

Resumen.- Tras explicar la génesis del concepto de desarrollo y a quien se le aplica la necesidad de desarrollarse, el autor de este ensayo hace un recorrido por las escuelas más representativas de pensamiento sobre el tema. A continuación, entra a reflexionar el concepto de lo local y de sociedad local y sus elementos. En la segunda parte, se analiza la Economía Local y se hace un intento de aplicar esta teoría a la realidad nicaragüense. En esta parte se examinan las diferentes formas empresariales más comunes en Nicaragua. Igualmente, se estudian las dificultades y ventajas de este tipo de empresas en un mundo globalizado y se plantean algunos posibles mecanismos para afrontar los problemas. El trabajo cierra con algunas breves conclusiones.

Introducción: Génesis de la noción de desarrollo

La noción de desarrollo ha ido adquiriendo importancia desde que se produjo la paz en Europa. En ese momento el mundo se divide en dos: *el mundo occidental capitalista* y *el mundo oriental socialista*. Ambos universos empezarán desde ese entonces la lucha para incrementar su poder de manera divergente (Guerra Fría).

Los Países de la Europa occidental tuvieron como influencia la poderosa mano del mundo capitalista y en ellos se aplicó un modelo de **reconstrucción** socio económico que fue elaborado por George Catlett Marshall. Este modelo tenía como eje central la inyección de grandes cantidades de recursos económicos y tecnológicos en el sistema en ruinas. Esta inundación de capital y tecnología, tuvieron el efecto “fertilizante de las inundaciones cíclicas de los grandes ríos”. De hecho se reaglutinaron las fuerzas que se habían perdido y fragmentado durante el medio siglo

anterior. La recuperación y reaglutinamiento de todos los recursos humanos, físicos y culturales, nacionales y locales, que se habían reducidos y depauperado con las guerras, empujaron un proceso de desarrollo económico, humano y tecnológico en gran escala. El modelo fue un éxito y en menos de 20 años, el Viejo Continente logró niveles de bienestar a los que la masa social nunca había llegado antes.

Así que mientras una parte del mundo viajaba en la “autopista” del crecimiento económico y de la abundancia, otra parte se quedaba atrás, caminando en carreteras polvorosas y accidentadas. Entonces, un francés, G. Balandier, inventó dos términos para referirse a esta parte de la Humanidad: “**Tercer Mundo**” y “**Desarrollo**” (*development*).

El resultado de estos acontecimientos fue que mientras una parte del mundo se tenía que reconstruir, otra tenía que desarrollarse.

* Docente del Dpto. de Economía-UCA

Estas diferencias conceptuales son de gran importancia. De hecho, al referirse a Europa se ha utilizado sólo y exclusivamente el término de reconstrucción. O sea, el restablecimiento de condiciones pre existentes a las guerras. Mientras que para los otros países (Tercer Mundo), se utilizó desde ese entonces el término desarrollo.

En otras palabras: si nos referimos a una definición de desarrollo como la siguiente:

Proceso natural de crecimiento, que permite alcanzar la madurez.

entendemos con mayor claridad la definición de Arocena:

“Se trata de una noción elaborada para aplicarse a una parte de la humanidad destinada a crecer, esta parte fue considerada niño o adolescente y que era necesario ayudar para que alcanzara la madurez”.

Quienes propusieron la utilización de esta noción de desarrollo, se visualizan a sí mismos como desarrollados; o sea, respetando la misma noción, como pertenecientes a sociedades maduras.

Pero ¿qué es la *madurez* de la cual habla Arocena? Nada más que los niveles de *bienestar y de abundancia* de la sociedad.

Las escuelas de pensamiento

Una vez aclarado el concepto de desarrollo, se puede proceder de forma empírica, para elevar el nivel de discusión del presente documento, mencionando las tres grandes escuelas de pensamien-

to que se han sistematizado en estos últimos 40 años de actividades académicas y teóricas, sobre el concepto de desarrollo (sin negar la existencia de diversos enfoques conceptuales que no adquieren estatus de escuela en sentido estricto).

De hecho se citan tres grandes enfoques de pensamiento acerca del desarrollo y de sus teorías.

La teoría de las etapas

También conocida como teoría evolucionista, parte del supuesto de que el desarrollo es un proceso evolutivo, compuesto por etapas que es necesario recorrer para lograr un estadio final de desarrollo.

El enfoque evolucionista supone el conocimiento de la etapa final del proceso evolutivo, o sea del punto de llegada.

El principal representante de esta corriente de pensamiento es *Rostow W.W.*, historiador económico norteamericano. En su obra principal, el autor afirma que el crecimiento económico pasa por cinco etapas:

- 1^{ra} La sociedad tradicional.
- 2^{da} Las condiciones previas al despegue.
- 3^{ra} El despegue.
- 4^a Hacia la madurez.
- 5^{ta} El consumo de masa.

El modelo de Rostow parte de una lógica progresiva y uniforme, con algunas presuposiciones: que todas las sociedades tengan las mismas estructuras de base; que los pasos de una etapa a la otra

son obligatorias, hasta con tiempos pre-determinados; y que las sociedades puedan y deban ahorrar capitales necesarios a alimentar el esfuerzo evolutivo.

Sin embargo, esta lógica si ha sido válida para algunas sociedades, no encuentra favores en otras. De hecho, no se explica por qué si algunas sociedades han logrado niveles de industrialización avanzada, otras quedaron en una situación de industrialización fragmentada y débil. Asimismo, no todas las sociedades industrializadas en su conjunto, muestran los mismos niveles de industrialización y por ende de consumo.

Los Países Europeos abundan en casos en que en una misma nación, se presentan polos de industrialización y desarrollo a niveles distintos.

La teoría historicista

El enfoque principal de esta teoría es opuesto al enfoque evolucionista. De hecho, no es el punto de llegada (o etapa final) el elemento de referencia, sino que el punto de partida (o etapa inicial).

Se puede afirmar que este modelo de estudio del desarrollo representa el predecesor de los modelos conceptuales de *desarrollo local*. El enfoque historicista toma en consideración los elementos distintivos de las sociedades, que tienen sus orígenes en el pasado.

Un teórico historicista es Abdel Malek, según el cual, una dinámica endógena creadora debería oponerse a la simple adaptación de las fuerzas y modelos provenientes de sociedades externas o globales.

“Lo local no se considera como un receptor pasivo de las técnicas producidas en otras latitudes, sino como un productor capaz de aportar su especificidad en los procesos de creación de conocimiento”.

Sin embargo, tampoco el total rechazo a experiencias externas representa una forma dinámica de desarrollo. El aporte externo en los procesos evolutivos, alimentan el mismo proceso bajo el empuje de estímulos ajenos.

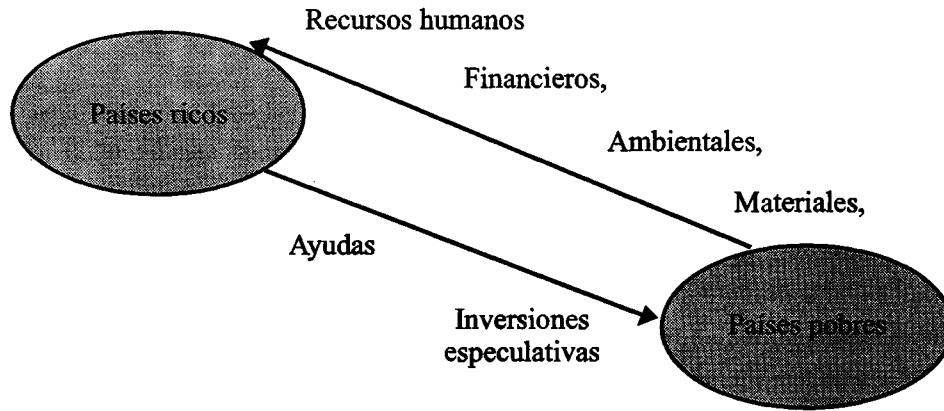
Teoría estructuralista

El enfoque estructuralista de los modelos de estudio del desarrollo se centraliza en la racionalidad de un sistema en equilibrio.

Las teorías neoclásicas de cambio estructural, según las cuales, los sistemas de países subdesarrollados que basan su economía en los sectores tradicionales, transforman su estructura económica y social para convertirse en sistemas socio económicos más modernos, con más industria y servicios, vienen desbordadas con la visión más amplia del autor estructuralista Frank A. G., que se destacó en sus trabajos por interpretar la problemática del subdesarrollo a partir de la noción de dependencia estructural.

El sistema produce y reproduce sus estructuras económicas y sociales de manera automática, así que el único margen de acción es el revolucionario o sea, un cambio endógeno orientado a destruir el sistema que lo ha originado para crear un nuevo sistema.

En otras palabras, Frank acusa el capitalismo como único sistema mundial que



exige la coexistencia de zonas del planeta dependientes y dominadas, para que el crecimiento de otras zonas sea garantizado y continuo.

Ley del desarrollo desigual y combinado

El enfoque estructuralista de Frank nos permite introducir, a nivel reflexivo, otra interpretación del sistema desarrollo subdesarrollo, correspondiente a la interpretación que Samir Amin (1973) hace de la Ley del desarrollo desigual y Combinado de Trotsky.

