

Programa de Desarrollo de Proveedores MYPE

Seminario sobre estrategias y metodologías de articulación productiva, “clúster” y consorcios de exportación: Experiencias Caribeñas y Centroamericanas.
Caracas, Venezuela – 21 y 22 de Julio 2016.



PRINCIPALES LÍNEAS DE ACCIÓN E INDICADORES SEGÚN EL PEI 2015-2019



Líneas de acción:

- Desarrollar el Programa de encadenamiento y desarrollo de proveedores MYPE para las medianas y grandes empresas.
- Fortalecer el Programa de Compras Públicas para consolidar la participación de las MYPE en las compras del Estado.

Indicadores :

- Porcentaje de empresas de mujeres y empresas de hombre integradas a nuevos mercados. (Públicos y privados).
- Cantidad de ventas generadas con la intervención.
- Cantidad de empleos generados con la intervención.
- Número de encadenamientos productivos.

Plan Estratégico de CONAMYPE 2015-2019.

CICLO DE DESARROLLO DE LA EMPRESA

Los Programas que ejecuta la Gerencia de Proveedores permitirán el “apalancamiento” de las MYPE, para dar saltos en el Ciclo de Desarrollo de la Empresa y se ubican principalmente entre las etapas de **Crecimiento de la Empresa** y **Empresa Sostenible**.



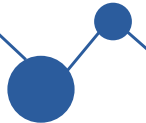
Punto de partida

Las microempresas salvadoreñas se caracterizan por **bajos niveles de escolaridad de sus dirigentes, informalidad en el manejo del negocio y la baja calidad y productividad de sus operaciones.**

Sin embargo, en El Salvador muchas empresas han comprobado que **integrar las MYPE como proveedoras de servicios brinda oportunidades de innovación para establecer relaciones comerciales donde todos ganan.**

PNUD viene desarrollando metodologías de Desarrollo de Proveedores como la Metodología “Creciendo con su negocio”, destinada a **mejorar las condiciones financieras, administrativas y productivas de las MYPES convirtiéndolas en negocios rentables y sostenibles.**





Objetivo General

- Implementar servicios de desarrollo empresarial que permita **insertar a las empresas proveedoras MYPE a mercados de mayor valor**, bajo la estrategia de encadenamientos productivos.

Perfil de las empresas proveedoras MYPE

- Que se encuentren produciendo bienes o servicios, en una escala mínima.
- Pertenecientes a los cadenas productivas identificadas en los territorios.
- Que cuenten con un espacio físico para desarrollar su actividad productiva.
- Que hayan recibido formación empresarial y que cuenten con medios básicos para desarrollar su actividad.
- Prioritariamente grupos de mujeres y jóvenes.

Metodología utilizada



CRECIENDO CON SU NEGOCIO - PNUD

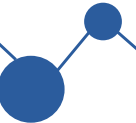
METODOLOGÍA PARA EL FORTALECIMIENTO DE
PEQUEÑOS NEGOCIOS EN MERCADOS
INCLUSIVOS

Descripción de la metodología

Es un proceso de acompañamiento integral, el cual tiene por objetivo apoyar a pequeños negocios, a mejorar sus condiciones financieras, administrativa y productivas, con el fin de llevarlas a un nivel en el que estas puedan establecer relaciones de proveeduría de largo plazo, con empresas del mercado formal e informal, asegurando así la sostenibilidad y rentabilidad en su negocio.

