

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
UNAN – CUR - MATAGALPA**



**TEMA: EL FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LAS
PYMES (PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.)**

**SUB-TEMA: LAS PYMES Y LOS TRATADOS DE LIBRE
COMERCIO CON NICARAGUA.**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Para obtener el grado de
LICENCIADO (A) EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Autoras:

- **Gema Isabel Mejía Benavides.**
- **Mercedes del Carmen Vega Altamirano.**

Profesor Especialista: Lic. Douglas Gómez Salinas.

Matagalpa, Enero 2005

DEDICATORIA

Han sido muchos años de estudios y dedicaciones, de amistades que vamos encontrando en nuestros caminar diario unos prevalecerán y otros no sé pero aunque siento que es el momento en el que veo cumplido unos de mis sueños se que este no lo hubiera podido lograr sin la ayuda de aquellos que siempre han estado conmigo, apoyándome, animando, entregándome su confianza.

Es por eso que dedico este trabajo en primer lugar al ser que siempre ha estado conmigo al que le debo todo lo que tengo y lo que soy y lo que e logrado hasta el día de hoy. Ese ser es el que mas amo y se llama "Divino Niño" a el le dedico no solo este trabajo sino mi vida entera.

Se lo dedico a la misma manera a mi Madre ejemplo vivo a mi Padre que aunque no esta conmigo vive en mi, a mis hermanos por estar siempre unidos. A todos ellos por su apoyo incondicional y sacrificio constante les dedico este trabajo.

Mercedes del Carmen Vega Altamirano

DEDICATORIA

Dedico este Trabajo Investigativo a:

Dios padre todo poderoso y al divino niño Jesús por haber guiado mis pasos hacia el logro de mis objetivos por haberme dado las fuerzas necesarias para concluir con éxito el presente trabajo investigativo.

A mi padres Luz Marina Benavides Castro y German Mejía Herrera y a mis hermanos German Mejia Benavides y Maria Lucrecia Avilés Benavides y a mi hermano Douglas Aníbal Aviles Benavides que aunque no esta conmigo vive en mi corazón a todos ellos por el apoyo incondicional que me brindaron el cual me lleno todos los días de fuerzas y valor para seguir adelante y terminar con satisfacción mis metas.

A mi abuelita y a mis tíos por su cariño y su apoyo hacia mi persona. A todas las personas que creyeron en mí les agradezco infinitamente su confianza.

"El hombre que persevera alcanza con éxito sus metas y da a la patria mejores hombres cada día".

Gema Isabel Mejía Benavides

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer de todo corazón al Divino Niño Jesús en quien hemos puesto toda nuestra confianza. A él le confiamos cada día de este trabajo sin su ayuda se que no hubiéramos podido lograrlo. Gracias Divino Niño.

También agradecerle a nuestras familias quienes nunca nos desanimaron y que por lo contrario dieron continuidad a unos de nuestros sueños.

A nuestras amigas (S,R) y compañeros con los cuales intercambiamos conocimientos y logramos compartir algunas ideas.

A los profesores de este centro, Universitario que han dedicado su vida a la labor transformadora de jóvenes a empresarios de éxito muy en especial agradecerle al profesor Douglas Gómez sus consejos y por que no sus correcciones y criticas constructivas.

Nuestros agradecimientos a todas las Instituciones Públicas y Privadas que reforzaron nuestros conocimientos tomando parte en nuestro trabajo, de la misma manera que muchos empresarios mencionados en este Trabajo. A todos ellos imuchas gracias!

Mercedes del carmen Vega Altamirano

Gema Isabel Mejia Benavides

INDICE

CAPITULO	No DE PAG
RESUMEN EJECUTIVO	
I. INTRODUCCIÓN	1
II JUSTIFICACIÓN	2
III. OBJETIVOS	4
OBJETIVO GENERAL	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA	
1. Los Tratados de Libre Comercio de Nicaragua	5
1.1 Tratados de Libre Comercio en Vigencia	
1.2 Tratado de Libre Comercio de Nicaragua - Estados Unidos	6
1.3 Mesa de Acceso a Mercados	7
1.4 Barreras Sanitarias y Fitosanitarios	10
1.5 Subsidios para la Exportación	11
2. Incidencia de los Tratados de Libre Comercio en los Sectores Madera, Artesanía, Alimentos y Agropecuarios de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Nicaragua	
2.1 Sector Madera Muebles	
2.1.2 Las Industrias de Muebles Madera	14
2.1.3 La cadena productiva Madera Muebles	16
2.1.4 La Rama Madera Muebles	20
2.1.5 El contexto Institucional de Apoyo a las Exportaciones.	21
2.1.6 Visita Realizada a los Talleres de Masaya, León y Mat.	22

2.1.7 La Rama Madera Mueble en la Ciudad de León	29
2.1.8 La Rama Madera y Muebles en Matagalpa	32
2.1.9 Tecnología e Infraestructura	34
2.1.10 La Mano de Obra	36
2.1.11 Los Canales de comercialización	36
2.2 Sector Artesanía	41
2.2.3 Limitaciones del Sector Hamaca en el Dto de Masaya	43
2.2.2 Tendencias y Características Productivas	45
2.2.3 Visitas Realizadas a la Cooperativa “La Malinche” San Dionisio – Matagalpa.	46
2.3 Sector Agropecuario	49
2.3.1 Importancia del Sector Agrícola	65
2.3.2 Asimetrías de los Patrones de Desarrollo	66
2.3.3 Repercusiones de los TCL en la Agricultura Nic.	68
2.3.4 Visita Realiza a la finca Ostuma Farus Km. 143	68
2.4 Sector Alimentos	
2.4.1 concepto de industria alimenticias	73
2.4.2 Principales limítrofes de la cadena productiva	74
2.4.3 Producción	74
2.4.4 Comercialización	75
2.4.5 Competitividad	75
2.4.6 Personal	76
2.4.7 Tecnología Utilizada	76
2. 4.8 Calidad del Producto	77
2.4.9 Organización Gremial	78
2.4.10 La Rama Láctea	78

**3. LINEA ESTRATEGICAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(PYMES) EN EL MARCO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. 80**

3.1 Servicios Financieros	87
3.2 Programas de Bonos	90
3.3 Programas de Inversión a Largo Plazo	94
3.4 La competencia como una Ventaja	96

V. CONCLUSIONES 104

VI. BIBLIOGRAFÍA 108

VII. ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
Centro Universitario Regional de Matagalpa “Mariano Fiallos Gil”
UNAN -CUR - MATAGALPA

AVAL DEL DOCENTE

El Trabajo : **LAS PYMES (PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS) Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. (TLC.)**, realizado por el **GRUPO Nº 6** y correspondiente al Sexto sub-tema del Tema: **EL FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LAS PYMES (PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.)**, contiene un cúmulo de información enriquecedora sobre la situación actual de las Pequeñas y Medianas Empresas en el contexto de los Tratados de Libre Comercio que ha suscrito Nicaragua con otros países.

A mi juicio es un esfuerzo, que las Bachilleres: Gema Mejía Benavides y Mercedes del Carmen Vega Altamirano han realizado por ordenar e inferir alrededor de una serie de información documental que permitirá a otros estudios del tema poder encontrar información actualizada y oportuna para abordar el presente tema.

LIC. DOUGLAS GOMEZ SALINAS.
DOCENTE TUTOR.

RESUMEN EJECUTIVO

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados por Nicaragua en los recientes años con países como México y República Dominicana, con grandes potencias de consumidores, que aguardan por la oferta de productos nicaragüenses que todavía no es significativamente expansiva, e igual podría suceder con el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica si no se aprovecha el potencial que representa.

Los tratados de Libre Comercio son una realidad que las pequeñas y medianas empresas PYMES no podrán obviar estos representan grandes oportunidades de mercado que no todas las pequeñas y medianas empresas nicaragüenses podrán aprovechar si no son competitivas y no se encuentran debidamente organizadas la situación actual en la que viven la mayoría de las PYMES nicaragüenses es realmente preocupante puesto que no cuentan con los recursos necesarios para ser competitivos en este mercado tan cambiante situación que cada día empeora a causa de la gran desigualdad económica, cultural y social que vive nuestro país en comparación con quienes se mantiene una negociación de nuestros bienes en especial la gran fuerza o potencia económica de los Estados Unidos.

En el siguiente trabajo pretendemos analizar la influencia que ejercen los tratados de libre comercio dentro de las PYMES en Nicaragua. Por lo que se pretende alcanzar el siguiente objetivo: Analizar las influencias que ejercen los tratados de libre comercio sobre las PYMES.

Para lograr alcanzar nuestros objetivos realizamos una investigación descriptiva del tema se empleo el método empírico ya que se obtuvo información del tema gracias a la aplicación de técnicas de investigación como entrevistas y recopilación bibliografica.

El presente trabajo aborda los siguientes puntos : Tratados de libre comercio en vigencia, medidas sanitarias y fitosanitarias, requisitos para la exportación, Las incidencias de los tratados de libre comercio en los sectores madera

mueble, Artesanía, Agrícola, Alimento, Las líneas estratégicas de las PYMES en el marco de los tratados de libre comercio: Servicios Financieros, Programas a largo plazo, Programas de Bonos, La competencia como una ventaja.

En los sectores como Madera Mueble las exportaciones de madera aserrada son superiores a las exportaciones de muebles, lo que no beneficia a los pequeños empresarios Nicaragüenses puesto que las preferencias de exportaciones están dadas a quien realiza la mejor compra en este caso las empresas Transnacionales.

La inmensa Mayoría de los talleres existentes son de tipo artesanal y no cuentan con la infraestructura, maquinaria , capital de Trabajo ni con las habilidades gerenciales necesarias para ser competitivos. Las importaciones de muebles son actualmente muy superiores a las exportaciones de los mismos, siendo esto sintomático de la falta de capacidad de los talleres locales de competir con los productos importados. No todos los talleres están organizados ni nacional ni regionalmente siendo esto una gran desventaja para los fabricantes de muebles que ante tanta fuerza competitiva se rehúsan al cambio, el cual no es mas que una desventaja productiva para nuestro país, para su estudio este sector a sido estudiado de manera directa en los departamentos de : Masaya, León y Matagalpa, este ultimo con una situación muy desfavorable para su desarrollo.

En el sector Artesanía se encuentra un sector altamente atractivo para un mercado mayormente extranjero, el que en gran parte se encuentra concentrado en la ciudad de Masaya el cual posee una gran tradición artesanal y el cual aun con el hecho de haberse enraizado en esta actividad, los artesanos y artesanas se les continua presentando una serie de dificultades las que se logran presenciar comúnmente en las exportaciones, puesto que como es normal en toda actividad estos siempre buscaran fortalecerse aun mas en el mercado. La situación de nuestra artesanía en la ciudad de Matagalpa se torna un poco mas precaria por lo que se pudo observar al visitar las artesanas de la

cooperativa La Malinche, la cual a pesar de poseer productos igualmente atractivos, poseen recursos limitados además de un escaso apoyo institucional. Según el estudio realizado los TLC vienen a influir de diferentes maneras según la actividad económica a todos los sectores del país y las repercusiones serán muchas, lamentablemente los intereses empresariales en nuestro País se han manejado de una forma individual al igual que en los sectores anteriores el agrícola es uno de los más importantes para el País no solo por su aportación a los ingresos del País sino por el aseguramiento alimenticio, a pesar de su importancia esto no ha recibido la atención necesaria, por el contrario se le expone a competir con productos altamente subsidiados.

En el sector alimentos se observó un grupo reducido de mandos, tienen que ocuparse de todas las tareas directivas las empresas de este tipo lo que les ha ayudado a mantenerse en el mercado entre otras cosas a sido el amor al trabajo, trabajo en equipo familiar, dedicación, austeridad y disposición en nuestro estudio se refleja la experiencia de una de las industrias más antiguas de la rama alimento como es “productos alimenticios Briomol”.

El mercado de servicios financieros y empresariales es muy reducido, dependiente y falta de autosuficiencia financiera, con fuertes carencias metodológicas, técnicas y de personal capacitado, lo que se traduce en incapacidad para desarrollar productos especializados y focalizados según la segmentación del sector. En suma, todavía no existe un mercado de servicios sustentable, que basado en criterios de mercado y de eficacia, sea capaz de atender las reales necesidades de las PYMES.

Requiere del esfuerzo conjunto durante mucho tiempo, pero una vez consolidados garantizan estabilidad, pues si las condiciones de mercado cambian, podemos adaptarnos con rapidez y flexibilidad para ofrecer otros productos vinculados a las características de nuestro territorio y población.

Las PYMES en Nicaragua deberán aprovechar su competitividad en los sectores donde esta es son mas representativas y diversificar sus productos al igual que mejorar su calidad para que puedan competir frente a empresas trasnacionales que vendrán con mucho que dar a nuestro mercado nacional esto deberá realizarse en conjunto con instituciones competentes que apoyen a la Pequeña y Mediana Empresa nicaragüense que necesita desarrollarse pues estas representan una gran fuente de empleo para la mano de obra nicaragüense.

Aprovechar la competencia como una ventaja, parte de una estrategia competitiva y de mayor productividad, si bien las amenazas son muchas estas nos pueden estar obligando a mejorar nuestra calidad de producción o ser mas productivos, aprovechando nuestros recursos el trabajo, presenta algunos casos como el de las fresas que se dirige a dos mercados, se refleja también unos consejos prácticos para otras áreas de cultivo como parte de los proyectos de capacitación que imparte el Instituto Nacional Tecnológico Agropecuario (INTA).

El sector productivo y competitivos esta en nosotros mismos nadie hará por nosotros lo que deseamos hacer, los empresarios emprendedores necesitan ser lideres y si bien nuestro pais a sufrido muchos desequilibrios económicos a causa de diferentes razones y si bien es cierto siempre se a levantado estamos seguras y confiando en que con la ayuda de los nuevos y nuevas empresarias, bajo una mejor organización podemos hacerle frente a los tratados de libre comercio.

I. INTRODUCCIÓN

El siguiente documento parte del Tema General “ El Fortalecimiento Institucional De Las PYMES ” el que descansó en las diversas consultas documentales, bibliográficas, entrevistas, grupos focales y visitas de campo dirigida a los y las empresarias de los sectores: Madera Mueble , Artesanías , Agrícola y Alimentos algunos de ellos pudimos visitarlos en los departamentos de Masaya, León , Esteli , Jinotega y nuestra ciudad Matagalpa Todos lo actores aquí mencionados fueron consultados; los y las empresarias, sus dirigentes, la mano de obra, organismos no gubernamentales, gubernamentales.

Las PYMES se caracterizan por producir bienes de consumo final y bienes intermedios. Dentro de estas, es importante las unidades de producción de bienes artesanales para el consumo y productos utilitarios para el hogar, también presentamos las numerosas, existentes unidades de producción agrícolas que aunque siendo una de las de mayor importancias, asume grandes riesgos y retos de subsistencia, casos similares vistos en las unidades productivas de Madera – Muebles y Alimentos. Por lo que el siguiente trabajo se centra en cuatro de los sectores mas importantes y de mayores demandas de PYMES, su estudio esta dirigido al análisis de “Las PYMES y Los Tratados de Libre Comercio (TLC) en Nicaragua.”

Para lo que se muestra una caracterización general por sector, se describen los Aspectos Técnicos Productivo, comerciales, Gestión Empresarial, Gestión Ambiental, Proveedores de Insumos, se muestra las condiciones internas y externas del sector. En la investigación se aplicó durante todo el proceso una metodología participativa con los diversos actores involucrados de dichos sectores ; a fin de facilitar la reflexión critica y poder ver sus aspectos organizativos, productivos y tecnológicos. Al mismo tiempo visualizar las expectativas del sector, de cara a nuevos competidores, como son las empresas transnacionales de los grandes países en desarrollo. En principio se efectuó una revisión documental que facilitó el INPYME y el MIFIC así como otras tantas fuentes bibliográficas fuera de estas instituciones, tales como

estudios universitarios, y de sectores de las empresas privadas que cuentan con registros propios. La realidad que viven los pequeños productores y empresarios es adversa, puesto que tienen grandes dificultades para acceder al crédito, a la educación (que conlleva a una mejor organización) u o los conocimientos técnicos y por si no fuera poco no olvidemos que estos hombres y mujeres carecen de un respaldo específico que promueva o fomente el desarrollo de las diferentes actividades que realizan.

En primer lugar se abordaron algunos aspectos que contemplan los tratados de libre comercio y como estos se van envolviendo cada día más en nuestras economías. En segundo lugar mostraremos como se ha manejado hasta ahora la organización de estas empresas más específicamente en los Sectores Madera Muebles , Artesanía, Agrícola y de Alimentos, a fin de analizar cual ha sido el método adoptado por las PYMES desde su conformación entre las que sobresalen las cooperativas, las sociedades, las empresas individuales. Además se hablara de las influencias de los tratados de libre de comercio en estos sectores los cuales tendrán grandes repercusiones para estos.

Nicaragua posee una frágil economía y si bien los TLC presentan ventajas para abrir un mercado mas amplio para nuestros productos, se tiene que tomar en cuenta a quienes verdaderamente beneficia, y según el análisis realizado a través de la recopilación bibliografica, estas no serán las PYMES. Esto como consecuencia de una gran brecha económica en la que los mas ricos siguen haciendo dinero y los sectores pobres tendrán que luchar por tratar de que sus empresas sigan subsistiendo, esto si no logran cumplir con las estrategias que contrarresten esta situación de empeoramiento económico. Las PYMES se han planteado una serie de estrategias para obviar la situación critica que atraviesan, se mencionan algunas instituciones que apoyan esta labor e iniciativas mismas de las empresas en busca de mejorar el perfil empresarial. Al final del documento presentamos las conclusiones a las que se llego a lo largo del presente trabajo, adjunto a el Bibliografía y Anexos.

II. JUSTIFICACIÓN

Hoy en día las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) han mostrado la gran lucha que las han llevado a mantenerse como uno de los eslabones más importantes de la económica y desarrollo del país.

En nuestro país el surgimiento de estas unidades económicas han estado asociados a un interés individual de lograr independencia económica y asegurarse un buen futuro. La realidad de las PYMES es muy dura puesto que estas no han sido, ni son una prioridad de los gobiernos, ya que es evidente el poco interés por parte de estos.

Como jóvenes emprendedoras y futuros empresarios de esta nación decidimos elaborar este trabajo, conscientes de la importancia que tienen las PYMES en la economía y para mostrar al mismo tiempo las dificultades que estas presenta en su desarrollo entre ellos el fomento a la competitividad de unidades económicas extranjeras.

Esperamos crear conciencia de la importancia de nuestra fuerza productiva, de nuestros valores y riquezas naturales.

Mantenemos la esperanza de que existan jóvenes que traten de luchar por ser empresarios y no estudien para buscar empleo en otro lado, ya que empleo no hay en ningún lado, lo que necesitamos en Nicaragua es crear empleos es por eso que este trabajo serviría de ejemplo para nuevos empresarios ya que el presente contiene ejemplos de personas que han llegado a lograrlo. Hay empresas que sin mucho capital, ni experiencia han logrado ser atractivas.

Colaboremos con nuestros conocimientos “al fortalecimiento Institucional de las PYMES”.

III. OBJETIVOS

Objetivo General:

- Analizar la influencia que ejercen los Tratados de Libre Comercio (TLC) dentro de las PYMES en Nicaragua.

Objetivos Específicos:

- Comparar los puntos de vista sobre los posibles ejes de los tratados de libre comercio dentro del marco de las PYMES.
- Identificar las incidencias de los Tratados de Libre Comercio (TLC) para los diferentes sectores de las PYMES.
- Conocer acerca de las líneas estratégicas de las PYMES frente a los tratados de libre comercio para contribuir a la comprensión de las mismas.

IV. DESARROLLO DEL SUBTEMA

1. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) DE NICARAGUA

1.1 Tratados de Libre Comercio en Vigencia:

Hablar de Tratados y en especial de Tratados de Libre Comercio involucra muchos aspectos, desde factores estrictamente económicos y financieros hasta factores geográficos, demográficos y culturales., a partir de esta idea, tratáremos de plasmar en este trabajo, factores que involucra un tratado de libre comercio. Y que afectaciones trae a los sectores más importantes de nuestra economía.

En la actualidad Nicaragua cuenta ya con tratados de libre comercio que han entrado en vigencia, ¹ El TLC México- Nicaragua, firmado por los presidentes de ambos países en diciembre de 1997, entró en vigor el 1° de julio de 1998 y es segundo Tratado de Libre Comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.

² Según datos de el MIFIC (Ministerio de Fomento, Industria y Comercio), este Tratado fue suscrito como tratado asimétrico a favor de Nicaragua en lo relativo a desgravación de aranceles a la importaciones permitieron a las exportaciones Nicaragüenses un acceso inmediato libre de arancel, con posibilidad de poder efectuar exportaciones potenciales al abrirse alrededor del 90% de dichos mercados. En cambio Nicaragua protegería a su producción nacional en plazos de desgravación de 5,10 y 15 años.

Entre los objetivos que Nicaragua persiguió al firmar el TLC con México estaban:

¹ Resumen TLC Centroamérica- México (MIFIC) 2002

² www.mific.gob.ni

- A. Abrir nuevos mercados.
- B. Propiciar la creación de nuevas fuentes de trabajo.
- C. Atraer capitales extranjeros estableciendo reglas en materia de inversión.
- D. Fomentar la competitividad de las empresas nicaragüenses.
- E. Importar materia, primas, insumos y bienes de capital e intercambio libres de arancel.
- F. Consolidar las relaciones entre Nicaragua y México. Con un potencial de 90 millones de consumo

De la misma manera se Encuentra en ³ vigencia el tratado de libre comercio de Nicaragua con República dominicana.

Nicaragua tiene un proceso de negociación muy amplio en el cual intervendrán otros países como el Chile, Panamá (Ver Anexo 1) actualmente el de mayor controversia por su gran potencial económico es la ratificación del TLC con estados unidos ya que las mayores exportaciones de nuestro país estarían fijadas en esta gran potencia

1.2 Tratado de Libre Comercio de Nicaragua - Estados Unidos:

Hay que decir que el TLC de Nicaragua Estados Unidos no sé esta negociando: ⁴ El texto y sus principios ya están definidos (desde 1993) lo esencial no esta en discusión, no se negocia en su agenda caben los intereses de las corporaciones trasnacionales, del gran capital nacional no cabe los intereses de los sectores trabajadores, productores pequeños y medianos.

Hace ya más de una década, Nicaragua celebró jubilosa el fin de la guerra. Ese paso histórico permitió al país entrar en una nueva era de paz, de reunificación familiar, de entendimiento y de consolidación de la democracia.

³ Resumen TLC Centroamérica – República Dominicana

⁴ www.cafta.gob.ni

Sin embargo faltó avanzar en la reconstrucción económica, en luchar contra la pobreza y en el desarrollo económico que tanto anhela nuestro pueblo. Estados Unidos promueve la firma de un TLC con Centroamérica, para avanzar hacia la gran zona de libre comercio continental. En enero del 2003 se inició las negociaciones con los países centroamericanos, cuyos gobiernos ven en la integración con Estados Unidos una posibilidad de aumentar sus exportaciones. Sin embargo, el resultado será el incremento excesivo de las importaciones, dado el nivel de desarrollo de la economía de Estados Unidos. “Estos acuerdos tratan de un derecho supra democrático y supra constitucional, para los inversores en la zona o región firmante.” (Economista: Juan Alfaru).

1.3 Mesa de Acceso a Mercados:

En el área agrícola se definieron los plazos de las canastas de desgravación, las que al final serán cinco.⁵ En éstas se determina el período que tendrá cada producto para entrar sin pagar impuesto. Estados Unidos aceptó que los productos agrícolas sensibles de la región se desgraven en plazos mayores a 10 años. Con la decisión se ratifica la existencia de cinco canastas de desgravación para el agro: La “A” para acceso inmediato, la canasta “B” hasta cinco años, la “C” hasta 10 años, la “C+” hasta doce años y la canasta “D” hasta 15 años.

Además se definieron las características que regirán el manejo de las cuotas o contingentes. El arancel base de estos contingentes será cero, aunque habrá casos especiales en lo que ese gravamen pueda ser mayor dependiendo del producto. El arancel que se aplicará fuera de la cuota o contingente de desabastecimiento no está acordado aún porque Centroamérica insiste en que sea el de Nación Más Favorecida (NMF) y

⁵ Acuerdos logrados en el Tratado de Libre Comercio (CAFTA), www.mific.gob.ni

EE.UU. no lo acepta. Estos plazos de desgravación son únicamente para los productos agrícolas, ya que aún no discuten los bienes industriales, los que posiblemente tengan otros períodos para desgravarse, pues “difícilmente la desgravación será más allá de 10 ó 12 años”. Hay que mencionar que nuestro trabajo dirigido a los sectores menos favorecidos de las PYMES que son las pequeñas y medianas empresas que han tenido la oportunidad de expandirse a un mercado mucho más grande ya que estas han encontrado dificultades aun en el mercado nacional, debido a la falta de apoyo y de mayor compromiso por parte de los gobiernos involucrados en dichas negociaciones en los cuales no resultan beneficiadas en estos Tratados de Libre Comercio pues hará falta ser más competitivo con los recursos necesarios para lograrlo esta claro que cuando se habla de exportaciones y de desgravación de impuestos estamos hablando de personas que se encuentran en la capacidad tanto productiva como organizativa para la realización de dicha actividad característica de las cuales actualmente se encuentran aisladas nuestras PYMES.

La única canasta que hasta el momento no hay duda sobre la definición del tiempo es la “A” que significa acceso inmediato. “Lo que precisa definirse es lo que significa las canastas de la B a la D, se ha estado trabajando con algún nivel de abstracción entendiéndolas como corto, mediano y largo plazo, ya llegó el momento donde se exigen definiciones más precisas”

Se Informo que se definirán los plazos de las canastas B, C y D, ya que existen dos propuestas; una de ellas es que los plazos sean 5, 10 y 15 años, mientras la otra es que sean 6 y 12 años. También definirán de cuánto y cuál será el criterio de las cuotas que darán para los productos "sensibles". Además si éstas van a tener un crecimiento anual o serán fijas. En el tema de las cuotas, se definieron algunos criterios cómo estarán basadas en flujos históricos (importación-exportación), ya se definieron "algunos criterios" para acordar

tasas porcentuales de crecimiento a los flujos históricos; y las tasas de crecimiento que serán asignadas por cada uno de los países. Así también como el tema de salvaguarda especial agrícola, y las ofertas de productos que estarán en las canastas.

En el sector agrícola, las exportaciones nicaragüenses hacia el mercado norteamericano están más diversificadas y algunas no pagan arancel porque están dentro de la Cuenca del Caribe, Por Ejemplo: Los puros, el jugo de naranja, las plantas, las verduras, etc. Normalmente estos productos pagan aranceles, pero Nicaragua no lo hace por ser miembro beneficiario de la Cuenca del Caribe.

⁶ En la negociación final del CAFTA, se logro que todos esos productos que no pagan arancel, porque están dentro de la Cuenca, no paguen arancel porque están incluidos en el CAFTA, en comercio inmediato. Pero lo más importante son las oportunidades que se abren en el futuro, ya que Nicaragua tiene la oferta exportable menos diversificada, por consiguiente tienen menos productos que se están exportando a los Estados Unidos.

La Cuenca del Caribe tiene algunos sectores cuyos beneficios terminan en el 2008, pero hay beneficios para otros productos que están ahí en forma indefinida, es decir que no tienen una caducidad determinada. Pero el gran problema es que son beneficios que Estados Unidos otorga de forma unilateral y que también están sujetos a ciertas condicionalidades.

Entonces, el país que no cumple con esas condicionalidades, Estados Unidos simplemente le retira los beneficios y no pueden decir nada. En el marco del CAFTA, eso (suspensión unilateral) ya no va a suceder porque son compromisos contractuales.

