

SEMINARIO IBEROAMERICANO

De Micro, Pequeña y Mediana Empresa

PLATAFORMA ESTRATÉGICA



2005

ANTECEDENTES DEL SECTOR

- El sector de la micro, pequeña y mediana empresa representa el 97.8% de las empresas formales.
- Existen :
 - 1,800 medianas empresas
 - 9,400 pequeñas empresas
 - 36,350 micro empresas
- Un total de 47,550 empresas formales en el sector.
- Además existen más de 250,000 micro emprendimientos informales .
- La inversión en el desarrollo de MIPyMES representa la opción más económica para la generación de empleos productivos al País.

DEFINICIONES

- **Microempresa:** Unidad económica, formal o informal que genere ingresos brutos o facturación anual hasta la suma de ciento cincuenta mil balboas (\$150,000.00).
- **Pequeña empresa:** Unidad económica que genere ingresos brutos o facturación anual entre ciento cincuenta mil balboas (\$ 150,000.00) y un millón de balboas (\$1,000,000.00).
- **Mediana empresa:** Unidad económica que genere ingresos brutos o facturación anual entre un millón de balboas (\$1,000,000.00) y dos millones quinientos mil (\$2,500,000.00).

NECESIDADES DEL PAÍS

- La generación de empleos productivos y formales .
- Elevar la competitividad y capacidad exportadora de la empresas del sector.
- Desarrollo de una cultura empresarial en las futuras generaciones es la única manera de asegurar un crecimiento económico sostenible y sustentable.
- Promoción de valores éticos y empresariales.

NECESIDADES DEL SECTOR

- Los emprendedores o dueños de micro empresas no tienen incentivos para formalizarse. Los trámites para lograrlo son complicados , costosos y engorrosos.
- Los emprendedores y micro empresas necesitan capacitación y acceso al crédito.
- Los costos del crédito para las pequeñas empresas es alto y solo si consiguen las garantías exigidas por las instituciones financieras.
- La posibilidad de información sobre mercados u oportunidades de negocios es limitada .

NECESIDADES DEL SECTOR

- Las pequeñas y medianas empresas necesitan asistencia técnica en las áreas de:

Comercialización y Mercadeo

Logística

Administración y finanzas

Tecnología

Normalización

Para poder aprovechar las oportunidades provenientes de los tratados de libre comercio.

¿QUÉ ES AMPYME?

- La Autoridad para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (AMPYME) fue creada mediante la ley 8 del año 2000 como la entidad rectora en materia de micro ,pequeña y mediana empresa con el objetivo de fomentar el desarrollo del sector mediante la ejecución de una política nacional de estímulo para las MIPYMES.
- Mediante la ley 33 del 2000 se creo el Fondo de Garantías para préstamos , capacitación y asistencia técnica y otros beneficios para el sector.

¿CÓMO FUNCIONA EL FONDO?

- Los recursos del fondo deben ser utilizados de la siguiente manera:

Cincuenta por ciento (50%) para garantías de préstamos de micro y pequeñas empresas.

Treinta por ciento (30%) para capacitación.

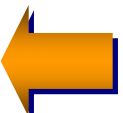
Veinte por ciento (20%) para asistencia técnica.

PLATAFORMA ESTRATEGICA





**I.
ESTRATEGIA**





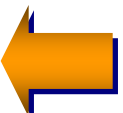
**I.
ESTRATEGIA**



PLAN ESTRATEGICO



OBJETIVOS





I. ESTRATEGIA



PLAN ESTRATEGICO

- ✓ Misión
- ✓ Objetivos estratégicos



MISION

FOMENTAR SU DESARROLLO, DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE LA POLÍTICA NACIONAL DE ESTÍMULO Y FORTALECIMIENTO DEL SECTOR, PARA CONTRIBUIR CON LA GENERACION DE EMPLEOS PRODUCTIVOS, EL CRECIMIENTO ECONOMICO DEL PAIS Y UNA MEJOR DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS

1. FOMENTAR LA GENERACION DE EMPLEO.
2. PROMOVER LA CREACION DE EMPRESAS Y CONSOLIDAR LAS EXISTENTES.
3. APOYAR A LAS UNIDADES ECONOMICAS EN SU FORMALIZACION .
4. INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS.
5. PROMOVER LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL SECTOR.
6. PROVEER DE INFORMACION A TODAS LAS MIPYMES.
7. ASEGURAR UN CRECIMIENTO DE LOS PRÉSTAMOS A LAS MIPES.
8. GENERAR CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR.
9. CONSECUCIÓN DE FONDOS INTERNACIONALES.