Amin afirma que el capitalismo, lejos de generar un crecimiento progresivo, uniforme y planetario, genera un desarrollo desigual, o sea que las condiciones de desigualdad en zonas del planeta, es una condición *si ne qua*

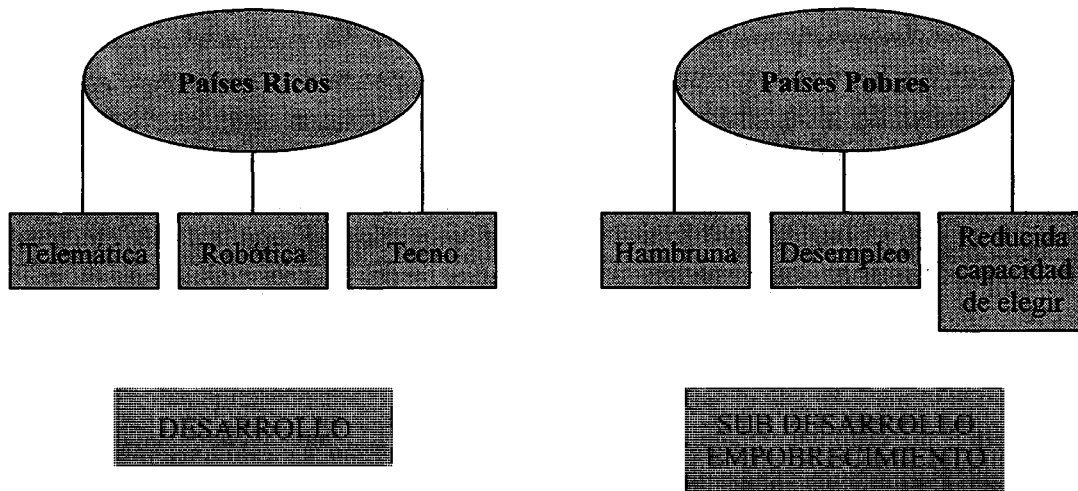
non para garantizar el crecimiento continuo de países ricos.

Se afirma en los circuitos científicos sociales que los países empobrecidos nunca lograrán los niveles de bienestar actuales de los países ricos. Frente a esta afirmación, reforzada por la realidad en la que vivimos, nace una pregunta:

¿Es el subdesarrollo una etapa momentánea en un proceso evolutivo, o es una condición constante en el equilibrio mundial?

Desarrollo económico (D.E.)

A la luz de lo expuesto anteriormente, podemos entender con mayor claridad el significado de desarrollo económico.



Una definición clásica de D.E., simplista y perteneciente a la era industrial, es la siguiente:

“Es el crecimiento (o perfeccionamiento) de las actividades económicas de una sociedad”.

A esta definición, se le agregan elementos o parámetros clásicos de evaluación que definen el crecimiento económico de un país:

- El Producto Nacional Bruto (PNB), con una tasa de crecimiento anual entre 5 y 7 % o más.
- El PNB per cápita, elevado.
- La reducción de la incidencia porcentual del sector primario (Agrícola) en la generación de empleo y riqueza en el país.

Estos indicadores, producto del pensamiento tayloriano y fordista, miden el incremento de la riqueza, de la cantidad de productos y servicios disponible para ser consumidos, pero no dicen nada acerca de quien los consume y de la forma como se producen (depauperamiento de recursos, utilización de trabajo infantil, contaminación del ambiente, etc.).

En los últimos tiempos y con la influencia del Club de Roma, los autores de Watch Tower, de los trabajos de Progresión social de D. Beel, A. Toffler, etc., y de los avances del pensamiento post-guerra fría, se ha logrado mejorar la cosmovisión sobre los recursos del planeta, sobre la gestión de la administración y sobre el desarrollo de la Humanidad. Es así que hoy encontramos propuestas de definición

del desarrollo económico como la que sigue:

“Proceso multidimensional que lleva al mejoramiento generalizado de las condiciones de vida de la Humanidad (Welfare)”.

En la actualidad, no se puede hablar de desarrollo económico sin referirse a la reducción de las desigualdades, a la redistribución de la riqueza, a la reducción de la pobreza, a la reducción del desempleo, de la mortalidad infantil, entre otros. De hecho, en la era denominada del post-modernismo, nuestras cogniciones y nuestras capacidades de reflexión nos obligan a analizar con mayor detalle el proceso de D.E. y a identificar indicadores de más amplio contenido. Por eso, actualmente se justifica la utilización de:

- Índice de Desarrollo Humano (IDH), que toma en consideración las principales variables del ser humano.
- Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), que toma en consideración las privaciones.
- Niveles de Pobreza, que evidencia las dualidades de las sociedades.

Lo local

Como todas las modas intelectuales, el término de “local” ha sido y es objeto de especulación reflexiva; porque es cierto que referirse a lo local no está exento de ambigüedad, imprecisiones y de dificultades de definición.

Sin embargo, se pueden mencionar algunas consideraciones ampliamente

aceptadas:

- Se trata de un concepto relativo. Es una respuesta a un Estado social (sociedad local).
- Supone una definición de actores sociales bien precisa.
- Parte de una concepción multidimensional (integral e integradora) del desarrollo.

Por qué es un concepto relativo

Para definir “lo local”, debemos referirnos a su correlativa noción de “lo global”. De hecho, cuando algo se define local es porque pertenece a lo global.

Es nuestro caso, nos referimos a sociedades y, por ende, podemos definir global:

“Es la Humanidad en toda su complejidad, o sea el conjunto de todos los seres humanos que actúan según valores, normas y principios generales, adscribibles a modelos de organización y de conducta”.

El modelo de sociedad que ha sido al mismo tiempo motor y expresión del fenómeno de la globalización es el *modelo Occidental*.

Culturas, modas, procesos productivos y de consumo, a los que aspiran sociedades distintas, se refieren a una “manera de ser” típica del modelo social existente en los Países Occidentales. Varias son las razones por las cuales este modelo y, por ende, estos países han tenido la capacidad de fomentar (o imponer) su manera de ser en el mundo. Entre las principales podemos enumerar:

- Poseen y dirigen el sistema bancario internacional.
- Controlan todas las divisas fuertes.
- Son el principal cliente del mundo.
- Proporcionan la mayoría de los productos acabados en el mundo.
- Dominan los mercados internacionales de capital.
- Ejercen un notable liderazgo moral en muchas sociedades.
- Tienen la capacidad de llevar a cabo una intervención militar en gran escala y en poco tiempo.
- Controlan las rutas marinas.
- Dirigen la experimentación y la investigación técnica más avanzada.
- Controlan la educación y el conocimiento técnico.
- Dominan el acceso al espacio.
- Dominan la industria aeroespacial.
- Dominan las comunicaciones internacionales.
- Dominan la industria armamentística de alta tecnología.

Si nos referimos al concepto de global (o de sociedad global) nos resulta más fácil entender la siguiente noción de **local**, que en su simplicidad expresa un significado claro:

“Un territorio históricamente determinado en el cual vive una parte específica de la humanidad. La forma organizativa de su expresión son los Municipios, los Cantones, los landers, etc.”.

Qué es una Sociedad Local

En el proceso lógico de entendimiento

de lo Local, una vez aclarado que nos referimos a una sociedad, tenemos que definir lo que es una *Sociedad Local*.

Cuando en un territorio limitado se identifica una identidad colectiva expresada en valores y normas interiorizados por sus miembros, que conforman un sistema de poder constituido en torno a procesos locales de generación de riqueza, hablamos de *Sociedades Locales*.

Entonces, un agregado urbano, ubicado en un determinado territorio, es una sociedad local cuando hay factores socio económicos y culturales que la distinguen de otros. De hecho, para que exista una Sociedad Local debe haber riqueza generada localmente (recursos locales), sobre los cuales los actores locales ejercen un control decisivo, en los aspectos técnicos, productivos y en lo comercial. También es necesario que un conjunto de individuos que habita un territorio comparta rasgos de identidad común: los individuos o grupos constituyen una sociedad local cuando comparten una manera de ser.

La definición sintética y simple que hemos dado de sociedad local, nos permite delimitar conceptualmente el concepto que, de otra manera, sería objeto de vana especulación.

Cómo se definen los actores locales y quienes son

Para la definición de los actores locales, tenemos que referirnos a cuatro elementos distintivos que caracterizan una sociedad local:

- La historia local.

- La identidad local.
- El territorio.
- La iniciativa local.

La historia local

Nuestra función no es la de reproducir la vida pasada de una determinada localidad, sino que cuando nos referimos al concepto de historia local hablamos de los eventos del pasado que están estrechamente ligados a la manera de ser y de actuar del presente.

El pasado, el presente y la visión futura son una sola realidad de desarrollo que genera un proceso continuo que también enfrentan rupturas, pero estas rupturas consolidan el núcleo identitario de la sociedad y contribuyen a la constitución de la identidad colectiva.

La identidad local

La percepción de pertenecer a una comunidad u a otra es un mecanismo de "imprinting", que está radicado en el genero humano desde su nacimiento. El hecho de no tener una comunidad a la cual pertenecer o en la cual identificarse como parte de ella, provoca un estadio de confusión y de impotencia en el individuo.

El éxito de los procesos de desarrollo local parten de la suposición de la existencia de un componente identitario fuerte que estimule y vertebré el potencial de iniciativas de un grupo. La identidad colectiva se concretiza y se afirma en muchas ocasiones, en particular frente a eventos o cambios que vengan desde el exterior de la comunidad.

El territorio

La búsqueda de una propia identidad local es un proceso dinámico que no se alimenta sólo como consecuencia del proceso histórico de continuidad, o por la transmisión de generación en generación, sino también por la pertenencia a un territorio limitado y preciso.

En este territorio, los signos de las intervenciones de las generaciones precedente deben ser claros, identificando de esta manera las relaciones entre la comunidad (conjunto de individuos) y el territorio. Las intervenciones de generaciones precedentes representan un ancla para las generaciones futuras y una referencia en el actuar presente.