⁶ Resumen de los Tratados de Libre Comercio con Nicaragua Folleto (MIFIC) 2003

Esto es sumamente importante para el inversionista, eso le da certidumbre a la inversión. Por eso es que se considera que aunque hoy por hoy una gran cantidad de nuestras exportaciones entran con cero arancel, el régimen de beneficios no da seguridad al lograr con el CAFTA, pues serán compromisos contractuales. Actualmente hay una serie de productos y mercaderías nicaragüenses, como el calzado, los textiles y las prendas de vestir, que sí pagan aranceles, pero que una vez que entre en vigencia el CAFTA, no lo van a pagar.

Todas las áreas se van a abrir oportunidades de buscar nuevos nichos, por parte de inversionistas nacionales y extranjeros, al tener un mercado asegurado y a la vez, seguridad en tu inversión. Nicaragua tiene gran oportunidad en el sector de plantas ornamentales porque tiene mucho que ofrecer esta podría ser una alternativa para poder diversificarse en el mercado extranjero.⁷ Con CAFTA se logro un margen preferencial en varios productos, a diferencia de otros países que siguen pagando aranceles. Eso nos va a permitir obviamente desarrollar.

1.4 Barreras Sanitarias y Fitosanitarias:

En una entrevistas concedida por el señor Armando López, consultor empresarial de redes empresariales en la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) nos contaba que ellos se encuentra con los recursos técnicos de asistir en la identificación de las barreras técnicas y sanitarias o fitosanitarias que existen o puedan llegar a existir y afectar el comercio entre los EEUU y los países de Centroamérica. De tal manera, dada su naturaleza y objetivos como institución, el aporte que puede otorgar al objetivo primordial de otorgarle a los países centroamericanos los instrumentos necesarios para la creación de una infraestructura que permita cumplir con los

⁷ Rodrigo Vivas Chamorro "Esquema Preferencial Vigente e Intercambio Comercial Centroamérica- EEUU Revista Libre Comercio, N° 2, Marzo- Mayo 2003. / www.onudi.com

diversos tipos de requerimientos y de esta manera desarrollar el comercio entre ambos países de la manera mas eficiente y productiva posible.

"Bioterrorism Act":

⁸ Descripción de la medida: Con motivo de los ataques terroristas del 11 de Septiembre de 2001, el gobierno de EEUU adoptó una serie de medidas de carácter preventivo que pueden llegar a tener efectos restrictivos en el comercio. Una de estas medidas es la Public Alt. Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (La "Bioterrorism Act") de Junio 2002. La ley tiene por objetivo prevenir ataques terroristas que podrían llegar a producirse a través de la contaminación intencionada de productos alimenticios importados o producidos localmente. La Food and Drug Administration (FDA) es el organismo responsable para desarrollar e implementar las medidas relacionadas con la inocuidad de los alimentos en el marco de la ley.

Entre los temas a reglamentar, se encuentran:

- a) Registro de plantas de producción de alimentos;
- b) Notificación previa de importaciones de alimentos;
- c) establecimiento y mantenimiento de registros; d) detención administrativa de partidas.

1.5 Subsidios para la Exportación:

⁹ Entre las preocupaciones empresariales del sector agrícola se suma el hecho de que en la reciente reunión de la Organización Mundial del Comercio (OMC) no hubo avances en materia de desmonte de los subsidios directos e indirectos que recibe el sector agrícola de los Estados Unidos.

⁸ www.cafta.gob.ni

⁹ Resumen de los tratados de libre comercio con Nicaragua Folleto (MIFIC) Managua, Nicaragua del 11 al 15 de Noviembre 2003.

Tal decisión afectará el avance de la negociación del TLC con este país en materia agrícola, ya que habrá que buscar nuevas herramientas, las más creativas posibles, para que los subsidios que brinda dicho socio, no perjudiquen a los sectores productivos de la región. Ya que se busca evitar los subsidios agrícolas y que no se acepten condiciones que desprotejan a la agricultura.

Para el sector industrial la historia cambia, ya que las canastas que Estados Unidos quiere aceptar son las de acceso inmediato, desgravación a cinco años y una a diez. La propuesta de la región, que se conocería entonces como canasta "C+", es por lo menos de doce años. "Sería para un pequeño grupo de productos sensibles que no les es suficiente los diez años", Los casos especiales como cuotas con plazos de desgravación también están dentro de la mesa de discusión, pero no se ha logrado acuerdo alguno. Se acordó que el 97% de las fracciones arancelarias industriales entren con cero arancel de forma inmediata y de por vida. "Quedan pocos productos pendientes para entrar de manera inmediata. Eso implica una gran asimetría ya que mientras nuestros productos entrarán inmediatamente a la Unión Americana; los productos de ellos entrarán a la región en cinco o diez años, y en algunos casos en más tiempo"

Uno de los productos con los que se está consiguiendo tener una cuota de exportación es el maní, los negociadores norteamericanos no han puesto objeción para dejar entrar el maní a ese país, así que se que tendrá acceso para ese producto, pero todavía estamos determinando la cuota .Los cálculos apuntan a una cuota anual de 18 mil toneladas, que tendría un crecimiento anual del 10 por ciento. Anualmente Nicaragua produce solo 40 mil toneladas. en nuestro país el instituto nacional tecnológico (INTA) se encuentra trabajando en la producción tecnificada de este producto a fin de lograr que este cumpla con los estándares de calidad exportables pese a que Nicaragua presenta las condiciones para producir grandes cantidades de maní destinadas a varios departamentos del país (particularmente la parte central), en los cuales los

productores tradicionales y no tradicionales del maní pueden encontrar una alternativa o un apoyo de sostenibilidad y desarrollo económico.

Consideramos que los TLC son un modelo de fracaso para las PYMES y esto se encuentra demostrado, en que los únicos beneficiados seguirán siendo las grandes empresas .se siguen violando los derechos de los mas desprotegidos e aquí la gran brecha económica en la que los mas pobres lucharan por conseguir un empleo únicamente para subsistir o el de mantener sus negocios sin esperanzas de crecimiento , mientras del otro lado las grandes empresas millonarias haciéndose cada vez mas ricas , esto suena desalentador pero en nuestra opinión después de tratar con diferentes personas en diferentes rubros las cuales experimentaron situaciones diferentes tratando de desarrollar sus negocios hay quienes no lo han logrado por que los gobernantes de la región continúan empeñados en impulsarlo un tratado de desigual ya que no participación de las mayorías en nuestro caso son empresas o negocios familiares .

Nuestro gobernantes pretender justificar los TLC como las alternativas mas viables de desarrollo según ellos del pueblo. El pretender reparar al modelo de desarrollo en crisis con Tratados de Libre Comercio nos conduce inexorablemente a la adopción de medidas que a la larga no contribuirán a la creación de las bases fundamentales de un nuevo paradigma de desarrollo. En este caso la sostenibilidad, la seguridad alimentaría, la Independencia y la soberanía nacional continuarán siendo agendas y necesidades pendientes. Nos encontramos ante la presencia de las nuevas formas de dominación que las empresas transnacionales y los gobiernos de los países desarrollados utilizan para preservar sus intereses estratégicos, tanto políticos como económicos. La región centroamericana quedará más debilitada y subordinada a los intereses de los capitales extranjeros y la banca internacional.

De tal manera que los TLC y implicarán la pérdida de la soberanía nacional y la incapacidad de los Gobiernos de formular políticas nacionales de desarrollo propias.

¹⁰ Por otro lado, los gobiernos, los partidos políticos y los sectores privados Centroamericanos, cegados por la ideología neoliberal y el temor a contradecir la Voluntad de Washington, lejos de comprender que estos mismos procesos los Afectarán; continúan apoyando, de forma casi suicida, la lógica de que “lo que es bueno para Estados Unidos y sus empresas transnacionales, es bueno para Todos”. Nicaragua como un país altamente empobrecido con la firma de este tratado enfrentara una serie de retos o desafíos que vendrán a determinar cual es el nivel de preparación de muchas PYMES nicaragüenses y se demostrara en realidad quienes tienen capacidad para exportar al extranjero EEUU (Ver Anexo 2).

2 INCIDENCIA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN LOS SECTORES: MADERA, ARTESANÍA, ALIMENTOS Y AGROPECUARIOS DE LAS PYMES EN NICARAGUA.

2.1 Sector Madera Muebles.

2.1.1 Las Industrias de Madera Muebles:

¹¹ El caso de la industria de muebles es el mas sintomático de una industria que tiene gran potencial de desarrollo y exportación y que, a pesar de ello, no logra despegar, volcándose hacia la exportación de materia prima casi en bruto. Cabe mencionar que estas son realizadas por personas o empresas extranjeras cuyos intereses se crean propiamente para ellos lucrándose de un país altamente rico pero lamentablemente altamente ignorante.

¹⁰ El Observador Económico, Managua Nicaragua 2002

¹¹ Revista de la Universidad Centroamericana (UCA) Encuentro “El desarrollo Industrial y la Pequeña y mediana empresa (PYMES) N° 50 – 1999, Págs. N° 131.

La cadena maderera se beneficia de ventajas competitivas como la abundancia de materia prima, mano de obra barata y una larga tradición artesanal. Además de la concentración geográfica y sectorial que estimula los elementos de la eficiencia colectiva.

Sin embargo, estas ventajas están siendo aprovechadas por países como Costa Rica y Japón quienes tienen instalados en nuestro país los más grandes aserríos industrializados, a los cuales el gobierno les brinda grandes oportunidades de adquisición. Por que según el son quienes ofrecen las mayores compras a los mejores precios, aunque el gobierno diga que el siempre da la prioridad a las empresas “Nicas” pero que estas no se organizan, esto resulta como una burla puesto que ante tan reconocida economía de subsistencia, como lograr ser competitivos en un país con tanto favoritismo para empresas transnacionales. Así, la exportación de madera aserrada ha alcanzado los 27 millones de dólares, mientras la exportación de muebles y papel juntas no alcanzan el millón de dólares (BCN 1998).

¹² La Industria Mueblera nicaragüense es bastante homogénea, estando compuesta de pequeñas y algunas medianas empresas, Las primeras serán las mayormente estudiadas en nuestro trabajo) con no más de 15 trabajadores, a excepción de unos cuantos casos nacionales que llegan a los 30 o 40 trabajadores. El deficiente estado tecnológico de las PYMES y las limitadas capacitaciones técnicas de los trabajadores, conducen a serias dificultades para producir de acuerdo a los estándares internacionales de calidad y volumen.

¹³ Nicaragua ha ido perdiendo el acceso al mercado internacional, al permitir que nuestras fuentes de trabajo sean de fácil acceso a empresas con mayor

¹² Análisis Sectorial en la Rama Madera Muebles (ADESO) / Nillapàn, 1999

¹³ Solórzano DelgadilloObando “Actualización del Análisis Sectorial de la Pequeña y Mediana Industria (MIFIC) 2002.

desarrollo industrial. De la misma forma ha sucedido en otros sectores productivos, generando una reducción de la oferta nacional que a su vez ha producido una reducción del empleo y, en consecuencia, del ingreso y la demanda nacional. Esto ha provocado una competencia destructiva entre talleres, basada en la continua reducción del precio y del margen de ganancia como medio para conquistar a los pocos y pobres clientes nacionales. La consecuente baja rentabilidad del negocio lleva a reducir las inversiones en maquinarias modernas y a utilizar una maquinaria obsoleta y técnicamente deficiente, que no permite un adecuado control de la calidad durante el proceso productivo ni alcanzar adecuados volúmenes de producción.

El resultado sería obstáculo para la competitividad y la capacidad de crecimiento del taller, que lo encierra en un círculo vicioso de estancamiento económico.

Por el lado socioeconómico la competencia destructiva es enormemente peligrosa, ya que fomenta la desconfianza entre los productores y reduce la valoración de las ventajas de la aglomeración geográfica y sectorial de empresas dedicadas a la misma actividad. Las formas de cooperación son demasiado reducidas (entre dos o tres productores) e informales (prestamos de repuestos), mientras no se impulsan acciones más organizadas para acceder a préstamos bancarios, exportación, compartir pedidos, etc. Las frustradas experiencias cooperativistas de comienzos de los años noventa (cuando la liberación quebró muchas empresas cooperativas poco competitivas), siguen frenando la disponibilidad de las PYMES hacia la acción conjunta.

2.1.2 La Cadena Productiva Madera Muebles:

La cadena productiva establece un circuito económico con 4 eslabones básicos: ¹⁴ En el primero está el Bosque de donde se extrae leña para postes y cercas así como leña y carbón como fuente de energía.

¹⁴ Propuesta de Desarrollo para la Micro, Pequeña, y Mediana Empresa Nicaragüense”, INPYME, 2000

Se puede decir que aquí comienza ya la comercialización y exportación de la madera en rollo. A este nivel la explotación está dominada por organizaciones estatales, distantes le siguen las organizaciones privadas y en mucho menor grado las de carácter gremial.

En el segundo eslabón se encuentra la actividad de aserrío. En él, se procesa la madera talada hasta convertirse en madera aserrada la cual es exportada e inusualmente vendida a comerciantes al por mayor. Mayormente son proveedores del tercer eslabón (talleres y empresas constructoras). En esta fase los problemas principales están referidos al considerable desaprovechamiento que se hace del recurso a través de la conjugación de varios factores: comercio ilegal, obsolescencia de los equipos que se traduce en altos niveles de desperdicio (no se cuenta con hornos de secado de madera como los que cuentan países como Japón (ver anexo3), y la inadecuada capacitación del personal tanto en planta como las zonas de extracción. Hay desde luego, aserraderos que operan con niveles razonables de eficiencia, con equipos e instalaciones modernas.

El tercer eslabón comprende básicamente al proceso de fabricación de muebles y de productos para las empresas constructoras. El acceso de los productos de la industria maderera nicaragüense al mercado externo es muy limitado. El 95% va al mercado local. Las razones de estas limitaciones son: reducida capacidad de producción en volúmenes significativos, exceso de humedad de la madera, baja diversidad de productos y limitaciones en la comercialización.

Finalmente el cuarto eslabón está representado por el comercio de los productos finales dirigidos hacia el mercado nacional y muy débilmente al mercado internacional. Expertos como Gerhard Cesible y Armando López de INPYME, señalan que Nicaragua pese a estos problemas, aún poseen las mayores reservas forestales de Centroamérica, por lo que proponen las siguientes cuatro recomendaciones:

- A. Promover el uso sostenible de una gama más amplia de especies maderables, usando materiales alternativos y un mejor aprovechamiento de las materias primas y subproductos del proceso de fabricación de los muebles (Laboratorio de madera).

- B. Que la madera requerida por la industria de muebles sea abastecida con estándares básicos de calidad, cantidad, porcentaje de humedad, y continuidad en el abastecimiento.

- C. Favorecer a los talleres mediante programas orientados a mejorar la infraestructura, maquinaria, el acceso al crédito para capital de trabajo y a la capacitación en habilidades gerenciales básicas.

- D. Promover y desarrollar la asociatividad competitiva (cadenas y clusters) a fin de aprovechar las ventajas que reporta el sector al tener altas concentraciones geográficas y subsectoriales.

Si analizamos estos cuatro puntos identificamos que estas deberán de ir dirigidas no únicamente a las empresas que transforman madera este deberá de ser un trabajo en conjunto con organizaciones a fines además esta comprobado que de nada servirá recomendar si en realidad nunca se pondrá un verdadero interés en hacer efectivas las recomendaciones.

Debemos de tener una actitud positiva ante la vida, se nos presentan situaciones difíciles en todos los ámbitos el contrarrestar estos momentos esta en dependencia de cómo cada persona decida salir adelante. La actitud de las personas puede ser el paso al éxito o al fracaso. Nuestros actos pueden llegar a ser pasos importantes en nuestras vidas, es por eso que nuestra recomendación va dirigida a realizar estos actos importantes en nuestras vidas. si plantáramos un árbol no solo viviríamos con menos riesgos de contaminación si no que estaríamos plantando estrategias de desarrollo.

“Por cada árbol que corte sembrare dos”, porque cuando nosotros hacemos las cosas con verdadera voluntad compromiso y responsabilidad estas dan mejores resultados .ejemplo :si aquel árbol lo siembra el gobierno me importa un comino y ese mismo que puedo tener en mi casa que significa mucho para mi, es por eso importante que cada quien hagamos nuestras propias cosas, para que las amemos es por eso que los nuevos y no tan nuevos empresarios tienen que ser mas emprendedores y aprender a trabajar en equipo.

Los artesanos que visitamos presentan cada uno sus propias dificultades muchas tienen que ver en su mayoría con la madera misma desde su adquisición hasta la puesta a la venta, si existiera mas unión entre ellos podrían vender mejores sus productos. Los que trabajan la madera para la elaboración de muebles podrían maximizar sus beneficios si en vez de votar el restante de madera que según ellos no sirve pero que en realidad todo sirve solo que no vemos su mayor aprovechamiento, estos bien podría ser vendidos a pequeños artesanos cuyo trabajo resulta ser mucho más minucioso por realizar artículos mas pequeños.

Lo más importante de este sector es que muestra una estructura sumamente articulada en sus procesos, definiendo 4 fases ó ciclos productivos en los que cada fase involucra y eslabona a un grupo de campo con , pequeñas y algunas medianas empresas de la ciudad. En el caso de los talleres de muebles principalmente están ubicados en los departamentos de Masaya, Managua y Granada.

Como se ve, el sector tiene un gran potencial económico (acaso el mayor en los próximos años) dada la existencia de grandes zonas boscosas de maderas preciosas ubicadas en los departamentos del norte y centro de Nicaragua y en todo el departamento de Zelaya.

Sin embargo, la rama experimenta también serias distorsiones en su desarrollo. De un lado los intereses de diversos grupos comerciales nacionales e internacionales impiden el desarrollo racional del recurso mediante el uso de prácticas indiscriminadas y no sustentables.

Por otro lado, los campesinos sin tierra empujados permanentemente por la pobreza, se ven forzados a rozar y quemar el bosque para adaptar la tierra a la siembra de granos básicos y ganadería.

Este es un trabajo de todos, y es que cuando las personas no ven el apoyo de instituciones ni de gobierno estas se ven obligada a decidir por si solas el desarrollo empresarial.

2.1.3 La Rama Madera y Muebles:

El mercado internacional puede ser la respuesta a la crisis sectorial interna. Lamentablemente, esta apertura en la cadena maderera es todavía incipiente. La exportación de muebles actualmente no cuenta con un sector de exportadores lo bastante válido. De un total de 300 exportadores de muebles registrados por el centro de exportaciones (CETREX) en los últimos dos años. Solo un 20% se dedica formal y continuamente a la actividad; mientras que el otro 80% esta compuesto por exportadores eventuales, es decir, personas físicas que alguna vez en los últimos dos años han llevado una carga de productos fuera del país (Narváez, 1999). Además, son raros los casos de exportadores que sacan mas de 10-20,000 dólares de muebles por año. Se evidencia así la falta del eslabón de intermediarios que ha sido muy importante para el desarrollo exportador de muchos otros países.¹⁵ El principal producto de exportación esta representado por las sillas mecedoras o “abuelitas” (Ver Anexo 4) que representan hasta el 60% del total de exportaciones (300,000 dólares) y pueden considerarse la especialización productiva del sector

¹⁵ Revista de la Universidad Centroamericana (UCA) Encuentro “ El desarrollo industrial y la pequeña y mediana Empresa (PYMES) “ N° 50 – 1999, Pàgs N° 131.

orientada al mercado de exportación. Sin embargo, hay que reconocer que las PYMES de este sector no se han lanzado a fabricar productos con nuevos estilos sino que han mantenido los estilos clásicos que solo pueden satisfacer la demanda étnica de otros países (Nicaragüenses en Costa Rica o en Miami). Los muebles modernos todavía no son parte de la producción estándar nicaragüense, razón por la que en algunas tiendas de la capital empiezan a observarse algunos modelos extranjeros cuya calidad, sin embargo, puede ser perfectamente alcanzable por los productores nacionales.

Los principales mercados de la exportación de muebles los constituyen los Estados Unidos, Costa Rica y El Salvador; lo que depende, por una parte, del alto número de nicaragüenses presentes en estos países y, por otra, de la cercanía geográfica que facilita los contactos comerciales y los flujos mercantiles y financieros con estos países. Sin embargo, los valores de exportación son muy pequeños; por lo tanto, un plan de expansión de la exportación de muebles no debe obstaculizar los datos actuales como si estos países fueran los únicos mercados posibles para estos productos.

2.1.4 El Contexto Institucional de Apoyo a las Exportaciones:

¹⁶ El estado a través de INPYME estimula el desarrollo de la pequeña y mediana empresa nicaragüense con servicios de asistencia técnica comercial y empresarial (Ver Anexo 5). Brinda su apoyo a los artesanos para asistir a ferias internacionales con el objetivo de que estos obtengan nuevos conocimientos y experiencias que puedan aplicar en el mercado local. Sin embargo, el éxito alcanzado por esta institución no ha sido particularmente evidente por cuanto no hay una mejora palpable en la situación de las empresas atendidas. Es así que surge la preocupación por llevar productos mejorados y lograr impactar a los intermediarios presentes en las ferias.

¹⁶ APYME Primer Encuentro Nacional de la Rama Madera “Hacia una Competitividad Sostenible

¹⁷En este sentido parece interesante la reciente iniciativa del MAGFOR (Ministerio de Agricultura y Forestal), que con el apoyo de la Cámara Alemana-Nicaragüense, ha permitido a un selecto grupo de pequeños y medianos empresarios visitar la feria internacional de Colonia, con la lógica empresarial de conocer el mercado mundial de los productos de madera, hacerse conocer por los fabricantes e intermediarios internacionales y preparar las bases para una próxima aunque diferente y competitiva inserción en el mismo mercado internacional de la industria nicaragüense. Existen también muchas otras organizaciones privadas de apoyo tales como los ONG y cooperación internacional, que brindan servicios de varios tipos a las pequeñas y medianas empresas productoras de muebles y a otros sectores industriales. Sin embargo, la mayoría de ellas todavía no ha reconocido la importancia del mercado para poder tener éxito en las demás actividades orientadas a alcanzar una creciente competitividad de las PYMES.

Por eso no han organizado actividades de fomento a la comercialización con especial referencia al mercado internacional. Además entre ellas apenas existe una incipiente coordinación sobre las vías de desarrollo aplicables y los sujetos de las acciones de apoyo (micro o pequeñas y medianas empresas), lo que impide llegar a acuerdos sobre el tipo de políticas más adecuadas al sector. Con CA-FTA se logró un margen preferencial en varios productos, a diferencia de otros países que siguen pagando aranceles.

2.1.5 Visitas Realizadas a los Talleres de Masaya, León y Matagalpa:

¹⁸ A continuación presentaremos los resultados obtenidos en nuestras visitas a tres de las ciudades en la que este rubro es muy significativo tanto para la población como para quienes transforman la madera en un bien manufacturero.

¹⁷ www.magfor.gob.ni

¹⁸ Recopilación propia de la Investigación

A. Presentación de Resultados:

Para la presentación de los resultados caracterizamos a los pequeños y medianos empresarios por un número al que le hará referencia para nombrarlo.

Cuadro # 1

Propietarios y Años en los que se Inician como Empresas de Muebles:

Nº de taller	Nombre propietario	Año de fundación
1	Rene Díaz	1989
2	Sergio vega	1973
3	Denis Gaitan	1978
4	Camilo Vásquez	1982
5	Félix López	1990
6	Diego Zúñiga	1984

Cuadro # 2

Especialidades de los Talleres:

Taller	Especialidad
1	Sillas abuelitas, muebles de equipo
2	Sillas abuelitas
3	Sillas, abuelitas, camas y comedores
4	Sillas, muebles de equipo, comedores
5	Sillas abuelitas
6	Sillas de mimbre, respaldadores de cama

Especialización por taller:

Los talleres # 1, 2, 3, 4,5 se especializan en la fabricación de muebles tradicionales: sillas abuelitas, comedores, camas, muebles de equipo, etc.

El taller # 6 se especializa en la fabricación de sillas y respaldares de cama de mimbre.

Cuadro # 3

Maquinaria Utilizada en el Proceso de Producción del Artículo:

Taller	Sierra Circular	torno	sinfín	Lijadora	Ruteadora	Canteadora	taladro	compresa
1	3	2	1	-	-	-	1	1
2	2	2	1	-	1	1	-	1
3	3	4	1	2	-	-	2	1
4	2	3	2	-	-	-	-	1
5	2	2	1	-	-	-	-	1
6	1	1	1	-	-	-	-	1

Los talleres que poseen menor cantidad de maquinaria son el taller # 5 con 6 maquinas y el # 6 el cual cuenta solamente con 4 maquinas, esto indica la poca capacidad de Producción de ambos talleres, aunque es de aclarar que el taller # 6 se dedicara a la Producción de muebles de mimbre, con una gran componente del trabajo manual, por lo tanto no necesita de tanta maquinaria.

Producción:

Maquinaria: Tipo de maquinaria:

El tipo de maquinaria con la que cuentan los talleres en estudio son:

Sierra circular, sinfín, torno, siendo estas las más frecuentes en todos los talleres, careciendo en su maquinaria de lijadora, canteadora, ruteadora y hornos.

El siguiente cuadro muestra que el taller # 3 es el que tiene mayor cantidad de maquinas, siendo las más numerosas;

Sierra circular con 3 unidades y el torno con 4 unidades de maquinaria 8 unidades siendo las características, las sierras circular, torno, sinfín, solamente el taller # 2 cuenta con ruteadora y canteadora, por lo que se considera el taller más tecnificado.

En cuanto a la adquisición de maquinaria, los propietarios de los talleres se muebles han llenado sus requerimientos de maquinaria comprándolas nuevas o usadas, donde la disponibilidad monetaria ha sido el factor determinante.

A nivel general existe una combinación de maquinaria comprada, nueva en todos los talleres la sierras sinfín fueron adquiridas usadas. La maquinaria que fue adquirida nueva es de origen nacional. Esta maquinaria fue comprada desde que se iniciaron los talleres alguna y otra se han ido adquiriendo a través de los años.

Los talleres más antiguos No 2 y el No 3, el 50% de su maquinaria oscilan entre 25 y 30 años de uso, lo cual refleja que en la actualidad la maquinaria utilizada por la mayoría de los talleres es obsoleta.

Valor de la maquinaria:

Para la formación de pequeñas o medianas empresas en la Rama Madera y Mueble se requiere de una fuente inversión en maquinaria comparada a la inversión en este rubro con las PYMES de las otras ramas de la producción. En el siguiente cuadro mostraremos que el taller No 3 es el que tiene mayor cantidad de capital invertido convertido en maquinaria (\$19,000).

Ya que el posee el mayor # de maquinarias (13) el taller # 2 aunque posee mayores maquinas (8) es el único que tiene una ruteadora y una canteadora por lo que le valor de su maquinaria es mayor que el de otros talleres (18,000). Los demás talleres # 1,4,5 tiene casi la misma cantidad de maquinaria (8,8,6) y el valor de esta oscila entre los \$13,000 – 15000 y el taller # 6 es el que tiene

menor cantidad de maquinaria de su proceso productivo es artesanal por lo que el valor de su maquinaria es de \$ 4,500.

Fuerza de trabajo: La fuerza de trabajo la podemos clasificar por su categoría ocupacional y por la labor que realiza en el proceso productivo la categoría dominante es la de obrero el taller # 3 manifestó ocupar aprendices (2 en total).

Cuadro # 4

Tamaño y Categoría Ocupacional por Taller:

TALLER	PROPIETARIO	OBRERO APRENDIZ	FAMILIAR	TOTAL
1	1	6	-	7
2	1	8	-	9
3	1	8	-	9
4	1	10	-	11
5	1	11	-	12
6	1	5	-	6

El obrero de esta rama madera mueble se especializa en una o varias labores estas labores se diferencian por su grado de complejidad y son: diseñador, armador, enjuncador, laqueador, tallador, tornador, lijador, cortador. La labor de diseñador la ejecuta el jefe de taller (Propietario) el cual dibuja o simplemente copia los moldes. el armado de los muebles es la tarea más compleja en la elaboración del mueble y la mejor pagada

Cuadro # 5

Especialidad Laboral por Cada Taller:

Especialidad	1	2	3	4	5	6
Armado	80	100	80	80	800	300
Tornado	40	40	40	40	40	-
Laqueado	25	40	30	40	40	30
Tallado	20	25	20	20	20	-
Enjuncado	40	35	20	25	25	45
Lijado	15	20	15	20	20	236
Enrollado	1-	-	-	-	-	32

Monto del salario total

El monto del salario total esta dado por la tarifa multiplicado por la cantidad de piezas elaboradas por el obrero. El salario aproximadamente se muestra a continuación.

