

Apostando a un nuevo actor de desarrollo: las PYMES industriales en Nicaragua

Mario Davide Parrilli

Resumen.- El presente artículo propone un cambio de enfoque en las políticas gubernamentales que han sido aplicadas en el sector de las PYMES industriales, en los últimos cincuenta años de la historia de Nicaragua. Este cambio de enfoque consiste en la adopción de una estrategia de desarrollo económico integral que fomente la integración de la cadena productiva, desde el eslabón de la producción agropecuaria. Para avanzar en tal dirección, es necesario superar la visión estática de las ventajas comparativas, incorporando una concepción más dinámica que búsque crear ventajas competitivas en aquellos ámbitos donde éstas aún no existen. Dada la elevada representatividad que tienen en el sector industrial nicaragüense en cuanto a número de unidades y cantidad de empleos generados, las PYMES deben ser tomadas muy en serio para poder conseguir este "golpe de timón" en la búsqueda del desarrollo nacional.

Introducción

Todos los países que han emprendido con cierto éxito el camino hacia un desarrollo sostenido, lo han realizado mediante una reorganización de los pesos de los distintos sectores económicos y una mejor vinculación entre éstos para poder generar mayor valor agregado, empleo, ingresos, tecnología, capacitación, divisas, etc. Hasta la fecha, en Nicaragua ha prevalecido un modelo de desarrollo liderado únicamente por el sector agropecuario, es decir, orientado a producir el desarrollo del país basándose exclusivamente en el sector primario, en la producción y exportación de productos como el café, los frijoles, el maíz y la fruta sin procesar. Por esta razón, aunque en años recientes ha habido cierto crecimiento económico (+3-5% anual desde 1993), el país no da señales de cambio hacia un mejor estándar de vida de la población. Los indicadores de desarrollo humano muestran como en los últimos años han ido deteriorándose

las condiciones de vida de los nicaragüenses (PNUD, 1997).

El desarrollo de una economía más integrada y fuerte pasa por el desarrollo del sector industrial, que -en la experiencia exitosa de muchos países- funciona como multiplicador de efectos positivos en la economía: directamente, mediante la generación de empleo, ingreso y de las otras condiciones ya mencionadas; e indirectamente, mediante la profundización de la división y especialización del trabajo, que se materializa con la activación de las múltiples actividades comerciales y de servicios vinculadas más o menos estrechamente a las empresas industriales.

¿Qué tipo de empresas conforman actualmente el sector industrial en Nicaragua? En primer lugar, algunas cuantas grandes empresas que generan con frecuencia condiciones sectoriales de oligopolio, como en el caso de los productos lácteos, los ingenios azu-

careros, el tabaco, etc., y acaban por reducir los impulsos endógenos hacia un crecimiento de la competitividad sectorial y de la economía nacional.

Por otro lado, las estadísticas industriales revelan una presencia considerable de PYMES y microindustrias, que también emplean una significativa cuota de los trabajadores nacionales.

La situación actual de este actor económico (PYMES) es muy parecida a la del país en general: una debilidad estructural que todavía no le ha permitido alcanzar -sino en pocos casos individuales-, el nivel de la pequeña y mediana industria internacional', razón por la cual aún conserva un carácter muy artesanal. En otras palabras las PYMES nicaragüenses siguen produciendo con tecnología atrasada pequeñas cantidades de productos de baja calidad para un mercado fundamentalmente local.

En estas condiciones el reto consiste en encontrar la forma de promover el gran "salto" hacia un nivel de desarrollo más avanzado en tiempos relativamente cortos, en un contexto en el que el resto del mundo marcha a pasos agigantados, en el proceso de mejorar continuamente su competitividad. No se puede avanzar en esta dirección mientras no se abandone un modelo de desarrollo nacional que sigue construyéndose alrededor del concepto estático de las ventajas comparativas, y se adopte un modelo que implique un concepto más dinámico de las ventajas comparativas.