II. CAPACITACION

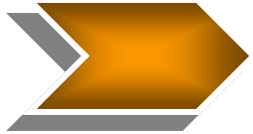
II. CAPACITACION



CREAR



MI EMPRESA EN MI CORREGIMIENTO



MICRO EMPRESAS TURISTICAS

PROGRAMA CREAR

- Metodología adquirida de una empresa consultora internacional.
- Capacita a Tutores que a su vez capacitarán a emprendedores con ideas factibles de negocios.
- Fomenta la creación de nuevas empresas a través de una guía supervisada al emprendedor desde la idea básica de un negocio hasta la apertura.
- Provee asistencia técnica los primeros meses de vida de la empresa.

MI EMPRESA EN MI CORREGIMIENTO

- Proyecto de desarrollo local.
- Promueve la creación de empresas en los corregimientos.
- Desarrolla mecanismos de alianzas con autoridades locales.
- Genera empleos en las comunidades.
- Contribuye al desarrollo de áreas de pobreza extrema.
- Capacitara y acompañara a un mínimo de 25 emprendedores durante 10 semanas con la finalidad que desarrollen una empresa que genere empleos en la comunidad.

MICRO EMPRESAS TURISTICAS

- Programa conjunto con el Instituto Panameño de Turismo.
- El IPAT identifica necesidades y oportunidades de servicio así como emprendedores o empresarios.
- AMPYME capacita en gestión empresarial y da asistencia técnica para la apertura de negocios.
- Permite la focalización en áreas de interés turístico para la generación empresas .



**III.
ASISTENCIA
TECNICA**

III. ASISTENCIA TECNICA



PROGRAMA PON



CONSULTORIAS PUNTUALES



BUSQUEDA DE MERCADOS

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

- Capacitacion a través de plantas móviles.
- El programa de plantas móviles capacita técnicamente en el sitio a emprendedores o microempresas en procesos agroindustriales.
- Ofrece transferencia de tecnología y capacitación empresarial a productores o artesanos.
- Se tienen 11 plantas móviles de capacitacion especializada en:

Deshidratados

Conservas

Fritos

Tecnicas de restauración

Lacteos (quesos Yogurts)

Vitrales ,Sandblasting

Manualidades (Velas Jabones)

Panaderias

Mariscos

Inglés e informatica

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Consultorias puntuales:

a grupos en el área industrial ,artesanal, servicio,turismo en areas como comercilización, tecnología ,etc. Incluye seminarios en el extranjero para la formación de agentes multiplicadores.

- Busqueda de mercados:

Asistencia en la búsqueda de mercados nacionales e internacionales para los productos o servicios de las pymes.



**IV.
ASISTENCIA
FINANCIERA**



IV. ASISTENCIA FINANCIERA



PROFIMYPE



Micro Crédito para emprendedores



PYMEFACTORING

PROFIMYPE

Programa de garantías para préstamos :

- Beneficiará a emprendedores o dueños de micros o pequeñas empresas con garantías a préstamos para sus negocios.
- El monto a ser garantizado no puede superar veinticinco mil dólares (\$ 25,000)
- Se garantiza hasta un 80% del monto adeudado.
- Programa con asignación de dos millones y medio de dólares (\$2,500,000) mínimo anual.

MICROCRÉDITO PARA EMPRENDEDORES

- Esfuerzo interinstitucional para dar acceso al crédito a emprendedores (AMPYME ,FIS y Caja de Ahorros).
- AMPYME aporta capacitación, asistencia técnica y legal, además de las garantías de los préstamos.
- El FIS aporta recursos presupuestados para Micro Credito.
- MicroBanca de Caja de Ahorros aporta su infraestructura, personal y experiencia en la colocación y cobro de microcreditos.

PYMEFACTORING

- Proyecto que busca facilitar los flujos de caja de pequeñas y medianas empresas al vender productos o servicios al estado.
- Mediante una plataforma de comercio electrónico ofrecerá las facturas que pequeños y medianos empresarios tienen con el estado u otros clientes a Bancos del estado o privados con la finalidad que puedan acceder capital de trabajo para sus empresas.

