



CRECIENDO CON SU NEGOCIO

*Fortalecer los negocios pequeños,
mejorar las capacidades de las
personas emprendedoras*

Las microempresas salvadoreñas se caracterizan por bajos niveles de escolaridad, 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 mypes como proveedoras de servicios brinda oportunidades de innovación para establecer relaciones comerciales donde todos ganan.

Para atender esa necesidad a partir del 2013, el PNUD y la Secretaría Técnica de la Presidencia implementaron la metodología “Creciendo con su negocio”, destinada a mejorar las condiciones financieras, administrativas y productivas de las mypes convirtiéndolas en negocios rentables y sostenibles.



¿QUÉ HACEMOS?

Preparamos proveedores calificados

Proporcionamos soluciones a los grupos asociativos y mypes, para convertirlos en proveedores de bienes y servicios para empresas de mayor tamaño. Les apoya en el cumplimiento de requisitos exigidos en las cadenas de suministros, tales como entregas a tiempo, calidad, competitividad en precios, disminución de productos no conformes, entre otros.

Acompañamiento profesional

Hacemos posible el desarrollo integral de la cadena de valor con un mayor entendimiento mutuo y un seguimiento de la evolución del proceso. Quienes demuestren una mejora en los estándares de proveeduría (calidad, precio, tiempo de entrega, servicio, asistencia técnica, proceso de profesionalización ejecutiva y modernización tecnológica) obtienen una certificación de parte de las empresas compradoras.

Formación del recurso humano

Nuestra metodología ofrece adicionalmente la asistencia de consultores especializados.

¿CON QUIÉNES TRABAJAMOS?

Colectivos, asociaciones y microempresas conformadas prioritariamente por mujeres y jóvenes que:

- Producen bienes y servicios en una escala mínima
- Cuentan con un espacio físico para desarrollar sus actividades productivas
- Han recibido formación empresarial y poseen medios básicos para desarrollar la actividad.

Hemos trabajado, además, en municipios urbanos del Programa Comunidades Solidarias promoviendo la articulación y vinculación entre instancias públicas y privadas a nivel nacional y local.

A nivel territorial trabajamos con alcaldías municipales, instituciones gubernamentales que operan en el territorio (Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local y la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa) y los ministerios de Agricultura y Ganadería, Turismo, y Medio Ambiente y Recursos Naturales. Se han sumado a la implementación entidades de educación superior y organizaciones no gubernamentales, entre otras.

¿CÓMO LO HACEMOS?

“Creciendo con su negocio” se implementa durante un periodo de 10 meses, mediante seis etapas:

01 *Conociendo la oferta y demanda del territorio.* Consiste en la elaboración de una herramienta de investigación para identificar oportunidades a nuevos proveedores, determinar cuáles son las necesidades de proveeduría, volúmenes, frecuencia de compra, precios y alternativas de encadenamientos productivos con potenciales proveedores.

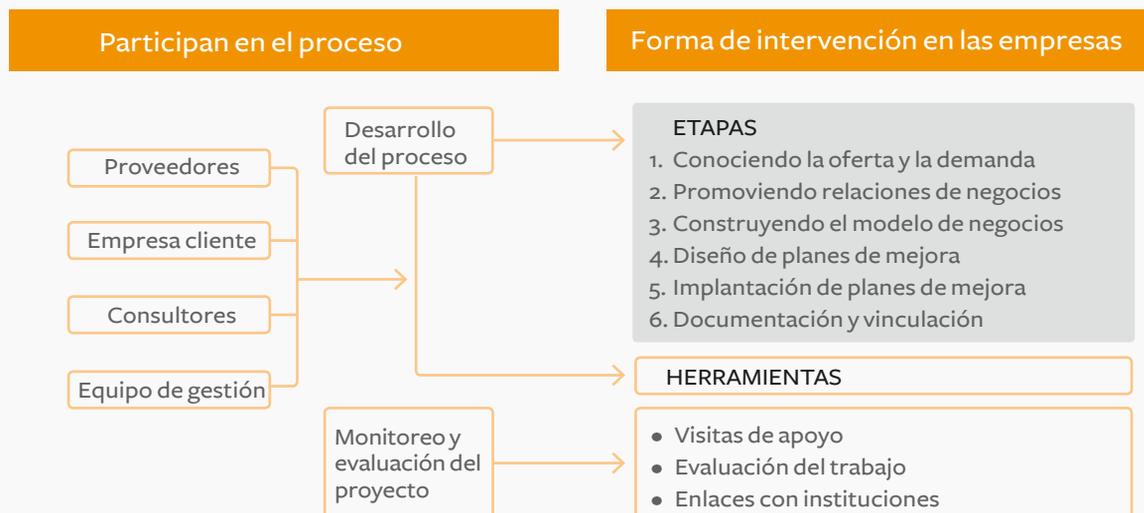
02 *Promoviendo las relaciones de negocio* Se da a conocer la metodología a los actores que conformarán un encadenamiento (empresa cliente, empresas proveedoras e instituciones) Se muestran los beneficios que pueden obtenerse a través de la mejoras de sus condiciones competitivas en el mercado nacional.

