

MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYME DE ZAMBIA Y SU ACCESO A FINANCIACIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) orientadas al crecimiento son un importante agente del desarrollo. Su establecimiento y su expansión dependen en gran medida de las estrategias bien articuladas para el crecimiento empresarial y del acceso a los servicios financieros pertinentes. Según una encuesta de negocios realizada en Zambia en 2010, las PYME veían el acceso limitado a la financiación como una grave restricción a sus operaciones. Esta preocupación era especialmente alta entre las microempresas y los propietarios agrícolas. El informe también indicaba que el acceso a los servicios financieros, incluido el crédito bancario, era un obstáculo importante para el desempeño de las micro, pequeñas

y medianas empresas en Zambia. La encuesta reveló que la mayoría de las PYME no pertenecía a asociaciones ni redes empresariales formales y dependían de conexiones informales para obtener información de negocios. De hecho, el 85 por ciento de los encuestados indicó las conversaciones con amigos y familiares como su fuente habitual de información de negocios. Las instituciones financieras también destacaron que muchos propietarios de PYME tenían una capacidad limitada para preparar propuestas de negocios financiables, y que esto era un obstáculo clave para acceder a la financiación.

DATOS Y CIFRAS

Colaborador:
Compañía Africana
de Servicios Administra-
tivos (AMSCO)

País beneficiario:
Zambia

Plazo de ejecución:
agosto de 2010 –
septiembre de 2012

Presupuesto:
257,025 dólares
EE.UU.

LA RESPUESTA

Entre 2010 y 2012, el Banco Africano de Desarrollo (BAfD) apoyó un programa nacional que daba préstamos a PYME seleccionadas a través de una serie de bancos comerciales del país. La prestación de asistencia técnica a los bancos comerciales y a los proveedores de servicios de desarrollo empresarial para permitirles cubrir mejor las necesidades de las PYME, en particular aquellas cuyas dueñas y administradoras son mujeres, fue crucial para este programa general.

La Compañía Africana de Servicios Administrativos (AMSCO) ayuda a empresas africanas a volverse más competitivas, rentables y sostenibles a nivel global. Proporciona servicios de gestión profesional y otros similares a compañías privadas seleccionadas y empresas públicas con explotación comercial.

El objetivo principal de la colaboración entre la OIT y AMSCO fue facilitar el acceso a los recursos del BAfD a un grupo grande de PYME. La colaboración buscaba reducir la brecha entre la oferta de financiación de los bancos comerciales vinculados al programa del BAfD y la demanda de financiación de las PYME con potencial de crecimiento.

La estrategia escogida para alcanzar estos objetivos consistió en trabajar tanto del lado de la oferta como de la demanda. Del lado de la demanda, el proyecto capacitó a las PYME para desarrollar y articular planes de negocios financiables y estrategias de crecimiento y, como mecanismo de sostenibilidad, formó a un grupo de proveedores de servicios de desarrollo empresarial que continuaría ofreciendo capacitación, tutoría y asesoramiento de apoyo a las PYME.

Ciertamente, el proyecto ha incrementado la capacidad de las asociaciones empresariales para proporcionar apoyo de cabildeo y promoción y para alentar y favorecer la creación de contactos como una forma de aumentar el acceso a los mercados. Del lado de la oferta, se les dio apoyo a los bancos comerciales para satisfacer mejor las necesidades de las PYME, en especial de aquellas que pertenecen a mujeres empresarias.



«El Banco Africano de Desarrollo está particularmente feliz con la relación que se ha establecido entre los bancos comerciales y organizaciones como la OIT. Son estas colaboraciones las que pueden ayudar a crear una sinergia y mayores efectos multiplicadores en el trabajo del desarrollo económico.»

Sr Christopher Banda, gerente sénior para el Sector Privado del BAfD

RESULTADOS

Como primer paso, 14 proveedores de servicios de desarrollo empresarial se formaron y fueron certificados por la OIT para prestar servicios a las PYME orientadas al crecimiento. Esto incluyó la capacidad de asistir a las PYME para articular sus requisitos de capital, desarrollar un plan de negocios viable y desarrollar e implementar una estrategia de crecimiento empresarial. Además, 12 asociaciones empresariales recibieron capacitación, que les permite apoyar mejor a las PYME con promoción y fomentar la creación de redes para mejorar el acceso a los mercados. Como consecuencia, las PYME tuvieron acceso a asistencia y tutorías después de la culminación del proyecto.

Dentro del plazo de ejecución del proyecto, los proveedores de servicios de desarrollo empresarial, con el apoyo del Centro de Comercio Internacional (CCI) capacitaron a 105 PYME orientadas al crecimiento. Las PYME recibieron formación en el aula y asesoramiento de seguimiento para gestionar mejor sus empresas. Todas las PYME que recibieron formación fueron capaces de desarrollar estrategias de crecimiento. De las PYME que recibieron apoyo:

- El 40 por ciento tienen dueñas o administradoras mujeres;
- El 100 por ciento ha aumentado las ventas;
- El 60 por ciento ha invertido en nuevas tecnologías;
- El 60 por ciento ha contratado más personal;
- El 50 por ciento ha sido capaz de acceder a financiación formal, mientras que otro 10 por ciento ha afirmado que podía financiar el crecimiento empresarial con las ganancias retenidas.

Dos bancos comerciales recibieron capacitación y formación para ayudarlos a satisfacer mejor las necesidades específicas de las PYME: se hizo particular énfasis en satisfacer las necesidades de las mujeres propietarias de empresas.

Se recopiló una base de datos de 30 proveedores de servicios de desarrollo empresarial y se distribuyó a los bancos comerciales y asociaciones empresariales como herramienta de referencia para sus clientes, para garantizar la continuidad de las relaciones entre los bancos comerciales y los proveedores de servicios de desarrollo empresarial.



Departamento de Alianzas y Apoyo a los Programas Exteriores (PARDEV)

Oficina Internacional del Trabajo
4, Route des Morillons
CH-1211 Ginebra
Suiza

Tel. +41 22 799 7309
Fax +41 22 799 6668
E-mail: ppp@ilo.org
www.ilo.org/ppp

LOS BENEFICIOS DE LA ALIANZA

(i) las PYME se benefician de distintas formas de apoyo para expandir sus negocios; (ii) los proveedores de servicios de desarrollo empresarial reciben asistencia para mejorar el nivel de sus actividades mediante herramientas y apoyo técnico; también se benefician de las referencias de las PYME que tienen los bancos comerciales y las asociaciones empresariales como consecuencia de la herramienta de referencias; (iii) las asociaciones empresariales se benefician del apoyo técnico, y de una red de PYME ampliada en tamaño y capacidad; (iv) los bancos comerciales se benefician de una clientela creciente con planes de negocios viables, estrategias de crecimiento y acceso a servicios de apoyo empresarial y asesoramiento; también reciben ayuda para entender y servir mejor a su mercado objetivo; (v) el programa del BAfD se benefició de una mayor capacidad tanto del lado de la oferta como de la demanda de financiación; (vi) AMSCO se unió a la alianza porque quería aprovechar la capacidad técnica de la OIT en el desarrollo empresarial y la incorporación de la perspectiva de género; y, (vii) el proyecto contribuyó a las prioridades descritas en el Quinto Plan Nacional de Desarrollo de Zambia al facilitar la creación de empleo entre las PYME orientadas al crecimiento.