Las políticas de los últimos gobiernos

Durante los últimos tres gobiernos, el

peso de la industria nicaragüense en la economía nacional ha venido reduciéndose, pasando del 27% en 1972 hasta el 20.5% en 1997 (BCN, 1997). La dictadura somocista apreciaba la importancia del sector industrial en el fomento del crecimiento económico del país, aunque se trataba -por supuesto- de un tipo muy particular de industrialización. En aquellos años, fue la gran agroindustria del café, banano, carne, algodón y azúcar la que experimentó los mayores niveles de expansión. Se trataba de una agroindustria de primera transformación (Parrilli, 1997), que es la que permanece hasta hoy, a pesar de que el peso de algunos sectores -como el algodón- haya bajado seriamente. También había otras grandes industrias que tenían que importar muchos de sus insumos, como la cementera, la industria química, etc. (Reyes, 1993), lo que empezó a generar el déficit de la balanza comercial y llevó, en la década de los ochenta, a la aguda crisis de la deuda externa. En resumen, el período anterior a 1979 se caracterizó por el marcado desinterés gubernamental por apoyar institucionalmente al sector de las PYMES.

En los años ochentas el gobierno sandinista optó por una política de grandes proyectos agroindustriales, según el esquema socialista "importado" de la Unión Soviética, manteniendo la misma política perseguida por Somoza en años anteriores. Por primera vez surgió una institución del Estado destinada a apoyar a las PYMES industriales: la Cámara Nacional de la Industria (CONAPI), que promovía las actividades de estas empresas en la medida en que éstas se incorporaban en cooperativas proporcionandoles, insumos y contratos colec-

tivos de ventas en el exterior, en los mercados del Este Europeo y la Unión Soviética. El peso de las PYMES creció sensiblemente, sobre todo en los sectores de muebles, calzado y textil/vesuario, pero siempre representaba una parte minoritaria de la economía nacional (Laenen, 1988).

Con el gobierno Chamorro llegó la época de la liberalización y el crecimiento de las importaciones de productos manufactureros, lo que puso a las PYMES en serias dificultades. El gobierno reconoció que las PYMES habían alcanzado un número considerable y con el fin de romper con la tradición sandinista, creó una nueva institución de apoyo al sector: el Programa de Apoyo a la Microempresa (PAMIC), que ha venido trabajando en esta área en la perspectiva de respaldar sobre todo una política de amortiguación social de los efectos del ajuste estructural. En este esquema, las PYMES son concebidas como un sector de subsistencia, como lo demuestra la decisión gubernamental de reemplazar una institución de apoyo a la pequeña industria (el antiguo CONAPI) por una institución de apoyo a la microempresa (PAMIC). Por otro lado, el gobierno ha seguido respaldando seriamente otros sectores (agropecuario y algunos servicios) que han venido aumentando su peso en la economía nacional, mientras la industria en su conjunto ha ido perdiendo relevancia.

El nuevo gobierno liberal ha promovido el mismo enfoque del gobierno anterior, con actividades de respaldo a la microempresa. Sin embargo, por las presiones del principal financiador del programa (gobierno de Holanda) y en respuesta a los estímulos institucionales

de las organizaciones públicas y privadas de apoyo, el PAMIC tuvo que cambiar su nombre por el de INPYME: Instituto Nicaragüense de apoyo a las PYMES, asumiendo rasgos que enfatizan la importancia de las empresas que tienen cierto potencial de crecimiento - las PYMES-.

El proceso de debilitamiento del sector industrial ha ido profundizándose y reduciendo los espacios para una inserción competitiva del país en el nuevo contexto de la globalización. Un ejemplo evidente es el deterioro creciente de la balanza comercial (y de la balanza de pagos) en los últimos años, donde el diferencial entre importaciones y exportaciones, en vez de bajar, como lo querían el gobierno y las instituciones multilaterales de apoyo financiero (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial), ha ido creciendo desde los 230 millones de dólares en 1990, hasta alcanzar los 600 millones de dólares en 1997 (BCN, 1994-1998).