Cuadro # 6

Salario Total por cada Taller:

	1	2	3	4	5	6
A	1,200	1,200	1,000	800	1600	700
B	800	1,000	800	600	1280	-
C	800	600	400	800	600	-
D	600	800	600	600	800	400
E	900	1000	800	800	1200	-
F	700	-	600	400	-	600

Abastecimiento de la materia prima el propietario del taller, una vez que ha realizado su planteamiento productivo, garantiza que la materia prima y materiales necesaria estén en su bodega para utilizarlos en los diferentes etapas del proceso productivo.

La madera es la principal materia prima utilizada en los talleres en estudio a excepción del taller # 6 que utiliza como materia prima principal el mimbre.

Especies especiales: Madera suave: cedro, laurel, jenízaro. Madera dura: guayacán, coyote.

Insumos:

Para el caso de todos los talleres. Cener, laca, junco, pernos, clavos, lija, sellado el taller # 6 además de lo anterior utilizan alcohol y cloro. Todos estos provenientes de las comarcas aledañas a la ciudad de Masaya. Los insumos son extranjeros.

La pequeña industria a través del tiempo ha venido jugando un papel Fundamental, en cuanto a la generación de empleo y riqueza. Sin embargo

actualmente se ve afectado por una gran recesión económica, que hace que la demanda de sus productos se hayan reducidos.

Es por eso que nos dirigimos a conocer la problemática del sector y así mismo conocer las medidas que pueden ser utilizadas para reactivar el sector. Por todo lo anterior hemos realizado una investigación sobre la rama madera – mueble, tomando como primer objeto de estudio a 6 talleres de la ciudad de Masaya y 3 de la ciudad de León, por ser estas ciudades las de mayor concentración de talleres de muebles.

Resultados:

Los talleres de la ciudad de Masaya no están preparados para enfrentar la competencia externa. Los productos de estos talleres son de mala calidad, presentan una limitada línea de productos y los precios son altos, baja tecnología, maquinaria obsoleta, baja disponibilidad económica.

A la hora de transformar la madera en mueble ello se encuentran con una dificultad, producida por la falta de recursos necesarios para la ampliación de sus instalaciones destinadas al área de almacenamiento de madera.

Muchos de los 405 talleres de fabricación de muebles, (Según datos de Fondepymes) trabajan con madera verde , que van secando a medida que procesan la madera , generándose una gran cantidad de defectos , especialmente en las uniones y acabados del mueble , lo que le quita calidad durante el proceso productivo además de alcances inadecuados de crecimiento de los talleres se debe considerar según el INPYME ciertos datos en el proceso del secado (Ver Anexo 6) . Lo que los encierra en un círculo vicioso de estancamiento económico.

La madera necesita según su nivel de humedad y su tipo diferentes tipos de tratamiento pero este proceso no se realiza en Nicaragua solo lo realizan países industrializados como Japón, Costa Rica (Ver Anexo 7) .Para resolver este tipo de problemas es necesario generar un acceso a financiamientos

adecuados para las PYMES. El último y casi inexistente agente económico es el destinado al comercio de los productos terminados.

En muchos casos los mismos talleres de muebles son los que se encargan de la comercialización, tanto al interno como hacia el exterior, ya que a la hora de quererse ampliar hacia nuevos mercados, el mercado internacional suena muy atractivo, pero se presentan una serie de inconvenientes.

2.1.6 La Rama Madera Mueble en la Ciudad de León:

¹⁹ Cabe mencionar que la PYMES se caracterizan por no tener una estructura organizativa. Los propietarios de estas pequeñas y medianas industrias presentan insuficiencia en cuanto a los criterios de conocimiento de la dirección empresarial, a consecuencia de esto desconocen como realizar y delegar las funciones específicas para hacer del negocio una empresa de éxito con visión de crecimiento económico. La ciudad de León en comparación con la ciudad de Masaya presenta una estructura más organizativa que le permite mayores oportunidades de mercado y por ende de desarrollo para sus negocios.

El taller DCUSA (Dos socios unidos S.A.) es una empresa de mueble que se creó de hecho y no de derecho legal el 5 de febrero de 1980. su método para administrar la empresa era centralizada practicada únicamente por el propietario, quien determinaba sus costos a través de las facturas de compras y cálculos mentales. Careciendo de registros contables.

Entre sus clientes se encontraban la alcaldía y algunos bancos. Las instalaciones son propiedad del taller y el taller cuenta con tres socios. Esta empresa ha sido invitada a participar de iniciativas de desarrollo impulsadas por el INPYME, las cuales muchas veces no se aprovechan como vimos en el caso de Masaya, al igual que el taller DCUSA existen otros tantos talleres que

¹⁹ Diagnostico Empresarial, INDE – PROCEDE 2002

hoy gracias al INPYME, al politécnico la salle y al esfuerzo e interés propio se encuentran organizados a fin de alcanzar sus objetivos ya definidos.

Hoy su filosofía ya como empresario es la de practicar el desarrollo integral así como el trabajo en equipo y la comunicación directa con su personal a fin de tratar de cumplir con las expectativas del cliente.

Los valores que practican como organización en el ejercicio de su profesión son la ética, el respeto, compromiso justicia asía su persona, instituciones de gobierno, proveedores clientes y publico en general.

Valores individuales: los valore individuales que se practican en la organización empresarial son la honestidad, integridad, disciplina, responsabilidad y el espíritu de trabajo en equipo.

Desde diciembre del 2003 se ha venido observando en la ciudad de león el fortalecimiento de sus empresas muebleras en cuanto a su forma de administración al verse apegadas al programa de bonos del Banco internacional de desarrollo y gobiernos de Holanda, bajo la administración del programa de desarrollo empresarial (PROCEDE) habiendo recibido con anticipación un servicio de diagnostico empresarial.

Están trabajando con el cliente este llega le da un adelanto y a eso se ha hecho durante los 19 años se ha ido comprando la maquinaria poco a poco, primero una después otra hasta llegar a lo que tiene hasta ahora.

La madera que utiliza es pocote mayormente, solo cuando pide el cliente otro tipo de madera (guanacaste o pino) se cambia pero muy poco suceded estos inconvenientes con la madera a utilizar la adquisición de la madera se hace en aserraderos en Chinandega o en INAFOR vende madera de la que confisca (lotes grandes) hay lugares de secado de madera, pero en el taller Pérez. la trabajan verde aunque saben que esto le resta calidad al mueble el mercado al que le vende es únicamente al nacional la experiencia de los trabajadores llega

apenas a la secundaria algunos al bachillerato, y solo un trabajador es universitario (Ing. en sistemas) el dueño apenas aprobó la primaria.

Con respecto al capital solo trabaja con capital propio debido a la mala experiencia que le dejó un préstamo (\$3000.00) que hizo de sus maquinarias a una financiera puesto que las tasas de préstamos eran demasiado altas no hace modelos para exhibir a la clientela solo produce lo que le piden o solicita el cliente con respecto a la competencia a el no le interesa pues tiene su clientela que le es fiel. La madera se consigue por pulgada por ejemplo:

Una cama en el mercado tiene un valor de \$ 750 cama de laurel C\$ 1600 puerta de 90*120 de 5 a 6 tableros de pochote cuesta C\$ 1100 (se calcula así se multiplica lo que cuesta la pulgada de madera (C\$ 2.00) * mano de obra* luz* agua * pintura * impuesto * ganancia = cama. No se utiliza lo que sobra de la madera o sea no hay una optimización de toda la madera.

La opinión que tiene estos artesanos es que los Tratados de Libre Comercio traerán empleo, inversión, ingresos, y que si los extranjeros quieren quitarle mercado a la industria nicaragüense es por que no hay por parte de la industria privada nicaragüense una inclinación por este sector madera solo por el sector agrícola.

Se considera la capacitación como algo indispensable para lograr la competitividad en sus productos pero se que se necesita financiamiento ya que este es el motor trabajar en todo negocio. Con respecto a la producción siempre se ha mantenido de regular a muy bien. En lo que respecta la venta de madera hay preferencias en el mercado algunos proveedores venden a precio accesible y cómodo.

Maquinaria que utilizan

2 cepilladuras

2 cantadoras

2 cierras cinta

Cierras y herramientas manuales

La pega la compran al país vecino costa rica ya que esta es de muy buena calidad se les pregunto porque no se compraba de la nacional o centroamericana y contesto diciendo que la nuestra regalada salía cara y que son iguales en precio pero en calidad era incomparable la tica.

No se elabora nada manual (artesanal) se le paga al trabajador en dependencia del articulo que elabora (horas) también opina que el sector masera es muy factible cuenta que hubo una empresa salvadoreña queriendo exportar todo lo derivado del metal o metálico y que no hubo aceptación por ser una león una zona muy caliente y que fracasaron en le intento. Impuestos IGV C\$ 120 hay desigualdad en las cuotas de pago de algunos talleres de la zona el ingreso mensual del dueño es de C\$ 6000 – 3000 como mínimo nunca han participado en ferias pues están claro de que participar en una de ellas hay que ofrecer un mueble bien acabado (secado) y en ese punto tienen muchas debilidad los pequeños talleres de la zona.

2.1.7 La Rama Madera y Muebles en Matagalpa:

La Rama Madera Mueble en nuestra ciudad se encuentra en una situación muy crítica; la Capacidad productiva del sector es muy baja Debido a diferentes Factores; por ejemplo los talleres de mueblería trabajan con un limitado capital que en la mayoría de los casos son adelanto del clientes, recursos propios mínimos o créditos otorgado por prestamistas individuales o ya sea en organismos no gubernamentales que otorgan préstamo con montos bajos que no le permitan al empresario obtener un inventario de Materias primas para producir mayores volúmenes de muebles para la Venta o bien sea la adquisición de maquinarias o pago de mano de obra mas calificada.

Los talleres de carpintería y mueblería tienen procesos productivos netamente artesanales, nos referimos a la y pequeñas industrias que cuentan con muy poca maquinaria para la transformación de materia prima, por lo que no pueden

trabajar con grandes volúmenes de producción; así lo observamos en nuestras visitas por los talleres más grande y conocidos de la ciudad.

²⁰ Uno de estos talleres es el Taller Granados-Argeñal es una sociedad de carpinteros ubicado frente al saláis. Se trabaja únicamente por pedido y se tienen clientes fijos, se elaboran algunos muebles para exhibición, laboran 7 trabajadores incluyendo los dueños se trabaja con madera como cedro, pochote, caoba, se elaboran artículos para construcción, oficina, hogar, puertas, pupitres, camas, roperos y todo lo que sea para el hogar. Para la realización de la venta del artículo el cliente da un adelanto de 50% y después que esta terminado el artículo se cancela todo. Se trabaja con capital propio y se le paga a la renta la cantidad de C\$350. La preparación académica del los empleados es de nivel secundario y algunos a técnico medio todos los trabajadores son carpinteros que se han contratado algunos con experiencia y a otros se les capacita durante un mes por uno de los trabajadores que es asignado para esa labor.

No se tienen una clara y eficiente división del trabajo y muy pocas empresas de este tipo innovan con diseños de muebles , este sector se considera con poca rentabilidad ya que los costos para los pequeños empresarios son muy altos debido a lo caro que compran la materia prima y a lo difícil que es conseguirla en el caso de la madera este es de difícil adquisición por la poca oportunidad que tienen los artesanos de acceder a la materia prima porque se les da mas privilegios a las empresas transnacionales.

Los proveedores son variados no se tiene un solo proveedor la madera es proveniente de los municipios de Muy Muy, Matiguas, Río blanco. La calidad de la madera no es muy buena ya que se trabaja cuando todavía se encuentra húmeda, pero alguna se seca en el patio del taller.

²⁰ Recopilación propia de la Investigación

Con respecto a los Tratados de Libre Comercio se considera como una amenaza debido a la falta de capacidad productiva y a la poca capacitación para enfrentar los mercados extranjeros. Se ve los tratados como una vía para que las grandes empresas extranjeras aprovechen la oportunidad de importar sus productos en grandes cantidades y lanzar los productos nacionales al vacío.

Por parte del gobierno no ha habido capacitación, y nunca estas pequeñas empresas se le ha incentivado a vender sus productos en ferias nacionales ni extranjeras pues reconsidera que sus productos no cumplen con los requisitos establecidos por el CETREX²¹.

2.1.8 Tecnología e infraestructura:

En la mayoría de los talleres, la maquinaria no esta dispuesta adecuadamente para facilitar el proceso de elaboración en cadena de producción, es decir, no existe una planificación adecuada de las actividades. Los procesos de terminado de los muebles, por razones de espacio, son realizados al aire libre dejando los muebles expuestos al sol, polvo, humedad etc. Esto afecta la calidad y el atractivo del producto final.

Existe muy poca, o ninguna, cooperación entre talleres, es decir no se produce ningún tipo de alianza entre ellos ya sea para hacerle frente a grandes pedidos, abaratar sus costos u otras ventajas que trae la alianza entre talleres,

Con relación a las herramientas que utilizan se encuentran esta no es muy diferente a las de los demás talleres que se encuentran en la ciudad

- Sierras de banco
- Cantadoras
- Cepilladoras
- Cierra manual

²¹ www.cetrex.com.ni

- Ruteadora
- Caladora
- Taladro eléctrico
- Herramientas manuales

Estos instrumentos son una muestra de la inexistencia de maquinaria industrial necesaria para una mayor producción y competitividad.

En esta rama de la pequeña industria de Matagalpa León y Masaya (Ciudades visita para el estudio del sector) las instalaciones de los pequeños talleres son inadecuados, ya que en la mayoría de los casos los talleres se ubican dentro de las casas de habitación, (excepto DCUSA en la ciudad de León) destinado algún espacio ocioso de casa para el área de producción, en muy raro casos los talleres tienen un espacio de almacenamiento para Materias primas o un área específica para darle el acabado al mueble, esta situación de la infraestructura del taller afecta la Capacidad de producción en volúmenes mayores y afecta también la calidad y presencia del mueble. Los equipos usados por las pequeñas Empresas de este subsector es obsoleta, las maquinas son improvisadas o hechizas de manera artesanal ya que no tienen la posibilidad de adquirir un préstamo para mecanizar su producción; Además las personas que hacen uso de la maquinaria en los talleres no usan ningún tipo de protección.

Sin embargo el atraso tecnológico no esta relacionado solamente al no uso de maquinaria modernas no también al existencia de fuertes deficiencias en la calificación de mano de obra. En algunos casos de empresarios invierte en comprar una maquinaria nueva y moderna para mejorar su Capacidad productiva, pero el personal del trabajo no tiene conocimiento para su manejo, de esta manera la Capacidad instalada de taller se vuelve en su mayoría subexplotada, manteniendo bajo los rendimientos y por tanto los volúmenes de producción. Otra seria deficiencia es en cuanto ala creatividad e innovación en los diseños de los muebles, puertas y ventanas. Muchos de los fabricantes de muebles solo se dedican a replicar modelos tradicionales de muebles y es solo

en muy raros casos que se inventan nuevo diseños de muebles prácticos, modernos y mas comercializables.

2.1.9 La Mano de Obra:

Como característica del sector de la pequeña y mediana industria, las Empresas observan un rango de 1 a 5 trabajadores. La calificación de la mano de obra, es considerada por los dueños de negocios basándose en las habilidades adquiridas por los años de experiencia en el ramo, sin embargo, desconocen de técnicas de acabado más avanzadas que les permitirían sacar al mercado un producto con cualidades más competitivas.

El hecho de que en los talleres se haga poco uso de tecnología influye en la baja productividad de la fuerza laboral, esto sumado a la inadecuación de procesos, falta de conocimientos técnicos apropiados, etc.

El dueño de un taller de Carpintería difícilmente puede contratar personal suficiente capacitado, pues, quienes tienen mayor conocimiento del oficio

Debido a sus años de experiencia son personas mayores de 50 años que ya no se encuentran en buena condición para trabajar fuertemente, la experiencia de estas personas es debidamente transferida a las nuevas generaciones que no presentan un interés de vocación por el oficio sino que trabajan por la necesidad económica ;a demás los carpinteros jóvenes con experiencias emigran a lugares donde su trabajo es mejor pagado y una de las razones más poderosas de la crisis de la mano de obra calificada es la existencia de un muy pocos centros técnicos de enseñanzas de oficios .

2.1.10 Los Canales de Comercialización:

Los negocios de esta rama industrial no han desarrollado mecanismos variados de comercialización, las ventas de sus bienes finales se realizan generalmente

en las instalaciones del taller y de contados. en esta actividad predomina la Venta por encargo en donde el cliente paga por adelantado el 50% del precio del mueble y el resto cuando el mueble esta terminado o listo para retirarlo .

Los productos fabricados progresan de este sector tienen buena aceptación, del sin embargo, para convertir el producto en un bien mas comercializable, es necesario implementar procesos de mejoras en los diseños y acabados de los muebles, puertas y ventanas.

Anteriormente, cuando abordamos la situación de la infraestructura de los talleres, dijimos que no existe una división clara de áreas adecuada para la producción de muebles, ahora en lo que respecta a comercialización, los talleres en su mayoría ni siquiera tienen un rótulo para que los clientes puedan identificarlo; en el área del taller no hay un espacio destinado ala exposición de muebles para la Venta. En lo relacionado al uso de mecanismo de comercialización alternativas como en las ferias, se observa que el sector muebles tiene muy poca participación por que las mayorías de los negocios son tan pequeños que participar en la feria representa para ellos mas perdidas que ganancias; perdiendo así la oportunidad de explorar nuevos mercados regionales , nacionales y hasta internacionales.

Los productos de mayor ventas son muebles para el hogar que los consumidores compran en el nivel local. Los pequeños Talleres de carpintería encuentran a su competencia en los negocios del sector terciario que se dedican al Venta de muebles para el hogar, a pesar que los muebles elaborados localmente sean de buena calidad no puedan competir con las ventajas de comercialización y facilidad de pago ofrecen los almacenes de Venta como la Curacao, el Gallo mas Gallo, etc. El precio de ventas del producto esta fijado basándose en embargo no hay fábricas de artículos para el hogar de madera en Función de la exportación; Un ramo que se ha desarrollado en Esteli es la fabricación de cajas para empaque de cigarrros (habanos).

Factores que limitan el desarrollo de la pequeña y mediana Empresa de la rama madera mueble.

Algunos Factores que limitan el desarrollo de la pequeña y mediana Empresa industrial en el municipio de Masaya. Matagalpa y León está referida al tipo de Empresas existentes y al limitado acceso a las oportunidades del mercado. Estos son:

- El Tamaño individual de los establecimientos que operan en el municipio, está relacionado con el tamaño de su operario de inversión en maquinaria, materia prima y proceso de comercialización.
- Las Dificultades competitivas están relacionada con las acciones individuales de sus dueños y los efectos.
- Limitante de su propia economía. Por ejemplo, muy pocos negocios invierten en empaque, publicidad, capacitación, transporte, acopio, de materia prima, etc.
- Los propietarios de estas Empresas tienen dominio sobre las técnicas de producción pero, los procesos de producción, la maquinaria y equipo y las Materias primas son obsoletos o son inadecuados. Para insertarse en mercados competitivos y modernos.
- Se carece de un sistema de mediación y control de calidad eficientes lo que constituye una barrera para convertirse en proveedores importantes de la gran Empresa, de clientes institucionales y del aparato del gobierno, así como los mercados de exportación.
- Existe una práctica generalizada de la discontinuidad de producción, que se deriva en medida, de su imposibilidad financiera de mantener inventarios en Función de un ciclo razonable y permanente de producción. Por ejemplo, los talleres de carpintería tienen una producción limitada a la Capacidad de demanda de los clientes.

- Presentan reducidos índices de productividad, lo que se explica porque absorben altos niveles de mano de obra por producto. Generalmente los talleres no organizan cadenas productivas, ni definen normas de producción. esta situación limita su propia Capacidad de generar un grado relativo de productividad y competencia que torne viable su operación.
- Limitada Capacidad de negociación por los reducidos volúmenes de operación individual de la microempresa y como consecuencia, las bajas ventas de sus productos y de compras de insumos y Materias primas.
- La mayoría de estos empresario carecen de las herramientas de Análisis para calcular sus costos, fijar sus precios, decidir sobre el nivel de inventarios, determinar el punto de equilibrio de sus operaciones y contar con un margen de negociación para ampliar su mercado.
- Ausencia de una división racional del trabajo, lo que reduce las posibilidades de una especialización productiva del trabajo y repercute negativamente en los niveles de productividad.
- El empresario estiliano prefiere la acción individual, es casi nula la cultura Asociatividad para hacer negocio, generalmente esto obedece a un bajo nivel de motivación y de no reconocer que la alianza y esquemas de acción conjunta pueden elevar eficiencia.
- Por su escala, las pequeñas y medianas industrias tienen una baja influencia sobre los mercados, su actitud es mas bien pasiva.
- Existe una practica casi generalizada de incumplimiento de las Obligaciones fiscales y laborales lo que limita el apoyo al sector, dado que las Fuentes de financiamiento o instituciones de apoyo público requieren un mínimo de legalidad por parte de las Empresas que operan en el sector. Los propietarios tienen limitaciones de carácter financiero en Relación con la liquidez, rentabilidad, garantía, y Registros contables.

Algunas recomendaciones para mejorar la Capacidad productiva de los negocios:

- A. Tecnificar su producción
- B. Invertir en maquinaria
- C. Utilizar materia prima de calidad
- D. Capacitar a todo el personal
- E. Maximizar toda la materia prima a utilizar
- F. Diversificar sus productos

Como se observa en el cuadro anterior, el 33% considera importante tecnificar el proceso productivo mediante la adquisición de maquinaria semi-industrial. Según los propietarios, esto vendría a mejorar la calidad de los productos, aumentar la producción y reducir los costos en mano de obra en cuanto a la cantidad de personal empleado. Pero, también se requeriría de mano de obra mucho más especializada.

Otro aspecto importante es el financiamiento, a largo plazo y con bajos intereses. Sin embargo, esto significa contar con suficiente respaldo para que la banca privada pueda acceder a facilitarle préstamos de inversión en maquinaria, infraestructura o materia prima. A la par, implica contar con un sistema contable y de monitoreo y seguimiento que permita valorar la Capacidad productiva y de comercialización del negocio.

Finalmente, los empresarios consideran que es importante elevar los niveles productivos, lo que está íntimamente ligado con la Capacidad de inversión que tenga el empresario local y a la demanda de la población.

2.2 Sector Artesanía

Según el Instituto Nacional de la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME) Masaya es quizás el único departamento en el que las PYMES se encuentran organizadas, siendo la artesanía la principal actividad económica del departamento y sus alrededores.

Según informes en este departamento los artesanos en sus diferentes ramas (cuero-calzado, vestuario, madera-mueble) se encontraban organizados con la ayuda del Fondo de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FONDEPYMES) la cual estima de 500-600 artesanos en la zona. Esta sirve como apoyo a las PYMES. Todo esto según teoría porque la práctica fue muy distinto, se visitó el mercado nacional de artesanías en algunos puestos o tramos de ventas fuimos atendidas personalmente por sus dueños quienes además de manejar este negocio son ellos quienes elaboran el producto que sacan a la venta, tal fue el caso de una tienda de zapatos y una de hamacas. El nivel de preparación que estos artesanos han alcanzado ha sido hasta primaria.

Toda la artesanía que se concentra tanto en este mercado como en tantos otros puntos de la ciudad son producidos en pequeños talleres. Monimbo es uno de los lugares en donde cada casa es un taller de artesanía.

FONDEPYMES organizó a los artesanos, estos asistían a reuniones, aparentemente la organización si existe, pero de una manera funcional no pues los artesanos alegan que lo único que les han ofrecido es capacitación la cual no han querido aceptar. Ellos afirman que ningún técnico en letras sabe más que la experiencia y el trabajo de años de un solo artesano. La Asociación Nicaragüense de Instituciones de Micro Financieras "ASOMIF" (Algunas de las Micro Financieras como: FAMA, FINDESA, FONDEFER, FONDEPYMES, PRESTASNIC, PROMESA, etc.) la cual tiene como misión contribuir en

beneficio del desarrollo de los empresarios y empresarias de la micro , pequeña y media empresa urbana y rural . La misión de ASOMIF se aproxima a los intereses de las PYMES pero para estas lo único que realmente les a ayudado a salir adelante o quizás tan solo a subsistir a sido el gran esfuerzo con el que día a día logra realizar su trabajo.

Ellos trabajan con pequeños préstamos reembolsables que no sobrepasan los C\$ 10.000 considerando que los intereses que cobran estas micro financieras son muy altos, pero que el dinero es fundamental para la marcha del negocio.

²² La Rama artesanía resulta también muy atractiva por su potencial económico. Nicaragua es reconocida por su tradición artesanal y por la definición de sus productos elaborados de una diversidad de materias primas (fibra vegetal, barro, madera, hilos y telares de algodón, cuero, metal, etc.). La inversión de capital y tecnología es muy baja y además es una actividad captadora de divisas. El sector artesanía se encuentra en gran magnitud desprotegido por parte del gobierno que lo unico que hace es aplicarles impuestos desconsideradamente a la pequeña y mediana industria artesanal las que día a día luchan por subsistir en un mercado tan competitivo y globalizado las pymes artesanales tiene pocas posibilidades de comercializar sus productos si no hay un apoyo directo por parte del gobierno a traves de instituciones como inpyme que es la institucion encargada de insentivar,promocionar, y de dar apoyo tecnico a los pequeños y medianos artesanos.

²³ En la actualidad las unicas pymes que se están apoyando y se les esta dando la oportunidad de exportar a traves de los tratados de libre comercio firmados con Nicaragua (EEUU,Mexico y Republica Dominicana) son artesanias de masaya y san juan de oriente especificamente lo que son de masaya: hamacas y de san juan de oriente: platos,vasijas, etc según el instituto nicaraguense de apoyo a la pequeña y mediana empresa (INPYME) estos son los datos obtenidos de exportaciones de estas artesanias.

²² Propuesta de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense, INPYME, 2000

²³ www.apyme.gob.ni

2.2.1 Limitaciones del Sector Hamaca en el Departamento de Masaya:

Organización:

La falta de liderazgo de la Comisión no les ha permitido llevar una serie de acciones, encaminadas a desarrollar un proceso organizativo ni de planificación estratégica, ni a determinar y definir su Misión, Visión, Estrategias y Valores que guiaran el ejercicio de competencia.

Mercado:

El no contar con una organización sólida y la falta de visión empresarial, desarrollan cada transacción de manera aislada e individualizada, lo que no les ha permitido hacer una valoración integral del desarrollo comercial y de las experiencias exitosas que han ejecutado algunos productores (as) del gremio . Ello dificulta la consolidación del sector con experiencia y capacidad de gestión y negociación, herramientas de primer orden para quien compra y vende.

Productivos:

Uno de los mayores problemas consiste en los altos costos en la compra de la materia prima.

La existencia de un reducido grupo de proveedores de insumo a nivel local, no les permite competir con otros, admitiendo los productores la imposición de los precios de parte de los proveedores.

Una actitud de temor frente a las fuentes crediticias

Tienen una actitud casi pasiva frente a las instituciones financieras y gubernamentales que los pudieran acompañar en su empoderamiento. La mayoría de los hamaqueros trabajan con préstamos pequeños que les facilita las micro-financieras y Fama. De éstos datos emanamos que el sector no se

arriesga a trabajar con capital foráneo, por tener la característica de ser prendario y ello los descapitalizaría.

Falta de Gestión Empresarial:

Existe un bajo perfil gerencial ya que poseen pocas herramientas para su gestión, planificación, estudios de mercado, banco de datos de clientes, y estrategias para enfrentar el mercado global. La visión no está construida.

No tienen ni creen en instrumentos de control gerencial tales como registros, y contratos legales que permitan realizar el seguimiento técnico y legal a sus operaciones empresariales.

