

Emprendimiento y Financiamiento Capital para Iniciar Negocios

Conferencia en el
II CONGRESO NACIONAL DE EMPRENDEDORES
Managua, Nicaragua
Noviembre 2010

Arturo J. Solórzano A.
Economista
asolorzano@caftabusiness.com

Contenido

El modelo empresarial que debemos transformar.....	2
Cómo financiar un nuevo negocio: Las buenas ideas son más importantes que el dinero... 5	5
¿Qué podemos hacer para generar una buena idea de negocio?	5
Un método para iniciar y hacer crecer un negocio sin tener dinero de previo pero generando buenas ideas	6
¿Cómo financiar el negocio. Qué hacer para obtener el capital inicial?	6
Reuniendo el capital inicial del negocio: La venta de la idea a inversionistas	7
Enseñanzas derivadas de este método de capitalización	8
Incubación de Empresas y Financiamiento.....	8
Mercados de Capital y Desarrollo Económico	9
Conclusiones	10

El modelo empresarial que debemos transformar

En Nicaragua, la costumbre es manejar los negocios lo más cerrado posible a la participación de extraños. En su mayoría, las MIPYMEs son empresas individuales y familiares. Al igual que éstas, las sociedades limitadas y anónimas son propiedad de un número definido de socios y no están abiertas a la inversión de personas ajenas a ese círculo cerrado, que generalmente lo componen familiares o amigos.

La causa principal de la incapacidad de nuestras empresas para competir es que operan bajo un modelo empresarial obsoleto para los estándares de las empresas en los países desarrollados y aún más, para los estándares que exige el proceso de globalización. Hasta ahora lo que he dicho es evidente y nada nuevo. Pero darle la relevancia debida es el punto de partida para explicar en gran medida por qué Nicaragua es un país subdesarrollado. Si no cambiamos la manera en cómo creamos y manejamos nuestras empresas –lo que llamo la cultura empresarial vigente- equiparándonos a la manera en cómo se crean y manejan las empresas modernas en el primer mundo, Nicaragua estará condenada a continuar en el subdesarrollo.

Pero ¿cuál es esa cultura empresarial que practicamos y nos hace estar en desventaja? Sólo para mencionar el más importante de los factores que la determinan: la forma cómo se crean, cómo se organizan. Son empresas de propiedad individual o familiar –y en el caso más “avanzado” sociedades con amigos y conocidos-. Son empresas cerradas a la inversión de extraños –y por tanto a la fiscalización de extraños-. Empresas donde el nepotismo, que atrae la mediocridad, impera. Donde se contrata a las personas por ser familiares, amigos o recomendados, no por mérito o calificación. Esta es la fuente de muchos de los vicios y debilidades de nuestras empresas. ¿Podrá haber preocupación por la calidad, el buen servicio al cliente, la eficiencia y la competitividad cuando las personas que trabajan en una empresa no son contratadas en base al mérito? – Lo mismo pasa en el Estado, que es el reflejo de la sociedad.

El modelo de empresa familiar –con los vicios y debilidades que le son inherentes- es un modelo atrasado que nunca podrá ser competitivo en la actualidad. Además del nepotismo y la falta de transparencia, la empresa familiar adolece de otros lastres. Uno de ellos es el verticalismo en la toma de decisiones –“mi empresa es mía y nadie tiene que decirme lo que tengo que hacer”- en contraposición con el trabajo en equipo.

Otra práctica contraria al progreso es la falta de confianza en los demás –parte de la cultura, reforzada por la falta de respeto al derecho ajeno- que lleva a la imposibilidad de hacer alianzas y asociaciones, subcontrataciones y especialización de las empresas. El modelo de “clusters” y esquemas asociativos no es viable mientras persista la cultura de incumplimiento de contratos –irrespeto del derecho ajeno y despreocupación por las consecuencias futuras-. La falta de respeto por el derecho de los demás es también una de las causas de la baja calidad de los productos o servicios y de la impuntualidad –no se respeta el tiempo de las demás personas-. La cultura de impuntualidad y la falta de confianza en los demás también impiden el trabajo en equipo, pilar fundamental de la empresa moderna.

