

¿CUALES SON LOS REQUISITOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN EL MERCADO NICARAGÜENSE? Y ¿CUALES OTROS PARA PROYECTARSE EN EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO?

LO QUE OPINAN EMPRESARIOS DE LOS DIVERSOS RUBROS DE LA INDUSTRIA

Productos Alimenticios

Considero que los requisitos para el desarrollo industrial en Nicaragua son los siguientes:

- 1) Financiamiento adecuado y a largo plazo, con su respectivo tiempo de gracia.
- 2) Financiamiento para "Capital de Trabajo", problema que hoy sufren un gran porcentaje de industrias; debido a esto su costo de producción se eleva.
- 3) Control de calidad y uniformidad en las materias primas, sobre todo en las nacionales.
- 4) Regularización de precios en las materias primas nacionales. Se ha dado el caso de que por falta de previsión o regularización de precios entre un año y otro, especialmente en los productos agrícolas, hay diferencias hasta de un 50%.
- 5) Conseguir elemento humano especializado y respon-

sable, pues actualmente hay dificultades al respecto. Para el desarrollo en el Mercado Común Centroamericano, señalo los siguientes requisitos:

- 1) Crear una Ley para controlar el DUMPING en el mercado centroamericano.
- 2) Crear leyes uniformes centroamericanas para el registro de marcas y patentes.
- 3) Sería ideal que en los tratos comerciales del Mercomún existiera buena fe y cooperación, tanto de parte de los Gobiernos como de las Empresas Privadas. El nacionalismo, por no decir el localismo exagerado, ha sido la mayor traba que ha detenido y seguirá deteniendo la buena marcha del Mercomún.

CLAUDIO ROSALES TIFFER
TIP-TOP INDUSTRIAL, S A

Textiles

Considero que uno de los requisitos fundamentales para nuestro desarrollo industrial, tanto en el Mercado Nicaragüense, como para una mayor proyección de nuestros productos industriales en el Mercado Común Centroamericano, es la catencia de capital de trabajo con que contamos los industriales nicaragüenses. Nuestro financiamiento en Nicaragua es muy alto, y a menudo tenemos que esperar un largo tiempo para recuperar el crédito que hemos otorgado en otros países del istmo.

Nuestro sistema de libre cambio también nos afecta en el sentido de que los exportadores de otros países centroamericanos rebajan sus precios en Nicaragua para proveerse de dólares, lo que nos impide frecuentemente poder competir en nuestro propio mercado con productos importados de otros países miembros del Mercomún.

EDRULFO LARGAESPADA
—FABRICA TELASA.

Calzado y Vestuario

Aunque quizá sea generalizar demasiado, los requisitos básicos para un satisfactorio desarrollo industrial, aquí y en cualquier parte, son dos: el factor económico y el factor humano. Respecto al primero, es necesario que las empresas establecidas o a punto de establecerse reciban suficiente apoyo. En mi caso personal he contado con la ayuda del INFONAC. El segundo factor requiere un personal técnico apropiado.

Para que la industria del calzado, se proyecte a nivel centroamericano, la competencia sigue jugando papel determinante. Actualmente Nicaragua exporta cerca de millón y medio de dólares anualmente en calzado, pero importa un poco más de esa cantidad. A pesar de la diferencia existente entre importación y exportación, hay más o menos una nivelación. Y en este sentido puede decirse que la industria del calzado en Nicaragua está en mejores condiciones que otras ramas de la Industria. Nosotros estamos vendiendo en Honduras, Costa Rica, y algo en El Salvador y Guatemala. Eso sin contar con lo que se vende en Estados Unidos.

Para concluir, y siempre dentro de las proyecciones de la industria del calzado en Centroamérica, la con-

dición indispensable es fortalecer primero el desarrollo interno. Con ese objeto, acaso el Gobierno debería preocuparse por financiar a los pequeños propietarios.

PAULINO INGELMO
FABRICA CECALSA

Nicaragua, al entrar en la Integración Centroamericana, lo hizo con TRES desventajas:

1) Nicaragua tenía aranceles sumamente elevados en comparación a los demás países centroamericanos. El período entre la promulgación de la Ley y su aplicación, fué demasiado corto para que los otros países diluyeran las enormes existencias que tenían con aforos bajos; para poder pagar los aforos de integración, que eran más elevados, estos países lograron en el mercado precios de sus artículos muchos más bajos que los que Nicaragua tenía. Esto vino a poner desde el comienzo en desventaja a Nicaragua en el costo de materia prima.