Si esta es la situación, aunque el Grupo de los Países Acreedores decida condonar parte de la deuda externa de Nicaragua, que actualmente anda por los 6,000 millones de dólares (3 veces el PIB), ¿por cuánto años se podrán observar una balanza de pagos y una deuda externa tolerables?

La debilidad estructural de la economía

El sector industrial nicaragüense se encuentran conformado por 19,000 empresas, pero sólo emplea a 103,000 trabajadores (BCN, 1998b, capítulo 5), y genera el 20.5% del PIB y alrededor de

300 millones de dólares en exportaciones.

¿Qué es lo que estos datos evidencian? Si se compara el peso de las exportaciones de Nicaragua con otros países avanzados y de reciente industrialización, se observa que las exportaciones nicaragüenses consisten fundamentalmente en productos agropecuarios (materias primas) y, en el caso de los productos industriales, se trata generalmente de exportaciones de productos de primer procesamiento (p.ej. café beneficiado, madera aserrada, etc.). Falta entonces la producción industrial más sofisticada, la que transforma el producto en la versión que se entrega al consumidor final (p.ej. enlatados de frutas y hortalizas, muebles, etc.). Al estar ausente este eslabón, los recursos nacionales se van del país casi en bruto, sin la posibilidad de generar un mayor valor agregado, empleo, ingreso, divisas, tecnología, recursos humanos, etc. El resultado es una economía fuertemente limitada, poco diversificada e inestable frente a las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas y poco especializada en productos de alto valor agregado. El mismo sector agropecuario alcanza rendimientos bajísimos, mostrando que hasta la presunta especialización primaria de Nicaragua es meramente teórica.

Estas consideraciones nos hacen volver al famoso concepto del deterioro de los términos de intercambio, teorizado por Prebisch y Singer hace medio siglo. Según esta concepción, los países que comercian productos no elaborados se van a encontrar progresivamente en una peor situación en los intercambios mundiales, ya que necesitan producir

más y más productos (lo que además lleva a bruscas caídas del precio internacional del producto) para poder importar bienes sofisticados elaborados en otros países (carros, computadoras, televisores, electrodomésticos, etc.).

En el ámbito internacional, esta teoría ha encontrado adeptos y críticos, confirmaciones y negaciones. Sin embargo, en Nicaragua parece verificarse por el creciente diferencial entre importaciones y exportaciones. Para contrastar tal hipótesis, los críticos señalan el aumento de los rendimientos agrícolas, que permite comprar los mismos productos industriales que antes; la inflación, que reduce la tendencia a crecer de los precios nominales de los productos industriales, y los altos costos unitarios de los productos industriales y sus pequeños márgenes de utilidad con respecto a los productos agrícolas.

Pero estas críticas no parecen valorar suficientemente la alta tasa de innovación del sector industrial, que responde a la baja del precio de los productos ya estandarizados, introduciendo constantemente nuevos productos en el mercado, con precios mucho más altos que los anteriores. Además, los críticos no consideran la capacidad de la industria de trabajar con economías de escala y rendimientos crecientes. Por esto, se tiende a sobrevalorar la ganancia unitaria que se obtiene en la producción agrícola (en los países que tienen ventajas comparativas en el sector primario) y subvalorar la importancia de los volúmenes de producción y ganancia registrados en los países industrializados. La industria puede trabajar con ganancias unitarias del 5% o menos y, sin embargo, acumular capitales mi-

llonarios debido a los volúmenes producidos. Al contrario, la producción agrícola de alta intensidad de mano de obra y las producciones artesanales escasamente mecanizadas pueden garantizarse márgenes superiores al 30% y, no obstante, mantenerse en un nivel de subsistencia. Estas diferencias estructurales en los volúmenes de demanda y oferta figuran entre las principales causas que han llevado a través del tiempo, al abismal diferencial económico existente entre los países industrializados y los países en desarrollo.