La Sociedad está construida sobre la confianza, y la confianza está
construida sobre la confianza en la integridad de otros.

Autor: Robert South

El hábito de gozar hoy sin importar mucho qué pase mañana –reforzada por el fatalismo inculcado por ciertas religiones- es el origen de la actitud de trabajar solamente lo justo para pasar el día de hoy o a lo sumo el mes o el año actual. El resultado es el desdeño de la importancia de planificar para el futuro, o

de vender un producto o servicio sin importar la satisfacción del cliente. ¿Qué empresa podrá tener éxito con esta mentalidad? ¿Podrá esta actitud fomentar la inversión y el desarrollo de las empresas?

Otra gran debilidad de la empresa cerrada es su limitación para crecer. Si su dueño o socios no cuentan con fondos adicionales para capitalizar la empresa, ésta no puede crecer. Su única opción para ello es el préstamo bancario y cuando no es posible tener acceso al crédito, ya sabemos cuáles son los resultados.

Haría falta más espacio para referirme a otros valores anti-progreso que resultan de la cultura empresarial que practicamos en Nicaragua. Heredamos esta cultura de nuestros antepasados, los españoles, cultura que mantuvo a España y Portugal como las naciones menos desarrolladas de Europa Occidental hasta hace unas décadas.

Por el contrario, el modelo de empresa con participación accionaria abierta es el modelo que ha propiciado el desarrollo económico en los países del primer mundo. Por su misma esencia, este modelo empresarial no es compatible con la mayoría de los vicios que genera el modelo de empresa cerrada: nepotismo, verticalismo, desconfianza, falta de transparencia, etc., que a su vez producen las deficiencias antes señaladas que conducen a la falta de competitividad y limitaciones para crecer: altos costos financieros, baja calidad, mal servicio al cliente, impuntualidad, no respeto de contratos, etc.

El modelo de empresa con participación de terceros en el capital, por el contrario, se ve obligado, por su mismo origen, a la contratación de personas por mérito, a trabajar como equipo, a planificar para el futuro –que significa investigar e invertir-, a preocuparse por la calidad, a respetar estrictamente los contratos, etc. En una palabra, a maximizar las ganancias mediante la competitividad.

Qué debemos hacer entonces los nicaragüenses para salir del atraso? Aprender y adoptar las prácticas y valores culturales de esas naciones que han podido progresar. Especialmente, aprender y adoptar las prácticas y valores que llevan al éxito empresarial. Debemos cambiar radicalmente la cultura empresarial predominante.

Pero, ¿cómo podemos cambiar esta cultura empresarial? Enseñando cómo crear negocios que no conlleven los problemas inherentes a la empresa familiar, promoviendo la creación de empresas de participación abierta en el capital.

De esa manera, también se movilizarían recursos locales, especialmente capital, que se encuentran ociosos en forma de tierras agrícolas, terrenos urbanos, edificios, y dinero guardado en cuentas de ahorro. Muchos recursos se encuentran ociosos porque sus dueños no encuentran una manera de ponerlos a producir. No toda persona es capaz de generar ideas rentables de negocio.

Por otro lado, hay muchas personas que sí son capaces de generar esas ideas -y habrán muchas más si se les provee la educación y entrenamiento adecuado- pero carecen del capital necesario para echarlas a andar.

El fomento de este modelo empresarial abierto viene a ser una solución para juntar ambos tipos de personas: a los que tienen las ideas de negocios con los que tienen el capital. También, mientras más empresas se crean bajo este modelo, se ayudaría a desarrollar una bolsa de valores donde se transen acciones de participación en el capital de las empresas.