2) Los encargados de elaborar la Ley fueron demasiado honestos, legalistas e idealistas. Creyeron en

la Gran Patria Centroamericana. Los otros países, por el contrario, actuaron con la cabeza y no con el corazón.

3) La tercera desventaja es la más grave: Nuestra moneda, con el Presidente del Banco Central, mantuvo un libre cambio sin restricciones de ninguna especie. Por consiguiente, Nicaragua se convirtió en el nido de abastecimiento de dólares de todo Centroamérica; o sea, amamantó, por así decirlo, a todas las monedas de Centroamérica, porque vendían en córdobas y converían en dólares. (Cosa que los nicaragüenses no podíamos hacer en los otros países, pues en éstos se implantaron leyes restrictivas cambiarias tan estrechas, que la moneda centroamericana, en Nicaragua, al quererla cambiar, si no había cuota, el mercado negro la demeritaba).

Según mi opinión, cada día estas tres desventajas enumeradas se agrandan más. Cabe distinguir una se-

gunda etapa en el proceso de Integración centroamericana, y es la constituida por el Protocolo de San José.

Los países centroamericanos fueron tomando con mucha cautela el Protocolo y dejaron pasar mucho tiempo para estudiarlo. Nicaragua lo puso en vigor el 1º de Agosto de 1968. Hasta el momento presente, en que escribimos estas líneas, unos países tienen partes aprobadas, otros todo, otros nada.

Como nicaragüense me ha extrañado que en una Reunión de Presidente, no se haya logrado llegar a un acuerdo común para uniformar el Protocolo a un mismo tiempo y a un mismo precio. Ello tomando en cuenta que el 1º de Junio de 1968, en San José de Costa Rica, todos los Ministros de Economía centroamericanos se comprometieron y firmaron solemnemente un documento.

MIGUEL GÓMEZ
TRAJES GÓMEZ

Cuero y Productos de Cuero

La industria tenera en Nicaragua está bastante adelantada y exporta ya parte de sus productos a los Mercados Centroamericanos. Esta industria es fundamental y está íntimamente relacionada con el desarrollo ganadero del país. Como el fomento a la industria ganadera ha sido considerable, las perspectivas de producción de la tenería son halagüeñas y merecedoras de todo apoyo oficial. En el 84% de su producción emplea elementos nacionales. Los productos curtientes que se importan, son apenas de 16% de su valor; la tenería requiere un apoyo financiero amplio y oportuno para su desarrollo, créditos éstos que son muy difíciles de lograr a pesar de tratarse de una industria tan importante para la Economía Nacional.

El consumo de artículos de cuero, calzado, fajas, carteras, etc., tiene una gran perspectiva que la producción nacional logra abastecer sólo en parte. Es muy

importante una política crediticia más amplia para este ramo industrial. Nicaragua autoriza todavía la exportación de cueros sin curtir, cueros que se podrían exportar con mayor entrada de divisas, al curtirlos en el país para lograr este valor agregado nacional. La tenería "La Francesa" ha curtido cueros de reptiles y otros, con muy buenos resultados y en el Ministerio de Economía hay muy buen ambiente para limitar la exportación de cueros crudos y fomentar localmente su curtiembre.

El Banco Nacional de Nicaragua ha elaborado un Programa Nacional de Pieles y Cueros y, es de desear que: los objetivos de este programa se logren a corto plazo.

ENRIQUE LICHTENSTEIN,
TENERIA "LA FRANCESA".

Madera y Corcho

Los requisitos para todo desarrollo industrial pueden reunirse así: Planificación inicial, estudio de factibilidad económica y estudio de mercadeo. Luego, vender a base de precio, calidad y servicio. También la ayuda estatal es imprescindible. El Gobierno de Nicaragua ha apoyado ampliamente a nuestra Empresa, al grado que hemos invertido varios millones de córdobas en ella. La política crediticia ha sido bastante efectiva, y puede afirmarse que el Ministerio de Economía ha realizado una magnífica labor: donde había desorden, hay ahora orden y planificación.

Respecto a nuestra proyección en Centroamérica, últimamente hemos encontrado problemas en Costa Rica y Honduras, donde exigen certificados de origen por cada viaje que se hace. Así y todo, la exportación de

plywood ocupa el sexto lugar entre los renglones de exportación de Nicaragua. El 50% de nuestra producción es exportada al área centroamericana. Actualmente estamos en un proceso de expansión, y de 3.200 láminas diarias que producimos aumentaremos a 5.000.