Tratados de Libre Comercio:

Los Tratados de Libre Comercio, exponen a Nicaragua a competir sin antes haber preparado a la Pequeña y Mediana empresa del sector, para participar en el mercado global. Uno de los temores expresados por los artesanos durante este estudio, es el rumor sobre la instalación de una Zona Franca de Hamacas cerca de Masaya. “A ciencia cierta el TLC es un proceso acelerado de eliminación de obstáculos comerciales, lo que acrecentará el déficit comercial y financiero, y por otro lado el principal modelo productivo del TLC es la Industria Maquiladora de Exportación.” (Fuente Dr. Néstor Avendaño).

Con mayor razón los dueños de talleres de hamacas deberán cuidar su mercadeo, innovar nuevos diseños, incursionar en el uso del sello ecológico, a ser más activos frente al mercado, a fin de incrementar el volumen de sus ventas. La mayor concentración de actividades artesanales se encuentra en el Departamento de Masaya. Son tradicionales las hamacas producidas en la ciudad de Masaya y la cerámica en el municipio de San Juan de Oriente.

La elaboración de hamacas en Masaya (Ver Anexo 8) y la de cerámicas en San Juan de Oriente comprenden unas 310 empresas, la gran mayoría pequeños talleres familiares que dan trabajo a unas 4,000 personas, muchas de ellas mujeres. Sus exportaciones superan el US\$1,000,000 anuales. Según el CETREX (1998), en Nicaragua existían 282 exportadoras de cerámica y hamacas, la mayoría de ellas micro empresas.

²⁴ En Masaya existen 2 grupos importantes: hamacas en la ciudad de Masaya y cerámica en el municipio de San Juan de Oriente.

Hamacas

- ❑ Es considerado como el rubro más exitoso del sector
- ❑ Es la artesanía de mayor exportación
- ❑ Las exportaciones han mantenido un incremento sostenido
- ❑ El mercado es disputado con Costa Rica quien lo aprovecha como propio
- ❑ Contribuye al fortalecimiento del tejido empresarial
- ❑ Genera empleo directo e indirecto.
- ❑ 17 empresas exportadoras de hamacas están registradas incluyendo varios exportadores

2.2.2 Tendencias y Características Productivas:

Se espera que la inversión en infraestructura por parte del sector privado se estimule con la Ley de Incentivos al Turismo, que contempla una serie de exoneraciones parciales o completas de impuestos de importación, impuesto general al valor, impuesto sobre la renta.

Según el CETREX, en Nicaragua existen 282 exportadoras de cerámica y hamacas. La mayoría de ellas son micro empresas.

²⁴ Propuesta de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense, INPYME, 2000.

El costo de producción de una hamaca matrimonial es US\$ 26.00, el precio al intermediario US\$ 32.50 y el precio al cliente final US\$ 200.00

No existe una buena coordinación entre proveedores y artesanos. El financiamiento se realiza a través de los programas de crédito de ONG, no obstante, los plazos son muy cortos y las tasas muy altas (3 a 6% mensual).

- San Juan de Oriente puede llegar a convertirse en un cluster productivo y de servicios turísticos a la vez.
- Mejorar el nivel educativo es indispensable para desarrollar mejores estrategias de comercialización. Además se requiere mejorar la infraestructura y proteger los derechos de autor.
- Mejorar la calidad mediante el conocimiento técnico, modernizar las máquinas e implementar laboratorios de control de calidad.

2.2.3 Visitas Realizadas a la Cooperativa “ La Malinche” San Dionisio – Matagalpa:

²⁵ El sector artesanía presenta un cuadro muy desfavorable con relación a los tratados de libre comercio que esta negociando Nicaragua, si bien es cierto este sector representa para la economía del país un alto porcentaje de aporte al PIB (Producto Interno Bruto) nuestras artesanías deben ser capaces de exportar a un mercado tan competitivo que presentan condiciones muy desfavorables para el sector.

Las PYMES Artesanales luchan por sobrevivir en el mercado nacional y no se encuentran preparadas para exportar puesto que presentan muchas debilidades tecnológicas para dar un juicio mas practico expondremos en nuestro trabajo la situación actual en la que viven un grupo de artesana de la

²⁵ Recopilación propia de la Investigación

cooperativa “La Malinche” y como esta se verían afectadas por TLC con EEUU, México, República Dominicana. TLC (Tratado de Libre Comercio).

La cooperativa de mujeres artesanas del cuero La Malinche es un grupo integrado por 10 mujeres de las comunidades del Chile y el Zapote que conforman la comunidad indígena de Matagalpa se unieron en el año 1992 y se crea con el fin de promover el rescate cultural del hilado y tejido y buscar una alternativa de trabajo inicialmente fueron apoyadas por fondos de contravalor CRIC de Italia y ayuda popular Noruega (APN) su nombre se debe a una princesa indígena proveniente de la ciudad de México que es muy admirada por su tribu lo que motivo a estas mujeres en escogerlo como nombre perfecto para su taller.

La organización de la cooperativa es de dos talleres los que están distribuidos de la siguiente manera: Uno en el Zapote, y el otro en el Chile. Entre la oferta de sus productos se puede encontrar; Mochilas., cosmetiquerias, tortilleras, portalentes, porta cámaras, porta lapiceros, bolsos, billeteras, zapatos. (Ver Anexo 9,10).

Según la presidenta de la cooperativa “La Malinche” la señora Valentina Maldonado en la actualidad no han tenido ningún apoyo por parte del gobierno o de algún organismo no gubernamental, han salido adelante a través de diferentes financiamientos que han recibido de algunas organizaciones crediticias pero muchas veces han tenido que dejar de laborar por falta de dinero para comprar la materia prima (cuero) ya que esta es muy cara y es muy difícil de conseguir solo se hace a través de un proveedor independiente que la trae de una tienda llamada Batán en León, la materia prima se compra por metro 6 cada metro en cada pedido se solicitan 26 metros por pedido lo que solo da para la elaboración de pocas artesanías como llaveros pequeños.

Se trabaja con 5 maquinas dos están en el taller del Chile y tres en el taller del Zapote: 2 devastadoras, 1 telar (maquina especial), 2 maquinas de cocer, estas maquinarias fueron donadas por ayuda popular de Noruega (APN).

Entre los materiales que utilizan están:

- Hilo
- Cuero
- Tela
- Pega Amarilla
- Candados para Mochila

En la actualidad se esta gestionando un préstamo para cancelar una multa que le impuso la renta a la cooperativa de C\$ 7,000.00 por no tener al día los libros contables, cuando hay fiestas o actividades especiales el Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR)²⁶ les invitan a participar en ferias según cada feria así se paga, en unas pagan entre C\$ 250.00 y C\$ 1,000.00 córdobas esto no es muchas veces provechoso debido a que ha veces el producto no se mueve mucho y los costos se vuelven mas altos que las ganancias. Para esta pequeña empresa los Tratados de Libre Comercio no son vistos como una oportunidad puesto que el TIC no le interesa sacar adelante a su pequeña industria, según Doña Valentina sus artesanías no se han incluido como producto a exportar en estos tratados así que para ellas no les traen ningún beneficio, “o que nosotras hemos logrado ha sido por nuestra lucha constante por mantenernos y seguir adelante en el mercado nacional (Presidenta Valentina).

Nosotras que tuvimos la oportunidad de visitar estos talleres nos encontramos con artículos muy atractivos que bien podrían ser vendidos a un mercado mucho mayor , ya que el que poseen actualmente es muy reducido

²⁶ www.intur.gob.ni

consideramos que posterior a la organización que poseen es necesario darle publicidad al producto , el cliente compra lo que ve , lo que le es atractivo , por su ubicación estos talleres pueden que sean poco conocidos pero con una buena propaganda y publicidad estos productos artesanales pueden empujarse y colocarse en un mercado que aun desconoce de estas bellezas manuales.

Es de suma importancia proponer a las autoridades competentes a este tema como La Alcaldía Municipal de nuestra ciudad brindar apoyo no solo a la Malinche sino a esta y otros grupos de artesanas como las cerámica negra que se encuentran en situación similar , para en sus manos la representación misma de la cara de nuestra Perla del Septentrión.

2.3 Sector Agropecuario:

²⁷ La economía nicaragüense esta basada principalmente en el sector Agropecuario . La política agrícola de los Estados Unidos contempla subsidios directos e indirectos a los productores y a su agricultura posee un alto grado de desarrollo tecnológico, convirtiendo a este país en el principal productor de granos del mundo . Sin embargo, existen complementos y oportunidades que se pueden aprovechar teniendo en cuenta la realidad del sector agropecuario.

Este es uno de los sectores identificados por este estudio como perdedores del sector agropecuario, son básicamente el sector de los granos básicos: maíz, frijol tradicional, arroz de secano, sorgo industrial y sorgo millón. ²⁸ Los resultados finales de las negociaciones de CAFTA para el sector de los granos básicos presenta un balance aparentemente positivo, pero los rendimientos productivos de este sector están determinado la duración de vida del mismo, pues durante una década no se han observado cambios positivos en los

²⁷ Moreno Raúl, “ El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, Impactos Económicos y sociales”.

²⁸ Datos contruidos sobre la información de Censo Agropecuario y el Censo Urbano del BCN.

rendimientos quedó fuera del proceso de desgravación del CAFTA, pero el daño hacia este sector. Asimismo en esta década la importancia del sector de la PYMES en la economía nacional ha logrado magnificarse por el apoyo de diferentes instituciones públicas y privadas nacionales, en el que se evidencia un auge en las organizaciones no gubernamentales. Se estima que a finales de 1996 existían 245 organizaciones de las cuales un (80%) tenían algún grado de vinculación con el sector. (Fuente: Jaime Lacayo Portillo.)

Sin embargo, la falta de información económica sobre el sector PYMES, no permite cuantificar de manera precisa el peso que tiene este sector en la participación del producto interno bruto (PIB). La ausencia de estadísticas específicas imposibilita poder dimensionar su participación en los principales indicadores macroeconómicos, sin embargo se ha logrado identificar su aporte en el nivel de generación de empleos, número de unidades empresariales, su sesgo por género, etc.

La agricultura nicaragüense no tiene ventajas algunas frente a la de Estados Unidos pues su competitividad con relación a la de Nicaragua es muy grande (Ver Anexo 11,12) sino todo lo contrario. Como sea, es preciso tener en consideración que no estamos aquí frente a un típico caso de ventajas comparativas: La teoría de las ventajas comparativas enseña que, aunque un país tenga ventajas absolutas de costos en todos los 96 sectores, es decir, aunque sea mucho más eficiente en términos absolutos en todos los rubros de su economía, que los países competidores, lo que convendría a ambos sería especializarse en la producción de aquellos rubros en los que son comparativamente más eficientes.

Sin embargo, en el caso que nos ocupa, esta no parece ser la situación. Parece antes bien el caso de un país, el país más rico y poderoso del planeta, que ha introducido en prácticamente cada sector productivo las tecnologías más avanzadas, y en gran parte genera por sí mismo dichas tecnologías, que tiene ventajas absolutas de costos en prácticamente todos los sectores, y que

incluso puede darse el lujo de subvencionar fuera de toda proporción a un ²⁹ Sector Agrícola que apenas representa el 3% de su gigantesco PIB, y genera sólo el 2% del empleo total, además de apoyar sus tasas de productividad con inversiones considerables en infraestructura, investigación y desarrollo y formación de capital humano.

Teniendo en cuenta esto, es importante tomar en consideración que rubros que EEUU considera muy importantes, en términos agrícolas, a los cuales destina una gran proporción de subvenciones y apoyos e incluso altos niveles de protección arancelaria(Ver Anexo 13), en el caso de algunos de ellos, rubros que al mismo tiempo son importantes en términos de “seguridad nacional”, coinciden en una gran medida con rubros que resultan de una importancia sencillamente fundamental para nuestra economía y para la población agrícola.

³⁰ Con respecto al arroz Nicaragua tiene en este rubro, comparando costos internos y precios internacionales “a la puerta de la finca”, tanto para arroz de riego como para arroz de secano (a los aranceles vigentes en 2001, del 62%). (Ver Anexo14).

En Costa Rica, con un rendimiento promedio en arroz muy superior al de Nicaragua, los pequeños productores (productores de secano), con costos de producción de entre US\$ 209 y US\$ 246 por TM en 2001, no resultan competitivos con las importaciones norteamericanas, sin la protección del arancel del 35% que rige en dicho país.(en lo que respecta a las Pymes estas no se encuentran involucradas en el cultivo de arroz pero resulta interesante desviarnos un poco para luego lograr ver las dificultades que estas encontrarían al querer participar en el mercado internacional con sus productos puesto a asta para el producto y productor mas exitoso existen dificultades de comercio.)

²⁹ Encuesta Industrial Anual 1996 y 1999, BCN, 2002

³⁰ Adolfo Acevedo Vogl, “ Los Impactos Potenciales de los Tratados de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos en el Sector Agrícola y la Pobreza Rural de Nicaragua”.

Por contraste, el precio promedio al productor en Nicaragua fue de US\$ 239 en dicho año, y parece obvio que este rubro tampoco resultaría “competitivo” en Nicaragua sin el arancel. A la hora de medir competitividad, es necesario apuntar que la producción norteamericana de arroz no sólo muestra rendimientos que duplican los nicaragüenses, sino que percibe subvenciones por quintal casi equivalentes al costo de producir un quintal en Nicaragua.

En Costa Rica, por otra parte, debe recordarse que el costo de los factores de producción, específicamente la Fuerza de trabajo, es muy superior que en Nicaragua (de allí los procesos migratorios). Todo esto parecería indicar que las posibilidades de competir y mantenerse en el mercado para los productores nicaragüenses de arroz, sobre todo para los productores de secano (aunque no solo) parecen depender demasiado de la presencia de aranceles, de un bajísimo costo de la fuerza de trabajo y, con los actuales acuerdos de promoción de la producción arrocería (PAPA) establecidos con los grandes importadores, de que se mantengan ciertas “Barreras No Arancelarias” sobre las importaciones (contingentes de Importación); finalmente, por supuesto, también de que no prevalezca la tendencia declinante de los precios internacionales de este producto (las comparaciones de costos y precios se hacen sobre un punto en el tiempo), ni al aumento en los diferenciales de productividad.

Con respecto al frijol rojo, que es un producto exportable –porque en efecto se exporta a Centro América (Ver Anexo15) -, cabe mencionar el hecho de que el mes de Abril de 2002 en la revista “Biotecnología” del Proyecto de Mejoramiento de Semilla (PROMESA) ejecutado por una empresa privada norteamericana (DAI) y financiado por la AID, apareció un artículo titulado “EE.UU. anuncia frijol rojo de exportación”. Según el artículo de esta revista «El frijol Rojo Chiquito recientemente producido, es el primer pequeño frijol rojo seco, desarrollado para la producción en Estados Unidos con la intención de comercializarlo en América Central, Philip Miklas, un genetista del Servicio de

Investigación Agrícola asegura que esta variedad se dedicará principalmente a la exportación a Honduras, Nicaragua, El Salvador y otros países de América Central, y probablemente al mercado étnico norteamericano, con un valor de muchos millones de dólares». Mientras en Nicaragua la producción de frijol rojo no alcanza los 10 quintales de rendimiento por manzana, el frijol rojo norteamericano produce un rendimiento de más de 31,5 quintales por Manzana, debido a sus virtudes genéticas que lo hacen resistente al 'virus del Encrespamiento' y del 'mosaico común'. En lo que se refiere al maíz el costo total de maíz para el productor es superior que el precio de frontera (precio Internacional) del mismo “a la puerta de la finca” (esto es, incluyendo costos de transporte, seguro y flete, e internación). Por lo tanto, esto, no es “competitivo”. Su tarifa arancelaria es baja (10%), es decir, no tiene una protección muy alta derivada de las políticas públicas a sea arancelarias o no arancelarias.

Como ya lo expresamos, el problema es que el nivel más elevado del precio domestico en comparación al internacional refleja, en gran parte, no sólo diferenciales de productividad y en el costo monetario de los factores de producción, sino en gran medida las distorsiones del propio mercado internacional, que se reflejan en el menor nivel y la tendencia declinante de los precios internacionales. Una mayor reducción Arancelaria, como resultado de estas recomendaciones, no haría otra cosa que colocar al productor doméstico de este bien tan importante, a merced de estas tendencias a la declinación de precios.

Sin embargo, según el estudio del Banco mundial, reducir aún más tarifas – que ya son bastantes bajas – no tendría un impacto significativo sobre los productores. Esto reviste la mayor importancia. El maíz es el principal cultivo alimentario del país (Ver Anexo16). El 76% de los productores rurales, incorporan el cultivo de maíz dentro de sus sistemas de producción (MECOVI, 2001). Esto equivale a alrededor de 150 mil productores, y afecta a casi un millón de personas, si asumimos que en promedio 6 familiares dependen de cada productor.

El porcentaje de productores que cultivan maíz se eleva a 79% en la Región Central. El maíz ha sido desde hace muchos siglos el alimento básico de Mesoamérica, donde se originó y en donde gran parte de la producción de maíz se destina al autoconsumo de los propios productores, debido a las imperfecciones del mercado de este grano, derivadas de la segmentación del mismo y a los mayores costos de transacción (como consecuencia del aislamiento de los productores, la insuficiencia de la infraestructura de transporte, acopio y comercialización, del acceso a tierras y crédito).

Por lo tanto, se supone que la reducción en el precio no afectaría a la gran mayoría de productores. Este argumento es similar al adelantado en México para argumentar que en dicho país, por esta misma razón, en realidad el TLCAN no habría afectado tan severamente a los agricultores de granos; en realidad, este argumento había sido ya también adelantado en un estudio sobre el impacto de la liberalización del comercio en Nicaragua, México y Honduras (CEPAL, 1999), como una explicación parcial al hecho de que la producción de maíz no había colapsado frente a la caída de precios originada por el aumento de las importaciones.

Sin embargo, según una encuesta de hogares rurales realizada en 1996 por el entonces MAG con el apoyo de la FAO, el Banco Mundial y USDA el 39% de los productores de maíz en Nicaragua son excedentarios y vendedores netos. Este es un porcentaje importante de productores, y su peso relativo en la total superficie cultivada es mucho mayor Consejo Económico para América Latina (CEPAL, 1999). Por lo tanto, el impacto de precios de la entrada de maíz o harina de maíz importados, sí tendría un impacto severo directo sobre segmentos importantes de la producción de esta gramínea: Un 39% de los Productores equivale a casi 58 mil productores!

³¹ Es importante considerar además la estrecha red de interrelaciones que existe entre los diferentes tipos de productores, incluyendo la contratación temporal de mano de obra, por parte de los productores excedentarios, de finqueros con menor acceso a la tierra y mayor dependencia de sus ingresos con respecto de la venta de fuerza de trabajo. La reducción del ingreso real agrícola de un segmento importante de los mismos debe tener un efecto multiplicador sobre el conjunto” (Adolfo Acevedo Volg).

De esta manera, si consideramos sólo las posibilidades competitivas de los granos que constituyen parte importante de la dieta alimentaria de mayor parte de la población nicaragüense, basadas en la comparación de costos y precios en un punto determinando del tiempo, el impacto a más corto plazo de una mayor apertura comercial, como lo muestra la experiencia de México, posiblemente resulte en la combinación de estancamiento productivo con un marcado incremento de la pobreza rural y la severas pérdidas de empleos, con una acentuación de las tendencias migratorias. Esto iría acompañado por una drástica ampliación de la polarización y las desigualdades. La evidencia sugiere que, en efecto, una mayor liberalización del comercio de granos tendría un impacto muy severo sobre la mayor parte de los productores y sus familias, los cuales adolecen de carencia casi absoluta de recursos y posibilidades para insertarse competitivamente en este esquema, como no sea temporalmente y comprimiendo aún más, si cabe, sus medios de vida, mientras sólo un segmento muy reducido de los mismos estaría en capacidad de desarrollar actividades capaces de insertarse “dinámicamente” en el escenario abierto por un TLC con Estados Unidos. Sin embargo, el TLC implica una modificación estructural y permanente en la forma de inserción externa de la economía nicaragüense. Por lo tanto, el análisis no puede limitarse al impacto más inmediato previsible del mismo. Interesa por tanto también el posible impacto estructural potencial del TLC.

El citado estudio del Banco Mundial considera como dadas la segmentación y los altos costos de transacción que enfrentan la mayoría de los productores,

³¹ Adolfo Acevedo Volgl, “ Los Impactos Potenciales de los TLC en el Sector Agrícola de Nicaragua”

como resultado de mayores distancias, la elevada dispersión geográfica, una infraestructura y canales de acopio y comercialización deficientes, etc. Y esto es válido a corto plazo. Esta es la base de la afirmación de que, debido a estas deficiencias de mercado, los productores se encuentran altamente desvinculados del mismo, y producen fundamentalmente para el autoconsumo, razón por la cual la reducción de precios resultante del incremento de las Importaciones tendría un impacto limitado sobre ellos. Pero a más largo plazo, si asumimos que, como resultado “natural” del proceso de desarrollo, o de una voluntad sostenida por reducir la marginación y pobreza rural, se tiende a reducir la segmentación de los mercados rurales y los elevados costos de transacción que enfrentan la mayoría de los productores rurales, entonces las bases de dicha conclusión se alteran. Bajo estas circunstancias, asumiendo que se mantienen los diferenciales de productividad, el impacto de precios de las importaciones sí impactaría más plenamente a los productores, golpeando de manera más fuerte y directa la producción doméstica de granos.

Ciertamente, la denominada economía campesina tiene como característica Central una enorme resiliencia. Paradójicamente, es una economía muy vulnerable frente a riesgos y eventualidades, pero al mismo tiempo ha mostrado una alta capacidad de ajuste frente a los “choques” que suele padecer de manera casi permanente. Los mecanismos y estrategias de ajuste y sobre vivencia son diversos (CEPAL, 2000), y sólo raramente implican una drástica contracción de las áreas de cultivo o la producción. Desde este punto de vista, el “choque” del TLC posiblemente dé inicio a una serie de mecanismos de ajuste, que, sin implicar necesariamente un colapso catastrófico a corto plazo, sin embargo, sobre todo a la luz de las tendencias prevalecientes, deben culminar con un acentuado deterioro de las condiciones de reproducción de esta agricultura, en la medida en que no se trata esta vez de un evento transitorio, sino de un cambio permanente, en una trayectoria que, a la larga, implicará una elevada y creciente expulsión de fuerza de Trabajo, mientras las alternativas de empleo e ingresos permanecen limitadas.

El segmento mayoritario de productores de maíz, que produce básicamente para el autoconsumo, a la larga será el que quizá experimentará los costos de la liberalización a través de un proceso más dilatado, pero no menos dolorosos, de descomposición. Al mismo tiempo, dado que normalmente son los que más necesitan de ingresos derivados de la venta de su fuerza de trabajo, ellos serán los que más sufrirán por el previsible debilitamiento de las posibilidades de empleo y el continuo debilitamiento del salario real rural, y por tanto, se verá finalmente sometido a fuertes presiones migratorias.

Lo que estaría en juego, a la larga, no sólo es la posibilidad de preservar gran parte de la producción agroalimentaria nacional, y de asegurar la soberanía alimentaria, o de perder la posibilidad de desarrollar una Agricultura y una economía rural multifuncional y sostenible, lo cual por sí mismo reviste una fundamental importancia; sino en último análisis la suerte de la fuerza de trabajo y, yendo aún más al fondo, la suerte de los seres humanos vinculados a dicha producción.

En la visión oficial, la liberalización comercial tiene como objeto resignar los recursos productivos de actividades menos productivas hacia actividades o a sectores en los que el país tiene una ventaja comparativa. Dentro de los supuestos de la apertura comercial en el TLC para el sector agropecuario, se considera que los recursos productivos controlados por los productores nacionales podrían ser resignados a otros usos y sectores con relativa facilidad. Quizás habría problemas friccionales durante la transición, pero el resultado final debía corresponder a una asignación más eficiente de recursos. Desde luego, el recurso productivo más importante que sería objeto de una resignación más eficiente es la fuerza de trabajo. Sin embargo, resulta muy poco probable esperar que esta reasignación se produzca de manera relativamente fácil, siendo el escenario más probable una enorme desocupación masiva de recursos productivos, sobre todo de fuerza de trabajo.

Puede pensarse en primer término que, como alternativa, muchos productores optarían por la modernización de cultivos para tornarse más competitivos y mantenerse en el mercado. La modernización de las técnicas y tecnologías de producción puede aparecer como una opción.

La modernización implica adoptar y difundir tecnologías de producción intensivas en capital y técnicas que incluyen sistemas de irrigación (o condiciones lluviosas sumamente buenas y confiables) Este ha sido el caso de México, y seguramente lo será en mayor medida aún en el caso de Nicaragua. De hecho, esto supone además mercados de capital y tecnología desarrollados, no segmentados, con acceso perfecto a la información, que posibiliten un acceso relativamente amplio a los mismos a los productores, en la medida adecuada. Este simplemente no es el caso. La sustitución de cultivos con el fin de aprovechar los cambios en la estructura de los precios relativos para el subconjunto de los productos agrícolas es una segunda opción abierta para los productores de maíz.

Esto incluye el cambio de la producción de granos a la horticultura y la fruticultura para la exportación. Algunos sugieren que estos cultivos más intensivos en mano de obra representan el segmento de producción agrícola donde Nicaragua tiene ventaja comparativa. Los requerimientos de capital y de tecnología para la diversificación de cultivos hortícola y frutícola de alto valor la hacen poco accesible para cualquier productor, especialmente para los agricultores campesinos productores de granos. Los costos de producción en la horticultura son entre cinco y siete veces mayores que en la producción del maíz.

La tercera opción es que, aunque los productores de rubros no competitivos como el país no tengan la posibilidad de modernizarse, menos en la medida requerida para superar su enorme desventaja competitiva, se logre desarrollar un sector agro exportador dinámico capaz de absorber los grandes contingente de fuerza de trabajo liberadas por los rubros no competitivos.

Aún así suponemos que se logra desarrollar un sector exportador dinámico hacia los EEUU, esto no implica, de ninguna manera, que esto se traduzca en dinamismo equivalente en la creación de empleos. Entre la agricultura nicaragüense - en la cual las inversiones en el desarrollo de la agricultura son muy bajas, el desarrollo tecnológico es inexistente, la dotación de infraestructura es escuálida y con tendencia a deteriorarse, y la situación del capital humano es sencillamente lamentable -, y la norteamericana, que está desarrollando e implementando la frontera de las nuevas tecnologías agrícolas.

Esto significa que a la larga sólo restringidos segmentos aislados de la agricultura nicaragüense, con capacidad necesariamente limitada de absorción de fuerza de trabajo, y tendrían alguna posibilidad de competir dinámicamente, en la medida en que dispongan de los recursos para hacer frente a los costos crecientes y cada vez más en tecnología importada que ello implica.

Muchas empresas agropecuarias medianas y pequeñas así como el hacendado enfrentarán un impacto negativo, ya sea por desplazamiento en sus posibilidades de exportación ante compañías más grandes, como por pérdidas dentro de los mercados nacionales. El comercio agropecuario enfrenta barreras de diversos tipos entre ellas se encuentran las barreras sanitarias y fitosanitarias. Los EEUU mantienen su posición dentro de los acuerdos sanitarios y fitosanitarios (SPC) de la OMC (organización mundial de comercio) y no desea dar solución a nuestros agricultores sino proteger a sus agricultores con grandes subsidios entregándole en bandeja de plata nuestro mercado para que puedan importar los productos que no pueden vender en su país.

³² “La agricultura es el sector más subsidiado y protegido del comercio internacional en el 2002 los países ricos subsidiaron a sus productores por un valor de US\$ 311 mil millones de dólares, entre estas medidas incluyeron

³² Oscar Rene Vargas ¿ Que es el CAFTA? Un Tratado entre Desiguales Centroamérica – EEUU Managua UPOLI 2003

subsidios, créditos a las exportaciones, pagos compensatorio, mecanismos para asegurar precios mínimos a los agricultores”.