El fomento de este modelo, junto a la formación de emprendedores y la enseñanza de valores positivos, son ingredientes básicos para la transformación de la cultura empresarial existente, en otra capaz de crear y desarrollar empresas dinámicas, modernas y competitivas que empujen el desarrollo económico y social del país.

El fomento de este modelo empresarial puede hacerse, al igual que el fomento del espíritu empresarial y la formación de emprendedores, a través del sistema de educación formal, para lo cual habría que emprender la reforma del mismo.

Cómo financiar un nuevo negocio: Las buenas ideas son más importantes que el dinero

Si no tenemos dinero, pensamos que no podemos iniciar ningún negocio. Así funcionan las cosas en nuestro país. Toda empresa o negocio ha necesitado dinero para empezar y desarrollarse. Las personas que cuentan con dinero o propiedades que pueden convertir en dinero pueden empezar un negocio. Las que no tienen algo o casi nada, no pueden. Ningún banco o institución de micro finanzas va a prestarle dinero a Ud. para empezar un negocio, a menos que Ud. le ofrezca garantías en propiedades que valen mucho más del valor del préstamo. Algunas organizaciones financieras ni siquiera aceptan una solicitud de préstamo para negocios que tienen menos de un año de haber estado en operación.

Entonces, pensará Ud.: si no tienen dinero para iniciar un negocio, ¿para qué van a aprender cómo hacer un plan de negocios, cómo crearlo y manejarlo?

Si Ud. es capaz de generar una buena idea de negocio, el dinero se conseguirá. Por el contrario, si no hay buenas ideas, el dinero nunca vendrá. El dinero en sí mismo no produce nada sin una mente que decida cómo invertirlo adecuadamente para que crezca.

Si miramos a nuestro alrededor de seguro podemos encontrar ejemplos cercanos de personas que han tenido mucho dinero en algún momento de sus vidas y que luego han quedado con muy poco o nada de él. Pero también podemos encontrar otros ejemplos de personas que sin antes tener casi nada de dinero, ahora cuentan con un gran capital. ¿Cuál es la diferencia entre ambos tipos de personas? ¿Qué los hace distintos?

Si eliminamos los factores fortuitos que pueden a veces ser la causa de la ruina de una fortuna, tales como los daños que causan fenómenos naturales como sequías, terremotos, inundaciones, etc. o incendios, guerras, y enfermedades personales, y también eliminamos factores fortuitos que llevan a acumular dinero tal como sacarse un buen premio de la lotería, lo que queda como explicación de la diferencia entre ambos tipos de persona es la habilidad para generar y multiplicar el dinero versus la "habilidad" para consumirlo.

Vemos así que el solo hecho de contar con dinero no implica que podamos hacerlo crecer y, por el contrario, la falta de dinero no implica que no podamos conseguirlo y hacerlo crecer. El factor determinante entonces no es contar con el dinero sino que es generar y desarrollar una buena idea de negocio.

¿Qué podemos hacer para generar una buena idea de negocio?

Antes que todo, pensar que podemos hacerlo! Que somos capaces de generar una idea de un negocio que sea rentable y factible!

<p>Quando un hombre ha puesto un límite a lo que hará, ha puesto un límite a lo que puede hacer. Autor: Charles M. Schwab</p>

Si de antemano pensamos que es imposible porque ya todo está hecho, que es muy difícil porque no tenemos los medios para hacerlo, que ya hay muchas personas haciendo los negocios que pueden generar dinero, que no tenemos dinero, etc., entonces nos auto bloqueamos y no podemos seguir adelante. Paramos ahí y volvemos a pensar que lo que nos queda es buscar un empleo, en uno de los negocios, empresas o instituciones que ya existen.

De ese modo, nos subestimamos nosotros mismos, nos consideramos menos inteligentes y capaces que otros. ¿Acaso somos los nicaragüenses menos inteligentes que los europeos, japoneses, chinos o

norteamericanos? Claro que no! Lo que pasa es que, además de que vivimos en condiciones que hacen más difícil desarrollar negocios, también muchos no tenemos una actitud positiva, de auto confianza en nuestras capacidades para superar los obstáculos que nos impone este sistema económico y social adverso al desarrollo de los negocios. Estamos acostumbrados a vivir inmersos en esas condiciones y no creemos que podemos cambiarlas individualmente.