Impulsando la cadena industrial

Si esta es la realidad y si los países que se han desarrollado lo han hecho estableciendo un mejor equilibrio entre los distintos sectores económicos, ¿por qué negarse a extraer las correspondientes lecciones para el caso de Nicaragua? Basta estudiar el desarrollo de los mencionados países para observar que el salto desde una situación de pobreza extensa hasta una situación de bienestar generalizado, se ha logrado cuando amplios sectores de la población abandonaron el campo para ir a vivir a las ciudades donde se estaba produciendo un importante crecimiento de la actividad industrial (Prebisch, 1971; Parrilli, 1998^a y 1999) y, posteriormente, de la actividad de servicios.

En Nicaragua, como en muchos otros países en desarrollo, se observa la misma tendencia al crecimiento de la población urbana, pero sin el paralelo crecimiento del Producto Interno Bruto (Todaro, 1993). Las razones de este fenómeno tienen que ver tanto con la falta de una adecuada demanda para los

sectores productivos urbanos (industria, servicios y comercio), como con la falta de una adecuada capitalización de las empresas ofertantes.

En el caso de Nicaragua, la actividad terciaria es el componente más fuerte de la economía, representando el 47% del PIB y el 46% de la PEA. Lo mismo pasa en los países avanzados, donde ella alcanza hasta el 66% (Banco Mundial, 1997:237). Sin embargo, no se trata del terciario avanzado, que se encuentra en los países desarrollados, sino de actividades que configuran el famoso sector informal: el pequeño comercio al detalle y callejero y los servicios más tradicionales y menos rentables. Ambas actividades no necesitan mucho capital ni altos niveles de capacitación, pero al mismo tiempo, no permiten alcanzar niveles significativos de capitalización, ingreso y desarrollo.

En Nicaragua, se observa también una separación entre el eslabón primario, el secundario y el terciario. Esto significa que las materias primas del país no se transforman en productos acabados de alto valor agregado. La contradicción mayor consiste en que la industria - tanto en tiempos de Somoza, como en la actualidad tiene que importar sus insumos, que podrían estar fácilmente disponibles a nivel nacional si hubiese una política de fomento a las cadenas productivas. En el calzado, por ejemplo, los miles de micro y pequeños productores ya han dejado de utilizar el cuero nacional, debido al alto costo y a la baja calidad que éste tiene.

A pesar de que la mayor parte del territorio nacional esté dedicado a la ganadería, no existe una atención específica a uno de sus productos derivados,

como es el cuero, que sale de las fincas ya rayado, manchado, etc., lo que conlleva a que la parte utilizable de la piel del animal sea pequeña y reduzca los márgenes de rentabilidad de este tipo de negocio. Además, los altos costos han provocado que la producción de zapatos de cuero en el país, sea desplazada por la de zapatos elaborados con material sintético (importado desde México y Guatemala). ¿El resultado? Los zapatos nicaragüenses sólo son comercializables en Nicaragua, donde los ingresos son bajos, ya que el mercado internacional demanda zapatos de cuero que los miles de productores nicaragüenses ya dejaron de producir.

Lo mismo pasa en otras industrias, como el vestuario y los muebles. En el primer caso, las industrias de la zona franca importan los textiles y sacan del país los productos acabados, renunciando a incentivar la producción de aquel algodón que hizo posible el boom económico de los años sesenta (no obstante las serias implicaciones ambientales). Tal ruptura -que se ha producido con la crisis de la producción del algodón a finales de los años ochenta, causada por los altos costos de producción y/o la baja productividad de los latifundios- está llevando a la desaparición de las PYMES y al fomento de una constelación de microempresas de subsistencia por un lado y de las mencionadas empresas de zona franca por otro, que son multinacionales con escaso interés para activar operaciones de transferencia tecnológica, organizativa, humana y de ingreso hacia el país huésped.