La iniciativa local

La capacidad endógena de un grupo para ser autor de su propio conocimiento es un signo inequívoco de la existencia de actores locales. La iniciativa local no es más que la respuesta concreta de un grupo o de un individuo a necesidades propias.

La iniciativa local, la historia, la identidad y el territorio constituyen los cuatro pilares principales que definen los actores locales.

Acabamos de definir los elementos distintivos de los actores locales, pero en este punto surge una pregunta: todos los que viven desde generaciones en un territorio, tienen rasgos comunes y típicos, y en cualquier forma actúan, ¿son agentes de desarrollo local?

La respuesta no es simple y para contestar tenemos que distinguir entre

actores locales y agentes de desarrollo local. Algunos ejemplos nos ayudaran a comprender mejor esta sutil distinción:

- Una industria local que contamine el ambiente, o un río, o una área específica, ¿es un agente de desarrollo local?
- Una exportadora de madera o de materias primas ¿es un agente de desarrollo local?
- Una empresa que constituye una zona franca ¿es un agente de desarrollo local?

Seguramente los ejemplos presentados pueden ser clasificados como actores locales, se identifica su origen histórico, su pertenencia a una identidad colectiva, su pertenencia a un territorio y su capacidad de actuar (iniciativa). Sin embargo, para definir estos ejemplos como *agentes de desarrollo local*, aún falta mucho que aclarar.

Para hacerlo, utilizaremos una definición que el autor F. Barreiro hace del actor local (entendido como agente de desarrollo local):

“Los actores locales son simultáneamente motor y expresión del desarrollo local, distintos en tres categorías:

- a) *Los actores ligados a la toma de decisiones (político - institucionales).*
- b) *Los actores ligados a técnicas particulares (expertos profesionales).*
- c) *Los actores ligados a la acción sobre el terreno (la población y todas sus expresiones)”.*

De hecho, no se debe olvidar la concepción integral e integradora del desarrollo que tiene la definición de local.

En fin, podemos concluir la definición de actores locales, en calidad de agentes del desarrollo local como:

“.....todos aquellos actores/agentes que en el campo político, económico, social y cultural son portadores de propuestas que tienden a capitalizar mejor las potencialidades locales” (J. Arocena 1998).

El funcionamiento de la economía Local (E.L.)

Para abordar la temática relativa al funcionamiento de la E.L., enumeraremos algunos de los factores que intervienen en su dinámica:

De hecho, la Economía Local como sistema multidimensional, es alimentada por la interactuación de varios factores:

- Los recursos naturales del territorio.
- Las infraestructuras existentes.
- El capital Humano existente y disponible.
- El sector empresarial existente.
- La disponibilidad de recursos financieros.
- La capacidad local de generar recursos financieros.
- Las relaciones de mercado existentes.

En el estudio de la E.L. de un determinado territorio (o Municipio), es necesario hacer un diagnóstico local de los

recursos de ese territorio.

En este análisis se deben tomar en consideración todos los recursos: naturales, financieros, humanos, físicos. La presencia y la sistematización de estos recursos permitirá entender la *vocacionalidad* (especialización) del territorio y por ende, de su Economía Local.

En una Economía Local, la aplicación del teorema de Las Ventajas Comparativas, tiene más significado que en el ámbito internacional. Si en el territorio hay una vocación económica, ésta permitirá enfocar e integrar otras intervenciones colaterales a ella.

Paralelamente, se deben identificar líderes organizativos, individuos, empresas o grupos, capaces de iniciativa económica, con una visión no especulativa del territorio y capaces de aglutinar otros actores locales.

El empuje al desarrollo económico local, puede tener dos enfoques: uno institucional y otro empresarial o privados.

En el primer caso, es la Institución (el Municipio y los Agentes públicos más la Cooperación Internacional) la que, con una visión de largo plazo, es capaz de planificar y de enfrentar un proceso integral de desarrollo económico local, apoyando las actividades del sector económico vocacional, al tiempo que desarrolla actividades sociales creando infraestructuras, impulsando servicios sociales, desarrollando actividades culturales, organizando ferias, eventos culturales y comerciales, estimulando la investigación, el consumo de productos locales, etc.

El enfoque empresarial, puede ser generado por una o más empresas líderes en la zona que, con capacidad de lobby, contribuyen a orientar y apoyar las actividades del Municipio en sostenimiento de los sectores productivos locales.

Sin embargo, los Municipios de Nicaragua evidencian (indistintamente de sus dimensiones) muchas debilidades, como:

- a) Ejecutan funciones básicas de orden administrativo y demográfico (básicamente la aplicación de la Ley 40).
- b) No poseen recursos humanos capacitados y los que hay, no son motivados y son mal retribuidos.
- c) Disponen de limitados recursos económicos.

Estas debilidades comportan que:

- a) No hay participación de la ciudadanía en la vida del Municipio y viceversa.
- b) No se elaboran Planes de desarrollo municipal o local.
- c) Se carece de proyectos sectoriales de envergadura que viabilicen el desarrollo de pequeños territorios.
- d) Se carece de una base de datos consistentes, reales y actualizados, que sirva para orientar el desarrollo.

La falta de una visión exacta de la misión municipal hace que los municipios no puedan cumplir con su misión, que sintéticamente podemos expresar en:

- a) Promover la participación

- conjunta de todos los actores y agentes locales de desarrollo.
- b) Elaborar planes de desarrollo estratégico a largo plazo.
- c) Apoyar los actores/agentes del desarrollo a través acciones conjuntas en el campo de la investigación, transferencia tecnológica, innovación de procesos, etc.
- d) Buscar el logro de economía dinámica con enfoques sociales (desarrollo).

Antes de entrar en mayores detalles y sin tener la posibilidad de sintetizar el Funcionamiento de la Economía Local, podemos afirmar que los activos más importantes de un territorio son los recursos naturales disponibles y los habitantes que viven en él; en segundo lugar, las infraestructuras y los recursos de inversión que los diversos sectores han agregado al término municipal.

Los habitantes, interactuando desde el poder y la gestión local, desarrollan sus actividades, trabajan, producen, pagan impuestos, reciben servicios, demandan y consumen bienes y se socializan.

Ese entramado o tejido asociativo refleja la vitalidad de la sociedad local. Es aquí donde encontramos los elementos de identidad local, los patrones de conducta, las formas de vida, las expresiones religiosas, o sea la manera de "ser".

Todo ese entramado tiene como eje articulador las actividades de producción, de distribución y de consumo. Esto implica que desde la actividad más sencilla y elemental hasta las más complejas, definen la dinámica de la vida social y por ende de la Economía Local.

Las empresas, en todas sus formas organizativas, juegan un rol importante en el mundo moderno, en ese complejo constructo de la realidad local pues actuando económicamente, generan riqueza, empleo consumo y obviamente bienestar.

El universo empresarial es muy grande y variado. Por razones didácticas nos enfocaremos en algunas categorías de este universo, que están más ligadas a la noción de economía local.

- Las PYMES.
- Las Cooperativas.
- Las Economía Informales.

Las PYMES

Las Pequeñas y Medianas Empresas forman un universo heterogéneo que incluye una diversidad amplia de organizaciones: empresas familiares, empresas rurales, empresas urbanas, empresas especializadas, empresas de servicios, empresas manufactureras, empresas industriales, etc. Ante esta variedad y vastedad, una manera de clasificar las PYMES, generalmente aceptada, es la que se fija en el número de trabajadores y en algunos parámetros financieros. Sin embargo, aunque estos indicadores son los mismos en muchos países, los alcances de la definición son distintos de país en país.

En la **Unión Europea** se consideran PYMES las empresas que tienen un número de trabajadores de entre 10 y 250, con un volumen de venta máximo de 40 millones de ECUs, o un volumen de ganancia neta de 27 millones de ECUs. En **Japón**, se consideran PYMES las empresas que no superan los 300 trabajadores.

En **Nicaragua**, según los parámetros del Banco Central, se define PYME a las empresas con un número de entre 4 y 30 trabajadores: las empresas que en Nicaragua son consideradas grandes, en su mayoría entran en las clasificaciones de PYMEs de otros países.

Según el BCN, en 1998 el universo empresarial industrial de Nicaragua estaba constituido por un total de 19.000 empresas, de las que 180 eran consideradas grandes, 1.800 PYMEs y 17.020 entraban en el sector informal, por no estar clasificadas en ninguna categoría.

Sin embargo, una investigación conjunta de INDE, ACODEP y GTZ del mismo año, identificaba un total de 159.374 empresas del sector urbano. De éstas, 161 eran consideradas grandes, 5.213 PYMEs y 154.000 pertenecientes al sector informal.

El sector rural nicaragüense presenta una misma distribución. De hecho, si tomamos en consideración el sector cafetalero, observamos que del total de las empresas del sector (30.400), 28.745 son pequeñas, con una superficie media de 1,74 Mzn. por empresa y que en su totalidad comprenden el 37.5% de la superficie nacional de café. Mientras que solo 163 grandes empresas tienen el 29% de la superficie nacional de café.

Las PYMES frente al desafío de la Globalización

Una de las características principales de las PYMES, que le ha permitido sobrevivir en un contexto de globalización, es su capacidad de reacción a los cambios que se producen en el entorno en el cual operan. La velocidad evolutiva de

las sociedades, demanda a los individuos y a las empresas la misma capacidad de adaptación.

Las grandes empresas, como consecuencia de su tamaño y de su manera de estar estructuradas, resultan lentas y poco flexibles, le cuesta muchísimo enfrentar cambios (en los procesos productivos, en las políticas de venta, etc.) y, cuando lo logran, a veces ya es demasiado tarde.