Una agricultura así subsidiada y protegida como la de los estados unidos significa para las pequeñas y medianas empresas una enorme desventaja competitiva para los sectores campesinos quienes en la actualidad en vez de realizar un intercambio en las actuales condiciones no les quedaría mas opción que retirarse de los cultivos tradicionales que han sido su fuente permante de ingresos y la poca tierra de los campesinos y lo que en ella producen pasara a ser propiedad de una transnacional y de los aliados en el país. La población campesina tendrá que abandonar la tierra, casa, bienes, familias y costumbres para buscar trabajos mal pagados en maquilas, zonas francas o emigrar hacia otros países vecinos, ya que los productores no pueden competir dentro de un mercado en el que los productores norteamericanos reciben grandes cantidades de subsidios o apoyos internos a quienes les resulta fácil exportar bajo estas condiciones a nuestro mercado regional, eliminando de esta manera la competitividad real de nuestras mercancías y distorsionando los precios agrícolas.

Entre los productos que se esta negociando exportar se describira el desempeño que ha tenido nicaragua durante varios años y su oportunidad de mercado en el Tratado de Libre Comercio (CAFTA) :

³³ **Maiz** : El maiz es el cultivo mas importante del sector rural nicaraguense mas de 150 mil productores se dedican a este cultivo y es la base de la seguridad alimentaria nacional. La produccion ha venido creciendo como efecto de los programas de apoyo del gobierno como el programa libra por libra.

La mayoría de la producción de maíz es temporal y es de la variedad de maíz blanco que tiene una preferencia marcada en los consumidores nicaragüenses. Por falta de plantas de procesamiento de tortillas, su industrialización es

³³ www.inta.gob.ni , www.magfor.gob.ni

marginal y sus excedentes son exportados a Costa Rica o El Salvador, naciones donde opera la Transnacional Mexicana Maseca la cual procesa en tortilla para luego distribuirlo en todos los países de Centroamérica. Siendo Nicaragua el país de la región con mayor vocación agrícola no existe una planta de procesamiento como el resto de los países centroamericanos.

Sorgo: El sorgo se usa como forraje para alimento de ganado y de insumo básico en los alimentos balanceados para el sector avícola y porcino. Los productores de sorgo gozan de una protección directa al fijar los precios de venta y al tener un arancel para el maíz amarillo.

La política de concertación entre el sector avícola y el sector de sorgo, ha garantizado la estabilidad de estos productores, manteniendo el empleo rural y haciendo rentables a los productores, manteniendo el empleo rural y haciendo rentables a los agricultores tradicionales. El sorgo se considera como rubro sensible y se busca desgravar en un período más largo. Se continuará durante el período de transición otorgando un contingente de maíz amarillo.

Mani: El cultivo del mani ha venido a sustituir parcialmente el cultivo de algodón en los departamentos de León y Chinandega. Unos pocos productores eficientes y modernos, logran colocar casi toda su producción al mercado de exportación en países como El Salvador, México y Canadá. El mani es uno de los productos más competitivos de la agricultura nicaraguense y el café debe ser un instrumento para apoyar su expansión y consolidación. EE.UU. subsidia el mani en el estado de Georgia y tiene cerrado el mercado de este producto para Centroamérica. Deseamos obtener acceso inmediato para este producto por la vía de una cuota creciente que inicie con 18 mil toneladas anuales. Estados Unidos es el consumidor más importante de mani, y sus industrias de procesamiento de chocolate demandan grandes cantidades de este producto. Una iniciativa atractiva es lograr atraer a los líderes mundiales en la producción de chocolate, que usan como insumos de mani, leche, azúcar y cacao.

Para convertir a nicaragua en un productor de bajo costo y darle mayor valor agragado a eetos productos basicos donde poseemos ventajas competitivas.

Frijol: Junto con el arroz el frijol rojo es parte fundamental de la dieta del nicaraguense. La produccionde frijol es de temporal y fundamentalmente de autoconsumo sin embargo se ha iniciado un proceso exportador hacia los paises vecinos que ya alcanzan montos alrededor de \$30 millone de dolares de frijol rojo a paises vecinos. Con el tlc entre nicaragua y mexico se abrio la posibilidad de exportar frijol negro, un producto muy atractivo en terminos de presios en el mercado mexicano y de poco consumo nacional. Ina cuota de 4,500 toneladas fue pactada con mexico.Con los eeuu se buscara acceso inmediato y una proteccion como rubro sensible, lo mas extensa posible.

Café: El sector cafetalero ha sido fundamentalmente el rubro mas importante en las exportacione nicaraguenses y la principal base de emplerio en el campo. Mas de 40 mil productores se encuentran en crisis como resultado del colapso del presio mundial del cafe, con el consecuente deterioro del ingreso nacional. En terminos de apertura comercial, estados unidos no impone aranceles al cafe, sin embargo en esta industria quedan en manos de los procesadores y los distribuidores al detalle, quienes han crecido exponencialmente comprando barato de cafe verde en los paises producotores y reinventando la cultura de consumo masivo.

Los intentos de mejorar el precio del cafe de los productores por medio de subastas electronicas, esta comenzando a mostrar resultados con el proyecto denominado la tasa de la excelencia y otros intentos de producir cafe gourmet. Sin embargo para una solucion integral al problema del cafe, es necesario trabajar en programas de diversificacion de las fincas, que complementen los ingresos de los productores por medio de la introduccion de otros cultivos como palntas ornamentales, cafe organico, y helechos, entre otros. En las negociaciones ddde libre comercio con estados unidos, buscamos conservar el acceso inmediato para el producto y sus derivados.

Oleaginosas: La cadena agroindustrial de los aceites comestibles, basados en el cultivo de la oleaginosas fue una de las industrias mas eficientes en la decada de los 70 en Nicaragua.

Particularmente por la disponibilidad de la semilla de algodón, materia prima de bajo costo para la producción de aceite vegetal.

Actualmente los procesadores de aceite importan aceite en bruto con cero arancel y lo procesan para abastecer el mercado nacional. Existe una protección a la industria de refinados de aceites, con un arancel del 15% al aceite refinado.

Una de las esperanzas de Nicaragua, es desarrollar otras alternativas de producción de aceite vegetal bruto, como los derivados de la palma africana y de la soya. Es importante dejar abierta la puerta para eliminar la salvaguarda que hace que el arancel de las importaciones de aceite en bruto, mantengan cero arancel y obtener un acceso al mercado norteamericano para una eventual exportación de aceite nicaraguense.

Trigo: El trigo es insumo principal para la fabricación de la arian de trigo y el pan. La región centroamericana no es productora de trigo y nicaragua lo importa de países exportadores como canada, con cero arancel. Los incrementos resientes al presio del trig, producto de las condiciones climaticas adversas en los principales productorees mundiales de este rubro, han ejercido una presión inflacionaria al aumentar el presio del pan hasta en un 25% al nivel del consumidor.

La estrategia de negociación en este rubro es mantener la apertura comercial para abaratar el insumo del pan y lograr una degravación prolongada para la harian de trigo dándole tiempo a los productores de harina a modernizar sus instalaciones y volverse mas competitivos. A partir del 1ro de enero del 2003, la

harina de trigo goza de libre comercio en la region centroamericana, por lo que podria resultar en una consolidacion de la industria a nivel regional, teniendo un menor numero de plantas modernas que abastecieran a todos los paises. Esta seria una oportunidad para nicaragua. Que goza de ventajas por posicion central en la region.

Frutas y hortalizas: Este rubro que presenta gran desventajas comparativas paradójicamente e de muy poco dinamismo. Solo recientemente, la expansion de las plantaciones de espárragos cerca del aeropuerto de managua. Estan comprobando la rentabilidad positiva de este sector. Costa rica ha sido el exportador por la excelencia de este sector en la region y sus exportaciones de piña, melone, sandias, papayas, chayotes, folres y helechos entre otros, sobrepasan las exportaciones totales de Nicaragua.

La union europea ha decidido suspender los beneficencias unilaterales de libre acceso a las frutas y plantas ornamentales, que provienen de costa rica y colombia, imponiendo un arancel del 12% a partir del 1ro de abril del 2003. esto representan una amenaza potencial para esos paises y una ventana de oportunidades para Nicaragua.

En la estructura de costos de este sector, Nicaragua tiene ventaja en el costo y disponibilidad de mano de obra agricola, abundante agua y tierra disponible. Asimismo se impulsara el acceso de frutas y plantas que ya tienen ventajas potenciales. Un producto importante es este sector que tiene un tratamiento especial es el banano.

Los actuales exportadores de banano enfrentan amenazas competitivas por el alto costo de transporte, puesto que tienen que enviar el producto desde chinandega hasta puerto cortez honduras, para luego ser embarcado a Europa.

Los costos de transporte por caja del banano de chinandega usando puerto cortez, son de \$1.75 versus el costo de corinto a la costa oeste de estados unidos de \$0.85 por caja. Es urgente reactivar el mercado norteamericano y la logistica de esta exportacion por los puertos de Nicaragua.

Nicaragua presenta ventajas comparativas relevadas tambien en la produccion de platano. Para ambos productos se debe conseguir acceso inmediato al mercado norteamericano.

2.3.1 Importancia del Sector Agrícola:

El sector agropecuario ha desempeñado un papel clave en el desenvolvimiento económico y social de Nicaragua. Segun datos del banco central de Nicaragua el valor bruto de la produccion agricola de precios de 1890 en Nicaragua era bastante considerable para la economia Nicaraguense (Ver Anexo 17). La agricultura sigue siendo por si mismo el componente mas importante de la economía.

Esta afirmación es valida desde todo punto de vista, entre otras, por su contribución al ingreso nacional, su participación en las exportaciones, así como por ser una fuente de empleo e ingresos fundamentales para la población. A la agricultura le corresponde un papel central en las perspectivas de reducción de la pobreza.

La mayoría de los países pobres trabajan en la agricultura. La agricultura desempeña además una función clave en términos de aseguramiento de la seguridad alimentaría tanto en su carácter de fuente decisiva por el lado de la oferta de los alimentos, como en el aseguramiento de las fuentes de ingresos para que grandes sectores de la población rural tengan acceso a ellos. Así mismo a la agricultura le corresponde un papel irremplazable en términos de las posibilidades de asegurar la preservación regeneradora y utilización mas sostenibles de los recursos naturales.

Lo mas importante a remarcar, desde nuestro punto de vista, considerando la rapidez e intensidad de la apertura comercial externa, es que la política económica nacional hasta ahora no se ha estructurado de manera coherente, la experiencia demuestra que los países mas exitosos en términos de inserción internacional, crecimiento económico y reducción de pobreza, no solo han adoptado estrategias que desafían en puntos importantes estas prescripciones, sino que las solas políticas macroeconómicas y aun las denominadas reformas económicas están lejos de ser suficientes para el logro de estos fines.

2.3.2 Asimetrías de los Patrones de Desarrollo:

³⁴ La diferencia de recursos físicos en cantidad y calidad es contundente. Los países con los cuales Nicaragua mantiene Tratados de Libre Comercio y en manera especial los estados unidos se asientan sobre inmensas planicies en donde se puede aplicar, de manera integral, los paquetes tecnológicos modernos en su totalidad, esta asimetría son totalmente opuestas el comercio en nuestro país es limitado, su participación es mínima. Hay que tomar en cuenta que Nicaragua ha sido un país muy golpeado de diversas maneras afectaciones que han repercutido en sectores tan importantes como el agropecuario.

El huracán Mitch el ultimo de los huracanes que ha causado grandes estragos en la economía del país principalmente en la producción agrícola cuando miles y miles de nicaragüenses tuvieron perdidas millonarias, cuando los pequeños y medianos productores en su mayoría tuvieron que comenzar levantándose de nuevo, hemos contado con la experiencia de muchos productores de hortalizas de la ciudad de Jinotega para ellos este “negocio” como comúnmente lo denominan es jugar a la lotería en el que se gana o se pierde productores muy conocidos como el señor Carlos Gadea expresa como cada plantillo de tomate, lechuga, Papa como otros productores aptos en esta zona son un

³⁴ Arroyo Picado Alberto, Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México. Lecciones para la Negociación del acuerdo de libre comercio de las Americas. Managua, Nicaragua, 2003

riesgo tanto en las afectaciones de plagas, como fuertes temporales que provocan inaccesibilidad de las vías de tránsito y en casos extremos hasta desbordamiento del más importante recurso con el que cuenta esta ciudad “ el lago Apanas” .Estos casos ya han pasado una y otra vez pasa con el maíz, frijol con todos aquellos que provienen de la tierra. Cuales son las consecuencias mayor endeudamiento con casas comerciales, como la guardián, cisa agro, embargos por falta de liquidez, altos intereses por cargos moratorios que solo permiten muchas veces ganar para cubrir cierta deuda.

Cuando hablamos de asimetrías opuestas nos referimos a que esta nunca sucedería en un país como Estados Unidos en los que el sector agropecuario se encuentra altamente subsidiado allá puede llover y perderse quizás toda la cosecha pero el productor cuenta con subsidios que le garantizan la protección de su cosecha aun cuando esta no esta dada, las ventajas comparativas son muchas una relación a las que poseen estos países con alto grado de desarrollo con instrumentos, maquinarias, insumos y hasta las mismas semillas de cosechas y a esto como mencionábamos anteriormente se le suman las garantías con la que cuentan por encima de cual riesgo el gobierno las protege. A estas alturas, la principal diferencia entre la manera en que ambas utilizan su base de recursos esta determinada no solo y no tanto por la dotación original en si misma, sino por un patrón de desarrollo tecnológico y productivo previo.

El rubro de desarrollo tecnológico de un país (o de una región) teóricamente esta determinado en gran medida, por los precios relativos de los factores de la producción, precios que a su vez son determinados en el mercado de acuerdo con la escasez o abundancia relativa de estos factores en la economía.

“Los Tratados de Libre Comercio son Tratados delimitantes ya que la asimetría estructural son opuestas lo que ocasiona una participación limitante del comercio. “ (Prof. Edwin Rodríguez economista de la UNAN CURM - Matagalpa)

2.3.3 Repercusiones de los Tratados de Libre Comercio en la Agricultura Nicaragüenses:

El sector agrícola no presenta oportunidades de competir en el mercado internacional, y con esto no nos estamos refiriendo a que somos incapaces de producir y producir calidad y cantidad, creemos que Nicaragua presenta grandes posibilidades de crecimiento, pero siempre a tenido la mala suerte de quienes deciden son personas poco emprendedoras. Aunque la agricultura nicaragüenses, en términos estructurales y de los factores subyacentes al incremento sostenido de la productividad no tiene ventaja alguna frente a economías de mayor escala esencialmente frente a la de los estados unidos, si no todo lo contrario, se habla de mejorar los niveles de vida de los ciudadanos, pero estos se van viendo cada vez mas deteriorados, ahora las empresas transnacionales no solo son empresas maquiladoras. Se espera que la ciudad de Sèbaco la apertura de una empresa trasnacional que se instalara ahí con el fin de producir hortalizas bajo invernaderos una vez que estos salgan se contara con la maquinaria necesaria para la transformación de un producto final listo para el consumo.

Se prevé incluso un establecimiento de venta ³⁵ (según informes del INTA) esto deja en claro la poca participación del productor Nica en su mismo territorio dando lugar al enriquecimiento de otros sectores aunque altamente productivos pueden resultar altamente destructivos para quienes sobreviven de medios como la agricultura.

2.3.4 Visita realiza a la Finca Ostuma Farus Km. 143:

³⁶ La producción de esta finca es principalmente a base de lechuga no tradicionales (Berenice vede, Berenice roja, gendivia rizada, Boston B, Carola rizada carola francesa, mantequilla roja, mantequilla verde etc.) produciendo

³⁵ www.inta.gob.ni

³⁶ Recopilación propia de la Investigación

también coles crucíferas (brócolis, repollos y coliflor) en distintas especies también se cultivaban calabazas estas se producen una vez al año (cosecha

entre noviembre y diciembre) pero la producción es muy significativa, siendo el único producto que actualmente se exporta al mercado americano a través de un proyecto de Francia y estados unidos que acoge a productores de calabazas quienes se encargan de todo el proceso de producción, su participación termina cuando entregan el producto ya puesto en los contenedores. La finca Ostuma Faros, cuenta con una división de 4 huertas para la producción de lechugas no tradicionales.

Huerta # 1: en la huerta 1 se encuentran los invernaderos de postura o platinos, estos invernaderos cuya adquisición es a través de la misión Taiwán quién utiliza como pasaporte de entrada a nuestro país, al INTA y la MAGFOR por medio de los cuales son vendidos a los productores estos invernaderos constan de: maya antivirus, plásticos y arco.

El Ing. Agrónomo Abel Álvarez (de Juigalpa) es el responsable de los platinos y/o posturas en cuanto a manejo integrado de plagas. Así como brindar asistencia técnica y capacitaciones a productores asociados a Ostuma Faros los cuales se identifican con un # de huertos produciendo desde su finca ubicadas dentro de la misma zona.

Huertas # 2,3,4: aquí se concentran toda la producción saliente del huerto que es de donde depende la producción. El proceso consta de 25 días de germinación y 3 días de manejo de fertilización y potacion una vez trasplantado la cosecha durara 35 - 55 días esto en dependencia de la variedad de lechuga.

También existen otros huertos 9,11,12,13 encontrándose no en la misma propiedad pero si en la misma zona. Ostuma Faros proporciona actualmente a 4 dueños de propiedades las facilidades para operar como productores de

lechugas no tradicionales proporcionándoles semilla y asistencias y capacitación para el manejo la producción se la compra Ostuma Faros quien se encarga de comercializar ¿Y los huertos 5, 6,7, 8 y 10 no existen?

Esos huertos pertenecían a productores que se retiraron y que ya no trabajan con nosotros afirmaba el Ing. Abel Álvarez.

La producción de calabaza inicia la primera semana de Noviembre pasan 55 días antes de corte y posteriormente 12 a15 días en encubadotes.

En Ing. Guillermo Jacoby Salazar (Gerente Propietario) nos explica su éxito en el mercado nacional.“Estamos muy contentos, hemos cumplido nuestra misión y visión estamos produciendo productos no tradicionales en cantidades que nos colocan como los mayores productores de productos no tradicionales del país.”(Gerente General Ing. Jacoby.)

Ostuma Farus para producir y comercializar cuenta con un número de 42 colaboradores clasificados en:

Cantidad	Cargo
1	Gerente General
1	Gerente de operaciones
1	Gerente de ventas
1	Administrador
1	Contador
1	Asesor de contabilidad
2	Ing Agrónomos
1	Responsable de Cosecha
1	Mantenimiento
1	Mandador
20	Mano de obra de campo
4	Ayudantes
2	Choferes
5	Impulsadotas

Esta es una muestra de que no importa el tipo de negocio que se maneje , ni el numero de personas que ella colaboren lo esencial esta en el control y buen manejo de los recursos que disponemos.

Esta finca como hemos podido observar se encuentra muy bien organizada cada uno de los que en ella trabajan se encuentran comprometidos con su labor, lo que la convierte en una empresa de éxito que emprende así el futuro, consientes de lo que han logrado y de lo que quieren llegar a ser por lo que tienen muy bien definida su misión y visión.

Misión: producir hortalizas de calidad para el mercado nacional e internacional.

Visión: convertirnos en los mayores productores de productos no tradicionales del país.

Los productos se distribuyen en los supermercados hoteles y restaurantes del país, siendo el mayor consumidor el mercado capitalino, entregándose en lugares como: Casa amantita, colonia, el esquimo, calua café etc. el precio de cada lechuga oscila entre 4 -7 córdobas en dependencia de la variedad.

Para ellos la competencia no es significativa ya que los únicos competidores en el país son la compañía Clusar y Hortifrutis los cuales traban con productores de la misma zona (carretera a Jinotega) en donde la altura (1,4050 Mts) y el clima son los propios para dicho cultivo.

Cabe señalar que en el caso de los dos únicos competidores ellos tienen su mercado especifico tal es el caso de Hortifrutis quienes entregan en los supermercados de palí, podríamos decir que sus productos compiten en relación con la zona geográfica a la que llegan al consumidor final distinguirá la calidad del producto en el punto en e l que lo encuentre.

Ejemplo: Quien prefiere realizar sus compras en casa Mantica tendrá fácil acceso a una lechuga cosechada en Ostuma Farus y quien prefiere palí podrá

obtener un producto facilitado por Hortifrutis. El producto llega tres veces por semana a los mercados (martes jueves y domingo)

Este año la producción total de calabazas estará destinada al mercado internacional la capacidad de producción de la finca es de 40 manzanas el peso de las calabazas a exportar debe de estar entre 1.5 lb. a 5 lb. es producción que comienza la primera semana de Nov. Inicia igualmente en Chinandega (según datos del Ing Jacoby) en donde se cosecharan 300 manzanas a manera de contrato con las mismas compañías se considera que Chinandega es el lugar mas apropiado para producir grandes volúmenes de calabazas en nuestro país se cultivan 16 variedades y su uso va en dependencia de la variedad y/o el tamaño las mas pequeñas se utilizan para llaveros, otras para preparación de comida y muchas cosas las mas grandes que Ostuma llegan a pesar asta 130 lbs. Son utilizadas como adornos decorativos.

“En nuestra zona es muy riesgo producir calabazas en grandes cantidades pero a manera de prueba estas han resultado exitosas.”(Ing. Álvarez)

Esta es una Empresa que se destaca por encontrarse muy bien organizada, con personas con un alto nivel de preparación académico y grado de responsabilidad y visión empresarial, saben muy bien donde están y donde quieren llegar ellos no conocen de amenazas pues confían en la calidad y solidez de sus productos con un mercado del cual se encuentran posesionados consientes de que lo que se produce es las tierras del norte son las más saludables.

Para concluir con el Sector Agrícola presentamos un panorama de los Indicadores Agropecuarios en Nicaragua y entre EE.UU.
(Ver Anexo 18,19).

2.4 SECTOR ALIMENTOS

Para el estudio de dicho sector fue necesario analizarlo de cerca como se había venido trabajando con anterioridad. Pudimos contar con la colaboración del Ing. Leonel Briones quien vive en la ciudad de Esteli y posee una pequeña empresa de productos alimenticios elaborados mayormente a base de hortalizas.

Después de varias visitas y de un trabajo en conjunto con el Ing. Briones se realizó el siguiente estudio.

2.4.1 Concepto de Industrias Alimenticias:

³⁷ Para efectos de este estudio se considero industria alimenticia toda actividad donde se transforma la materia prima en productos alimenticios, tomando algunos criterios como: tiempo de duración del producto, productos para exportación y por su importancia social y cultural en nuestro país.

Las pequeñas y medianas industrias son las que mas han permanecido en el mercado y son las que utilizan alguna tecnología para producir, es decir, son semi-industriales. Una correcta organización de las empresas, cualquiera que sea su alimentación, es imprescindible para coordinar con eficacia la gestión global de las mismas.

En las pequeñas y medianas empresas los recursos humanos son relativamente escasos y no solo una persona o un grupo reducido de mandos, tiene que ocuparse de todas las tareas directivas. En efecto en muchas compañías pequeñas, las mismas personas a la vez: dueño, director general, director administrativo y director de ventas.

³⁷ Propuesta de desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense, INPYME, 2000

Esta diversificación funcional del pequeño y mediano empresario no permite lograr una eficiencia administrativa, debido a la falta de tiempo y de conocimiento acerca de la organización empresarial que les permite obtener una adecuada visión estructural de la organización y como consecuencia un mayor desarrollo industrial.

2.4.2 Principales Límites en la Cadena Productiva:

- Falta de una estructura de organización, mecanismos de gestión y control de los sistemas de acopio
- Débil articulación entre los segmentos de la cadena productiva
- Financiamiento y gestión empresarial

2.4.3 Producción:

³⁸ Uno de los aspectos que determinan el éxito o fracaso de una industria es conocer el nivel productivo, este a su vez está en relación directa con la demanda de los usuarios que: “producir es extraer o modificar los bienes con el objeto de volverlos aptos para satisfacer ciertas necesidades es necesario recoger el insumo, el producto y las operaciones de transformación” (ing. Briones; Briomol Estelí).

En los últimos años la producción en Nicaragua ha estado siendo afectada fuertemente por los factores climáticos y ambientales que han incidido en la calidad de la producción de materia prima. Esto repercute directamente en la industria alimenticia, ya que los precios se han incrementado por la escasez de los insumos para la producción, además provoca una inestabilidad en el volumen de producción.

³⁸ www.adeso.org.ni

2.4.4 Comercialización:

La pequeña y mediana industria tiene serias dificultades en el área de comercialización debido a esta actividad es limitada por lo que es necesario hacer un incremento de su producción para esto se tiene que contar con mecanismos de comercialización.

En este sentido, para una buena comercialización se debe abarcar todas las actividades relacionadas directamente con la venta de bienes o servicios a los intermediarios o al consumidor final. Además, para elevar sus niveles de comercialización la pequeña y mediana industria debe tomar decisiones acerca de su mercado meta, surtido de productos, servicios, precios, plaza y sus canales de comercialización. Esto permitiría insertar a la pequeña industria en niveles de competitividad y desarrollo.

2.4.5 La Competitividad:

³⁹ Para una empresa de productos alimenticios como lo es La Fabrica de alimentos Briomol la competitividad se da a nivel interno y externo. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc. Y los procesos de transformación.

La competitividad interna se expresa en el continuo esfuerzos de superación de la industria en función de hacer a la empresa mas eficiente. La competitividad externa esta orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece.

³⁹ Parrilla M.D, "La Economía de las pequeñas y medianas industrias en Nicaragua, Revista Encuentro, N° 50 / 1990

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc. De los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores.

En el estudio realizado con la ayuda del Señor Leonel Briones referente a la competencia, se trabajaron los siguientes aspectos: personal, tecnología, calidad del producto y organización gremial encontrándose para dicha fábrica los siguientes:

2.4.6 Personal:

Acerca de la experiencia y formación del personal que labora en esta mediana industrias, (con 26 mano de obra) que consta de 8 años de experiencia en la labor que realizan. Respecto a la capacitación del personal como industrias que trabajan con algún tipo de maquinaria, o sea las llamadas semi-industriales han proporcionado capacitación y entrenamiento técnica formal Esto refleja que la capacidad competitiva de estas industrias es baja por la poca capacitación técnica del personal que labora en las mismas.

2.4.7 Tecnología Utilizada:

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas de este tipo son manufactureras o artesanales solo en algunas utilizan algún equipo mínimo o maquinaria, pero siempre en estas hay un predominio de la manufactura, a estas se les llama semi-industriales. En el caso de la fabrica Briomol se encuentran utilizando: cortadora y selladora entre otras siendo estas las mas innovadoras

Los equipos que utilizan en otras fabricas de alimentos principalmente son los siguientes:

En el rubro panificación: batidoras, hornos, sopletes, pasteadoras, licuadoras, moldes, cazuelas, pyrex, cortadoras, ducas y selladoras.

Procesamiento del café:

Trilladora, motor, empacadora, molino, clasificadora, contenedor, y trituradora. En salsas y condimentos: embotelladora, selladora, cortadoras entre otros. En derivados de leche: descremadoras, canoas, etc. Con relación al estado de dichos equipos todos están en buenas condiciones y son originales.

2.4.8 Calidad del Producto:

En relación al registro sanitario no todas las empresas poseen registro sanitario. Claro que este no es el caso de la fabrica Briomol pero si significa que un gran porcentaje carecen de registro, lo que repercute negativamente en el desarrollo de estas industrias debido a que no pueden competir conforme a estándares de calidad y de mercado, además, los productos no ofrecen seguridad para el consumidor, ya que este es cada vez más exigente para la aceptación del producto y lo valora considerando entre algunos elementos: El tiempo de caducidad, ingredientes y aditivos que no perjudiquen su salud así como la procedencia del producto.

La importancia de que el productor registre su industria le permite un mayor prestigio en le mercado así como la seguridad al consumidor sobre lo que esta adquiriendo.

Toda industria que cometa infracción ante las sanitarias estas sujeto a la aplicación de sanciones por parte de las autoridades de acuerdo a la ley de "Disposiciones sanitarias" como multas, decomiso, suspensión de registros. Con relación al tiempo de duración del producto la mayoría de los productos tienen duración de un día a una semana, otros oscilan entre 2 y 3 meses y la mayoría tampoco almacena sino que vende lo que va produciendo.