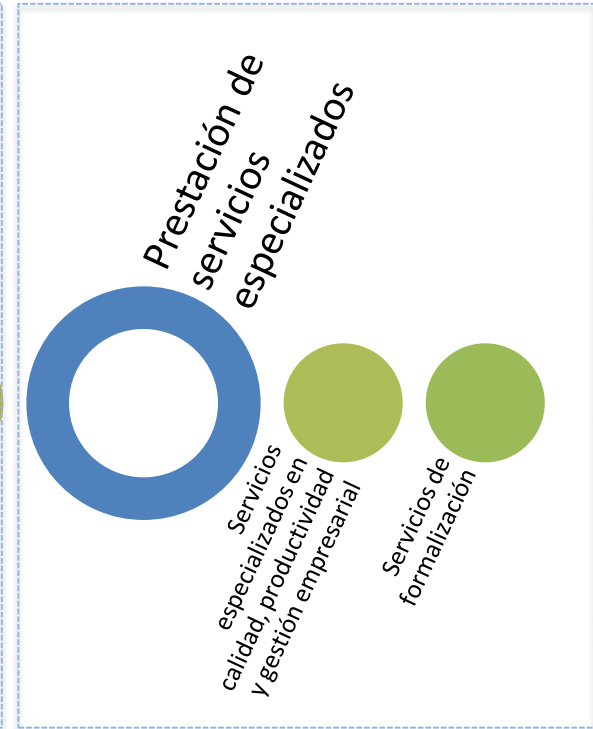
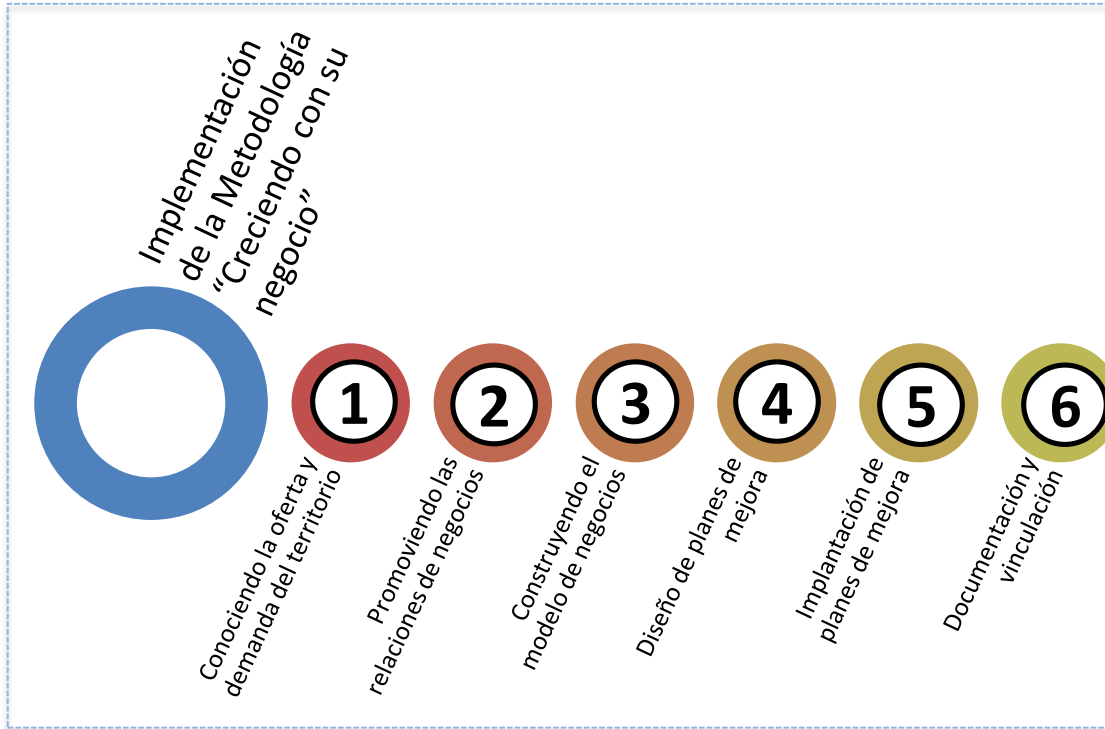


Ruta de implementación



Ejecución territorial a través de Técnicos de Desarrollo Económico Local.
(Centros Regionales de CONAMYPE)

Vinculación de servicios especializados que brinda CONAMYPE., CDMYPE u otros aliados



1

Conociendo la oferta y demanda del territorio

Esta etapa se basa en la aplicación de herramientas de **identificación de oferta y demanda productiva** en una zona específica, determinando **necesidades de proveeduría, volúmenes de negocio y criterios de evaluación de proveedores**, por parte de empresas clientes, así como **capacidad de oferta, nivel tecnológico y experiencia** de parte de grupos de potenciales proveedores.