Al mismo tiempo, las ventajas competitivas propias de las grandes empresas, ya no son válidas. De hecho, la existencia en el mercado global de empresas de servicio especializada, permite a las PYMEs encontrar artículos específicos que antes eran de exclusivo uso de las grandes empresas.

Por ejemplo, en el pasado reciente, una PYME se movilizaba con gran dificultad por lo que el conocimiento de nuevos mercados, de nuevos procesos productivos, etc., le resultaba muy costoso. Sólo las grandes empresas podían permitirse el lujo de tener departamentos especializados en su propia organización para hacer sus estudios de mercado, investigaciones de procesos productivos, elaboraciones de campañas publicitarias, etc.

Actualmente, el desarrollo de la telemática, de la informática etc., han permitido el surgimiento de muchas empresas que ofrecen servicios especializados en campos distintos y que pueden ser contratados a un costo relativamente modesto para las PYMEs. Este acceso permite que empresas de medianas y pequeñas dimensiones puedan competir en los mercados mundiales

mediante el uso de servicios especializados que antes no existían.

A pesar de los efectos positivos de la globalización, el mundo empresarial nicaragüense no logra explotar a su favor estas condiciones, por varias razones y causas (analizadas más adelante) que lo hacen débil y no competitivo con otras realidades del mundo.

A parte las capacidades propias de competencia, las PYMEs gozan de otras ventajas que no se presentan en las grandes empresas, el concepto de *Eficiencia Colectiva*.

Por su naturaleza, las PYMEs pueden aprovechar de manera positiva la coexistencia en un determinado territorio en forma pasiva o en forma activa.

En el primer caso se habla de *externalidades positivas pasivas (teoría marshalliana)*, o sea la simple convivencia ocasional de empresas similares que originan distritos industriales o zonas productivas especializadas. La convivencia entre las empresas no es en este caso un acto voluntario, sino que ocasional u originado por factores externos a la voluntad de los empresarios. Sin embargo, la simple convivencia territorial crea algunas ventajas económicas (pasivas) como:

- La presencia de trabajadores especializados en el mercado local.
- Una oferta local de medios de producción más conveniente.
- Un acceso al conocimiento técnico y de mercado más fácil.
- Un mayor poder político.

Pero a veces se originan externalidades

negativas como:

- La concentración de elementos contaminantes.
- La degradación de áreas urbanas por la alta presencia de industrias.
- La degradación social por la ausencia de espacios alternativos.

La expresión *activa de la eficiencia colectiva*, puede ser interpretada como una etapa siguiente a la involuntaria, en cuanto se caracteriza por un acto voluntario y consciente de los empresarios de concentrarse en una zona territorial bien específica (o del legislador o de presiones de sectores más dinámicos de la Economía Local).

Así que empresas similares y/o complementarias, deciden voluntariamente y con el apoyo de las instituciones públicas concentrarse en determinadas áreas. De esta forma nacen las redes de empresas o *clusters*.

Las ventajas económicas activas se añaden a las pasivas analizadas precedentemente, en cuanto el grupo de empresas conscientemente decide planificar un conjunto de acciones de común interés como:

- Intercambio tecnológico, cultural y de oportunidades.
- Llevar a cabo acciones conjuntas para enfrentar el mercado externo.
- Mejorar la defensa comercial del mercado local.
- Crear acciones publicitarias comunes.
- Ejercer una acción política unívoca (*lobby*).

También en este caso pueden aparecer externalidades negativas, pero las solu-

ciones se encuentran con mayor facilidad pues hay colaboración y conciencia entre los empresarios.

Las redes empresariales

Prácticamente son aglomeraciones de empresas similares y/o complementarias que basan su fuerza competitiva en la coexistencia en un determinado territorio o en un determinado sector. Las empresas participantes son autónomas e independientes, pero actúan y planifican las actividades dirigidas externamente de manera conjunta y voluntaria. Estas actividades tienen una repercusión interna a la misma empresa.

Se pueden constituir de *forma horizontal*, cuando participan empresas similares en los procesos productivos, o de *forma vertical*, cuando se juntan empresas complementarias encadenadas a procesos productivos, de transformación y/o de comercialización. Se pueden constituir también en forma mixta, horizontal y vertical.

En Europa y en Italia en particular, la formación de las redes empresariales ha seguido efectivamente un proceso evolutivo. En un primer momento muchas empresas, la mayoría de carácter familiar, se habían aglutinado en torno a zonas productivas industriales de forma involuntaria porque estas zonas, ricas en infraestructuras ofrecían condiciones más favorables. Sucesivamente se fue tomando conciencia de las ventajas que podían aprovechar las empresas en colaborar de manera voluntaria entre sí, por lo que empezaron a ejecutar acciones económicas, sociales y políticas conjuntamente. Empezaron a crearse escuelas de capacitación profesional,

Resumen.- Tras explicar la génesis del concepto de desarrollo y a quien se le aplica la necesidad de desarrollarse, el autor de este ensayo hace un recorrido por las escuelas más representativas de pensamiento sobre el tema. A continuación, entra a reflexionar el concepto de lo local y de sociedad local y sus elementos. En la segunda parte, se analiza la Economía Local y se hace un intento de aplicar esta teoría a la realidad nicaragüense. En esta parte se examinan las diferentes formas empresariales más comunes en Nicaragua. Igualmente, se estudian las dificultades y ventajas de este tipo de empresas en un mundo globalizado y se plantean algunos posibles mecanismos para afrontar los problemas. El trabajo cierra con algunas breves conclusiones.

Introducción: Génesis de la noción de desarrollo

La noción de desarrollo ha ido adquiriendo importancia desde que se produjo la paz en Europa. En ese momento el mundo se divide en dos: *el mundo occidental capitalista* y *el mundo oriental socialista*. Ambos universos empezarán desde ese entonces la lucha para incrementar su poder de manera divergente (Guerra Fría).

Los Países de la Europa occidental tuvieron como influencia la poderosa mano del mundo capitalista y en ellos se aplicó un modelo de **reconstrucción** socio económico que fue elaborado por George Catlett Marshall. Este modelo tenía como eje central la inyección de grandes cantidades de recursos económicos y tecnológicos en el sistema en ruinas. Esta inundación de capital y tecnología, tuvieron el efecto “fertilizante de las inundaciones cíclicas de los grandes ríos”. De hecho se reaglutinaron las fuerzas que se habían perdido y fragmentado durante el medio siglo

anterior. La recuperación y reaglutinamiento de todos los recursos humanos, físicos y culturales, nacionales y locales, que se habían reducidos y depauperado con las guerras, empujaron un proceso de desarrollo económico, humano y tecnológico en gran escala. El modelo fue un éxito y en menos de 20 años, el Viejo Continente logró niveles de bienestar a los que la masa social nunca había llegado antes.

Así que mientras una parte del mundo viajaba en la “autopista” del crecimiento económico y de la abundancia, otra parte se quedaba atrás, caminando en carreteras polvorosas y accidentadas. Entonces, un francés, G. Balandier, inventó dos términos para referirse a esta parte de la Humanidad: “**Tercer Mundo**” y “**Desarrollo**” (*development*).

El resultado de estos acontecimientos fue que mientras una parte del mundo se tenía que reconstruir, otra tenía que desarrollarse.

* Docente del Dpto. de Economía-UCA

Estas diferencias conceptuales son de gran importancia. De hecho, al referirse a Europa se ha utilizado sólo y exclusivamente el termino de reconstrucción. O sea, el restablecimiento de condiciones pre existentes a las guerras. Mientras que para los otros países (Tercer Mundo), se utilizó desde ese entonces el termino desarrollo.

En otras palabras: si nos referimos a una definición de desarrollo como la siguiente:

Proceso natural de crecimiento, que permite alcanzar la madurez.

entendemos con mayor claridad la definición de Arocena:

“Se trata de una noción elaborada para aplicarse a una parte de la humanidad destinada a crecer, esta parte fue considerada niño o adolescente y que era necesario ayudar para que alcanzara la madurez”.

Quienes propusieron la utilización de esta noción de desarrollo, se visualizan a sí mismos como desarrollados; o sea, respetando la misma noción, como pertenecientes a sociedades maduras.

Pero ¿qué es la *madurez* de la cual habla Arocena? Nada más que los niveles de *bienestar y de abundancia* de la sociedad.

Las escuelas de pensamiento

Una vez aclarado el concepto de desarrollo, se puede proceder de forma empírica, para elevar el nivel de discusión del presente documento, mencionando las tres grandes escuelas de pensamien-

to que se han sistematizado en estos últimos 40 años de actividades académicas y teóricas, sobre el concepto de desarrollo (sin negar la existencia de diversos enfoques conceptuales que no adquieren estatus de escuela en sentido estricto).

De hecho se citan tres grandes enfoques de pensamiento acerca del desarrollo y de sus teorías.

La teoría de las etapas

También conocida como teoría evolucionista, parte del supuesto de que el desarrollo es un proceso evolutivo, compuesto por etapas que es necesario recorrer para lograr un estadio final de desarrollo.

El enfoque evolucionista supone el conocimiento de la etapa final del proceso evolutivo, o sea del punto de llegada.

El principal representante de esta corriente de pensamiento es *Rostow W.W.*, historiador económico norteamericano. En su obra principal, el autor afirma que el crecimiento económico pasa por cinco etapas:

- 1^{ra} La sociedad tradicional.
- 2^{da} Las condiciones previas al despegue.
- 3^{ra} El despegue.
- 4^{ta} Hacia la madurez.
- 5^{ta} El consumo de masa.