En el caso de los muebles, observamos que en los últimos años ha crecido

enormemente la exportación de madera aserrada, lo cual lleva a prever una próxima escasez estructural de madera fina (caoba, cedro real) para la mueblería nacional. Al mismo tiempo, está creciendo la importación de insumos como el fibrán, hecho en Costa Rica y en otros países, mientras todavía no se ha incentivado la instalación de plantas para el procesamiento del aserrín para luego producir durpanel y fibrán, reduciendo los costos de producción de los muebles y el deterioro de los recursos forestales del país.

Las ventajas comparativas dinámicas

En el caso de Nicaragua, habría que pensar en la elaboración de políticas e incentivos dirigidos a fortalecer las cadenas productivas nacionales. Pero desafortunadamente, los estudios que se han realizado en este país sobre las cadenas productivas consideran a los eslabones de estas últimas como entidades separadas entre sí. Apenas menciona la existencia de las distintas cadenas, los enchufes entre los eslabones, los cuellos de botella y los nodos principales hacia donde debe orientarse la acción de fomento de la oferta y demanda sectorial. En cambio, a nivel internacional hay experiencias de países donde se han realizado estudios relevantes de análisis subsectorial, que merecerían ser incorporados al método de formulación de políticas y estrategias de desarrollo subsectorial y nacional (Boomgard *et al.*, 1986; Morvan *et al.*, 1985). La ventaja principal de tal enfoque es la rapidez y la eficiencia del esfuerzo de las instituciones de apoyo, que pueden priorizar algunos elementos y experimentar en ellos el impacto de corto plazo y su

capacidad multiplicadora (como en las pruebas de laboratorio).

Sólo un trabajo de este tipo puede simplificar la implementación de programas de desarrollo y hacerla eficiente y eficaz, especialmente en un país que tiene escasos recursos financieros y está obligado a priorizar las intervenciones de fomento. Al mismo tiempo, esto permitiría a los organismos gubernamentales estructurar mecanismos de incentivos bien orientados para incorporar la inversión del sector privado hacia los nodos que pueden desatar resultados inmediatos. La falta de esta perspectiva de cadena, sólo puede solamente producir un énfasis inútil en los problemas de cada eslabón, generando una actitud "gremialista", que tiende a priorizar la defensa de los intereses gremiales. Esto puede hasta obstaculizar la creación de los efectos multiplicadores esperados en un enfoque que estratégicamente prioriza un "nodo" de la cadena respecto a otros.

Es lo que ocurre, por ejemplo, en la cadena maderera, donde las organizaciones de apoyo a la rama se preocupan de enfatizar los distintos problemas particulares: el deterioro del bosque y el corte ilegal de madera, la falta de madera preciosa, etc. Las respuestas llevan a la defensa de los gremios más importantes (en 1998, ganaron los ambientalistas, gracias al decreto de prohibición del corte de caoba, cedro y pochote por 5 años; decreto abolido en 1999, por la obra de cabildeo de los madereros), sacudiendo las posibilidades económicas y la competitividad de los otros eslabones (aumento del precio de la madera para los artesanos). No se ha pensado en coordinar las acciones de los actores de la cadena mediante

incentivos que los lleven a promover actividades que a corto plazo constituyen gastos (reforestación compartida), pero que en el mediano y largo plazo pueden garantizar el éxito económico de toda la cadena (madera disponible para producciones en escala de muebles y otros productos de la madera).

