un mundo próspero

Negocios Responsables

Panamá

EL PROGRAMA

Programa de desarrollo de habilidades de gestión dirigido a emprendedores, dueños de pequeños locales (restaurantes, bares, discotecas, hostales, y otros establecimientos con menos de 50 empleados), cuyo propósito es ayudarles a lograr un crecimiento sostenible de sus negocios.

EN CONTEXTO

De acuerdo a la estadística de la Autoridad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa —AMPYME—, en Panamá el 82.69% de los negocios legalmente constituidos a esta escala son microempresas y el 11.17% son pequeñas empresas. El 50% de estos emprendimientos quiebra durante el primer año de actividad, y cerca del 90% lo hace antes cumplir los cinco años. El fracaso, dicen los estudios, es atribuible —casi en su totalidad— a la falta de competencias y habilidades de sus dueños para dirigir una empresa.

LA ESTRATEGIA

Entendiendo que la actividad microempresarial representa un sector importante que mueve la economía panameña y lleva bienestar a nuestras comunidades, nos hemos dado a la tarea de apoyar los negocios en su desarrollo y sostenibilidad, implementando programas como **Negocios Responsables**.

LA SOLUCIÓN / LA EJECUCIÓN

Buscando cerrar las brechas que limitan el crecimiento y sostenibilidad de estos negocios, Cervecería Nacional de Panamá se da a la tarea de desarrollar un programa de apoyo que contempla las causas por las cuales los negocios no prosperan o tienen riesgo de cierre por incumplimientos legales o por falta de viabilidad económica:

1. Carencia de habilidades para el manejo contable del negocio y/o consecución de apalancamiento financiero.
2. Falta de conocimiento de las regulaciones en materia de venta responsable de alcohol.

3. Falta de habilidades en mercadeo de sus principales artículos.

Las fases de ejecución de programa son: Convocatoria, capacitación y seguimiento.

EQUIPO DE TRABAJO

Cervecería Nacional.

Universidad de Santander —UDES—

Procaja —entidad financiera especialista en micro finanzas—

RESULTADOS

Al cierre del primer año se capacitan 99 dueños de pequeños negocios

LECCIONES APRENDIDAS

Las alianzas deben hacerse con los organismos de la localidad donde se implemente el programa, dado que los bancos y otros aliados no tienen presencia a nivel rural donde están los negocios que apoyamos.

PRÓXIMOS PASOS

Integrar el programa al plan de Cash Less del área de Ventas, para que sea ofrecido a los clientes como un valor agregado de la empresa. Integrar a la alianza a Capital Bank quien está a poyando a la empresa con este plan. Integrar a la alianza a la Asociación de Restaurantes de Panamá, al Ministerio de Industria y Comercio, y a Digicel para las charlas de Mercadeo Digital.

Cuando ellos prosperan, nosotros también.

SAB MILLER

prosper