Como conclusión, puedo agregar que la industria nicaragüense necesita de administradores más constantes, emprendedores y agresivos. Centroamérica necesita, por otra parte, que no haya desperdicio de capital y hay desperdicio de capital, cuando se establecen industrias que entrarán a competir con las ya existentes en el mismo rubro. Lo recomendable sería diversificar la producción industrial.

BENJAMIN GALLO
PLYWOOD DE NICARAGUA

Muebles y Accesorios

Para comenzar, hay que decir que la industria del mueble en Nicaragua es un ejemplo típico del paso que se ha dado de la etapa artesanal a la etapa industrial. El requisito indispensable para el desarrollo de esta industria es el robustecimiento del mercado interno. Pero no puede existir tal robustecimiento, si las firmas fabricantes de muebles se ven ante el grave problema del establecimiento del Impuesto de Consumo, que estipula un impuesto del 20% sobre el precio de venta. Entre las diversas dificultades que esto ha traído, podríamos mencionar dos:

1) La elevación exagerada del precio al público, lo que reduce la demanda, pone en peligro la estabilidad económica de las plantas y amenaza al sector obrero (más del 75% del costo del mueble terminado, es

mano de obra).

2) Los pequeños y medianos talleres que carecen de sistemas de contabilidad montados, evadirán el impuesto, haciendo con ello una competencia desleal a las empresas bien organizadas.

Puesto que la industria del mueble de madera emplea el 85% de materia prima nacional y un alto porcentaje de mano de obra también nicaragüense, el Gobierno de Nicaragua debería estimularla y favorecerla de manera especial. Por otra parte, los muebles básicos son el complemento de la vivienda. Si se exhortaran los materiales de construcción para no encarecer la vivienda, es lógico que se haga lo mismo con los muebles.

A nivel centroamericano, nuestras firmas han lo-

grado eliminar en un cien por ciento la importación a Nicaragua de muebles producidos por nuestros competidores en El Salvador. Más aún: estamos exportando a El Salvador, Honduras y Costa Rica. Hemos sido nombrados por prestigiosas cadenas de distribución, manufactureros para Centroamérica de varias líneas fuertes de muebles. Y aunque de Costa Rica todavía se importan cantidades considerables de muebles, nuestras firmas han desplazado a varios suplidores en total o en parte.

Sin embargo, el panorama sería mucho mejor si no existiera el impuesto mencionado al comienzo. Debido a él nos vemos obligados a subirle el precio a nuestros muebles, lo que viene a entorpecer la exportación y a disminuir nuestra capacidad competitiva. Es de ese modo que el consumidor compra muebles más baratos pero de inferior calidad, cuando podría comprar muebles de superior calidad a precios razonables.

MICHEL PIERSON
PIERSON, JACKMAN & CO. LTDA.

Papel y Productos de Papel

En respuesta a la pregunta arriba mencionada, debe tomarse en cuenta mi calidad de técnico extranjero. Pero como asesor técnico de una industria nicaragüense, con alrededor de un año de estar en el país, me parece que hay ciertas cosas que saltan a la vista en los programas de trabajo relacionados con el desarrollo.

Creo que hay en Nicaragua una tendencia a subestimar el trabajo de investigación, que es fundamental para la política de inversión.

Como vivimos en un país en vías de desarrollo donde el mercado es limitadísimo y donde lo más necesario hay que importarlo, se piensa (puesto que la mano de obra es barata) que será fácil establecer una industria que cubra esas necesidades. De ese modo, se compra en el extranjero un equipo usado y comienza la producción de un artículo que se supone será fácil vender. Pero al tiempo se dan cuenta que los clientes siguen importando. Entonces vienen las preguntas: ¿Es nuestro producto inferior al de los competidores? ¿Todavía no tenemos la suficiente capacidad? ¿Cuáles otras causas podrían haber? El ejemplo es supuesto, pero

creo que varias industrias nicaragüenses se han hecho ya estas preguntas. Y es que hubo cosas que se olvidaron tomar en cuenta al planificar las industrias.

Según mi opinión, podría ser peligroso especializarse demasiado. Quizá se debería tender a cierto grado de flexibilidad y poder acceder a la demanda de los clientes.

Es preciso contar con una organización mediante la cual desempeñen sus funciones los ejecutivos. La organización debe construirse sobre las funciones principales de la compañía, no sobre personas individuales o grupos. También hay que tomar en cuenta los siguientes factores: Política de Inversión, desarrollo de productos nuevos, política de compras, política de producción, control de calidad, política de personal, sistemas de contabilidad, mantenimiento y política de venta.

Antes de pensar en proyectarnos en el Mercomún, necesitamos saber primero si cubrimos el mercado local.