Uno no nace genio, uno se convierte en genio. Autor: Simone de Beauvoir

Entonces, lo primero que debemos hacer es cambiar de actitud y dejar que nuestra mente empiece a explorar posibles ideas de negocio, aquí y ahora. A los adultos esto nos parece difícil, y con razón. Sin embargo, para los jóvenes, lograr este cambio de actitud es más fácil. Está comprobado que mientras más joven es una persona, más abierta estará su mente a aprender cosas nuevas.

No sólo para generar nuevas ideas debemos cambiar de actitud, sino también para aprender nuevos métodos y maneras para iniciar y manejar una empresa, para desarrollar una cultura empresarial diferente que posibilite el progreso económico y social. Los jóvenes de hoy, futuros adultos de mañana, son los llamados a practicar esta nueva cultura empresarial que haga surgir nuevas y numerosas empresas capaces de competir con éxito bajo el nuevo entorno de globalización económica.

Un método para iniciar y hacer crecer un negocio sin tener dinero de previo pero generando buenas ideas

Existen varias metodologías para desarrollar capacidades sobre cómo iniciar una nueva empresa. La mayoría de estas se centran en los aspectos técnicos de cómo preparar un plan de negocio o un estudio de factibilidad: estudio del mercado, cálculo de los costos, plan de inversiones, proyecciones de ingresos y gastos, organización de la empresa, etc.

Estos elementos son clave para el éxito de cualquier nuevo negocio y la falta de ellos es lo que hace que muchos fracasen. Sin embargo, para llegar a este punto fue necesario antes haber escogido un tipo de negocio que prometa ganancias y rentabilidad. Esto es lo más difícil. Para escoger una buena idea de negocio hace falta tener creatividad y capacidad de innovar. El desarrollo de esta capacidad es una de las deficiencias de muchos programas de formación de emprendedores, ya que no contemplan módulos de capacitación en estos temas.

El descubrimiento consiste en observar la misma cosa que todos y pensar algo diferente. Autor: Albert Szent-Gyorgyi

Una vez que contamos con un excelente plan de negocios, se necesita dinero para comenzar!

¿Cómo financiar el negocio. Qué hacer para obtener el capital inicial?

Como dijimos párrafos atrás, si tenemos una buena idea de negocio, podemos reunir el dinero y hacerlo crecer. Y ya tenemos una buena idea! Sólo falta encontrar la manera de financiar nuestra idea. Pero cómo? –Vendiendo esa idea a otras personas interesadas en hacer crecer su dinero.

Cualquier persona con un poco de dinero para invertir, estará interesada en invertir su dinero en algo que le genere una ganancia. ¿Alguna vez Ud. ha comprado lotería con la esperanza de ganar, sino el

premio mayor, al menos un premio pequeño? ¿O quizás haya alguna vez comprado una acción para una rifa? Pero ni la lotería ni la rifa le aseguran a Ud. que siempre va a ganar algún premio. ¿Guarda Ud. un poco de ahorros en el banco que le generan un interés aunque sea poco? Al menos su dinero ahorrado en el banco está más seguro y no pierde valor al devaluarse la moneda, como es el caso de tenerlo guardado en su casa. ¿Conoce Ud. a alguien que tiene cierta cantidad de dinero y que no lo invierte en negocios para hacerlo crecer, ya sea porque tiene temor de los riesgos o porque no encuentra una oportunidad para invertir? ¿O tal vez conoce a alguien que tiene tierras ociosas y propiedades que no le producen nada, más que gastos, porque tal vez no sabe cómo hacerlas productivas o porque tiene suficiente dinero para no preocuparse de eso?