2.4.9 Organización Gremial:

Es el conjunto de trabajadores que se unen alrededor intereses comunes, debido a que pudiera convertirse en una estrategia para lograr la competitividad en el contexto actual.

No todas las Pequeñas y Medianas empresas están organizadas debido a que muchas Circunstancias como: falta de funcionamiento, cambio frecuente de actividad, desconocimiento de los beneficios, visión negativa de la organización, cultura individualista se ha perdido confianza en el liderazgo.

2.4.10 La Rama Láctea:

Esta es otra rama con una fuerte presencia de PYMES. La razón básica es que el país cuenta con condiciones climáticas adecuadas y posee una larga tradición ganadera y en la producción de derivados lácteos.

⁴⁰ La importancia del sector lácteo en el empleo se estima en unos 100 mil empleos, con base a unos 55 mil productores principalmente concentrados en los departamentos de Matagalpa, Chontales, León, Zelaya Central y Boaco En conjunto al año se producen 220 millones de litros.

De esta cifra se calcula que el sector de micro productores (campesinos con 2 a 10 vacas y economías de subsistencia) contribuye con el 24%. Por su parte los medianos finqueros y cooperativistas (entre 11 y 100 vacas) contribuyen con el 60% de la producción total. El 16% restante corresponde a los grandes productores (con 100 vacas ó más) y abastecen al sector industrial.

⁴⁰ Propuesta de desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Nicaragüense, INPYME, 2000

Por otra parte, en Nicaragua el precio promedio de la leche es 30% por debajo del precio en la región centroamericana. Además, los derivados lácteos encuentran ventajas adicionales al tener cerca a sus mercados de exportación principalmente el salvadoreño. En cuanto a las exportaciones, éstas alcanzan los 18 millones de dólares anuales y sus importaciones en 16 millones, por lo que la balanza comercial en este caso es positiva.

El TLC con Estados Unidos afectará aún más a la agricultura de la región, carente de crédito y de apoyo gubernamental e incapaz de sobrevivir en la competencia con productos norteamericanos subsidiados. También hay riesgos para muchas pequeñas y medianas empresas manufactureras, cuyas posibilidades de competencia son mínimas, al igual que para las de madera y alimentos.

Un acuerdo de tales características conlleva el otorgamiento de preferencias arancelarias recíprocas, lo cual no garantiza necesariamente el acceso efectivo al mercado de la contraparte. De tal manera, el acceso a ciertos mercados sofisticados internacionales – incluyendo a EEUU – requiere de un cumplimiento estricto de ciertas regulaciones técnicas y estándares. Además, como contrapartida de la liberalización arancelaria, se puede producir simultáneamente presiones para el abuso de medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas injustificadas y otros obstáculos de naturaleza administrativa o aduanera.

Es importante señalar que los países son soberanos para proteger determinados intereses de carácter público, tales como la vida y la salud de las personas y animales, preservar los vegetales, el medio ambiente, los derechos de los consumidores, etc. Sin embargo, no pueden hacer un ejercicio abusivo de tal derecho que implique discriminar el costo de la mano de obra es el más bajo de la región y uno de los más bajos del continente lo cual favorece el desarrollo del sector de la industria de la madera intensiva en mano de obra siempre que se haga una inversión razonable en capacitación Nicaragua aún cuenta con bosques latifoliados y de coníferas en cantidades relativamente

abundantes para la actividad industrial; esto es una condición favorable para que se desarrolle en el país una industria forestal diversificada basada en las potencialidades de ambos tipos de bosque; siempre que se desarrolle tecnología extracción de bajo costo y no destructiva y que se reduzcan los costos de transporte.

La extrema pobreza de la población y la escasez de alternativas económicas crean cada vez mayor presión sobre el bosque como medio de sustento, lo que se refleja en las elevadas tasas de deforestación. La limitada cobertura de la infraestructura eléctrica, la incapacidad de muchos de los sectores pobres para adquirirla y cuestiones culturales, hacen de la leña la principal fuente de energía del país.

La demanda de este producto es creciente y la competencia por el recurso entre los sectores energético e industrial y entre taladores favorece las prácticas de extracción destructivas. Si esta situación no se resuelve las posibilidades de una industria forestal con proyección de largo plazo son limitadas. Injustificada o arbitrariamente entre productos nacionales y extranjeros o entre productos de diferentes orígenes, o que las medidas adoptadas se apliquen de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional, en violación de los acuerdos internacionales.

3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS DE LAS PYMES EN EL MARCO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO:

⁴¹ El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se encuentra en revisión jurídica por las Partes y listo para ser ratificado, primero por cada uno de los países de Centroamérica, después EE.UU. hará lo propio. Es un Tratado inevitable políticamente y su implementación requiere nada más de tiempo. Sin embargo, las principales críticas al gobierno están dirigidas al apresuramiento y

⁴¹ Impacto de l CAFTA sobre los Sectores Sociales menos favorecidos en los países Centroamericanos(caso de Nicaragua) Managua, 28 de Mayo del 2004.

la falta de condiciones de implementación de nuestro país para embarcarse en una estrategia de esta naturaleza.

El gobierno defiende su estrategia con el argumento “de que hay una gran lista de países en espera por negociar con EE.UU. y es necesario llegar primero”. Esta apreciación, un tanto equivocada a nuestro juicio, indujo un alto grado de improvisación y aventuras al proceso negociador el que ha culminado con más ventajas para EE.UU. que para nuestro país. Pero, lo único que sí está claro, es el interés político de los EE.UU. de negociar rápidamente y finiquitar este proceso.

⁴² Negociar Tratados comerciales e insertar la economía nacional a los mercados globalizados no es un hecho perverso y maligno de los gobiernos, es la moda de hoy. Es la única alternativa, hasta hoy conocida, con la que cuentan las sociedades modernas, independiente de su estado de desarrollo, para pretender mejorar la inserción de nuestras economías en los mercados internacionales.

Pero, para países como los nuestros: débiles y desorganizados, estos procesos deben requerir de sólidas estrategias internas de desarrollo, profusa comunicación con todos los sectores y la preparación de condiciones institucionales básicas para tratar de mitigar los efectos de la liberalización de los mercados bajo esquemas preestablecidos entre sociedades desniveladas.

⁴³La delegación negociadora del gobierno de Nicaragua, careció de un análisis profundo y estratégico de las reformas económicas y políticas que se estarían desprendiendo en el futuro con este acuerdo comercial. Sin embargo, las acciones mas benévolas que preparó el gobierno de Nicaragua en su estrategia de negociación, fue promover un proceso de consulta con algunos sectores, muchas de las cuales tuvieron carácter informativo y no deliberativo.

⁴² (MIFIC), Nicaragua Estrategias de Negociación. Enero 06 del 2003.

⁴³ www.ustr.ov/new/fta/advisor

Hay que destacar que Nicaragua carece de una Ley que enmarque cualquier tipo de negociación de ámbito comercial, y por esta razón las negociaciones fueron llevadas por el equipo técnico de “buena fe” pues tanto la estrategia como los elementos tácticos que se derivaron de ella carecieron de un análisis consistente de impacto. Instrumento jurídico de referencia que establece y define los pasos de una negociación y cómo deben desarrollarse éstos en beneficio del país. En este aspecto, Nicaragua entró al negocio del CAFTA con fuertes limitaciones institucionales, poca credibilidad en gobernabilidad, sectores debilitados y orgánicamente mal preparados delegándole una gran responsabilidad al equipo negociador.

Por otra parte, el preparar una eficiente estrategia de negociaciones significaba para el gobierno de Nicaragua, apostar a la democracia con un costo político equivalente a contrariar los intereses de grupos empresariales alineados con la política de los EE.UU., pues desde cualquier ángulo que se observe, el CAFTA es un convenio político modelado coyunturalmente por la inspiración hegemónica de la actual doctrina de la administración del presidente George Bush, que goza de un fuerte respaldo interno y externo.

En efecto, las valoraciones hechas por las comisiones del Congreso de USA (Advisory Committee) en marzo del 2004, señalan que los capítulos del texto CAFTA, plasman apropiadamente los intereses de los EE.UU. y que estos se ajustan con la política de este país. Mas sin embargo, los temores de muchos sectores de ese país del norte reside en la pérdida de empleo que les puede generar el CAFTA en Centroamérica, con las quiebras de fábricas y una fuerte competencia con la mano de obra barata de nuestros países.

Desde su inicio la estrategia de negociaciones de Nicaragua se fundamentó en la “solidaridad de la región” que aspiraba elevar la capacidad de negociaciones y defender a nivel regional sectores considerados sensibles.

En efecto, las negociaciones de Nicaragua estuvieron marcadas por matices políticos y de sumisión a los intereses de los grupos empresariales mas consolidados. Y, en este sentido la estrategia preparada por el gobierno de Nicaragua, no coincidió en ninguno de sus puntos con el plan de reducción de la pobreza, pues los aspectos de cooperación y de apoyo a los sectores con desventajas quedaron bloqueados, y en consecuencia estos sectores no podrán alcanzar algún beneficio de capacitación y amortiguamiento durante el proceso de transición una vez entrado en rigor dicho acuerdo comercial.

Fue una estrategia de negociación basado en las reglas del mercado en la que prevalece el desmantelamiento de los regulaciones y obstáculos al libre comercio. En este sentido y a la luz de la lectura del texto CAFTA, se evidencia que los resultados de las negociaciones tienen un amplio saldo asimétrico, puesto que los negociadores determinaron un plazo no mayor de diez años para que la base productiva del país se comprometa equipararse a la de EE.UU. en el sentido de alcanzar el libre comercio.

⁴⁴ Las empresas con menor economía (PYMES) se encuentran en su mayoría concentradas en la Región del Pacífico, siendo esta región la que concentra la mayor cantidad de establecimientos con 123,113 representando el 77.4%; la región central con 32,398 representa el 20% y la región atlántica con 3,508 establecimientos representa el 2.2%. Según cifras del Directorio Económico Urbano Nacional, además de tener una fuerte participación, con relación al número de establecimientos según cantidad de trabajadores, registra una posición dominante en la economía nacional. Por tanto es necesario reconocer la gran importancia que tiene el sector de las PYMES para sustentar una estrategia sostenible de lucha contra la pobreza y el logro del bienestar para la mayoría de los nicaragüenses.

⁴⁴ www.inpyme.gob.ni

La ruina del agro provocará una mayor emigración de la población rural hacia las ciudades y hacia las zonas semi urbanas, para trabajar en maquilas o montar microempresas. Otra parte se irá al exterior, desde donde mandará remesas. Esto último es lo que necesita el sistema, pues las remesas sirven para financiar las importaciones la mejor estrategia de las PYMES para reducir la pobreza es generar empleo y aumentar el ingreso de los nicaragüenses.

La inversión en capital humano es la principal garantía de sostenibilidad de una estrategia. Por otro lado el crecimiento económico sin una política clara para el desarrollo del capital humano y sin una política agresiva de protección social no es sostenible ni económico ni social ni política.

Los empleos sostenibles se generan aumentando la producción y la producción aumentada por medio de esfuerzos privados, nacionales y extranjeros. Los esfuerzos privados incluyen las iniciativas de cientos de miles de pequeños y medianos propietarios del campo y la ciudad a través de empresas familiares.

Las contrapartidas de estos esfuerzos es la inversión en capital humano e infraestructura realizada por el gobierno para mejorar la productividad de los trabajadores y su trabajo.

El país no prosperara si no exportamos mas productos, en mayores cantidades o con mejores Calidades y a precios más convenientes para obtener mayores ingresos y mejorar la economía, esa es la base del desarrollo de un país.

Para aumentar y diversificar las exportaciones no se necesita que todas las empresas produzcan para la exportación, pero si se necesita que todas mejoren su eficiencia y productividad para que los costos de producción sean menores, para que sea más fácil producir y vender la producción. Esa es la clave del éxito.

Los países que han tenido éxito han ordenado su producción, han ampliado sus alianzas estratégicas y han unido esfuerzos para colocar mejor sus productos. Sobre todo han sabido aprovechar las ventajas de sus territorios como base para mejorar su competitividad.

Entre las líneas estratégicas generales planteadas por las PYMES se encuentran:

- A. Con relación a los lineamientos estratégicos, consideramos que la igualdad entre mujeres y hombres, así como mayores oportunidades para los emprendimientos de los jóvenes, requiere que todos disfruten en condiciones de igualdad, de los bienes, oportunidades, recursos y recompensas valorados por la sociedad. La igualdad no implica que hombres y mujeres lleguen a ser idénticos, sino que sus posibilidades y oportunidades en la vida sean iguales.

- B. La importancia concedida al empoderamiento de la mujer y la apertura de oportunidades para la juventud, no presupone una sola forma aplicable a todas las intervenciones y actividades detalladas en la presente estrategia, sino que refleja la preocupación de que mujeres, jóvenes y hombres “micro-empresarios” compartan el significado de la igualdad y trabajar conjuntamente con el gobierno, la cooperación internacional y otros actores para lograrla.

- C. Los lineamientos asumen el reto de promover la equidad de tratamiento entre géneros, y edades, porque sabemos que para lograr la igualdad entre mujeres y hombres será necesario modificar las prácticas institucionales de muchas organizaciones, públicas, privadas e internacionales y las relaciones que refuerzan y mantienen la desigualdad, en todo caso es una responsabilidad de toda la sociedad nicaragüense, siendo lo más

importante la manifiesta voluntad de las mujeres y los jóvenes para determinar su propio futuro y el desarrollo de sus empresas

D. Los lineamientos estratégicos para el desarrollo de la PYMES contribuyen al logro del siguiente objetivo superior: “Fortalecer la competitividad de la PYMES a través de servicios de calidad, de procesos de concertación sectorial, desarrollo local y de la innovación y la promoción comercial de sus productos”.

⁴⁵ “Un sector organizado, con participación relevante de mujeres y jóvenes, con recursos humanos competentes y motivados, que opera exitosamente en mercado local, regional e internacional, contribuye significativamente al sostenimiento y generación del empleo y al crecimiento del PIB de Nicaragua, genera excedentes y reinvierte.

Una parte creciente del sector compuesto por empresas competitivas que conocen sus necesidades de desarrollo y utilizan servicios de desarrollo empresarial y financieras de alta calidad, ofertados por organizaciones acreditadas.

Las empresas del sector logran su competitividad a través del mejoramiento sostenido de: Desarrollo y Asociatividad empresarial, Productividad e integración de cadenas productivas Flexibilidad productiva y organización, Innovación y creatividad, con énfasis en valor agregado de conocimiento y Desarrollo de productos que satisfacen la demanda de mercados cambiantes y segmentados.”

⁴⁵ Las PYMES hacia las alianzas empresariales una oportunidad para mejorar la competitividad y productividad (MIFIC)

Estos lineamientos estratégicos de las PYMES tienen que ver con:

3.1 Servicios Financieros:

La estructura de segundo piso proveedora de servicios financieros para la PYMES al parecer es significativa en cuanto al número pero precaria en cuanto a la calidad de los servicios y a su sostenibilidad como mercado de servicios en Nicaragua. Si bien tres fuentes concretas (E. Román, proyecto PROCAPE/GTZ y PROMICRO/OIT) coinciden en señalar que en el país existen no menos de 60 Operadores de micro finanzas (algunas mencionan hasta 80 operadores) entre ONG, cooperativas de ahorro y crédito, gremios e instituciones del sector público como INPYME y DPYME; la mayoría adolece de una fuerte dependencia en la disponibilidad de los recursos (la oferta se sostiene a partir de fondos y donaciones de la cooperación internacional) y no cuentan con personal especializado ni con técnicas informatizadas de manejo de cartera.

Aunque no existe un verdadero inventario integral acerca de la estructura institucional de servicios financieros en el país (y esto es una tarea pendiente para INPYME), parece plenamente justificado afirmar que todavía no existe un verdadero mercado de servicios financieros orientado a satisfacer la demanda de la PYMES. Por otra parte, tampoco existe una conciencia ó voluntad concertada sobre la necesidad de una regulación que favorezca la integración y formalización de los operadores no convencionales dentro del sistema financiero regulado, que permita actuar y multiplicar la respuesta existente a la demanda por créditos que tiene la PYMES.

El actual marco regulatorio es excluyente y sólo está orientado a solventar las necesidades y características de la estructura empresarial tradicional. En efecto, de momento la actitud del Estado no es favorable a producir cambios en la legislación del sistema financiero que permita abrir la puerta a por ejemplo instituciones como las EDPYMES (organizaciones financieras creadas a partir

de las ONG con capital propio) en orden ha atender las necesidades sobre todo de los sectores más débiles (El empresariado urbano y el pequeño productor Agropecuario.)

Asimismo, en el otro extremo, el Estado tampoco ha emprendido firmemente la tarea de facilitar y promover procesos de formalización y simplificación administrativa que permitan que las PYMES informales, en forma rápida y a bajos costos, pueda formalizarse y convertirse en sujeto de crédito.

De otro lado, la intervención comercial de la Banca en el sector es muy menor. Se considera que la PYMES no es sujeto de crédito ó que es un sector de alto riesgo. Incluso la eventual participación del Estado en la colocación ó identificación de líneas de crédito internacionales a través del sistema financiero comercial ha fracasado en muchos lugares porque no hay confianza ni interés en el sector. Y aún superando estas dificultades de percepción, el crédito resulta excesivamente generoso.

En efecto, la combinación de diversos factores y distorsiones macroeconómicas junto con las limitaciones anotadas en el fondeo de recursos, se traduce en altas tasas y en créditos mayormente de corto plazo. Síntomas característicos de la ausencia de un verdadero mercado de capitales. Esta es una de las razones por las cuales los estratos y segmentos más débiles de las PYMES, normalmente recurren al usurero. Como es sabido el sector PYMES empresarial carece de garantías sólidas ó realizables según los parámetros de la Banca comercial. Así, normalmente él temor de solicitar un préstamo en el sistema financiero formal y ante el temor muchas veces prefiere recurrir a los mercados informales que operan con intereses de usura. Si a esto se suma una baja capacidad gerencial y administrativa, sobre costos en las tarifas públicas y obsolescencia de máquinas y procesos técnicos, uno se pregunta en verdad cómo hace él pequeño y mediano empresario para repagar un costo financiero a todas luces insostenible.

En cuanto a los servicios financieros prestados a través de la Banca comercial, es conocido el retroceso que ha venido teniendo la oferta de crédito hacia la pequeña empresa y mediana empresa. Según el Sr. Moisés Cetré en un trabajo preparado para PNUD en noviembre de 1996, señalaba que hasta marzo de ese año la política crediticia continuaba sesgada en la intermediación de recursos para actividades de corto plazo y de poco riesgo. Ya para agosto se registraba una contracción en los montos de las entregas brutas para la pequeña empresa en niveles considerables (7.9%, FIDEG).

Explicaba en su trabajo también que la escasez de recursos financieros para la pequeña empresa y el sector agrícola es endémica en Nicaragua y torna inviable cualquier propuesta de desarrollo. La pequeña empresa por lo general se ve forzada a financiar aún inversiones en activos fijos con recursos de corto plazo (hasta un año. El reducido poder negociador de las PYMES frente a sus compradores grandes implica condiciones de pago desfavorables. Por un lado paga al contado la compra de insumos y por otro, tiene que aceptar de sus compradores a veces hasta tres meses para cobrar, así las restricciones de liquidez son permanentes y empeoran su situación en el tiempo. En el tema de las garantías recurrentemente indicaba la imposibilidad del sector para encontrar una solución satisfactoria. La falta de registros de la propiedad mueble e inmueble se convierte en un círculo vicioso por las dificultades administrativas que el estado contribuye en mantener.

Por último en Nicaragua la imagen corporativa de la pequeña empresa se ve reflejada en la actitud tradicional de la banca comercial. La banca no confía en la pequeña empresa. Por lo que una política de promoción tendrá que basarse necesariamente en la concertación entre el Estado, la banca comercial, las ONG y los propios interesados organizados en consorcios. El financiamiento constituye un instrumento de promoción fundamental, capaz de viabilizar un conjunto de condiciones técnicas, de gestión y de dotación de recursos necesarios para mejorar los procesos, la producción y la productividad.

Además, se requiere reformular el marco regulatorio a fin de que se puedan establecer parámetros y lineamientos específicos del crédito no convencional, al parecer única vía objetiva para impulsar el mercado de capitales en el país. El mercado de servicios financieros y empresariales dependiente y falto de autosuficiencia financiera, con fuertes carencias metodológicas, técnicas y de personal capacitado, lo que se traduce en incapacidad para desarrollar productos especializados y focalizados según la segmentación del sector. En suma, todavía no existe un mercado de servicios sustentable, que basado en criterios de mercado y de eficacia, sea capaz de atender las reales necesidades de las PYMES.

3.2 Programa de Bonos:

La competitividad de la PYMES está altamente correlacionada con las ganancias en productividad, es decir con el uso más eficiente de los insumos utilizados con relación a los productos o servicios finalmente producidos. Las mejoras de la competitividad pueden obtenerse mediante cambios en los procesos empresariales y las prácticas de gestión gerencial. Para ello se requiere, además de la existencia de una demanda que aprecie estos servicios, la existencia de una oferta amplia de servicios de desarrollo empresarial de calidad.

El sistema de bonos de capacitación ya experimentado en Nicaragua a través del proyecto INDE/GTZ, es un sistema muy adecuado y funcional para ampliar las posibilidades de acceso de la PYMES, sobretudo de baja productividad, a servicios subsidiados de desarrollo empresarial. Además, un programa de este tipo contribuye a uniformizar la calidad de los servicios puesto que exige de los proveedores estándares de operación aceptables y desarrollo de productos con criterios de eficiencia, impacto, monitoreo y evaluación.

En este sentido, un objetivo colateral es impulsar el fortalecimiento de las entidades de servicios de desarrollo empresarial, entendido como la modernización y especialización de estas entidades, condición fundamental para lograr el crecimiento efectivo de las PYMES.

⁴⁶ **Programas de Bonos – INDE – PROCEDE**

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) podrán tener acceso a bonos de Capacitación, Diagnostico Empresarial, Asistencia Técnica (Ver Anexo 20,21,22) con solo visitar las oficinas de INDE- PROCEDE (Instituto de Desarrollo Programa de servicios de desarrollo empresarial quienes por medio de consultores expertos de ICAT´S (Instituto de asistencia técnica) se contribuirá al desarrollo empresarial proyecto que es financiado por Holanda y los países bajos. Para que todo pequeño y mediano empresario tenga la oportunidad de acceder a cualquier tipo de bonos, sin importar el sector al que se dedique tendrá que presentar sus documentos legalmente registrados, cada bono presenta sus requisitos.

Bono de capacitación:

Son un incentivo parcial que facilita a un empresario la participación en cursos de capacitación para fortalecer los conocimientos y habilidades de trabajadores mejorando la competitividad de la empresa este bono consiste en un documento con un valor de C\$ 300.00 que le permite pagar al empresario una parte del costo de la capacitación, el empresario tiene derecho a 6 bonos de capacitación por año, que se entrega sin costo alguno, con le bono de capacitación se capacita a propietario y trabajadores que tengan de 1 a 100 trabajadores que tengan un año de operar y que estén ubicados en las ciudades donde procede este operando.

⁴⁶ INDE/ PROCEDE, Matagalpa, Noviembre 2004.

Los documentos que se presentaran deben ser:

- Cédula de identidad, del propietario y trabajadores.
- Matricula actual de la alcaldía.

Como resultado se espera un mejor rendimiento del negocio en la calidad de producto y aumento de las ventas.

Bono de Diagnóstico:

Es un incentivo que tiene un valor de C\$ 3,000.00 que se entrega sin costo y le permitirá al pequeño y mediano empresario pagar una aparte del valor de el diagnostico realizado por el experto que le reflejara la situación real de su empresa y se le recomendara como mejorarla se tendrá derecho a un bono de diagnostico a lo largo del programa.

Para obtener este bono los empresarios tendrán que tener de 6 a 100 trabajadores, que estén dispuestos a pagar la diferencia entre el valor del bono y el costo total de diagnostico, que tengan un año de estar operando y que estén ubicados en ciudades donde proceda este operando. Los documentos a presentar son los mismos que presentan en el bono de capacitación.

En las oficinas de procede habrá información que orientar para acceder libre mente y contratar el servicio de diagnostico mas adecuados a las características de la empresa.

Bono de Asistencia Técnica:

Tiene un valor de C\$ 3,000.00 que se utilizara para pagar parcialmente el valor de la asistencia técnica la que será realizada por expertos calificados para que se puedan acceder a este bono previamente se realizara un diagnostico el que indicara las áreas que la empresa debe mejorar.

La asistencia técnica es el siguiente paso ya que le resuelve al pequeño y mediano empresario problemas identificados en el diagnóstico, el bono se entregará sin costo alguno para aquellas empresas que soliciten y que estén decididos a poner en práctica las recomendaciones del diagnóstico, cada empresario tendrá derecho a 4 bonos de asistencia técnica a lo largo del programa.

Para obtener el bono los empresarios tendrán que tener de 1 a 100 trabajadores que estén ubicados en las ciudades donde procede este operando, que tenga más de un año operando y que estén dispuestos a pagar la diferencia entre el valor del bono y el precio del servicio de asistencia técnica.

Una vez realizado el diagnóstico se podrá retirar en la oficina de donde se podrá a disposición, información y habrán asesores, consultores y técnicos especialistas que ayuden a resolver problemas detectados en el diagnóstico de la empresa quienes aceptaran el bono como parte del pago por el servicio.

A manera de ejemplo citaremos la experiencia que ha tenido el taller de madera muebles DCUSA ubicada en la ciudad de León quienes han trabajado con INDE –PROCEDE a través de estos programas de bonos los que han sido de gran provecho para su Pequeñas y Mediana Empresa se les ha dado asistencia técnica y se han realizado diagnósticos empresariales con la implementación de estos bonos se han podido determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presenta el taller y se ha podido estudiar como se maneja lo administrativo, operativo, mercadeo, producción y comercialización y se les ha recomendado como mejorar su desempeño Gerencial. Cabe mencionar que este programa está dando apertura en Matagalpa se espera por parte de las PYMES una gran demanda de todos los sectores productivos de la zona.

3.3 Programa de Inversión a Largo Plazo:

Los programas de inversión a largo plazo forman parte de las estrategias de desarrollo de la PYMES ante la presencia de competidores que si bien se conoce que no se les podrá igualar se ve en ellos (TLC) la necesidad de no quedarse de manos cruzadas y proyectarse hacia el futuro, en nuestro país hay muchas cosas que se pueden hacer pero nada se logra sin esfuerzos, todos los sectores se pueden fortalecer sus capacidades mediante la aplicación de nuevas estrategias, quizás la mayoría de pequeños y medianos empresarios consideran que el avance hacia el progreso, puede representar un alto riesgo que le conduce a la quiebra de sus negocios, pero el no arriesgarse, el no ser emprendedor es un riesgo mucho mayor, hay que perder el miedo y a pegarse a nuevas posibilidades, esperanzas de mejorar. Nuestro departamento "Matagalpa" presenta en su entorno una gran variedad de recursos propios del clima y ubicación que están siendo inaprovechados.

En el municipio de Río Blanco el INTA promueve la organización de los ganaderos para que estos formen un sector lácteo que cumpla las exigencias del gran mercado internacional las condiciones sanitarias y fitosanitarias lo que se está priorizando no es la cantidad, si no la calidad este es un programa que llevara su tiempo pues lo primero será la constitución de una cooperativa que cumpla con una infraestructura optima para la producción de leche de calidad que luego puede ser procesada en sus derivados (queso , crema, mantequilla) se necesitaran construir pisos, techos, mantener un adecuado cuidado en los utensilios. Uso de filtros para la leche, así como un manejo adecuado de las vacunas (las cuales se recomienda mantenerlas en hielo) uso de sales minerales todo el año, prevención de diarrea, desparasitación, mejorar pastizales, en fin mejores condiciones con las cuales aunque la prioridad sea la calidad, estamos seguros de que la producción también aumentaría. El ordeño limpio representa un conjunto de medidas y practicas que permiten obtener leche con mejor calidad e higiene.