FRED SUNG
EINSA

Sustancias y Productos Químicos

Los requisitos que considero necesarios para el desarrollo industrial en Nicaragua, son:

Protección efectiva contra el Dumping de los países industrializados; mejoramiento de vías de comunicación; ferrocarril, transporte marítimo intercentroamericano; y depósito efectivo de los instrumentos de integración en un límite de tiempo prudente, o exclusión de los países no depositarios del mercado común centroamericano afectando a sus productos los impuestos de importación proporcionalmente al uso de materias primas importadas que sean producidas en Centroamérica.

Los requisitos que considero necesarios para la proyección en el Mercado Común Centroamericano, son:

Supervisión de la SIECA sobre Aduanas para garantizar la aplicación de las protecciones. Y protección a las industrias durante el período de construcción y arranque y Control de importaciones.

TERENCIO GARCIA
ELECTROQUIMICA PENNSALT, S. A.

En el plano nacional la industria farmacéutica ha

tenido un desarrollo satisfactorio, con los contratiempos naturales pero sin dificultades de mayor trascendencia.

En el plano centroamericano es diferente. Encuentro dos dificultades principales. Una es que no existe un registro farmacéutico válido para los cinco países. Sin este requisito, es imposible introducir productos farmacéuticos en el resto de las Repúblicas Centroamericanas. Lo ideal sería una liberalización de los registros por medio de una especie de Registro Central que fuera válido para los cinco países. El que mayores dificultades ofrece actualmente es El Salvador.

La otra dificultad es semejante: ocurre con el ejercicio profesional de los propagandistas médicos o representantes científicos. Estos tienen que estar previamente inscritos en la Sociedad Farmacéutica de cada país. El que mayores obstáculos pone es Honduras. La solución para este problema es como la del anterior: crear un Registro Central de propagandistas médicos. O, más fácil aún, que el propagandista médico inscrito en un país centroamericano pueda ejercer libremente en los otros.

RENATO ARGUELLO
LABORATORIOS "RARPE".

Minerales no Metálicos

Requisito indispensable para un óptimo desarrollo industrial en el Mercado Nicaragüense, es la existencia de una unidad de propósito y de una política general bien definida de parte de los diversos entes gubernamentales. El Ministerio de Economía, el Fisco, los Entes Autónomos, etc., mantienen enormes diferencias de criterio. Esto crea, como es natural, gran desorientación. En la Agricultura y en la Ganadería se sabe lo que se busca y hacia adónde se va. En la In-

dustria, no. Repito: se necesita una política general bien definida.

Hay otra cosa que quisiera manifestar. Y es que la Cámara de Industrias de Nicaragua ha contratado los servicios del Dr. Francisco Lainez como consultor en asuntos económicos y financieros. A través de sus conocimientos se está estudiando la manera de mejorar el sistema financiero relacionado con la exportación y la pre-exportación. Esto revela que hay con-

ciencia del problema y la certeza de que tiene que hacerse algo y rápidamente.

En el plano centroamericano yo señalaría un factor clave: los medios de comunicación. No hay la suficiente eficiencia. Es preciso crear a nivel centroamericano las mismas facilidades que hay a nivel nicaragüense. Algo se ha hecho en este sentido, pero no lo suficiente. Con dos ejemplos concretos podrían ilustrarse las dificultades a las que me refiero. Uno: En El Salvador están obligando a sacar boletas de solvencia fiscal a personas que tal vez permanecerán únicamente 24 horas en el país, con el consecuente atraso o pérdida de tiempo de una mañana o más. Dos: los ca-

mioneros nicaragüenses que van a Costa Rica y descargan la mercancía en Puntarenas, se ven obligados a ir a la Aduana de San José. O —por otra parte— camioneros costarricenses que descargan en Rivas y son obligados a venir hasta la Aduana de Managua.

Opino que deben existir medios "positivos" para solucionar estas dificultades. Urge la facilidad de medios de comunicación, tanto para personas como para mercancías. Es la mejor manera de vender y de dar servicios.

**ENRIQUE DREYFUS
CERAMICA CHILTEPE.**

Varios

Con mucha frecuencia se habla y se discute sobre qué deben hacer nuestras industrias para mejorar su posición en el Mercado Común Centroamericano.

La posición desfavorable que Nicaragua tiene en su Balanza de Pagos con los otros países de Centroamérica, ha llevado inclusive a pensar en la conveniencia, tal vez no de denunciar, pero sí de limitar la extensión del Tratado de Integración Económica Centroamericana.