¿Qué significa todo eso? En términos de desarrollo del país, este razonamiento significa que es posible abandonar el marco teórico de la ventaja comparativa estática, que ha sido promovido por muchos años por las organizaciones internacionales del Fondo Monetario y del Banco Mundial, para sustituirlo por un marco teórico de ventajas comparativas dinámicas. El primero, según el modelo avanzado por Heckscher y Ohlin en los años treinta, afirma que cada país gana más cuando se especializa en la producción para la cual tiene los factores productivos relativamente más abundantes, logrando disponer de los mayores recursos financieros posibles, para luego comprar en el mercado internacional los bienes que necesitan sus habitantes. El resultado de tal especialización parece promover una mejora constante en los niveles de competitividad del país en tal producción y, por lo tanto, conlleva una especialización estática, o sea infinita en esta misma producción.

Los países del tercer mundo (el "Sur") dotados de abundante mano de obra no calificada, que intentan aprovechar este recurso barato especializándose en la producción de bienes cuya demanda internacional y términos de intercambio son poco favorables, se encuentran atrapados con frecuencia en una situación que perpetúa su "ventaja comparativa"

en actividades poco calificadas e improductivas. A su vez, esto inhibe el crecimiento doméstico del capital, de la empresarialidad y de las habilidades técnicas necesarias. Es así como la eficiencia estática se transforma en ineficiencia dinámica y se pone en marcha un proceso acumulativo en el cual el comercio exacerba las ya desiguales relaciones de intercambio, distribuye los beneficios a quienes ya tienen mucho y perpetúa el subdesarrollo de los recursos humanos y físicos que caracterizan a los países del tercer mundo (Todaro, 1993:385-386).

Por el contrario, un enfoque más dinámico de la teoría de las ventajas comparativas -como el promovido por Krugman, Ocampo, Chichilnisky- prevé la posibilidad de un cambio de especialización productiva del país a mediano y largo plazo. Esto puede ocurrir cuando los formuladores de política de un país, especialmente en el caso de los países en desarrollo, desean modificar el patrón de producción e intercambio mundial de su país con los demás países con los cuales tiene relaciones comerciales. Para lograrlo, ellos deben apuntar a una serie de inversiones públicas y a incentivos para la inversión privada que den efectos en el tiempo (aunque causen inevitablemente mayores costos a corto plazo). Por la amplia disponibilidad de tierra y mano de obra no calificada, Nicaragua actualmente tiene ventajas comparativas exclusivamente en la producción agropecuaria. Un cambio de enfoque significaría apostar por el crecimiento de la competitividad en sectores que actualmente no son muy competitivos.

En el caso del fomento a la industrialización, hay que considerar el crecimiento intenso de las inversiones pri-

vadas: más del 30% en los últimos años BCN, 1997, aunque no esté claro a qué rubros se está dirigiendo. Esto hace pensar que la supuesta escasez de capital, como base de la ventaja comparativa del país se cae o puede caerse en los próximos años. Tal indicación señala la importancia de un esfuerzo intenso de la administración pública en políticas de fomento a la inversión productiva, especialmente industrial, que pone en discusión la actual reducción de la inversión pública (BCN, 1997). Por eso, el empeño público debe dirigirse al fomento de la inversión por dos vías: indirectamente, con el fomento de la inversión privada hacia el sector industrial (particularmente las PYMES), y directamente, mediante iniciativas y gastos públicos en las infraestructuras en las cuales no se mete el sector privado, por la difícil apropiabilidad de los beneficios, los altísimos costos y los largos tiempos de realización (p.ej. carreteras).

El esfuerzo podría concentrarse en múltiples iniciativas, con aquellas orientadas a fomentar la concentración productiva de la población (p.ej. de manera selectiva hacia las diferentes ciudades del país), con la cual se podrían reducir los altos costos de producción y transacción debidos a la fuerte dispersión de la población nacional y a la falta de suficiente infraestructura (p.ej. red de carreteras y tendido eléctrico). De esta manera varios costos podrían bajar, como por ejemplo, los costos y tiempos de transporte del personal mediante una reducción de la distancia entre el centro productivo y las viviendas de los trabajadores. Estas metas podrían alcanzarse mediante iniciativas que permitan la extensión de la red de infraestructura a todo el tejido productivo, mediante la

creación de zonas industriales donde las empresas pueden verse beneficiados con servicios básicos y baratos de agua, luz, carreteras, desagüe, teléfonos, etc.

