales, los cuales fondean a las ONG generalistas y grupos locales de Nicaragua.

El autor es Licenciado en Administración de Empresas con menciones en banca y finanzas, y en marketing por la Universidad Centroamericana (UCA) en Managua, Nicaragua. Tiene un diplomado en Formulación, Administración y Evaluación de Proyectos por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) en Managua. En el marco del programa Movilidad El Colef-URJC cursó el primer módulo de la Maestría en Cooperación Internacional y Desarrollo en América Latina por la Universidad Rey Juan Carlos (URJC) en Madrid. Es miembro de número de la Academia Nicaragüense de Ciencias Genealógicas (ANCG). Egresado de la Maestría en Desarrollo Regional por El Colegio de la Frontera Norte (El Colef).

Correo electrónico: fcoernestom@yahoo.com

© Todos los derechos reservados. Se autorizan la reproducción y difusión total y parcial por cualquier medio, indicando la fuente.

Forma de citar:

Martínez Morales, Francisco Ernesto [tesis de maestría], 2012, Configuración de redes sociales de empresarios en el sector comercial en Nicaragua y mecanismos de cooperación internacional: Alcances del microempresariado en Chinandega, 2002-2011, Tijuana, México, El Colegio de la Frontera Norte (El Colef), Maestría en Desarrollo Regional, 298 páginas.