

**Contra la pobreza y la exclusión:**  
**La experiencia de familias rurales en el comercio ambulante de la rosquilla**  
**somoteña en Nicaragua.**  
(Sistematización de experiencia)

**Autoras:**

***Selmira Flores Cruz***

***K Fabiola Alvarado A***

Dirección postal: A2-42

Teléfonos: (505) 2784211

Fax : (505) 2670436

Email: [comercio@ns.uca.edu.ni](mailto:comercio@ns.uca.edu.ni)

**Instituto de Investigación y Desarrollo NITLAPAN**  
Universidad Centroamericana, Nicaragua

Managua, Nicaragua 2005

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La experiencia de inserción en el mercado de la rosquilla de mujeres y hombres de comunidades rurales del municipio de Yalagüina, en el departamento de Madriz en el norte de Nicaragua, les ha permitido hacer frente a la situación de pobreza y exclusión social al que son sometidas familias rurales de zonas con condiciones agro ecológicas difíciles.

Varios factores externos e internos indujeron a las familias a incursionar en el mercado; en el caso de los hombres: a) las pérdidas reiteradas de la cosecha de granos básicos, b) las exigencias que se derivan al formar una nueva familia y no disponer de productos agrícolas, y c) el no encontrar otra forma de empleo. En el caso de las mujeres: a) la influencia de la actividad heredada de la familia, b) el cambio de status principalmente cuando quedan solas y con hijos que mantener; y c) cuando estando casadas, los ingresos del marido son insuficientes para satisfacer las necesidades del hogar.

Las condiciones previas existentes para que las familias construyeran su propia experiencia de producir y comercializar fueron: a) saber hacer un producto, b) poca inversión para iniciar, c) facilidad para establecer relaciones de apoyo y colaboración entre parientes, vecinos y amigos, e) posibilidad de recibir apoyo de los proveedores de insumos y f) aprender a vender vendiendo.

Entre las formas de inserción al comercio que han realizado las familias se encuentran: en primera instancia el contacto con las pulperías en los barrios de ciudades y pueblos, en segundo lugar, conquistando un lugar en los sitios de mayor afluencia de personas: mercados populares, terminales de autobuses, mercados de artesanías, hospitales o edificios donde se realizan gestiones públicas. Una tercera forma de inserción en el mercado es el establecimiento de una ruta para la venta ambulante que le permite conquistar clientes fijos a

domicilio. Pocos casos han creado vínculos con otros segmentos de mercado como tiendas en las estaciones de gasolina y cafetines. Esto representa una limitante para acceder a estos.

El grupo que se vincula al mercado está constituido por familias en pequeños negocios creando redes de colaboración tanto para la producción como para la comercialización de la rosquilla. No forman parte de una estructura formal-legal como cooperativa, asociación u otro tipo, sino funcionan individualmente en base a una serie de relaciones estables entre productoras, vendedores y clientes fijos, casi siempre dueñas de pulperías en los barrios de las ciudades.

A medida que los flujos migratorios de nicaragüenses al exterior se van incrementando, la rosquilla también va llegando a estos nicaragüenses en Estados Unidos, Costa Rica, Honduras y El Salvador. El producto se traslada como parte del equipaje personal de los viajeros y no en contenedores vía puertos.

El apoyo para la sostenibilidad en el mercado radica en las mismas personas articuladas en la producción y comercialización: la dueña del negocio, los proveedores de insumos, el comerciante o vendedor/a, la dueña de pulpería o consumidoras/es finales. Dos ejemplos son el de los proveedores de insumos (maíz, queso, margarina, sal, leña, etc.) quienes al facilitar crédito para ocho o quince días, contribuyen sustancialmente en hacer que la actividad productiva no se detenga ante la iliquidez en la que con frecuencia se encuentran las productoras. El segundo corresponde a los del transporte colectivo, quienes facilitan la recogida o entrega de los productos, hacen descuentos especiales en el precio del pasaje por ser clientes fijos y en otras ocasiones permiten el pago de la carga al finalizar la venta.

Los cambios en las familias van ocurriendo en un proceso gradual, en la medida en que van resolviendo necesidades de alimentación, ropa, problemas de salud y

educación. Las familias afirman haber logrado mejoramiento de las viviendas, inversión en vehículos, compra de electrodomésticos, bicicletas, animales bovinos, inversión en la actividad agrícola para producir frijoles y maíz que son la base de la alimentación de la familia a lo largo del año. Los cambios más relevantes en la comunidad han sido el surgimiento de micro negocios como pulperías, molinos, ventas de granos, ventas de leña y de otros insumos para la producción artesanal de rosquillas, es decir han surgido actividades complementarias.

Esta experiencia responde a un proceso endógeno que se ha ido perfeccionando en la medida que los actores adquieren experiencia, por ello la sostenibilidad de la actividad es bastante probable. Hasta ahora ha sobrevivido a las diferentes crisis económicas, pero la carencia de asesoría para mejorar el proceso productivo y estrategias de mercado que optimicen las ganancias y conquistar otros segmentos de mercados, se convierte en una amenaza a esta perspectiva de sostenibilidad en el contexto de la integración económica regional.

Finalmente, la experiencia es considerada exitosa por los actores participantes en la sistematización por cinco razones principales: i) cuentan con segmentos de mercado para la venta del producto, ii) sus ventas se han incrementado, iii) sus ingresos económicos han aumentado lo que les ha permitido financiar la alimentación familiar, la educación de sus hijos y mejorar sus viviendas, iv) tienen redes que les permiten la conexión con el mercado de manera estable, y v) han desarrollado habilidades determinantes para vender.