El modelo de Rostow parte de una lógica progresiva y uniforme, con algunas presuposiciones: que todas las sociedades tengan las mismas estructuras de base; que los pasos de una etapa a la otra

son obligatorias, hasta con tiempos pre-determinados; y que las sociedades puedan y deban ahorrar capitales necesarios a alimentar el esfuerzo evolutivo.

Sin embargo, esta lógica si ha sido válida para algunas sociedades, no encuentra favores en otras. De hecho, no se explica por qué si algunas sociedades han logrado niveles de industrialización avanzada, otras quedaron en una situación de industrialización fragmentada y débil. Asimismo, no todas las sociedades industrializadas en su conjunto, muestran los mismos niveles de industrialización y por ende de consumo.

Los Países Europeos abundan en casos en que en una misma nación, se presentan polos de industrialización y desarrollo a niveles distintos.

La teoría historicista

El enfoque principal de esta teoría es opuesto al enfoque evolucionista. De hecho, no es el punto de llegada (o etapa final) el elemento de referencia, sino que el punto de partida (o etapa inicial).

Se puede afirmar que este modelo de estudio del desarrollo representa el predecesor de los modelos conceptuales de *desarrollo local*. El enfoque historicista toma en consideración los elementos distintivos de las sociedades, que tienen sus orígenes en el pasado.

Un teórico historicista es Abdel Malek, según el cual, una dinámica endógena creadora debería oponerse a la simple adaptación de las fuerzas y modelos provenientes de sociedades externas o globales.

“Lo local no se considera como un receptor pasivo de las técnicas producidas en otras latitudes, sino como un productor capaz de aportar su especificidad en los procesos de creación de conocimiento”.

Sin embargo, tampoco el total rechazo a experiencias externas representa una forma dinámica de desarrollo. El aporte externo en los procesos evolutivos, alimentan el mismo proceso bajo el empuje de estímulos ajenos.

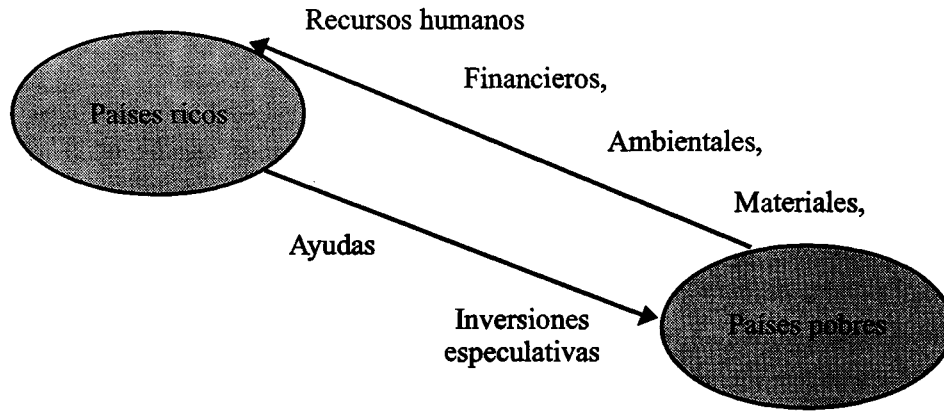
Teoría estructuralista

El enfoque estructuralista de los modelos de estudio del desarrollo se centraliza en la racionalidad de un sistema en equilibrio.

Las teorías neoclásicas de cambio estructural, según las cuales, los sistemas de países subdesarrollados que basan su economía en los sectores tradicionales, transforman su estructura económica y social para convertirse en sistemas socio económicos más modernos, con más industria y servicios, vienen desbordadas con la visión más amplia del autor estructuralista Frank A. G., que se destacó en sus trabajos por interpretar la problemática del subdesarrollo a partir de la noción de dependencia estructural.

El sistema produce y reproduce sus estructuras económicas y sociales de manera automática, así que el único margen de acción es el revolucionario o sea, un cambio endógeno orientado a destruir el sistema que lo ha originado para crear un nuevo sistema.

En otras palabras, Frank acusa el capitalismo como único sistema mundial que



exige la coexistencia de zonas del planeta dependientes y dominadas, para que el crecimiento de otras zonas sea garantizado y continuo.

Ley del desarrollo desigual y combinado

El enfoque estructuralista de Frank nos permite introducir, a nivel reflexivo, otra interpretación del sistema desarrollo subdesarrollo, correspondiente a la interpretación que Samir Amin (1973) hace de la Ley del desarrollo desigual y Combinado de Trotsky.

Amin afirma que el capitalismo, lejos de generar un crecimiento progresivo, uniforme y planetario, genera un desarrollo desigual, o sea que las condiciones de desigualdad en zonas del planeta, es una condición *si ne qua*

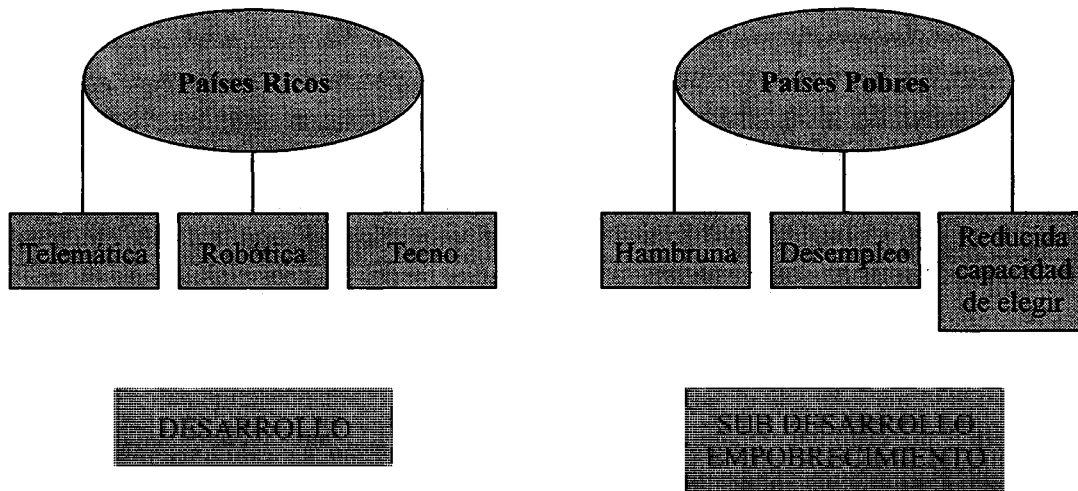
non para garantizar el crecimiento continuo de países ricos.

Se afirma en los circuitos científicos sociales que los países empobrecidos nunca lograrán los niveles de bienestar actuales de los países ricos. Frente a esta afirmación, reforzada por la realidad en la que vivimos, nace una pregunta:

¿Es el subdesarrollo una etapa momentánea en un proceso evolutivo, o es una condición constante en el equilibrio mundial?

Desarrollo económico (D.E.)

A la luz de lo expuesto anteriormente, podemos entender con mayor claridad el significado de desarrollo económico.



Una definición clásica de D.E., simplista y perteneciente a la era industrial, es la siguiente:

“Es el crecimiento (o perfeccionamiento) de las actividades económicas de una sociedad”.

A esta definición, se le agregan elementos o parámetros clásicos de evaluación que definen el crecimiento económico de un país:

- El Producto Nacional Bruto (PNB), con una tasa de crecimiento anual entre 5 y 7 % o más.
- El PNB per cápita, elevado.
- La reducción de la incidencia porcentual del sector primario (Agrícola) en la generación de empleo y riqueza en el país.

Estos indicadores, producto del pensamiento tayloriano y fordista, miden el incremento de la riqueza, de la cantidad de productos y servicios disponible para ser consumidos, pero no dicen nada acerca de quien los consume y de la forma como se producen (depauperamiento de recursos, utilización de trabajo infantil, contaminación del ambiente, etc.).

En los últimos tiempos y con la influencia del Club de Roma, los autores de Watch Tower, de los trabajos de Progresión social de D. Beel, A. Toffler, etc., y de los avances del pensamiento post-guerra fría, se ha logrado mejorar la cosmovisión sobre los recursos del planeta, sobre la gestión de la administración y sobre el desarrollo de la Humanidad. Es así que hoy encontramos propuestas de definición

del desarrollo económico como la que sigue:

“Proceso multidimensional que lleva al mejoramiento generalizado de las condiciones de vida de la Humanidad (Welfare)”.

En la actualidad, no se puede hablar de desarrollo económico sin referirse a la reducción de las desigualdades, a la redistribución de la riqueza, a la reducción de la pobreza, a la reducción del desempleo, de la mortalidad infantil, entre otros. De hecho, en la era denominada del post-modernismo, nuestras cogniciones y nuestras capacidades de reflexión nos obligan a analizar con mayor detalle el proceso de D.E. y a identificar indicadores de más amplio contenido. Por eso, actualmente se justifica la utilización de:

- Índice de Desarrollo Humano (IDH), que toma en consideración las principales variables del ser humano.
- Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), que toma en consideración las privaciones.
- Niveles de Pobreza, que evidencia las dualidades de las sociedades.

Lo local

Como todas las modas intelectuales, el término de “local” ha sido y es objeto de especulación reflexiva; porque es cierto que referirse a lo local no está exento de ambigüedad, imprecisiones y de dificultades de definición.

Sin embargo, se pueden mencionar algunas consideraciones ampliamente

aceptadas:

- Se trata de un concepto relativo. Es una respuesta a un Estado social (sociedad local).
- Supone una definición de actores sociales bien precisa.
- Parte de una concepción multidimensional (integral e integradora) del desarrollo.