Aún en un país pobre como Nicaragua, hay muchas personas que tienen dinero inmovilizado, sea éste en efectivo o en propiedades. Sólo basta observar cuánta tierra cultivable, y buena tierra, está ociosa durante todo el año. También se pueden ver lotes de terrenos urbanos vacíos durante años. Todo eso es dinero inmóvil.

También hay muchas personas que les gusta tomar riesgos e invertir una pequeña suma de dinero para obtener una ganancia. Pero estas personas no encuentran una oportunidad para invertir su dinero. Probablemente nadie se ha acercado a decirles: Oye, tengo un buen negocio que quiero empezar –o que ya está funcionando- y necesito dinero para echarlo a andar -o para expandirlo- y te ofrezco la oportunidad de asociarte conmigo a cambio de compartir las ganancias. O tal vez en alguna ocasión alguien llegó a hacerle esa proposición pero como no es usual asociarse con otros, o no tenía suficiente confianza para arriesgar su dinero, rechazó la propuesta.

Reuniendo el capital inicial del negocio: La venta de la idea a inversionistas

Si cuenta con un plan de negocios bien elaborado y atractivo, puede convencer a otros de invertir en el negocio. El programa de entrenamiento en emprendedurismo del Cuerpo de Paz en Nicaragua La Empresa Creativa y el programa de Emprendedores Juveniles de Nicaragua contemplan que los jóvenes vendan acciones de participación en el capital para empezar el negocio. Este elemento es clave también para el éxito del negocio, pues si se es capaz de convencer a otros de sacarse dinero de la bolsa para invertir es que confían en que se trata de un buen negocio. Para eso tendrá que haberse informado de los detalles del negocio y hasta podrá haber hecho sugerencias para mejorar el plan de negocios.

En este proceso de venta de acciones por los muchachos, están recibiendo opiniones y sugerencias de personas ajenas al grupo que ayudan a mejorar aún más el proyecto inicial. Si las sugerencias son incorporadas al plan de negocio inicial, lo más probable es que los emprendedores estarán en capacidad de vender todas las acciones.

Al final de este proceso, si el emprendedor o el grupo de emprendedores fueron capaces de vender las acciones y reunir el dinero, significa que su idea fue aceptada por los demás –los inversionistas- como viable, factible, rentable. Si no fueron capaces de vender las acciones es una señal de que la idea de negocio no es vista como factible y rentable por los demás y es mejor desecharla.

**Consigue una buena idea y trabaja en ella hasta que esté bien realizada.
Autor: Walt Disney**

Enseñanzas derivadas de este método de capitalización

De aquí se derivan dos enseñanzas importantes para los participantes en el curso y una tercera para aquellos que fueron invitados a invertir en el negocio:

Al finalizar el proceso de venta de acciones, los jóvenes habrán aprendido que para iniciar su negocio no necesitaron contar de previo con dinero, pero sí necesitaron desarrollar su creatividad para generar una buena idea de negocio y seguir ciertos pasos para comprobar la viabilidad técnica y financiera de su idea.

Habrán aprendido que la falta de dinero no debe ser un obstáculo para empezar un pequeño negocio y que hay alternativas de ocupación diferentes a ser un empleado asalariado. Habrán aprendido que más importante que el dinero, para iniciar un negocio, es desarrollar buenas ideas.

También habrán aprendido que un negocio puede iniciarse con el concurso de varias personas, conocidas o no conocidas, donde los lazos de familia o amistad no son determinantes para los que participan en el negocio, sino que los lazos que los unen es el interés común en obtener una ganancia. Por su parte, los inversionistas que no son parte del grupo, habrán tenido la oportunidad de contribuir con la formación práctica de los jóvenes esperando al mismo tiempo ser retribuidos financieramente.

Incubación de Empresas y Financiamiento

La incubación de nuevas empresas se enfoca en la fase posterior al desarrollo de capacidades emprendedoras. Generalmente inicia a partir de que el emprendedor ya cuenta con un plan de negocios elaborado y se concentra en la asistencia técnica y financiera que el emprendedor requiere para hacer realidad el negocio.