PLATAFORMA ESTRATEGICA





**V.
PROGRAMA
DESARROLLO DE
CULTURA
EMPRESARIAL**

V.
DESARROLLO DE
CULTURA
EMPRESARIAL



CRISOL PYME



EMPRESARIO



PROYECTO YABT

CRISOL PYME

- Proyecto que capacita como consultores a estudiantes universitarios de último año que luego en su fase práctica dan asistencia técnica a empresas inscritas en el registro empresarial de AMPYME.
- Proyecto conjunto con la Universidad Tecnológica y Fundes.
- Se capacitará 100 futuros profesionales para que se vuelvan empresarios como consultores y se asistirá a un mínimo de 100 empresas en especial aquellas receptoras de Garantías.

EMPRESARIO

- **Dirigido a estudiantes ,profesores y público en general.**
- **Utiliza como medio una publicación especializada de distribución gratuita con un tiraje mensual de más de 25,000 ejemplares.**
- **Los temas están enfocados para permitir a emprendedores y empresarios el acceso a conocimiento en temas gestión y mercadeo.**
- **Se realizan charlas y conferencias e escuelas y universidades.**

YOUNG AMERICAS BUSINESS TRUST (YABT)

- Programa de la O.E.A. Young Americas Business Trust (YABT).
- Capacita a educadores de diversas escuelas y universidades para que sean capaces de impartir a sus alumnos la ventajas del empresarismo.
- Es un programa interactivo donde los participantes deberán formar empresas y hacerlas crecer antes de impartir la enseñanza.



**VI.
INFORMACION
DE
MERCADOS**

VI. INFORMACION DE MERCADOS



SIEP



REGISTRO EMPRESARIAL

SIEP

- Producto de un proyecto con el BID-Fomin es un portal que permite el enlace entre compradores y vendedores de las PYMES.
- Ofrecerá información y estadísticas de mercados.
- Ofrecerá información institucional de cuáles son y cómo se accesan los programas y proyectos de la institución.
- Comunicará oportunidades de mercado que llegan a la institución a las PYMES.
- Pondrá a disposición la base de datos del registro empresarial y proveedores de servicios.

REGISTRO EMPRESARIAL

- 1. BASES DE DATOS ESPECIALIZADA QUE PERMITE ACCESAR A LOS PROGRAMS Y PROYECTOS DE AMPYME.**
- 2. INFORMACION SECTORIAL**
- 3. INFORMACION ACTUALIZADA DE EVENTOS**
- 4. TRATAMIENTO PREFERENCIAL PARA AFILIADOS**
- 5. INFORMACION DE PROVEEDORES DE SERVICIOS**



**VII.
PROMOCION
DEL
SECTOR**



**VII.
PROMOCION
DEL
SECTOR**



PYMEXPORTA



DPTO. DE APOYO EMPRESARIAL



COMERCIO ELECTRONICO

PYMEXPORTA

- **Identifica empresas con potencial exportador.**
- **Se les capacita por medio de tutores especializados con conocimientos de mercados internacionales.**
- **Se le da asistencia tecnica y logistica hasta que logre su primera exportación.**

DPTO. DE APOYO EMPRESARIAL

- **Unidad asesora de las PYMES para temas de mercadeo , comercialización y logística.**
- **Unidad para ayudar a la formalización de microemprendimientos informales.**
- **Promueve las alianzas estratégicas entre empresarios y proveedores.**
- **Detecta oportunidades de mercado .**

COMERCIO ELECTRONICO

- Proyecto conjunto con el BID-FOMIN y la Cámara de Comercio Industrias y Agricultura de Panamá.
- Incorporará tecnología para negocios "Business to Business" mediante un software enfocado a procesos de producción y comercialización.
- Facilita el acceso a mercados internacionales a la PyMes.



**VIII.
INDICADORES
Y
SEGUIMIENTO**



VIII. INDICADORES Y SEGUIMIENTO



INDICADORES DE GESTION AMPYME



PROYECTO SIMEP (BID-FOMIN)

INDICADORES DE GESTIÓN

- **Número de empresas formales inscritas en el registro empresarial.**
- **Número de empleos formales generados en el sector.**
- **Número de capacitaciones y beneficiarios.**
- **Monto de créditos otorgados al sector MIPE.**
- **Número de empresas y monto de exportaciones del sector.**
- **Número de estudiantes capacitados en empresarialismo.**

SIMEP

- Sistema de monitoreo empresarial desarrollado con el apoyo del BID-FOMIN:
- Proporciona un sistema de evaluación ,medición e impacto de los proyectos presente y futuros de las institución u otros estamentos de gobierno.
- Estará disponible para las empresas registradas en AMPYME.
- Provee información gerencial y estadística de los proyectos y programas.

PLATAFORMA ESTRATEGICA



Muchas Gracias