Por qué es un concepto relativo

Para definir “lo local”, debemos referirnos a su correlativa noción de “lo global”. De hecho, cuando algo se define local es porque pertenece a lo global.

Es nuestro caso, nos referimos a sociedades y, por ende, podemos definir global:

“Es la Humanidad en toda su complejidad, o sea el conjunto de todos los seres humanos que actúan según valores, normas y principios generales, adscribibles a modelos de organización y de conducta”.

El modelo de sociedad que ha sido al mismo tiempo motor y expresión del fenómeno de la globalización es el *modelo Occidental*.

Culturas, modas, procesos productivos y de consumo, a los que aspiran sociedades distintas, se refieren a una “manera de ser” típica del modelo social existente en los Países Occidentales. Varias son las razones por las cuales este modelo y, por ende, estos países han tenido la capacidad de fomentar (o imponer) su manera de ser en el mundo. Entre las principales podemos enumerar:

- Poseen y dirigen el sistema bancario internacional.
- Controlan todas las divisas fuertes.
- Son el principal cliente del mundo.
- Proporcionan la mayoría de los productos acabados en el mundo.
- Dominan los mercados internacionales de capital.
- Ejercen un notable liderazgo moral en muchas sociedades.
- Tienen la capacidad de llevar a cabo una intervención militar en gran escala y en poco tiempo.
- Controlan las rutas marinas.
- Dirigen la experimentación y la investigación técnica más avanzada.
- Controlan la educación y el conocimiento técnico.
- Dominan el acceso al espacio.
- Dominan la industria aeroespacial.
- Dominan las comunicaciones internacionales.
- Dominan la industria armamentística de alta tecnología.

Si nos referimos al concepto de global (o de sociedad global) nos resulta más fácil entender la siguiente noción de **local**, que en su simplicidad expresa un significado claro:

“Un territorio históricamente determinado en el cual vive una parte específica de la humanidad. La forma organizativa de su expresión son los Municipios, los Cantones, los landers, etc.”.

Qué es una Sociedad Local

En el proceso lógico de entendimiento

de lo Local, una vez aclarado que nos referimos a una sociedad, tenemos que definir lo que es una *Sociedad Local*.

Cuando en un territorio limitado se identifica una identidad colectiva expresada en valores y normas interiorizados por sus miembros, que conforman un sistema de poder constituido en torno a procesos locales de generación de riqueza, hablamos de *Sociedades Locales*.

Entonces, un agregado urbano, ubicado en un determinado territorio, es una sociedad local cuando hay factores socio económicos y culturales que la distinguen de otros. De hecho, para que exista una Sociedad Local debe haber riqueza generada localmente (recursos locales), sobre los cuales los actores locales ejercen un control decisivo, en los aspectos técnicos, productivos y en lo comercial. También es necesario que un conjunto de individuos que habita un territorio comparta rasgos de identidad común: los individuos o grupos constituyen una sociedad local cuando comparten una manera de ser.

La definición sintética y simple que hemos dado de sociedad local, nos permite delimitar conceptualmente el concepto que, de otra manera, sería objeto de vana especulación.

Cómo se definen los actores locales y quienes son

Para la definición de los actores locales, tenemos que referirnos a cuatro elementos distintivos que caracterizan una sociedad local:

- La historia local.

- La identidad local.
- El territorio.
- La iniciativa local.

La historia local

Nuestra función no es la de reproducir la vida pasada de una determinada localidad, sino que cuando nos referimos al concepto de historia local hablamos de los eventos del pasado que están estrechamente ligados a la manera de ser y de actuar del presente.

El pasado, el presente y la visión futura son una sola realidad de desarrollo que genera un proceso continuo que también enfrentan rupturas, pero estas rupturas consolidan el núcleo identitario de la sociedad y contribuyen a la constitución de la identidad colectiva.

La identidad local

La percepción de pertenecer a una comunidad u a otra es un mecanismo de "imprinting", que está radicado en el genero humano desde su nacimiento. El hecho de no tener una comunidad a la cual pertenecer o en la cual identificarse como parte de ella, provoca un estadio de confusión y de impotencia en el individuo.

El éxito de los procesos de desarrollo local parten de la suposición de la existencia de un componente identitario fuerte que estimule y vertebré el potencial de iniciativas de un grupo. La identidad colectiva se concretiza y se afirma en muchas ocasiones, en particular frente a eventos o cambios que vengan desde el exterior de la comunidad.

El territorio

La búsqueda de una propia identidad local es un proceso dinámico que no se alimenta sólo como consecuencia del proceso histórico de continuidad, o por la transmisión de generación en generación, sino también por la pertenencia a un territorio limitado y preciso.

En este territorio, los signos de las intervenciones de las generaciones precedente deben ser claros, identificando de esta manera las relaciones entre la comunidad (conjunto de individuos) y el territorio. Las intervenciones de generaciones precedentes representan un ancla para las generaciones futuras y una referencia en el actuar presente.

La iniciativa local

La capacidad endógena de un grupo para ser autor de su propio conocimiento es un signo inequívoco de la existencia de actores locales. La iniciativa local no es más que la respuesta concreta de un grupo o de un individuo a necesidades propias.

La iniciativa local, la historia, la identidad y el territorio constituyen los cuatro pilares principales que definen los actores locales.

Acabamos de definir los elementos distintivos de los actores locales, pero en este punto surge una pregunta: todos los que viven desde generaciones en un territorio, tienen rasgos comunes y típicos, y en cualquier forma actúan, ¿son agentes de desarrollo local?

La respuesta no es simple y para contestar tenemos que distinguir entre

actores locales y agentes de desarrollo local. Algunos ejemplos nos ayudaran a comprender mejor esta sutil distinción:

- Una industria local que contamine el ambiente, o un río, o una área específica, ¿es un agente de desarrollo local?
- Una exportadora de madera o de materias primas ¿es un agente de desarrollo local?
- Una empresa que constituye una zona franca ¿es un agente de desarrollo local?

Seguramente los ejemplos presentados pueden ser clasificados como actores locales, se identifica su origen histórico, su pertenencia a una identidad colectiva, su pertenencia a un territorio y su capacidad de actuar (iniciativa). Sin embargo, para definir estos ejemplos como *agentes de desarrollo local*, aún falta mucho que aclarar.

Para hacerlo, utilizaremos una definición que el autor F. Barreiro hace del actor local (entendido como agente de desarrollo local):

“Los actores locales son simultáneamente motor y expresión del desarrollo local, distintos en tres categorías:

- a) *Los actores ligados a la toma de decisiones (político - institucionales).*
- b) *Los actores ligados a técnicas particulares (expertos profesionales).*
- c) *Los actores ligados a la acción sobre el terreno (la población y todas sus expresiones)”.*

De hecho, no se debe olvidar la concepción integral e integradora del desarrollo que tiene la definición de local.

En fin, podemos concluir la definición de actores locales, en calidad de agentes del desarrollo local como:

“.....todos aquellos actores/agentes que en el campo político, económico, social y cultural son portadores de propuestas que tienden a capitalizar mejor las potencialidades locales” (J. Arocena 1998).

El funcionamiento de la economía Local (E.L.)

Para abordar la temática relativa al funcionamiento de la E.L., enumeraremos algunos de los factores que intervienen en su dinámica:

De hecho, la Economía Local como sistema multidimensional, es alimentada por la interactuación de varios factores:

- Los recursos naturales del territorio.
- Las infraestructuras existentes.
- El capital Humano existente y disponible.
- El sector empresarial existente.
- La disponibilidad de recursos financieros.
- La capacidad local de generar recursos financieros.
- Las relaciones de mercado existentes.

En el estudio de la E.L. de un determinado territorio (o Municipio), es necesario hacer un diagnóstico local de los

recursos de ese territorio.

En este análisis se deben tomar en consideración todos los recursos: naturales, financieros, humanos, físicos. La presencia y la sistematización de estos recursos permitirá entender la *vocacionalidad* (especialización) del territorio y por ende, de su Economía Local.

En una Economía Local, la aplicación del teorema de Las Ventajas Comparativas, tiene más significado que en el ámbito internacional. Si en el territorio hay una vocación económica, ésta permitirá enfocar e integrar otras intervenciones colaterales a ella.

Paralelamente, se deben identificar líderes organizativos, individuos, empresas o grupos, capaces de iniciativa económica, con una visión no especulativa del territorio y capaces de aglutinar otros actores locales.

El empuje al desarrollo económico local, puede tener dos enfoques: uno institucional y otro empresarial o privados.

En el primer caso, es la Institución (el Municipio y los Agentes públicos más la Cooperación Internacional) la que, con una visión de largo plazo, es capaz de planificar y de enfrentar un proceso integral de desarrollo económico local, apoyando las actividades del sector económico vocacional, al tiempo que desarrolla actividades sociales creando infraestructuras, impulsando servicios sociales, desarrollando actividades culturales, organizando ferias, eventos culturales y comerciales, estimulando la investigación, el consumo de productos locales, etc.

El enfoque empresarial, puede ser generado por una o más empresas líderes en la zona que, con capacidad de lobby, contribuyen a orientar y apoyar las actividades del Municipio en sostenimiento de los sectores productivos locales.

Sin embargo, los Municipios de Nicaragua evidencian (indistintamente de sus dimensiones) muchas debilidades, como:

- a) Ejecutan funciones básicas de orden administrativo y demográfico (básicamente la aplicación de la Ley 40).
- b) No poseen recursos humanos capacitados y los que hay, no son motivados y son mal retribuidos.
- c) Disponen de limitados recursos económicos.