03 *Construyendo el modelo de negocios* Define el modelo y la introducción de los negocios, grupos asociativos y empresas a los procesos de formalización. Se inicia con la implementación de un diagnóstico a la empresa proveedora, posteriormente se construye el modelo de negocios y finalmente se introducen las empresas en los procesos legales.

04 *Diseñando planes de mejora* Se elaboran planes de mejora para cada empresas o grupos asociativos a partir de los resultados del diagnóstico y la etapa de promoción de relaciones de negocio. Las empresas proveedoras deben contar con una evaluación por parte de la empresa cliente y con un diagnóstico en el que exista un reporte de áreas de mejora.

05 *Implementando planes de mejora* Se ejecutan las líneas de acción sugeridas en los planes de mejora de cada empresa. Se elabora un plan de trabajo con programas semanales, para desarrollar los cimientos que permitan a las empresas ejecutar todos los proyectos de corto, mediano y largo plazo, que apunten a la mejora de competitividad de cada una de sus empresas.

06 *Documentando y vinculando* Se comparan las líneas de base definidas en el diagnóstico. Se realiza el análisis de los resultados finales y se elaboran las conclusiones y sugerencias. Esta etapa contempla las vinculaciones de las empresas con instituciones de apoyo a pequeños negocios.



¿CÓMO CAMBIA LA VIDA DE LAS PERSONAS?

“Creciendo con su negocio” beneficia a personas provenientes de comunidades urbanas y rurales de alta vulnerabilidad y pobreza, mejorando su vida a través de la generación de oportunidades de empleo y de ingresos permanentes.

Estas personas, tradicionalmente excluidas, desarrollan capacidades para la vida y el trabajo. Las mujeres mejoran su autonomía económica y se incrementa la promoción de relaciones equitativas entre hombres y mujeres tanto dentro de los negocios, como en la comunidad y la familia.



HISTORIA DE ÉXITO

NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO:

Asociación Cooperativa de Mujeres de Esperanza

UBICACIÓN:

Comunidad Río Roldán, Cantón San Marcos
Lempa, Municipio de Jiquilisco, Usulután.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Producción y comercialización de calzado de dama

Esta iniciativa económica conformada por trece mujeres jefas de hogar, que se dedican a la producción y comercialización de sandalia artesanal para dama, fueron seleccionadas por el PNUD, para implementar la metodología “Creciendo con su Negocio”, al inicio de la implementación la producción del grupo estaba limitada a un único producto, de bajo valor en el mercado local, con volúmenes de producción mensual marginales y con bajos niveles de calidad.

Los primeros resultados de las etapas implementadas de la metodología son que las empresarias han sido vinculadas con una Empresa de Calzado llamada GW en San Salvador, el segundo es que han iniciado un proceso de entrenamiento, que la empresa tractora (Calzado GW) está brindando en función de asegurar nuevos estilos y garantizar la calidad del producto, y se espera iniciar con la comercialización de calzado de moda para mujeres, en particular balerina y calzado escolar de niño y niña.