Esto llevaría también a positivos impactos en la sociedad, al hacer disponibles servicios sociales (p.ej. centros de educación y puestos de salud) necesarios para mejorar el estándar de vida de la población, así como la misma calidad de sus recursos humanos. Por el lado del fomento a la inversión privada, la acción pública podría apuntar a promover una concesión del crédito más amplia y profunda a través de la definición de líneas de crédito preferenciales para inversión de largo plazo en actividades industriales, con tasas de intereses y plazos adecuados a una gradual pero consistente inserción de las empresas en el libre mercado.

Entre las muchas otras inversiones públicas que podrían generar las bases para el desarrollo industrial, están las inversiones públicas en ámbitos actualmente poco relevantes, pero que proveerían un sistema de infraestructuras que incentivaría fuertemente la instalación de una mayor capacidad industrial. Tal es el caso del sistema de carreteras, que ayudaría a las empresas a abaratar los costos de transporte mediante una reducción de los tiempos de traslado del producto primario o terminado, hacia las plantas procesadoras o los mercados finales. Es también el caso de las centrales energéticas, que en Nicaragua pueden aprovechar el potencial hidroeléctrico nacional para proveer las futuras plantas de la energía que se requerirán a precios aceptables; lo que no es posible con el actual sistema energético nacional.

El rol de las PYMES industriales en el desarrollo nacional

Si hay que promover alguna política de desarrollo industrial en Nicaragua, ésta no puede llevarse a cabo sin las PYMES. La razón es simple: las PYMES representan el 99.9% de las empresas nacionales. En efecto, de aproximadamente 19,000 empresas industriales (BCN, 1998), sólo 180 son consideradas grandes empresas. Pero hay que considerar que el Banco Central define como grandes empresas a las que cuentan con más de 30 trabajadores, las cuales, nivel internacional serían consideradas como empresas pequeñas (generalmente hasta 50 trabajadores) medianas (hasta 100). Por lo tanto, es muy posible que otra buena parte de las 180 grandes empresas sean realmente pequeñas o medianas.

Es obvio que en el resto de las empresas hay que hacer ulteriores diferenciaciones. El Banco Central considera PYMES a las empresas que tienen entre 4 y 30 trabajadores y éstas representan alrededor de 1800 empresas. Es importante diferenciar estas empresas de las microempresas, ya que estas últimas no han llevado a ninguna experiencia internacional exitosa ni a un modelo de desarrollo, como si ha ocurrido en el caso de las PYMES, que han hecho posible los distritos industriales, los clusters de empresas, las redes de pequeñas empresas innovadoras, etc. Entonces, si por un lado hay que reconocer que las microempresas son las empresas más numerosas y que tiene un sentido trabajar con ellas para fomentarlas y seguir valorando su capacidad de ser generadoras de empleo; habría que reconocer, por otro lado, que el desarro-

llo lo hacen otras empresas, con un tamaño mayor y una capacidad empresarial y física que las mete en condición de relacionarse proactivamente con los diferentes aspectos de la competitividad de la empresa individual y del sistema de empresas locales o regionales en un contexto de mercados internacionalizados.

En este sentido, hay que valorar también otra característica relevante de las PYMES en Nicaragua: se encuentran agregadas sectorialmente en determinados centros geográficos, lo que constituye la base para la apropiación de los beneficios de la eficiencia colectiva (Schmitz, 1992; Di Tommaso, en este número). Nos referimos a las ventajas posibles -pero no necesarias- de la acción conjunta y de las externalidades positivas. Es obvio que la pequeña empresa individual no tiene la capacidad de enfrentarse competitivamente a las grandes empresas en el mercado abierto, y especialmente, internacional. Para lograrlo, según la experiencia exitosa de distintas zonas geográficas del mundo (con particular referencia a la "Tercera Italia"), las pequeñas y medianas empre-