Estas debilidades comportan que:

- a) No hay participación de la ciudadanía en la vida del Municipio y viceversa.
- b) No se elaboran Planes de desarrollo municipal o local.
- c) Se carece de proyectos sectoriales de envergadura que viabilicen el desarrollo de pequeños territorios.
- d) Se carece de una base de datos consistentes, reales y actualizados, que sirva para orientar el desarrollo.

La falta de una visión exacta de la misión municipal hace que los municipios no puedan cumplir con su misión, que sintéticamente podemos expresar en:

- a) Promover la participación

- conjunta de todos los actores y agentes locales de desarrollo.
- b) Elaborar planes de desarrollo estratégico a largo plazo.
- c) Apoyar los actores/agentes del desarrollo a través acciones conjuntas en el campo de la investigación, transferencia tecnológica, innovación de procesos, etc.
- d) Buscar el logro de economía dinámica con enfoques sociales (desarrollo).

Antes de entrar en mayores detalles y sin tener la posibilidad de sintetizar el Funcionamiento de la Economía Local, podemos afirmar que los activos más importantes de un territorio son los recursos naturales disponibles y los habitantes que viven en él; en segundo lugar, las infraestructuras y los recursos de inversión que los diversos sectores han agregado al término municipal.

Los habitantes, interactuando desde el poder y la gestión local, desarrollan sus actividades, trabajan, producen, pagan impuestos, reciben servicios, demandan y consumen bienes y se socializan.

Ese entramado o tejido asociativo refleja la vitalidad de la sociedad local. Es aquí donde encontramos los elementos de identidad local, los patrones de conducta, las formas de vida, las expresiones religiosas, o sea la manera de "ser".

Todo ese entramado tiene como eje articulador las actividades de producción, de distribución y de consumo. Esto implica que desde la actividad más sencilla y elemental hasta las más complejas, definen la dinámica de la vida social y por ende de la Economía Local.

Las empresas, en todas sus formas organizativas, juegan un rol importante en el mundo moderno, en ese complejo constructo de la realidad local pues actuando económicamente, generan riqueza, empleo consumo y obviamente bienestar.

El universo empresarial es muy grande y variado. Por razones didácticas nos enfocaremos en algunas categorías de este universo, que están más ligadas a la noción de economía local.

- Las PYMES.
- Las Cooperativas.
- Las Economía Informales.

Las PYMES

Las Pequeñas y Medianas Empresas forman un universo heterogéneo que incluye una diversidad amplia de organizaciones: empresas familiares, empresas rurales, empresas urbanas, empresas especializadas, empresas de servicios, empresas manufactureras, empresas industriales, etc. Ante esta variedad y vastedad, una manera de clasificar las PYMES, generalmente aceptada, es la que se fija en el número de trabajadores y en algunos parámetros financieros. Sin embargo, aunque estos indicadores son los mismos en muchos países, los alcances de la definición son distintos de país en país.

En la **Unión Europea** se consideran PYMES las empresas que tienen un número de trabajadores de entre 10 y 250, con un volumen de venta máximo de 40 millones de ECUs, o un volumen de ganancia neta de 27 millones de ECUs. En **Japón**, se consideran PYMES las empresas que no superan los 300 trabajadores.

En **Nicaragua**, según los parámetros del Banco Central, se define PYME a las empresas con un número de entre 4 y 30 trabajadores: las empresas que en Nicaragua son consideradas grandes, en su mayoría entran en las clasificaciones de PYMEs de otros países.

Según el BCN, en 1998 el universo empresarial industrial de Nicaragua estaba constituido por un total de 19.000 empresas, de las que 180 eran consideradas grandes, 1.800 PYMEs y 17.020 entraban en el sector informal, por no estar clasificadas en ninguna categoría.

Sin embargo, una investigación conjunta de INDE, ACODEP y GTZ del mismo año, identificaba un total de 159.374 empresas del sector urbano. De éstas, 161 eran consideradas grandes, 5.213 PYMEs y 154.000 pertenecientes al sector informal.

El sector rural nicaragüense presenta una misma distribución. De hecho, si tomamos en consideración el sector cafetalero, observamos que del total de las empresas del sector (30.400), 28.745 son pequeñas, con una superficie media de 1,74 Mzn. por empresa y que en su totalidad comprenden el 37.5% de la superficie nacional de café. Mientras que solo 163 grandes empresas tienen el 29% de la superficie nacional de café.

Las PYMES frente al desafío de la Globalización

Una de las características principales de las PYMES, que le ha permitido sobrevivir en un contexto de globalización, es su capacidad de reacción a los cambios que se producen en el entorno en el cual operan. La velocidad evolutiva de

las sociedades, demanda a los individuos y a las empresas la misma capacidad de adaptación.

Las grandes empresas, como consecuencia de su tamaño y de su manera de estar estructuradas, resultan lentas y poco flexibles, le cuesta muchísimo enfrentar cambios (en los procesos productivos, en las políticas de venta, etc.) y, cuando lo logran, a veces ya es demasiado tarde.

Al mismo tiempo, las ventajas competitivas propias de las grandes empresas, ya no son válidas. De hecho, la existencia en el mercado global de empresas de servicio especializada, permite a las PYMEs encontrar artículos específicos que antes eran de exclusivo uso de las grandes empresas.

Por ejemplo, en el pasado reciente, una PYME se movilizaba con gran dificultad por lo que el conocimiento de nuevos mercados, de nuevos procesos productivos, etc., le resultaba muy costoso. Sólo las grandes empresas podían permitirse el lujo de tener departamentos especializados en su propia organización para hacer sus estudios de mercado, investigaciones de procesos productivos, elaboraciones de campañas publicitarias, etc.

Actualmente, el desarrollo de la telemática, de la informática etc., han permitido el surgimiento de muchas empresas que ofrecen servicios especializados en campos distintos y que pueden ser contratados a un costo relativamente modesto para las PYMEs. Este acceso permite que empresas de medianas y pequeñas dimensiones puedan competir en los mercados mundiales

mediante el uso de servicios especializados que antes no existían.

A pesar de los efectos positivos de la globalización, el mundo empresarial nicaragüense no logra explotar a su favor estas condiciones, por varias razones y causas (analizadas más adelante) que lo hacen débil y no competitivo con otras realidades del mundo.

A parte las capacidades propias de competencia, las PYMEs gozan de otras ventajas que no se presentan en las grandes empresas, el concepto de *Eficiencia Colectiva*.

Por su naturaleza, las PYMEs pueden aprovechar de manera positiva la coexistencia en un determinado territorio en forma pasiva o en forma activa.

En el primer caso se habla de *externalidades positivas pasivas (teoría marshalliana)*, o sea la simple convivencia ocasional de empresas similares que originan distritos industriales o zonas productivas especializadas. La convivencia entre las empresas no es en este caso un acto voluntario, sino que ocasional u originado por factores externos a la voluntad de los empresarios. Sin embargo, la simple convivencia territorial crea algunas ventajas económicas (pasivas) como:

- La presencia de trabajadores especializados en el mercado local.
- Una oferta local de medios de producción más conveniente.
- Un acceso al conocimiento técnico y de mercado más fácil.
- Un mayor poder político.

Pero a veces se originan externalidades

negativas como:

- La concentración de elementos contaminantes.
- La degradación de áreas urbanas por la alta presencia de industrias.
- La degradación social por la ausencia de espacios alternativos.

La expresión *activa de la eficiencia colectiva*, puede ser interpretada como una etapa siguiente a la involuntaria, en cuanto se caracteriza por un acto voluntario y consciente de los empresarios de concentrarse en una zona territorial bien específica (o del legislador o de presiones de sectores más dinámicos de la Economía Local).

Así que empresas similares y/o complementarias, deciden voluntariamente y con el apoyo de las instituciones públicas concentrarse en determinadas áreas. De esta forma nacen las redes de empresas o *clusters*.

Las ventajas económicas activas se añaden a las pasivas analizadas precedentemente, en cuanto el grupo de empresas conscientemente decide planificar un conjunto de acciones de común interés como:

- Intercambio tecnológico, cultural y de oportunidades.
- Llevar a cabo acciones conjuntas para enfrentar el mercado externo.
- Mejorar la defensa comercial del mercado local.
- Crear acciones publicitarias comunes.
- Ejercer una acción política unívoca (*lobby*).

También en este caso pueden aparecer externalidades negativas, pero las solu-

ciones se encuentran con mayor facilidad pues hay colaboración y conciencia entre los empresarios.

Las redes empresariales

Prácticamente son aglomeraciones de empresas similares y/o complementarias que basan su fuerza competitiva en la coexistencia en un determinado territorio o en un determinado sector. Las empresas participantes son autónomas e independientes, pero actúan y planifican las actividades dirigidas externamente de manera conjunta y voluntaria. Estas actividades tienen una repercusión interna a la misma empresa.

Se pueden constituir de *forma horizontal*, cuando participan empresas similares en los procesos productivos, o de *forma vertical*, cuando se juntan empresas complementarias encadenadas a procesos productivos, de transformación y/o de comercialización. Se pueden constituir también en forma mixta, horizontal y vertical.

En Europa y en Italia en particular, la formación de las redes empresariales ha seguido efectivamente un proceso evolutivo. En un primer momento muchas empresas, la mayoría de carácter familiar, se habían aglutinado en torno a zonas productivas industriales de forma involuntaria porque estas zonas, ricas en infraestructuras ofrecían condiciones más favorables. Sucesivamente se fue tomando conciencia de las ventajas que podían aprovechar las empresas en colaborar de manera voluntaria entre sí, por lo que empezaron a ejecutar acciones económicas, sociales y políticas conjuntamente. Empezaron a crearse escuelas de capacitación profesional,

centros sociales, bancos de ahorros y crédito, etc.