Hay varias maneras de financiar el capital inicial que requieren estas nuevas empresas. Algunos centros de incubación proveen capital semilla en forma de subvención o donación. Otros en forma de crédito con suficiente período de gracia y bajas tasas de interés o una combinación de ambas. También hay experiencias en obtener el financiamiento de "Inversionistas Ángeles", personas con capital e interés en financiar nuevos emprendimientos, especialmente aquellos más innovadores y prometedores.

Este último método de capitalización no se practica en Nicaragua. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, es el método que asegura un mayor grado de éxito de los emprendimientos, ya que involucra a terceros en correr los riesgos de la nueva inversión. También, tiene la ventaja de no tener los costos financieros que involucra el financiamiento via crédito y obliga a practicar la transparencia en las operaciones.

Otro ejemplo es el sistema de co-inversión basado en el concepto del "Programa de Emprendedores CONACYT-NAFINSA" en México, donde por cada peso que pone un inversionista para financiar proyectos de negocios, NAFINSA –el banco estatal- pone otro peso.

En una entrevista al funcionario encargado de este programa en Nacional Financiera de México¹ expresó que *"Se había creado un círculo vicioso en el que no había proyectos porque no había inversiones y no había inversiones porque no había proyectos. Por eso creamos este proyecto, tipo ángeles inversionistas. En otros países con esquemas similares, los resultados han sido productivos. En Estados Unidos, por ejemplo, se crean 500 mil empresas al año. El 10 por ciento de esas recibe apoyo de estos inversionistas."*

¹ Federico Patiño, Director General Adjunto de Banca de Inversión en Nacional Financiera, NAFINSA. México.
<http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=14733>

Mercados de Capital y Desarrollo Económico

En el modelo económico actual de Nicaragua, los bancos y las instituciones de microfinanzas son la fuente principal de capital para las empresas.

El sistema bancario no ha sido una fuente importante de dinero para las necesidades de inversión del sector de pequeñas empresas en el país. Las altas tasas de interés y las garantías que se exigen impiden que las pequeñas empresas recurran a préstamos de los bancos y aún si pudieran los préstamos bancarios no son generalmente apropiados para empresas de reciente inicio o para nuevos emprendimientos en empresas establecidas. Las operaciones de crédito bancarias se concentran principalmente en ofrecer préstamos a corto plazo para actividades comerciales, créditos al consumo para bienes como automóviles, operaciones de tarjeta de crédito y, más recientemente, préstamos a largo plazo para adquisición de propiedades inmobiliarias. El sector bancario en Nicaragua es muy tradicional, conservador y reacio a asumir altos riesgos. Sin embargo, presenta la mayor tasa de retorno en comparación con el sistema bancario en otros países de América Central.

Otro proveedor de financiamiento de corto plazo y de muy pequeño capital inversión son las instituciones de micro crédito y algunas cooperativas de ahorro y crédito-. Las instituciones de micro crédito están bien desarrolladas en Nicaragua y sirven las necesidades de pequeñas cantidades de préstamos a microempresas establecidas. Sin embargo, las tasas de interés son usualmente más altas y los plazos de pago más cortos que en el sistema bancario. Como en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, estas instituciones financieras no son proveedores del tipo de productos financieros requerido para crear nuevos negocios o para un crecimiento empresarial acelerado.

La ausencia de otras opciones de ahorro, tales como fondos mutuos para la inversión de ahorros, y la falta de opciones de inversión financiera que no sean las antes mencionadas- certificados de depósito, bonos del gobierno y certificados del banco central- y las inversiones inmobiliarias, ha dejado al sistema bancario con el virtual monopolio del ahorro y principal fuente de capital para las empresas. La liquidez ha estado aumentando rápidamente en el sistema bancario en los últimos años. Sin embargo, esta liquidez no se traduce en un acceso más fácil a los préstamos para inversión por parte de las pequeñas y medianas empresas.