1.1

Identificación de empresas clientes
(Productoras o comercializadoras)

1.2

Identificación de empresas proveedoras MYPE
(Pertencientes a las cadenas productivas locales)

1.3

Identificación Instituciones de apoyo que brindan servicios a las MYPE

1.4

Entrevistas de sensibilización con empresas clientes

1.5

Reuniones grupales de sensibilización con empresas proveedoras MYPE

1.6

Elaboración de informe diagnóstico

2

Promoviendo las relaciones de negocios

Consiste en **dar a conocer a profundidad la Metodología “Creciendo con su Negocio”** a los diferentes actores que conforman la cadena: Empresa cliente, empresas proveedoras e instituciones involucradas en el fortalecimiento de la cadena, **mostrando los beneficios que puede tener las empresas que implementen el proceso**, en las mejoras de sus condiciones competitivas en el mercado nacional.

Se busca **lograr la aceptación de todos los actores** para que se pueda ejecutar la metodología en el sistema y **generar el cierre a través de las firmas de los acuerdos**, tanto con la empresa cliente como con las empresas proveedoras MYPE.

2.1

Desarrollo de Encuentros de negocios entre las empresas seleccionadas.

2.2

Presentación de la Metodología y acuerdos de colaboración entre las empresas.

2.3

Designación del Líder enlace en la Empresa cliente.

2.4

Selección y enlace con las posibles empresas proveedoras

2.5

Promoción con Empresas Proveedoras
Firma de cartas de compromiso de los participantes.

2.6

Designación de líder en cada empresas proveedora MYPE

2.7

Formalización entre las partes

3

Construyendo el Modelo de negocios

Esta etapa consiste en **definir el Modelo de negocios** a partir de un **diagnóstico de las empresas proveedoras MYPE**.

Esta etapa busca **consolidar organizativamente a las empresas que pasarán a formar parte de la cadena de proveedores** de las empresas clientes identificadas.

3.1

Convocatoria a pequeños negocios

3.2

Conformación de socios empresariales

3.3

Desarrollo del proceso asociativo para cada uno de los grupos.

3.4

Diagnóstico individual para cada empresa que conforma el socio empresarial.

3.5

Legalización del socio y selección del representante

3.6

Definición del modelo de negocios (Herramienta CANVAS)

4

Diseño de Planes de mejora

Se refiere a la **elaboración de planes de mejora para cada una de las empresas proveedoras MYPE**, basados en los resultados del diagnóstico y la etapa de promoción de relaciones de negocios.

Las empresas proveedoras deberán contar con una **evaluación por parte de la empresa cliente y con un diagnóstico integral en el que exista un reporte de áreas de mejora.**

El objetivo de la etapa es poder construir los planes de mejora que cada una de las empresas necesitan para **perfeccionar la competitividad de la cadena.**

4.1

Definición y priorización de problemas

4.2

Diseño del Plan de Mejora

4.3

Definición de Proyectos de Mejora Propuestos

4.4

Definición del Cronograma de Actividades

5

Implantación de Planes de mejora

Consiste en ejecutar las principales líneas de acción sugeridas, aprobadas y jerarquizadas contenidas en los planes de mejora de cada empresa, elaborando además un plan de trabajo con programación semanal.

En esta etapa se desarrollarán los cimientos en las empresas para que puedan ejecutar todos los proyectos en el corto, mediano y largo plazo, que apunten a la mejora de la competitividad de las empresas proveedoras MYPE.

En esta etapa se tendrán reuniones con instituciones apoyo del ecosistema territorial y nacional, para gestionar apoyos en la implementación de los planes.

5.1

Reuniones con instituciones financieras y de fortalecimiento productivo – empresarial.

5.2

Ejecución de talleres de fortalecimiento empresarial, contenidos en los planes de mejora.

5.3

Control y seguimiento a la ejecución de los Planes de mejora

5.4

Informe de control y seguimiento

6

Documentación y vinculación

La etapa se inicia con la **comparación de las líneas de base definidas durante el diagnóstico interno de las empresas proveedoras, con los indicadores obtenidos al finalizar la etapa de implantación y seguimiento de los planes de mejora.** Posteriormente, se realiza el análisis de los resultados finales y con ello se elaboran las conclusiones y sugerencias para la replicabilidad del proceso.