Muchas redes empresariales nacen de forma vertical, entre empresas que no producen productos finitos, o sea listos para el consumo, sino productos que son materia prima para otros procesos productivos de otras empresas que siguen la cadena del proceso.

Por ejemplo, empresas que hacen botones, otras que hacen ropa, otras que cosen o preparan objetos complementarios, etc.

También hay muchísimos casos de redes horizontales, donde empresas autónomas similares producen el mismo producto. Estas compiten entre sí para el mercado local, pero para hacer frente a factores externos se unen y planifican actividades en apoyo al sector en el que operan. Muchas veces han logrado interactuar con las instituciones políticas locales que apoyan de forma indirecta la actividad.

En Nicaragua, gracias al apoyo de un programa de la ONUDI, se realizó la experiencia de constitución de una red empresarial, Ecohamaca: once empresas productoras de hamacas de Masaya, fueron seleccionadas y reagrupadas para competir conjuntamente en el mercado mundial. Los resultados han sido positivos, pero los problemas solucionados y otros a solucionarse son varios, quizá porque mientras en otros países el nacimiento de las redes empresariales ha sido un proceso espontáneo que por su naturaleza ha demostrado ser conveniente, en Nicaragua se impuso un modelo creado en otras latitudes y en otros contextos, por lo que encuentra obstáculos culturales.

La incubadora de empresas

Uno de los instrumentos creados paralelamente a las redes empresariales en Europa, son las incubadoras de empresas. Las redes empresariales han demostrado ser una óptima fuente de iniciativa local, y se quiso concentrar, apoyar y estimular el proceso de pensamiento y de creaciones de jóvenes empresas a través la creación de estas estructuras.

Un incubadora de empresa puede ser constituida de diferentes maneras. La más complejas prevén una escuela de capacitación para jóvenes trabajadores, áreas equipadas para la producción o el ejercicio de la actividad, apoyo y asistencia para recuperar los capitales iniciales.

Normalmente, un joven o un grupo de jóvenes que tienen una idea empresarial, la exponen en proyecto a los responsables del centro de incubación y, si es aceptada, el centro pone a disposición de los jóvenes todos los medios y los recursos humanos necesarios. No hay ni donaciones y ni regalos. La joven empresa se queda en el centro por un máximo de dos años. En este periodo tiene que haber logrado la madurez económica para sobrevivir en el mercado.

Las tasas de éxito no son muy altas. La mayoría de las empresas mueren estando todavía bajo la protección del centro, pero las que logran llegar al final de los dos años, normalmente sobreviven en el mercado. Es un instrumento de valorización de iniciativas locales extraordinario y seguramente muy eficaz también como mediador de problemáticas sociales.

centros sociales, bancos de ahorros y crédito, etc.

Muchas redes empresariales nacen de forma vertical, entre empresas que no producen productos finitos, o sea listos para el consumo, sino productos que son materia prima para otros procesos productivos de otras empresas que siguen la cadena del proceso.

Por ejemplo, empresas que hacen botones, otras que hacen ropa, otras que cosen o preparan objetos complementarios, etc.

También hay muchísimos casos de redes horizontales, donde empresas autónomas similares producen el mismo producto. Estas compiten entre sí para el mercado local, pero para hacer frente a factores externos se unen y planifican actividades en apoyo al sector en el que operan. Muchas veces han logrado interactuar con las instituciones políticas locales que apoyan de forma indirecta la actividad.

En Nicaragua, gracias al apoyo de un programa de la ONUDI, se realizó la experiencia de constitución de una red empresarial, Ecohamaca: once empresas productoras de hamacas de Masaya, fueron seleccionadas y reagrupadas para competir conjuntamente en el mercado mundial. Los resultados han sido positivos, pero los problemas solucionados y otros a solucionarse son varios, quizá porque mientras en otros países el nacimiento de las redes empresariales ha sido un proceso espontáneo que por su naturaleza ha demostrado ser conveniente, en Nicaragua se impuso un modelo creado en otras latitudes y en otros contextos, por lo que encuentra obstáculos culturales.

La incubadora de empresas

Uno de los instrumentos creados paralelamente a las redes empresariales en Europa, son las incubadoras de empresas. Las redes empresariales han demostrado ser una óptima fuente de iniciativa local, y se quiso concentrar, apoyar y estimular el proceso de pensamiento y de creaciones de jóvenes empresas a través la creación de estas estructuras.

Un incubadora de empresa puede ser constituida de diferentes maneras. La más complejas prevén una escuela de capacitación para jóvenes trabajadores, áreas equipadas para la producción o el ejercicio de la actividad, apoyo y asistencia para recuperar los capitales iniciales.

Normalmente, un joven o un grupo de jóvenes que tienen una idea empresarial, la exponen en proyecto a los responsables del centro de incubación y, si es aceptada, el centro pone a disposición de los jóvenes todos los medios y los recursos humanos necesarios. No hay ni donaciones y ni regalos. La joven empresa se queda en el centro por un máximo de dos años. En este periodo tiene que haber logrado la madurez económica para sobrevivir en el mercado.

Las tasas de éxito no son muy altas. La mayoría de las empresas mueren estando todavía bajo la protección del centro, pero las que logran llegar al final de los dos años, normalmente sobreviven en el mercado. Es un instrumento de valorización de iniciativas locales extraordinario y seguramente muy eficaz también como mediador de problemáticas sociales.

Los consorcios de empresas

Otra forma de expresión de la eficiencia colectiva de las PYMEs son los consorcios. A diferencia de las redes, son un conjunto de empresas que conscientemente deciden unirse y constituirse en personalidad jurídica para llevar a cabo acciones bien específicas.

A veces, cuando las redes de empresas evolucionan, el siguiente paso es la creación de consorcios que redactan reglamentos y normas de comportamiento.

Para este caso, las experiencias italianas son innumerables. De hecho, en casi todos los sectores y en todo el territorio nacional, han surgido consorcios empresariales entre empresas agrícolas, industriales, entre profesionales, etc.

El asociacionismo

Podemos interpretar el asociacionismo como la máxima expresión de la eficiencia colectiva, donde individuos (empresarios) se juntan no sólo sobre la base de una voluntad específica, sino sobre la base de una formación también específica que les permita lograr metas que no podrían alcanzar de otra manera.

Un solo ejemplo es suficiente para aclarar mejor este concepto: las Macro Organizaciones Comerciales.

Son estructuras asociativas apoyadas por un programa europeo, en el que están presentes los productores (agentes locales) cooperativizados en forma horizontal, las empresas de transformación privadas y las empresas de comercialización privadas o asociadas:

un único organismo que une a tres componentes históricamente enemigos para hacer frente a los desafíos de la mundialización de los mercados. Teóricamente, el modelo es perfecto, pero hay que tomar en cuenta las multiplicidad de factores específicos que obstaculizan cualquier proceso de aglutinación forzosa.

Las cooperativas

Estoy convencido de que lo que mejor expresa qué es un agente de desarrollo social es la cooperativa.

El concepto, a 150 años de su nacimiento, ha sido objeto de grandes especulaciones políticas, intelectuales y sociales. En este documento me refiero a las cooperativas a través tres conceptos básicos:

El concepto de una empresa eficaz a ventaja de los socios:

Las empresas cooperativas tienen que surgir como respuesta a necesidades comunes, específicas, reconocidas y percibidas por todos los miembros. La empresa cooperativa será eficaz cuando logre responder a las exigencias de sus miembros en forma conveniente para ellos.

El concepto de reciprocidad:

Lo que pertenece a los otros es de todos y no es de nadie, todos tienen que ser responsables y responder por los bienes y por los servicios comunes.

El concepto de empresa social.

El enfoque social de la cooperativa tiene que ir más allá de sus miem-

bros, se dirigirá a la comunidad en la que está ubicada, buscando la solución de problemas que la sociedad local vive.

La economía informal

A pesar de todos mi esfuerzos para evitar caer en la trampa del modelismo intelectual, cuando hablamos de la economía informal manifiesto lo limitado de mis conocimientos. Es triste reconocer que una gran temática de estudio económico y social, es simplemente clasificada como **Economía Informal**.

En esta rama de la economía viene incluido todo lo que no puede ser metido en los esquemas clásicos de la economía. Sin embargo, el sector de la economía informal representa para los países empobrecidos una realidad de grandísima importancia: en Nicaragua, es este sector de la economía el verdadero motor de la paz social que actualmente vive el País.

Pero frente a una temática tan importante, la ausencia de datos, cogniciones y tesis nos obligan a que en el proceso de desarrollo local sea sistemáticamente considerado e incluido, no como contenedor de todo lo que no se puede explicar, sino que como elemento de estudios específicos.

Conclusiones

Podemos concluir de la siguiente manera:

“El desarrollo local puede representar una oportunidad para aquellas sociedades empobrecidas de encaminarse hacia una forma de crecimiento endógeno. La presencia de agentes locales de desarrollo, de recursos territoriales y de una institución política con voluntad y capacidad, representan algunas de las condiciones sine qua non para arrancar positivamente este proceso”.

En conclusión, la afirmación de F. Fukuyama puede explicar en pocas palabras mucho más de lo que ha sido mi intento en varias páginas de documento:

“El grado de desarrollo de una democracia lo determina el grado de asociacionismo de la ciudadanía”.

Estas conclusiones abren un amplio debate que espero sea reflexivo y de auxilio a la búsqueda de probables soluciones al problema de la pobreza en Nicaragua.