Creo sinceramente que muchos de nuestros empresarios no han tenido el cambio de actitud que la realidad de un mercado integrado exige y han continuado operando sus empresas con técnicas y políticas que son totalmente inadecuadas para las condiciones existentes.

De ninguna manera pretendemos negar que existen situaciones desventajosas para algunas de nuestras industrias que son el resultado, de un tratamiento inferior al de sus similares de los otros países del área y que aún existen procedimientos burocráticos que dificultan y hacen más complicada la exportación de nuestros productos; todas estas situaciones son sin embargo, de solución relativamente fácil y pueden y deben resolverse por las autoridades correspondientes.

Lo importante es que tengamos conciencia de lo fundamental de los problemas para resolverlos en una forma positiva.

El Mercado Centroamericano, puede significar para nuestras industrias un factor de estabilidad nunca obtenible dentro del límite de un mercado estrictamente nacional. Esta amplitud del mercado debe hacernos pensar no ya en los altos márgenes unitarios que son necesarios en los mercados reducidos, sino en un margen unitario razonable con mayor volumen de ventas.

Nuestra industria ha logrado un adelanto apreciable en técnicas de producción, también se ha avanzado en la introducción de sistemas de costos y control de los mismos y se cuenta con un buen número de ejecutivos familiarizados con las prácticas modernas de administración.

A mi juicio la falla principal de nuestras industrias en el Mercado Centroamericano ha sido en el mercadeo de sus productos. Diariamente encontramos productos de fabricación Centroamericana que no son elaborados por empresas que se puedan suponer son de gran eficiencia.

Ha habido falta de agresividad de parte de nuestros empresarios. Creo no equivocarme al afirmar que todas las empresas que han hecho un esfuerzo ordenado para entrar en el mercado Centroamericano se han visto ampliamente compensadas en la medida de su esfuerzo.

En todo plan de mercadeo dirigido al mercado Centroamericano nunca deben dejarse de considerar seriamente los siguientes aspectos: a) Un estudio de precios realista y una política competitiva; b) La organización de un sistema de distribución adecuado, este aspecto es posiblemente el más difícil y puede requerir experiencias costosas; c) Hacer arreglos financieros convenientes. Debe tenerse presente que este tipo de finan-

ciamiento (exportaciones al área Centroamericana) es el menos restringido.

Muchas de nuestras empresas están desperdiciando capacidad instalada cuya producción el mercado Centroamericano puede absorber, el aumento de producción posiblemente significará una reducción en costos y gastos que permitirá a la empresa ofrecer precios de exportación que con los costos actuales se consideren imposibles.

**ALEJANDRO CORTEZ
ACUMULADORES DE CENTROAMERICA, S. A.**

Lo más importante para el desarrollo de nuestra industria es la total modernización de nuestros equipos, cosa que ya estamos haciendo mediante financiamiento propio y muy probablemente, también, con el apoyo del INFONAC. El equipo automatizado requerirá necesariamente especialización de personal y no simplemente, como sucede ahora, semi-especialización. Lo más seguro es que traeremos técnicos del extranjero para que adiestren a los obreros nacionales. Esto vendrá a redundar en beneficio de los obreros nicaragüenses, que aumentarán de esa manera su standard de vida. Lo anterior se refiere a los ramos de litografía y fotografía.

Ahora bien, una inversión de tal magnitud no se justificaría si sólo se hiciera para incrementar los dos mencionados ramos. Para proyectarnos en el mercado centroamericano crearemos una nueva industria: la del cartón en empaque. Lo que Nicaragua consume en ese rubro es importado. Nosotros estaremos en capacidad de fabricar casi el 100% de todos los tipos de empaque en cajas de cartón. Podremos llenar las necesidades del mercado nicaragüense y entrar a competir favorablemente en el mercado centroamericano.

**CARMEN J. PEREZ
FOTOGRAFADOS PEREZ**

La base para un satisfactorio desarrollo, es que el industrial deje a un lado la mentalidad de comerciante y adopte la mentalidad de industrial. Es decir, que no piense en ganancias individuales sino en ganancias por volumen.

Respecto a la proyección de la industria de baterías en Centroamérica, por el momento no veo ninguna necesidad de vender fuera de Nicaragua. Pienso que muchas industrias han quebrado precisamente por estar pensando en proyectarse a un nivel centroamericano. Hay un hecho evidente, y es que somos industrias de transformación y conseguimos las mismas materias primas, a un mismo costo y en los mismos lugares. Mientras exista ese hecho, creo innecesario competir en el resto de los países centroamericanos.

**LUIS HASBANI
BATERIAS HASBANI.**