Se elaborará y entregará el **informe final a cada una de las empresas.** A su vez, se elaborará un informe que contendrá un listado de los **principales servicios de desarrollo empresarial puestos a disposición de las empresas, para su eventual vinculación en el proceso de mejora continua** y seguimiento de aquellos planes de mejora de mediano y largo plazo.

6.1

Comparación de resultados finales del proceso con la línea de base

6.2

Obtención y análisis de los resultados finales

6.3

Elaboración y presentación del informe final

6.4

Reuniones de interacción institucional con servicios de desarrollo empresarial (Vinculación)

6.5

Evaluación del programa

Experiencia de Implementación

Caso Cooperativa Cacao – Occidente



El PROBLEMA CENTRAL de la Cooperativa era las deficiencias en el sistema competitivo y productivo de la cooperativa que se reflejan en el limitado conocimiento de la CANTIDAD, CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD de la cadena productiva de CACAO y CHOCOLATE.

Los principales problemas detectados fueron los siguientes:

- Deficiencias en el sistema productivo, sin clientes fijos, no se tiene personal fijo destinado para la captación y seguimiento de sus clientes.
- Carencia de información sobre la producción de cacao y desarticulación de la cadena.
- No se cuenta con un sistema financiero y de costos proyectado.



Experiencia de Implementación

Caso Cooperativa Cacao – Occidente



De acuerdo a la problemática jerarquizada mostrada en el anterior numeral se definieron: estrategias, herramienta o instrumental de apoyo, indicadores, programación, presupuesto estimado, resultados esperados y responsables, en el cual se señalaron las siguientes estrategias:

- Imagen Corporativa y comercial, a través de las relaciones de negocio y los cierres de venta, su ejecución y la satisfacción del cliente.
- Estandarización de la Cadena Productiva (producción, procesamiento)
- Fortalecimiento de la organización mediante el establecimiento de controles internos, administrativos y financieros y la determinación de costos proyectados.

Los principales proyectos de mejora seleccionados en base a la problemática y la estrategia fueron:

- Vinculación con CDMYPE para la realización de Plan Estratégico de Mercadeo 2016
- Elaboración del plan de acción de la cadena productiva de cacao / chocolate.
- Utilización permanente de sistema financiero y de costos.

Se estima que el presupuesto estimado para implementar los proyectos tiene un valor mínimo de \$2,000 y un máximo de \$3,000, aportado en su mayoría por los servicios

Experiencia de Implementación

Caso Cooperativa Cacao – Occidente



De acuerdo a la problemática jerarquizada mostrada en el anterior numeral se definieron: estrategias, herramienta o instrumental de apoyo, indicadores, programación, presupuesto estimado, resultados esperados y responsables, en el cual se señalaron las siguientes estrategias:

- Imagen Corporativa y comercial, a través de las relaciones de negocio y los cierres de venta, su ejecución y la satisfacción del cliente.
- Estandarización de la Cadena Productiva (producción, procesamiento)
- Fortalecimiento de la organización mediante el establecimiento de controles internos, administrativos y financieros y la determinación de costos proyectados.

Los principales proyectos de mejora seleccionados en base a la problemática y la estrategia fueron:

- Vinculación con CDMYPE para la realización de Plan Estratégico de Mercadeo 2016
- Elaboración del plan de acción de la cadena productiva de cacao / chocolate.
- Utilización permanente de sistema financiero y de costos.

Experiencia de Implementación

Caso Cooperativa Cacao – Occidente



Principales resultados:

- Sistema de costos para productos diversificados: Pasta de chocolate, Chocolate en polvo, Chocolate tradicional y licor de cacao.
- Incremento en ventas.
- Plan de acción para el fortalecimiento de la cadena de valor.
- Acercamiento a nuevos segmentos de clientes: Industrias procesadoras, Química farmacéutica y cosmética natural (fabricantes de jabones con manteca de cacao), Turistas, Consumidores, mercado local informal, Mercado formal nacional y mercados exclusivos.

Federico Bermúdez
Gerente de Desarrollo de Proveedores
fbermudez@conamype.gob.sv
Tel.: 2592-9000