Otros programas de inversión a largo y mediano plazo pudiesen estar orientados a la diversificación de productos tanto tradicionales como no tradicionales, la finca Ostuma Faros propiedad del ingeniero Guillermo Jacoby Salazar bajo la producción de micro invernaderos se encuentra desde su inicio (ya hace 6 años) dedicar a invertir en productos no tradicionales en nuestro país. El gobierno a través del ministerio Agropecuario y forestal (MAGFOR-Matagalpa) ante la situación actual de un tratado de libre comercio y los requisitos comerciales que en estos se establecieron esta apoyando al pequeño y mediano productor para que este pueda ser competitivo en el mercado esto mediante capacitaciones sobre como diversificar su finca para que el productor deje de cultivar productos tradicionales como café volviendo su finca poco mas aprovechable.

Así mismo el ministerio con la ayuda de organismos como la FAO alimentación organización y agricultura , programa de acción integral, plan de asistencia técnica, programa mundial de alimento impulsa el programa nacional libra por libra el cual consiste en el aporte de semillas certificadas ya sea híbrido nacional o importado y variedades nacionales aportando al Pequeño y Mediano productor de semillas de calidad para que se beneficie y obtenga una producción de calidad al igual que se le brinda información en cuanto al manejo de los diferentes plaguicidas para que se apliquen moderadamente y se les capacite para que utilicen mas el abono orgánico para que se obtengan productos de calidad y se vendan a mejores precios .

También organiza a los productores a trabajar en cooperativas para que unifiquen su producción y estas se venda a un mejor precios en el mercado extranjero y que establezcan relaciones comerciales para que tengan mercado donde exportar y para que el productor este actualizado con los precios del mercado extranjero la institución le proporciona información sobre los precios reales de los productos en el mercado internacional. Uno de los objetivos primordiales de la institución es que el productor aproveche los recursos naturales sin dañar el medio ambiente. Entrevista realiza a Ing Melvin Vidaurre.

3.4 La Competitividad como una Ventaja:

⁴⁷ El desempeño competitivo de Nicaragua con relación al año 1998, muestra mejoras en los factores de apertura e infraestructura y un deterioro en finanzas, tecnología, gerencia, mercado laboral y desarrollo institucional.

Para disminuir la brecha competitiva Nicaragua requiere incrementar su potencial de crecimiento a mediano y largo plazo, bajo una coordinación estratégica congruente con el entorno internacional de la economía; esta coordinación debe tomar en cuenta la realidad de la estructura de los sectores productivos y el potencial de desarrollo de las exportaciones.

La apertura comercial ha tenido un resultado positivo en las exportaciones, pasando de C\$ 360 millones a inicios de los 90 a más de U\$ 600 millones en el 2000, se nota claramente la respuesta positiva de los no- traicionales en comparación con el comportamiento de los productos primarios.

La Pequeña y Mediana Empresa puede mejorar su desempeño desarrollando sistemas eficientes de relación con otras empresas instituciones, productores de un mismo nivel, clientes, distribuidores, proveedores de bienes y servicios, gremios, universidades e instituciones y estimular el proceso de complementación y especialización.

Las relaciones colaboradas aumentan la capacidad de las empresas de tomar decisiones eficientes y efectivas, incrementando las fuentes de información estratégica generando economías de escala todo esto acelera los procesos de enseñanzas y mejora la flexibilidad colectiva y la capacidad de responder al desafío de mercado.

⁴⁷ www.mific.gob.ni “La Competitividad de las PYMES en Nicaragua”

Existen empresas creativas que ante la competencia se vuelven mas productivas en este caso la competencia se vuelve una oportunidad de desarrollo, y es que de lo que se esta tratando es de darle un mejor aprovechamiento a los recursos. Tenemos los recursos, disponemos de ellos, entonces démosle el máximo rendimiento.

Fue muy satisfactorio realizar este trabajo y encontrarse con personas como la familia Castellón originario de la ciudad de Jinotega quienes tienen una pequeña propiedad en el km. 150 lugar conocido como Santa Lastenia, quienes han tratado de convertirla en una finca de productos diversos y de consumo Nacional actualmente su principal producto son las Fresas. Ellos nos dieron un gran ejemplo, "La fresa es un producto muy demandado, además nuestro producto es de calidad, la oferta aun no cubre la demanda ". (Ivon Castellón)

Una vez que se recoge la producción la producción aquella unidad que no alcance los estándares de calidad que exige el mercado nacional no es depurada totalmente pues aquellas fruta con algún daño ocasionado es entregada al Esquimo (Managua) en donde será transformada en otro bien de consumo.

El elemento determinante en la competitividad de las empresas es la calidad. Los mecanismos por elevar los niveles de calidad en Nicaragua son incipientes y limitados. Por tanto es necesario impulsar la creación de una política orientada a integrar los distintos sistemas nacionales relacionados con la calidad existente, la creación de un sistema nacional de normalización, metrología y certificación de la calidad funcional;

Agilizar la elaboración de normas técnicas; Reforzar las áreas técnicas y de servicios del estado y los laboratorios privados, relacionados con la producción y el comercio y establecer un programa para mejorar la capacidad de certificación de los laboratorios privados, su participación en una red nacional y su reconocimiento internacional.

Se debe adaptar nuestro proceso productivo, buscar nuevos mercados, buscar nuevas tecnologías, mercados por un lado y tecnología por el otro, mejorar nuestra capacidad productiva, disminuir en Nicaragua esos costos de transacción que tanto se habla, que es cierto que somos un mercado abierto, no tenemos muchos aranceles, son bajos los niveles arancelarios, tenemos altos costos de transacción.

Esos altos costos de transacción, son altos costos de producción y de mercadeo, cómo hacemos para bajarlos y hacerlos competitivos, debemos hacer eso, para tener un país competitivo y poder aprovechar ese nuevo mercado. Tenemos que pensar en nuevos productos, en nuevos procesos, basados en nuestras ventajas comparativas, primero con los Recursos Naturales que tenemos y competitivas, que son las que les podemos agregar desde la producción hasta que nosotros llegamos al Mercado Internacional. Esa suma de los dos tipos de ventajas y esa nueva visión de país que debemos de tener para transformarnos, es lo que nos va a llevar a hacer que aprovechemos el TLC como una oportunidad, de lo contrario, vamos a seguir igual pero con mayores importaciones.

Las PYMES en Nicaragua deberán aprovechar su competitividad en los sectores en donde estas son más representativas y diversificar sus productos al igual que mejorar su calidad para que puedan competir frente a empresas transnacionales que vendrán con mucho que dar a nuestro mercado nacional esto se deberá realizar en conjunto con instituciones competentes que apoyen a la pequeña y mediana empresa nicaragüense que necesita desarrollarse pues estas representan un gran fuente de empleo para la mano de obra nicaragüense.

El enfoque de los clústeres de negocios se caracteriza por partir del aprovechamiento de las ventajas y potenciales de territorio a través de un conjunto de empresas o instituciones asociadas e interconectadas por relaciones o intereses especializadas de compras-ventas, sobre la base de una población capaz de manejar elementos tecnológicos y con habilidades

desarrolladas en un campo en particular o en un conjunto de actividades particulares, próximas geográficamente, unidas por complementariedades y aspectos comunes que permiten integrar sistemas de producción eficiente.

Lo valioso de este método es que facilita el enfoque integral multi-sectorial del desarrollo, evidencia la interdependencia entre sectores, favorecen la interacción entre actores económicos y se puede aplicar a cualquier producto no importa tanto que se produce como la organización y la suma de esfuerzos para hacerlo bien a buen precio con buena calidad y en cantidades suficientes. Debemos ponernos de acuerdo en que nos conviene mas producir en cada territorio; no que nos gustaría producir, sino que es lo más adecuado a los recursos naturales y a las habilidades de la población.

Una vez decidido que conviene producir hay que dividirnos el trabajo que va a hacer cada cual para desarrollar las capacidades productivas, quien se va a preocupar por introducir tecnologías más adecuadas, para capacitar a mas personas, para que aprendamos de los mejores, para que podamos hacer bien nuestro trabajo, con la confianza que los demás harán bien el suyo.

Para garantizar que no falte la electricidad y el agua. Para que no tengamos miedo de perder la producción por falta de transporte o cualquier otro incumplimiento. Para que contemos con fondos en tiempos y formas convenientes para invertir y cumplir con los pagos y obligaciones.

Construir un sistema de producción, de aprendizaje y de vida integrado que facilite el trabajo y garantice el bienestar la estabilidad y la superación individual y colectiva es construir unos conglomerados de negocios.

Los clúster como estrategias de cara a los TLC son una opción mágica, requiere del esfuerzo conjunto durante mucho tiempo, pero una vez consolidados garantizan estabilidad, pues si las condiciones de mercado cambian, podemos adaptarnos con rapidez y flexibilidad para ofrecer otros productos vinculados a las características de nuestro territorio y población.

El Programa nacional de desarrollo PND aporta una gran visión y propuestas basándose en “el enfoque de aglomerados como catalizador de la competitividad” y de cambio institucional a llevarse a cabo en los próximos 25 años en el país. La discusión parte del tipo de desarrollo requerido para la región Centroamericana.

Por un lado está el proyecto Centroamérica 2020 dirigido por Víctor Bulmer-Thomas y Douglas Kincaid, y por el otro lado está INCAE/Harvard con su Agenda de Competitividad representado por Lawrence Pratt y Guillermo Monge.

Ambas escuelas se acusan mutuamente de que su diagnóstico y propuesta para Centroamérica conduce a revivir las tensiones sociales históricas y a profundizar el círculo vicioso de la pobreza. Bulmer-Thomas y Kincaid abogan por un modelo incluyente enfatizando a las PYMES y considerando el mercado interno con igual importancia que el mercado internacional; se preocupan por un crecimiento con equidad en un contexto económico y social más amplio. Mientras que Pratt y Monge proponen que los clusters identificados son el motor desarrollo conquistando el mercado internacional; ellos abogan por competitividad sobre la base de la productividad en un contexto donde prima lo económico. El PND se ubica en la propuesta del INCAE/Harvard.

En 1998, INCAE presentó la Agenda de Competitividad para Centroamérica, una propuesta donde el concepto principal fue cluster, sugiriendo políticas sobre el clima de negocios (condiciones que influyan en los cluster) y el desarrollo de cuatro clusters (turismo, textil-vestuario, agroindustria, componentes electrónicos y servicios informáticos).

El PND sigue esa misma visión conceptual y sugiere ocho clusters (turismo, café, carne y lácteos, forestal y productos de madera, pesca y acuicultura,

minas, textiles y vestuario, sector energía. Sin embargo, los clusters identificados parecieran no corresponder a lo planteado por Porter.

Para muestra un botón: El cluster textil-vestuario. A como observan Bulmer-Thomas y Kincaid, dicho cluster es lo que conocemos como la maquila donde la mayoría de los insumos son importados y sus exportaciones dependen de las concesiones arancelarias de los EEUU que pueden variar con el CAFTA u otros factores. Luego, según observamos, en el país difícilmente pueden hallarse las PYMES y otras instituciones de servicios girando alrededor de un cluster-textil.

La maquila pareciera ser más bien un “no-cluster”. Siguiendo este ejemplo, por cluster –tanto en el PND como en la Agenda de Competitividad entienden a una zona donde hay varias “islas” maquiladoras aprovechando un gran mercado internacional, desconectados de las Piles y con el mercado nacional, pero calificadas como empresas exportadoras “catalizadoras” de competitividad y desarrollo del país. Este no se corresponde con el concepto de Porter. El concepto de cluster se basa fuertemente en otra noción, el de las ventajas opuestas a las ventajas comparativas. Siguiendo aquella noción se asume que el país necesita hacer inversiones y luego innovaciones para crear otras ventajas comparativas que no sean las actuales (mano de obra barata, tierra abundante).

Lo llamativo de esto es que los aglomerados propuestos descansan justamente en las ventajas comparativas que dicen rechazar: La maquila en mano de obra barata, lo forestal y pesca en recursos naturales. En esta línea, los “territorios dinámicos” identificados obedecen a criterios donde pesa lo físico.

De lo anterior se deriva el énfasis que le dan a la inversión extranjera, una preocupación de casi todos los países debido a que la globalización significa

ante todo un tremendo flujo de bienes, servicios y capitales. Entonces los proponentes plantean crear condiciones (inversión en infraestructura física) y borrar todo vestigio legal que desincentive a que la inversión extranjera entre en los clusters. Es por eso que hay que detener el temor nuestro país es muy productivo, San Rafael del Norte por ejemplo es una comunidad muy bonita en la cual existen varios cluster pensando en exportar, uno de ellos que lleva por nombre Orodico de Andrea (en honor a un sacerdote muy querido) producen maíz, y además las esposas de estos productores se han organizado para producir rosquillas para la exportación recibiendo asistencia técnica de parte del INTA y apoyo de parte de la alcaldía del municipio y el Ilcat discutiendo este punto en la Costa Atlántica, les llama la atención la posible relación del concepto “cluster” con “economías de enclave”. Pareciera que las históricas “economías de enclave” están siendo vendidas hoy en día como “clusters”. Los enclaves en la Costa no solo extrajeron los recursos de dicha zona, sino que generaron cierto mercado local y tuvieron cierto vínculo con los sectores en los territorios donde operaron.

Esta situación, según entendemos del PND y del INCAE no sería repetida, pues es difícil imaginarnos a las maquiladoras por las razones mencionadas arriba creando y conectándose con la dinámica y el mercado local-internacional, aunque sus efectos en términos de creación de empleo y su efecto indirecto en elevar los salarios rurales no son nada despreciables. De esto: los clusters podrían convertirse en enclaves más duros que los conocidos en la Costa.

Al nivel de PYMES la gran mayoría de estas experiencias se refieren a empresas aglomeradas en clusters. Los clusters son agrupaciones geográficas y sectoriales de pequeñas y medianas empresas especializadas en la producción de un tipo de producto; mueble, etc.

Tal concentración de empresas asume la configuración de una cadena productiva en el tiempo que se presenta la progresiva especialización de cientos o miles de empresas en alguna de las fases productivas o de los servicios relativos (venta de insumos, información, formación, tecnología, crédito, etc.), lo cual lleva a una creciente competitividad de las unidades industriales así como de la economía local en su conjunto.

Las relaciones entre las empresas del cluster son naturalmente mas estrechas que si se tratara de empresas dispersas. En el caso mas "ideal" y horizontal (donde hay solamente empresas pequeñas y medianas), el conocido distrito industrial, tales relaciones manifiestan su fuerza en la capacidad de las empresas de actuar como un sistema socioeconómico y político que se autorregula y evoluciona hacia formas mas eficientes de producción y comercialización (Piore y Sabel, 1984; Schmitz, 1993; Best, 1990). Obviamente este modelo económico y social no es siempre alcanzable. Para hacerlo viable se necesita que los gremios y las instituciones de apoyo publicas y privadas logren incidir en el entorno de políticas.

La versión "minimalista" de este sistema económico (o sea el cluster y sus ventajas pasivas: las extremidades económicas) puede ser adoptado en Nicaragua aunque las condiciones estructurales de la industria de muebles sean bastante débiles.

De todos modos el conocimiento de cómo funcionan los sistemas complejos de empresas ayuda a entender la vía de desarrollo que ha permitido a varios clusters de otros países alcanzar el éxito. De esta manera se pueden identificar los factores capaces de propiciar una mejora de la competitividad de la pequeña y mediana industria nicaragüense en ámbitos que, como los muebles presentan aglomeraciones geográficas y sectoriales.

En ambos casos se puede identificar las fases de la ruta de desarrollo que han seguido los clusters en el tiempo (décadas para Forli y años para Jepará) y que suministran interesantes lecciones para los clusters muebleros de Nicaragua: Masaya, Managua, Estelí, León, Chinandega

A. Inicialmente, la existencia de una demanda local o nacional que estimuló la producción y favoreció la creación de empresas (productoras y de servicios), dirigiéndolas hacia la formación de un cluster geográfico con potencial de desarrollo.

B. Tal actividad impulsó la acumulación de conocimientos críticos en la actividad productiva permitiendo consolidar habilidades productivas y profundizar su especialización; formando así la base para incrementar la competitividad industrial y adentrarse en una segunda fase, la de una fuerte demanda en el mercado nacional e internacional.

C. La participación de los productores y de los productos más competitivos en las principales ferias internacionales, ha jugado un rol muy importante. Además de proporcionar conocimientos del mercado externo estos eventos permitieron dar a conocer la competitiva relación calidad/precio y las demás ventas competitivas de los productos nacionales frente a otras localidades europeas especializadas en la producción de muebles tapizados.

D. El reconocimiento internacional la cual fomentó la rentabilidad del sector la entrada de nuevas empresas y el círculo virtuoso entre nuevas inversiones productivas y crecimiento económico.

Frente a estas condiciones la pequeña industria mueblera de Nicaragua parece quedarse corta, solo la fase 1 ha sido alcanzada plenamente, mientras las fases dos y tres están a medias. Por un lado, la acumulación de conocimientos críticos tiene unas limitantes claves en un mercado interno demasiado

restringido que impide una competencia por calidad e innovación (y no solo por reducción de precio); por otro lado, la participación en ferias se da bajo modalidades inapropiadas dado que se utilizan como si fueran mercados locales o sea “para vender lo que se lleva”.

Todavía no se les considera como mercado de estudio de las tendencias de la moda internacional ni para “amarrar” el interés de los intermediarios en una competitiva relación calidad/precio mediante la exhibición de muestras de excelente calidad. Estos problemas deben ser superados antes de que efectivamente pueda crecer la inserción en el mercado internacional de la mueblería nacional.

V. CONCLUSIONES

- Los Tratados del Libre Comercio representan una oportunidad para aquellas empresas que se encuentren preparadas para competir en un mercado altamente competitivo. Es innegable que el CAFTA ofrece oportunidades, pero estas parecen estar destinadas a sectores con Nombres y Apellidos.
- Comparando los puntos de vista de los posibles ejes de los Tratados de Libre Comercio consideramos que estos van a influir de diferentes maneras según la actividad económica a la que se dediquen las Pequeñas y Medianas empresas y el Impacto que tendrán será el cierre de muchas PYMES nicaragüenses ya que no todas se encuentran organizadas
- La lectura del texto CAFTA ofrece, hasta estos momentos, un horizonte insensible para aquellos sectores con menos ventajas y capacidad de respuesta ante el debate de la profundización del libre comercio, como lo son los campesinos pequeños y medianos, trabajadores de unidades productivas no eficientes y la mayoría de las mujeres del sector del campo
- Muchas PYMES Nicaragüenses han sido y siguen siendo Empresas puramente artesanales o sea pequeños talleres con maquinaria en casa y obsoleta que producen volúmenes reducidos de bienes sin ninguna evolución estadística, ni cualitativa y que se venden al pequeño mercado local y nunca han incursionado en transacciones de cierta consistencia ni dentro ni fuera del mercado local por lo que para ellos la exportación se presenta como una amenaza y no con una oportunidad.
- Una de las grandes debilidades de sector Madera Muebles lo representa el deficiente estado tecnológico de las PYMES y las limitadas capacidades técnicas de los trabajadores que conduce a serias dificultades para producir de acuerdo a los estándares internacionales de calidad y volumen.

- Las PYMES nicaragüenses no han logrado fabricar productos consiguen nuevos estilos sino que han mantenido los estilos clásicos que solo pueden satisfacer la demanda étnica de algunos países lo que provoca mucho desinterés en el producto nacional.

- No ha habido una mejora palpable en la pequeña y mediana empresa nicaragüense durante los tratados de libre comercio de años anteriores que evidencie algún cambio significativo y si lo hay es muy reducido o muy poco significativo.

- No existe un apoyo gubernamental equitativo para todas las artesanías que elaboran pequeños y medianos artesanos del país, se da mas preferencia a sectores que se encuentran mas organizados y que aquellas que dejan el país un mayor porcentaje de ganancias.

- Uno de los sectores mas débiles que tienen las PYMES es sin duda el sector agrícola que no podrá ser capaz de enfrentarse a un mercado altamente protegido como el que protege a sus productores otorgándoles grandes subsidios que provocan la distorsión de nuestros productos agrícolas nicaragüenses.

- En el sector Agropecuario Nicaragua enfrentará un impacto negativo puesto que no se podrá competir contra productos subsidiados como el de los EEUU que reciben grandes cantidades de apoyos internos a estos productores les resulta fácil exportar bajos estas condiciones a nuestro mercado regional, y eliminando de esta manera la competitividad real de nuestras mercancías y distorsionando los precios agrícolas

- El sector Alimento son mínimas las empresas que trabajan de manera organizada se pudo constar que todas las tareas son realizadas por el mismo propietario y que también hay problemas en la parte comercial, tecnológica y gerencial. Los productos como el caso de la leche, queso, yogurt, requieren para su debida comercialización de muchas normas sanitarias y fitosanitarias

que impiden que estos productos entren al mercado extranjero sin ningún problema.

- Los Tratados de Libre Comercio permitían abrir mercados que incentivan la producción de aquellas pequeñas y medianas empresas que sean capaces de adaptarse a todas las condiciones interpuesta por estos países con economías más ricas que las nuestras.

- El lo que respecta a los servicios financieros las PYMES no han sido beneficiadas pues la mayoría de financieras hacen prestamos a tasas muy altas y a plazos muy cortos que los pequeños y medianos empresarios no pueden pagar ya que esto no le deja ninguna ganancia lo que se trabaja apenas alcanza para pagarle a sus trabajadores, impuestos luz, agua, etc .

- Son muy pocos los sectores en los que las PYMES Nicaragüenses son competitivas pero en donde estas son mas representativas se deberá aprovechar al máximo pero para esto se requiere de la acción conjunta de todos y todas las pequeñas empresarias junto con el gobierno y la sociedad porque lo que sobre es fuerza y deseos de trabajar .

- El gobierno no ha aportado lo suficiente a la PYMES lo que no permita un fortalecimiento institucional todo esta ha quedado en una fase intermedia que solo viene a dejar la desprotegida y a la merced de un gran grupo de empresas transnacionales que no respetarían nada y destruirían todo lo que esta a su paso.

- Las mejoras de la competitividad pueden obtenerse mediante cambios en los procesos Empresariales y las Prácticas de gestión gerencial. La pequeña y mediana empresa puede mejorar su desempeño desarrollando sistemas eficientes de relación con otras empresas instituciones, productores de un mismo nivel, clientes, distribuidores, proveedores de bienes y servicios, gremios, universidades e instituciones y estimular el proceso de complementación y especialización.

- Con el Tratados de Libre Comercio (CAFTA) se logro un margen preferencial en varios productos, a diferencia de otros países que siguen pagando aranceles. Esto sera una oportunidad obviamente para aquellas PYMES que tengan la capacidad y la experiencia para exportar sus productos los cuales tendran de que ser de excelente calidad e innovadores. Si las PYMES no logran ser competitivas tendran dos salidas una volverse mas fuertes económicamente o dos desaparecer del mercado por completo.

VI. BIBLIOGRAFÍA

1. **Arroyo Picado Alberto** “Resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lociones para la negociación ameritas, Managua – Nicaragua, 2003”.
2. **Adolfo Acevedo José Volgl**, “Los Impactos Potenciales del TLC, entre Centroamérica y Estados Unidos con el sector agrícola y la pobreza Rural de Nicaragua.”
3. Resumen de los Tratados de Libre Comercio Folleto (MIFIC)
4. Resumen TLC Centroamérica – México, Republica Dominicana
5. Acuerdos logrados en el CAFTA Folleto (MIFIC)
6. Encuentro Industrial Anual 1996 y 1999, BCN, Sub – Gerencia de investigaciones económicas, 2002.
7. “Las PYMES hacia las alianzas empresariales; una oportunidad para mejorar la competitividad y productividad” MIFIC.
8. **López López Guillermo** “Impacto y oportunidades de las TLC y la Globalización para los PYMES” Congreso de las PYMES, MIFIC, Departamento de comercio de bienes 2002.
9. **Moreno Raúl** “El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamericano, Impactos Económicos y Sociales”.
10. **Parrilla, MD.** “Pequeñas Industrias en Nicaragua” NITLAPAN, 1998.
11. **Parrilla M.D.** “La economía de las pequeñas y medianas Industrias en Nicaragua Revista encuentro” No. 50/1999.
12. “Propuesta de desarrollo para la micro, pequeña y mediana Empresa Nicaragüense”, INPYME, 2000.
13. **Rodrigo Vivas Chamorro**, “Esquema Preferencial Vigentes e intercambio comercial Centroamérica – estados unidos”, revista libre comercio / No. 2, marzo – Mayo 2003.
14. **Saenz Alicia** “Las PYMES no agrícolas nicaragüenses en el marco del TLC entre EE UU. Y Centroamérica”, ICES, 2002.
15. **Solórzano Delgadillo Orlando** “Actualización de los análisis sectoriales de la pequeña y mediana industria”, Departamento de acceso a mercados, dirección de negociaciones comerciales, MIFIC, julio 2002.

16. APYME, Primer Encuentro Nacional de la Rama Madera “Hacia una Competitividad Sostenible”.
17. Análisis Sectorial en la Rama Madera / Muebles ADESO/ Nitlapan, 1999 (primer estudio de esta publicación), que el CAFTA un tratado entre desiguales Centroamérica, EEUU, Managua UPOLI 2003, 311 Pág. (Colección Jurídica, vargas Oscar Rene.)
18. Revista de la Universidad Centroamericana (UCA) Encuentro “El Desarrollo Industrial y la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) No. 50 – 1999, Pág. No. 131.
19. Artesanía de Matagalpa – Folleto INTUR – Matagalpa
20. MIFIC, Nicaragua , “ Estrategias de Negociación”, Enero 06 del 2003.
21. Impacto del CAFTA sobre los sectores sociales menos favorecidos en los países Centroamericanos (caso de Nicaragua) Alejandro Aráuz, Managua, 28 de Mayo del 2004.