La bolsa de valores local -Bolsa de Valores de Nicaragua- comercia principalmente títulos valores del gobierno y del Banco Central, así como certificados de depósito de bancos comerciales. No se negocian acciones empresariales porque tradicionalmente los propietarios de las empresas son reacios a divulgar información al público o no están dispuestos a diluir el poder de voto y el control de la empresa. Sin embargo, esto tiende a cambiar mientras una nueva generación de mentalidad más abierta y educada toma el control de las empresas.

Por todas estas razones, el desarrollo de fuentes alternativas de capital, y de opciones adicionales de ahorro e inversión es crucial para un país como Nicaragua. Como producto del desarrollo de mercados de capital resultan beneficios generalizados. Los mercados de capital dirigen los ahorros a las inversiones más rentables disponibles en la economía. De este modo, mejoran la eficacia global de la economía. Esto también permite a las empresas extenderse más allá de los límites impuestos por la auto-financiación proveniente de ganancias acumuladas, así como facilitar la creación de nuevas empresas.

Los mercados de capital son complementarios a los intermediarios financieros tradicionales (como los bancos que manejan depósitos del público), con el beneficio adicional de permitir sinergias y la competencia entre los dos mercados, lo que también sirve para reducir los costos de transacción y

aumentar la eficiencia en la asignación de fondos. Los participantes en los mercados de capital también ayudan a mejorar la profesionalización y la independencia de estos mercados y mejoran la gestión empresarial.

El desarrollo de los mercados de capital es fundamental para alcanzar cinco objetivos estratégicos para el desarrollo del sector financiero, tal como el Banco Interamericano de Desarrollo recomendó hace más de diez años²:

1. Maximizar el acceso a los servicios financieros de todos los miembros de la sociedad;
2. Promover nuevas y variadas fuentes de ahorro interno de largo plazo;
3. Desarrollar la infraestructura financiera moderna e instrumentos innovadores para canalizar el ahorro interno hacia la inversión privada;
4. Lograr la máxima eficiencia mediante la promoción de la competencia entre los proveedores de servicios financieros conduciendo a un menor costo de intermediación, y
5. Mejorar la regulación prudencial, la supervisión del sistema financiero y la aplicación de sus leyes.

Conclusiones

Para el desarrollo económico y social de Nicaragua, es imprescindible fomentar la creación de nuevas empresas, capaces de producir nuevos bienes para satisfacer las cambiantes necesidades de los mercados, en un entorno en el cual el avance de la tecnología y la globalización trae consigo la desaparición y sustitución de unos productos por otros nuevos y la modificación de los patrones y hábitos de consumo.

Un elemento principal para conseguir este objetivo es el desarrollo de capacidades, habilidades y destrezas empresariales (espíritu emprendedor, identificación de oportunidades de negocio, creatividad, toma de riesgos, formulación de proyectos y planes de negocio, administración de negocios) en los jóvenes que atiende el sistema educativo formal y los desempleados que están fuera de él.

Para ello se requiere reformar el currículo incorporando estas competencias para los niveles de educación secundaria, educación técnica y universitaria, revirtiendo el sesgo del sistema educativo hacia la preparación de empleados para el sector empresarial e institucional, así como desarrollar programas de capacitación para los desempleados, especialmente jóvenes y mujeres.

Como complemento indispensable para fomentar el inicio de nuevas empresas, es necesario promover el desarrollo de los mercados de capital para la provisión de capital semilla y de capital de riesgo. A fin de que las personas puedan liberar sus habilidades creativas y emprendedoras, es necesario el fomento de un modelo empresarial abierto y de nuevos instrumentos financieros que posibiliten el enlace entre ideas y capital.

² CAPITAL MARKET DEVELOPMENT IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN. A Strategy Proposal. Inter-American Development Bank. 1995.