sas tienen que juntarse por lo menos pasivamente, o sea beneficiándose de la presencia en los alrededores de otras cientos o miles de empresas donde tienen en común un determinado ámbito de producción y especialización, según una natural complementariedad productiva. Cuando el beneficio de las empresas agregadas se transforma en consciente y proactivo, como en el caso en que varias empresas se organizan para acceder más fácilmente al crédito o a la exportación o para buscar incidencia en las políticas de apoyo de los gobiernos locales, entonces sí se concretiza una mayor adherencia a los modelos más fuertes y competitivos de pequeñas empresas, que hasta planifican las ventajas que quieren recibir de su presencia en determinados entornos geográficos o redes extensas de empresas.

Las ciudades de Managua, Masaya, León y, en menor medida, Chinandega, Granada, Estelí y Matagalpa, tienen aglomeraciones geográficas y sectoriales de PYMES y pueden ser el centro de políticas definidas y orientadas sectorialmente de incentivo al crecimiento de su competitividad.

Notas

1. El nuevo tamaño de las PYMES basta para mostrar tal diferencia. Fuera de Nicaragua, la PYMES pueden estar conformadas hasta por 100 o más trabajadores; en el país, el Banco Central define como PYMES las empresas que tienen entre 4 y 30 trabajadores. Es obvio que las PYMES internacionales, individualmente o asociadas, superan ampliamente en capacidad tecnológica, de producción y mercado a las PYMES nicaragüenses, lo que conlleva a una consistencia competitiva diferente en el mercado internacional. Si todavía se estuviera en una época de mercados cerrados, esto podría no tener graves implicaciones; pero actualmente se vive en una atmósfera de liberalización de los mercados, en la cual Nicaragua no tiene ninguna capacidad de definir precios (*price-maker*), sino solamente de aceptarlos (*price-taker*).

Bibliografía

- BANCO MUNDIAL (1997). *World Development Report*. Washington. June.
- BCN (1994-1998). *Informe Anual*. Managua.
- BCN (1998b). *Datos oficiales en elaboración*, Dirección de Contabilidad. Managua.

-
- BOOMGARD, *et al.* (1992). "A Subsector Approach to Small Enterprise", en *World Development* Vol.20, N° 2.
 - DI TOMMASO, M.R. (1999)."Clusters y eficiencia colectiva: los nodos de la política", en *Encuentro* N° 50.Managua.
 - KRUGMAN, P. (1981). "Trade, Accumulation and Uneven Development", en *Journal of Development Economics* Vol.8, N° 2.
 - LAENEN, A. (1988). *La industria en Nicaragua en los años ochenta*. Managua.
 - MORVAN, *et. al.* (1985). *L'Analyse de Filiere*. Paris. ADEFI.
 - PARRILLI, M.D. (1999). "Un giro necesario: apostando por ciudades y pueblos", en *Envío* N° 204.
 - PARRILLI, M.D. (1997). "La agroindustria como eje indispensable para el desarrollo", en *Apuntes para una estrategia de desarrollo agropecuario en Nicaragua*. Managua, Nitlapán-UCA.
 - PARRILLI, M.D. (1998a). "El granero de Centroamérica: otra piedra de tropiezo?", en *Envío*, N° 192.Managua.
 - PARRILLI, M.D. (1998b). *Las pequeñas y medianas industrias en Nicaragua*. Santiago.
 - CEPALPREBISCH, R. (1971). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México. FCE.
 - PNUD (1998). *Informe sobre el Desarrollo Humano*. New York.
 - REYES, O. (1993). *La agroindustria en Nicaragua*. Managua. ESECA.
 - SCHMITZ, H.(1992). "On the clustering of small firms", en *IDS Bulletin* Vol.23, N° 2.
 - TODARO, M.(1993). *Economic Development in the Third World*. New York, Longman.