Paginas Web

- www.magfor.gob.ni
- www.monografias.com
- www.apyme.com.ar/fsm
- www.inpyme.gob.ni
- www.ccer.nic.org
- www.adeso.org.ni
- www.caft.com
- www.inta.gob.ni
- www.ustr.gov/new/fta/advisor

VII. ANEXOS

ANEXO 1

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO VIGENTES CON NICARAGUA



FUENTE: MINISTERIO DE FOMENTO INDUSTRIA Y COMERCIO (MIFIC)

ANEXO 2

RETOS DE ACUERDOS CAFTA SEGÚN ENFOQUE DE LOS ACUERDOS CONTRAÍDOS (1)

No.	Retos en el Acceso	Oportunidades	Amenazas	Observaciones (AGENDA PENDIENTE)
1	Asimetrías de acuerdos Reto: no dónde llevar los productos, sino cómo producirlos dentro de normas y parámetros internacionales, así como distribuirlos y comercializarlos	a. Salvaguardias Especiales Agrícolas(SEA) automáticas; b. Cuota TPL´s: 100 mill, de m2 e. Cuotas asimétricas excepto LACTEOS , 20 años de desgravación con 10 años de gracia, con desgravación lineal despues de 10 años;	a. Desafíos Relación simétrica de lácteos: 1:1 b. SUBSIDIOS U.S. c. Certificaciones fitosanitarias: Rastreabilidad en productos lácteos	a. Capacitar en MSF de US b. Nivel tecnológico del sistema de producción lácteo

FUENTE: MINISTERIO DE FOMENTO INDUSTRIA Y COMERCIO (MIFIC)

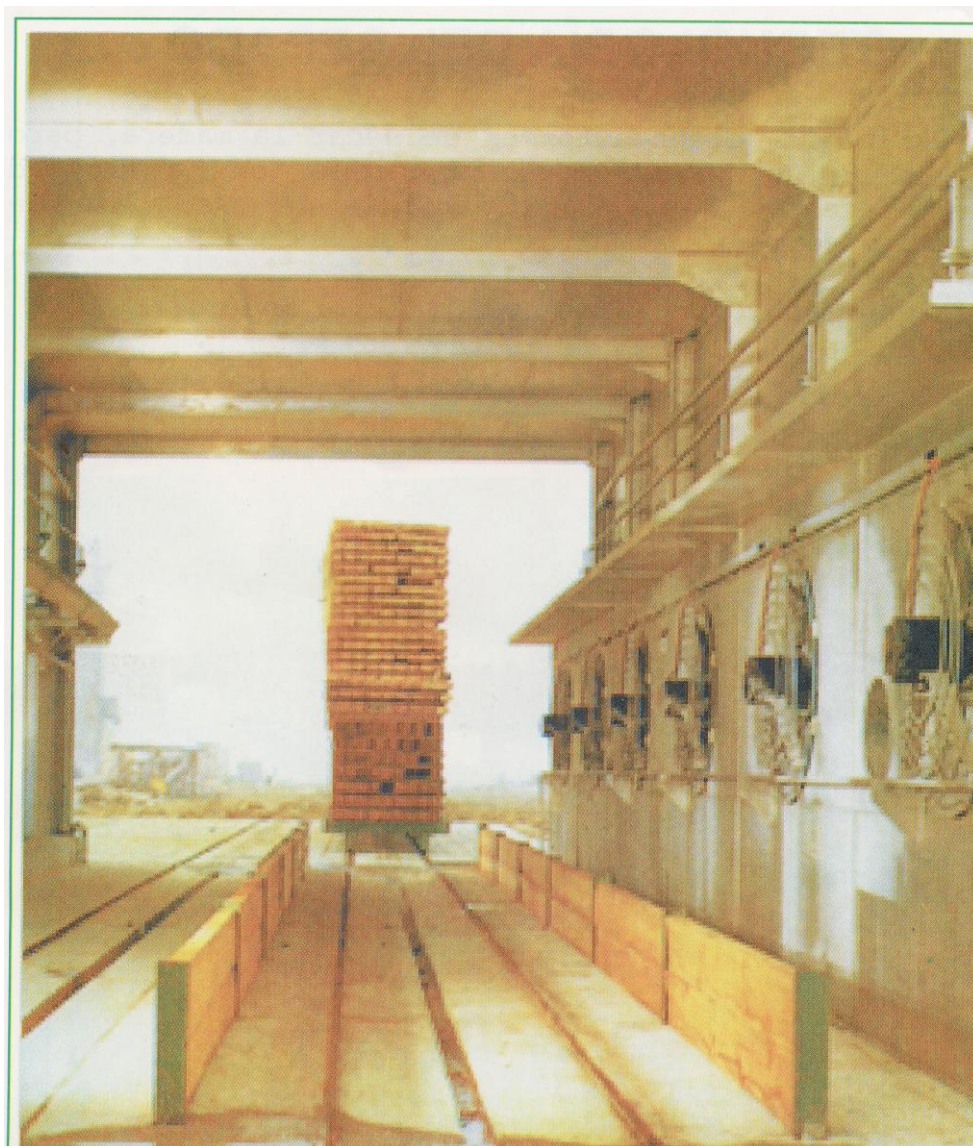
ANEXO 2

RETOS DE ACUERDOS CAFTA SEGÚN ENFOQUE (2)

No.	Retos en el Acceso	Oportunidades	Amenazas	Observaciones (AGENDA PENDIENTE)
2	Desde el punto de vista de lo que Nicaragua recibió Reto : Oferta de US	ALIANZAS AUDACES DONDE SE APROVECHE “GANAR-GANAR” BENCHMARKING	Desafío: QUE SE DÉ MALA IMAGEN POR INCUMPLIR PLAZOS, VOLÚMENES	Inteligencia de mercado: posible producir localmente sustituyendo importaciones US
3	Reto: Lo que Nicaragua Ofrece en el acuerdo	Plazos de desgravaciones: 10 años: 1. Calzado: desgravación no-lineal; 2. Muebles: desgravación lineal; 3. Marroquinería, desgravación lineal	Desafío: REBASAR NIVELES HISTÓRICOS DE LA POCA O NULA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE NUESTRAS PYMES	PYMES cuero-calzado y madera-muebles a reconvertirse

FUENTE: MINISTERIO DE FOMENTO INDUSTRIA Y COMERCIO (MIFIC)

ANEXO 3



**FUENTE INPYME
ING. ABEL LARGAESPADA**

ANEXO 4



SILLA MECEDORA (Modelo Reina Victoria)

MEDIDAS: 58 X 89 X 104 cm

MADERA: Granadillo

PRECIO: US\$ 173.79

SILLA MECEDORA (Modelo Ortopédico)

MEDIDAS: 53 X 86 X 114 cm

MADERA: Cedro

PRECIO: US\$ 96.99



II

**FUENTE INPYME
ING. ABEL LARGAESPADA**

ANEXO 5

Empresa por departamento y apoyo a empresas de parte INPYME

Departamento	No. de Empresas	No. empresas fortalecidas por INPYME	% participación por el INPYME	% participación MIPYMEs departamento
Chinandega	15.201	392	2.6	9.6
León	13.892	719	5.2	8.74
Managua	67.776	1.295	1.9	42.62
Masaya	12.211	1.754	14.4	7.68
Carazo	5.306	325	6.1	3.34
Granada	5.518	411	7.4	3.47
Rivas	3.209	431	13.4	2.02
Nueva Segovia	3.180	480	15.1	2
Madriz	1.562	540	34.6	1
Estela	7.055	253	3.6	4.44
Jinotega	3.759	102	2.7	2.36
Matagalpa	9.526	974	10.2	6.01
Boaco	2.724	479	17.6	1.7
Chontales	4.601	533	11.6	2.89
R. San Juan	475	221	46.5	0.3
R.A.A.N	2.055	252	12.3	1.3
R.A.A.S	978	282	28.8	0.6
Total	159.020	9.392	5.9	100

FUENTE INPYME
ING. ABEL LARGAESPADA

ANEXO 6

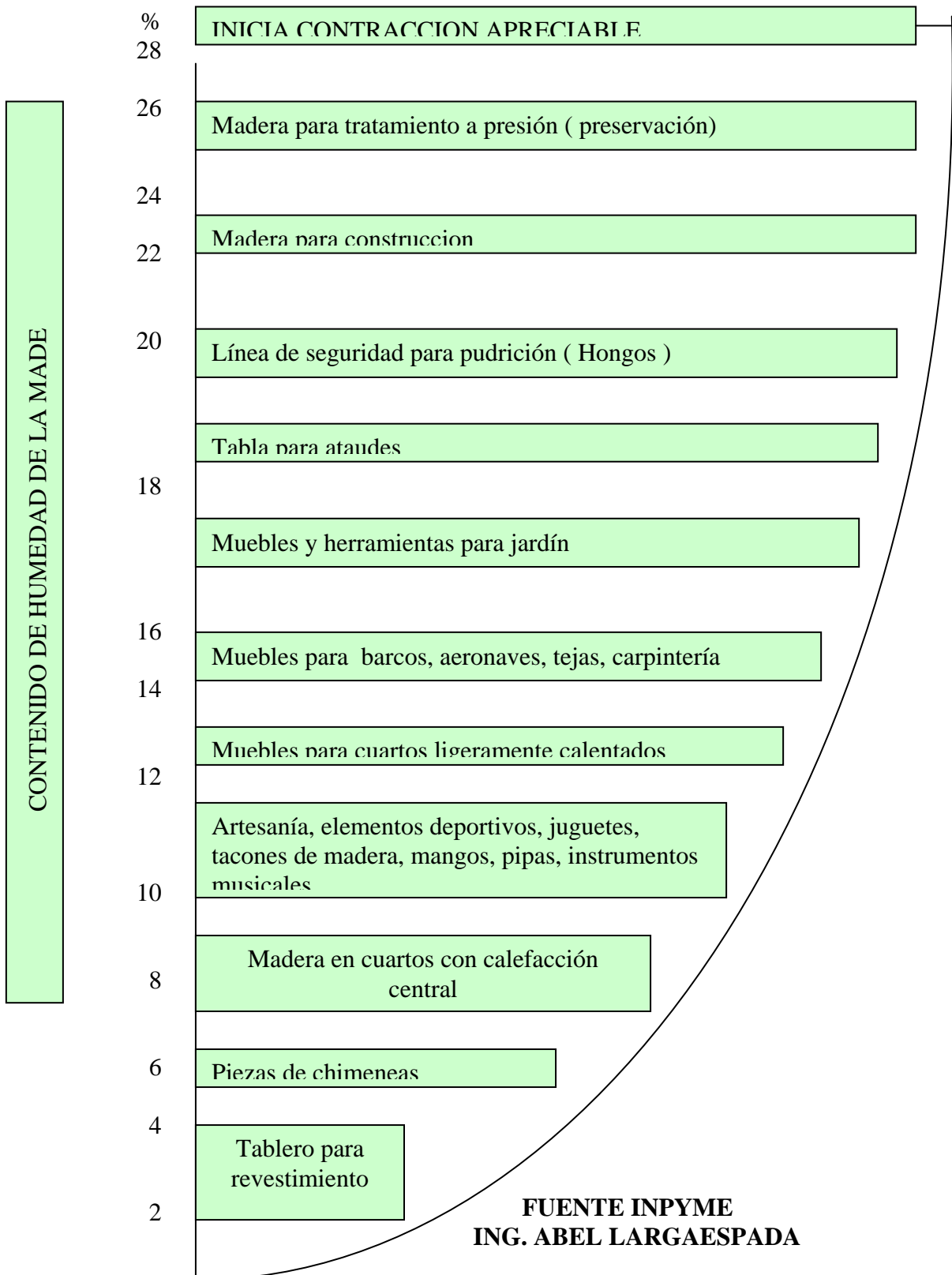
PRINCIPALES DATOS CONSIDERADOS EN EL SECADO.

Nombre común / Nombre científico	Densidad básica	Contenido de humedad inicial %	Tiempo de secado hasta 18 % días	Perdida moderada de agua por día %	Velocidad de secado.
Caoba del pacifico Swetenia humillis	0.72	48	35	0.857	Lenta
Cedro real Cederla Odorata	0.33	107	16	5.5	Moderada
Chinche / lagarto Zanthoxylum sp.	0.51	88	18	3.2	Moderada
Coyote Platymiscium sp.	0.58	80	17	3.6	Moderada
Genízaro Pithecellobium saman	0.53	99	24	3.4	Moderada
Granadillo Dalbergia tucurensis	0.53	91	15	4.7	Moderada
Guanacaste Enterolobium cyclocarpum	0.38	154	30	4.6	Moderada
Mandagual Caesalpinia velutina	0.72	27	6.5	1.38	Lenta
Laurel Codia alliadora	0.53	93	37	2.02	Moderada
Guapinol Hymenaea courbaril	0.78	55	19	2	Moderada

**FUENTE INPYME
ING. ABEL LARGAESPADA**

ANEXO 7

CONTENIDO DE HUMEDAD DE LA MADERA PARA DIFERENTES USOS



ANEXO 8

Etapas del Proceso de Elaboración de Hamacas

	ACTIVIDADES	TIEMPO DE DURACIÓN	MATERIALES
1	Aflojar un poco el amarre de la Manila, para que absorba el colorante a la hora de la cocción. (6 a 7 Libras)	30 minutos	
2	Pesar la Manila (depende de la cantidad)	10 minutos	Balanza
3	Remojar y echar detergente a las libras de Manila	1 hora	Panas plásticas, agua
4	Enjuagar la Manila	30 minutos	Lavadero
5	Depositar 6 litros de agua por cada libra de Manila. Cocción.	15 minutos	Cocinas semi industriales, gas butano
6	Pesar el colorante	5 minutos	Balanza de peso en gramos probeta
7	Aplicar el colorante, medio en gramos según la cantidad de Manila	5 minutos	Manila
8	Remover el colorante	30 minutos	Palo largo cilíndrico
9	Pesar y aplicar la sal, depende del tono si es bajo o fuerte	½ hr o 1 hora	Balanza en gramo
10	Aplicación del fijador	10 minutos	Balanza en gramos
11	Mezcla del fijador, brinda mayor solidez y fijación a la Manila	20 minutos	Palo largo cilíndrico
12	Enjuagar o lavar la Manila	20 minutos	Lavadero, agua
13	Ecurrirlo	10 minutos	Panas plásticas
14	Tendido y secado al aire libre	4 horas	Tendedero de polímero.

ETAPA	FUNCIÓN DE LA ETAPA	DURACIÓN	CONTROL	COSTO
3. Tejido (Cuerpo de la hamaca)	El 68 % opina que el grueso del tejido sirve de cama o asiento	El 44% opina que dura 1 día	Puntada pareja, sin nudos y no tupida, franjas. Asignan de 3 o 5 libras, en pedidos especiales hasta 8 libras.	C\$ 7.00 x 1 Libra (calidad) C\$ 6.00 x libra comercial. C\$ 5.00 la No. 18
4. Tejido	Parte lateral sirve de Adorno se cuelga hacia los costados del cuerpo de la hamaca. Existen diversos estilos son (redondo, chali con letras, de piña, de aguila)	El 56% expresan que dura 1 a 1.5 día.	Diseño numero de vueltas, longitud, combinación de colores. Estipula desde 1 libra a 2.5 por hamaca.	Según el estilo los precios oscilan entre C\$ 20.00 y C\$ 25.00
5. Brazo	Esta actividad es realizada por el dueño del taller.	10 minutos	Nivelacion, guardacabo tallado, guias iguales, numero de vueltas, largo.	Este precio se incluye en el alistado.
6. Armado/ Alistado	Union de todas las partes de la hamaca, la efectua el dueño del taller.	20 minutos	Entrenzado, nudo sin mechones, medidas, bolillos parejos	C\$ 10.00 y C\$ 15.00
7. Empaque	Proteger el producto	5 minutos	Bolsa plastica bien envuelta, Manila bien amarrada	C\$ 3.00 valor de la bolsa

ANEXO 9

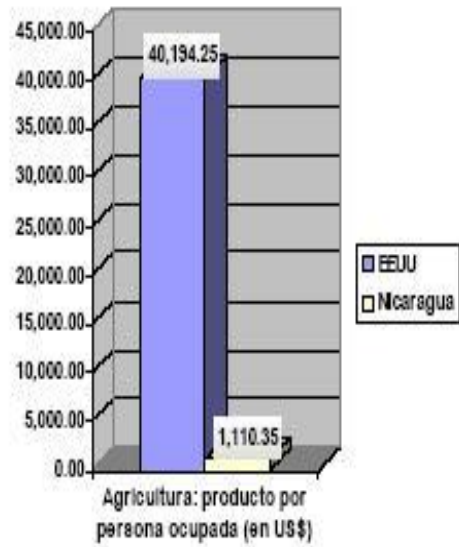


ANEXO 10

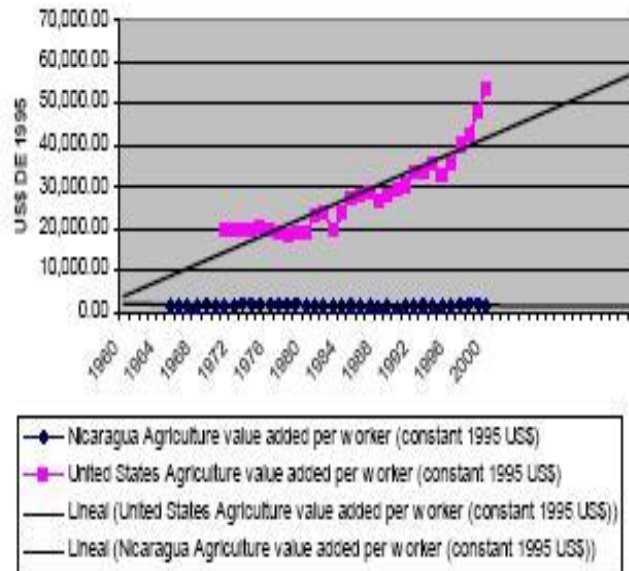


ANEXO 11 Y 12

PRODUCTIVIDAD APARENTE EN LA AGRICULTURA (2000): EEUU Y NICARAGUA



PRODUCTO O VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR Y SU TENDENCIA: NICARAGUA Y EEUU



FUENTE: EN BASE A BANCO MUNDIAL, WORLD DEVELOPMENT INDICATORS

ANEXO 13

CENTROAMÉRICA: MEDIDAS ARANCELARIAS VIGENTES PARA EL COMERCIO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS						
Partida del SAC		Arancel extrarregional (porcentajes)				
		Costa Rica a/	El Salvador a/	Guatemala a/	Honduras a/	Nicaragua a/
1006	Arroz					
	- descascarillado	35	40	14.6/29.2	45	62
	- semiblanqueado o blanqueado	35	40	14.6/29.2	45	62
	- partido	35	40	0/29.2	45	62
1005	Maiz					
	- amarillo	0	0	5/35	15 b/	0/30
	- blanco	15	15/20	20	15 b/	15
	- tipo 'pop'	10	5	20	15	10
	- otros	15	15	15	15	15
0713	Frijoles					
	- especie Vigna mungo y otros	10	15	15	15	10
	- adzuki ("rojos pequeños")	30	15	15	15	10
1007 00 90	Sorgo	15	15	20	15 b/	30
1701	Azúcar (en bruto)					
	- de caña c/	47	40	20	40	55
	- de remolacha	47	40	20	15	55

FUENTE BANCO CENTRAL DE NICARAGUA (BCN)

ANEXO 14

Centroamérica: Producción e importación de Arroz (En miles de Toneladas Métricas)

	Exportación		Producción	
	1990	2001	1990	2001
Costa Rica	218	212	0	54
El Salvador	62	38	4	68
Guatemala	45	24	14	45
Honduras	64	10	5	59
Nicaragua	112	274	39	69
Centroamérica	501	558	62	295

Fuente Adolfo José Acevedo Volg, Los impactos Potenciales de los Tratados de Libre Comercio Centroamérica / EEUU en el Sector Agrícola y la Pobreza Rural de Nicaragua, Comité de Servicios de los Amigos, Coordinadora Civil Managua, Nicaragua, Mayo 2003, P.2

ANEXO 15

Centroamérica: Producción e importación de Fríjol (En miles de Toneladas Métricas)

	Producción		Exportación	
	1990	2001	1990	2001
Costa Rica	34	16	9	17
El Salvador	53	51	4	18
Guatemala	120	95	2	0
Honduras	62	42	0	5
Nicaragua	59	177	8	3
Centroamérica	328	381	22	43

Fuente Adolfo José Acevedo Volg, Los impactos Potenciales de los Tratados de Libre Comercio Centroamérica / EEUU en el Sector Agrícola y la Pobreza Rural de Nicaragua, Comité de Servicios de los Amigos, Coordinadora Civil Managua, Nicaragua, Mayo 2003, P.2

ANEXO 16

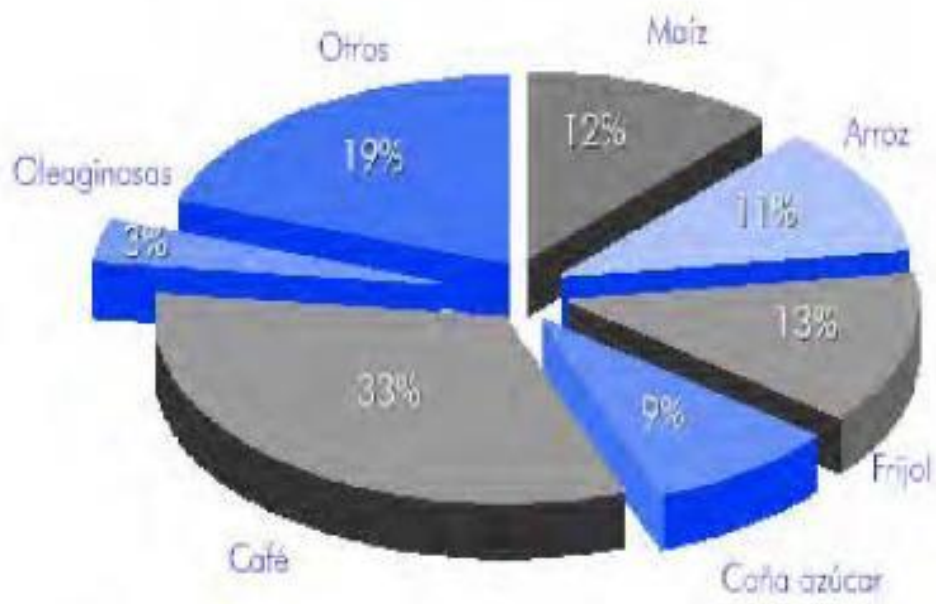
Centroamérica: Producción e importación de maíz (En miles de Toneladas Métricas)

	Producción		Exportación	
	1990	2001	1990	2001
Costa Rica	66	13	200	503
El Salvador	603	572	31	456
Guatemala	1,293	1,854	119	525
Honduras	562	417	24	110
Nicaragua	222	675	57	19
Centroamérica	2,746	2,731	431	1,613

Fuente Adolfo José Acevedo Volg, Los impactos Potenciales de los Tratados de Libre Comercio Centroamérica / EEUU en el Sector Agrícola y la Pobreza Rural de Nicaragua, Comité de Servicios de los Amigos, Coordinadora Civil Managua, Nicaragua, Mayo 2003, P.2

ANEXO 17

Valor bruto de producción agrícola a precios de 1930
(participación porcentual)



Fuente: BCN.

ANEXO 18

INDICADORES AGRÍCOLAS: NICARAGUA Y EEUU

Superficie Cultivable y Cultivos Permanentes	2000
Nic	2,746,000.00
EEUU	179,000,000.00
Por hab.	
Nicaragua	0.54
EEUU	0.63
Área Irrigada (1000 Ha)	
Nicaragua	88.00
EEUU	22,400.00
Consumo Total de Fertilizantes TM)	
Nicaragua	29,287.00
EEUU	18,506,758.00
por 1000 Ha	
Nicaragua	10.67
EEUU	103.39
Uso de Tractores	
Nicaragua	2,700.00
EEUU	4,800,000.00
Por 1000 Trabajadores	
Nicaragua	3.87
EEUU	1,585.73
PEA Ocupada Agrícola (miles) 2000	
Nicaragua	696,900
EEUU	3,341,000.00
PIB Agrícola (US\$) 2000	
Nicaragua	773,800,000.00
EEUU	134,289,000,000.00
Producto por hombre ocupado	
Nicaragua	1,110.35
EEUU	40,194.25
Posición en ranking internacional de competitividad 2001	
Nicaragua	73 (Entre 75 países)
Estados Unidos	2 (Entre 75 países)

FUENTE: FAO, y Bureau of Economic Analysis

ANEXO 19

Nicaragua Indicadores Agropecuarios:

Indicadores	1998	1999	2000	2001
Exportaciones Agropecuarias / Exportación Total	65.1	65.3	67.1	16.3
Importación Agropecuaria / Importación Total	18.0	18.3	18.0	20.6
Población Rural / Población Total	45.2	45.0	44.7	44.4
PEA Rural / PEA Total	43.1	42.8	42.5	42.2
Hogares Rurales en Pobreza		72.5		
Hogares Rurales en Extrema Pobreza		52.0		
Precios de las Principales Exportaciones Agropecuarias (1995 = 100)	98.2	83.9	78.5	64.1

Fuente Adolfo José Acevedo Volg, Los impactos Potenciales de los Tratados de Libre Comercio Centroamérica / EEUU en el Sector Agrícola y la Pobreza Rural de Nicaragua, Comité de Servicios de los Amigos, Coordinadora Civil Managua, Nicaragua, Mayo 2003, P.2

¿Para qué es un Bono?

Es un incentivo parcial que le facilita a un empresario(a) de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME), participar en cursos de capacitación para fortalecer los conocimientos y habilidades de los trabajadores mejorando la competitividad de la empresa.



¿Qué es un Bono de Capacitación?

- Es un documento con valor de C\$ 300,00 que le permite pagar una parte del costo de la capacitación.
- Cada empresario tiene derecho a 6 Bonos de Capacitación por año que se entregan sin costo.

¿Quiénes pueden capacitarse con los Bonos?

Todos(as) los(as) propietarios(as) y trabajadores de una empresa que:

- Tengan de 1 a 100 trabajadores.
- Estar ubicados en Managua, Matagalpa, Estelí, León y Chinandega.
- Tengan más de un año de estar operando.
- Dispuestos a pagar la diferencia entre el precio del curso y el valor del Bono de Capacitación.



¿Cómo obtener el Bono de Capacitación?

¡Es muy fácil!

- El propietario debe presentar su cédula de identidad y la de sus trabajadores que desee capacitar.

- Para confirmar la actividad que realiza deberá mostrar alguno de los documentos siguientes:

- Matricula actual de la Alcaldía.
- Cualquier factura formal de compra de materiales para su negocio con valor superior a C\$ 100 córdobas netos.

Acérquese a las oficinas de INDEPROSEDE, infórmese de los cursos que ofrecen las Instituciones de Capacitación y Asistencia Técnica (ICAT's) que participan en el Programa. Elija libremente el curso que le convenga a usted y sus trabajadores y retire sin costo sus Bonos de Capacitación.



¿Cómo usar el Bono de Capacitación?

Inscríbase en el curso elegido presentando el Bono como parte del pago. Recuerde que el Bono cubre parcialmente el precio del curso, por lo que usted deberá pagar la diferencia.

¿Es rentable mi Empresa?

¿Cómo están mis ventas?

¿Mi Empresa es competitiva?

¿Porqué mis utilidades no crecen?

¿Motivo a mis empleados?



¡Para conocer las respuestas!

Hágale un diagnóstico a su empresa para detectar sus fortalezas y debilidades y adicionalmente usted podrá diseñar un plan que le permita cambiar y mejorarla.

¿Qué es un Bono de Diagnóstico?

- Es un incentivo de C\$ 3,000.00 que se entrega sin costo y le permite a un pequeño o mediano empresario (PyME), pagar una parte del valor de un diagnóstico realizado por un experto que le reflejará la situación real de su empresa y le recomendará como mejorarla.
- Cada PyME tiene derecho a un Bono de Diagnóstico a lo largo del Programa.



¿Quiénes pueden obtener el Bono de Diagnóstico?

Todos(as) los(as) pequeños o medianos empresarios(as) que:

- Tengan de 6 a 100 trabajadores.
- Estar ubicados en Managua, Masaya, Matagalpa, Estelí, León y Chinandega.
- Estar dispuestos a pagar la diferencia entre el valor del Bono y el costo total del Diagnóstico.
- Que tengan más de un año de estar operando.



LA ASESORIA TÉCNICA Una inversión rentable para su empresa

PROSEDE pone a disposición de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), Bonos de Asistencia Técnica con valor de C\$ 3,000.00 con el cual usted puede pagar parcialmente el valor de una Asistencia Técnica a la medida de su empresa realizado por un experto calificado.

Para acceder al Bono de Asistencia Técnica, la empresa previamente deberá realizarse un diagnóstico, el cual indicará las áreas que la empresa debe mejorar. La Asistencia Técnica es el siguiente paso ya que le resuelve problemas identificados en el diagnóstico.

El Bono se entrega sin costo a los(as) empresarios(as) que lo soliciten y que estén decididos a poner en práctica las recomendaciones del diagnóstico.

Cada empresa tiene derecho a cuatro Bonos de Asistencia Técnica a lo largo del Programa.



¿Quiénes pueden obtener Bonos de Asistencia Técnica?

Todas(os) los(as) pequeños o medianos empresarios(as) que hayan realizado un diagnóstico y que:

- Tengan de 1 a 100 trabajadores.
- Estar ubicados en Managua, Masaya, Matagalpa, Estelí, León Y Chinandega.
- Tengan más de un año de estar operando.
- Dispuestos a pagar la diferencia entre el valor del Bono y el precio del servicio de Asistencia Técnica.



¿Cómo puede obtener los Bonos de Asistencia Técnica?

¡Es muy fácil!

- El propietario de la empresa debe presentarse en las oficinas de INDE-PROSEDE después de haber realizado el diagnóstico y retirar sin costo el Bono de Asistencia Técnica.
- En las oficinas de INDE-PROSEDE tendrá a su disposición información sobre asesores, consultores y técnicos especialistas que le ayudarán a resolver los problemas detectados en el diagnóstico de su empresa quienes aceptarán el Bono como parte del pago por el servicio.



**BONO DE DIAGNOSTICO
FUENTE INDE PROCEDE**