

Viernes, 3 Julio, 2009 - 13:00



Pablo Vidal, Director Investigación, Innovación y Desarrollo Acción RSE:

## Más competitividad en tiempos de crisis

escrito por [diariopyme.com](http://diariopyme.com) | Vie, 03/07/2009 - 11:10

*Hay una serie de motivos por los que las grandes empresas eligen a sus proveedores, uno de ellos puede ser la Responsabilidad Social Empresarial.*

Existe la idea arraigada en algunos que la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es un concepto que involucra sólo a las grandes compañías. Afortunadamente, no es así. Y utilizo la palabra fortuna, porque aún son muy pocas las Pyme que se han encontrado con lo que podría considerarse un tesoro, capaz de marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso, si está bien integrado al modelo de negocios.

Establezcamos que en general, y también en Chile, el desafío de emprender es un camino lleno de obstáculos. Y que la RSE no debe plantearse como una tarea más, sino como una herramienta que facilita y mejora este proceso de por sí complejo.

Fue precisamente así como lo percibieron la mayoría de las empresas implicadas en el proyecto "Implementación de RSE en Pyme" de la Red Forum Empresa, el BID y la OEA, que involucró a 41 firmas proveedoras de 10 grandes empresas latinoamericanas, y que **Acción RSE** ejecutó en Chile durante el 2007.

Con el objeto de aumentar la competitividad del sector y contribuir a mejorar su gestión y desempeño financiero, las empresas suministradoras accedieron a una metodología y herramientas de RSE creadas y validadas específicamente para ellas. El modelo consistió en la realización de un diagnóstico primario para determinar la criticidad de los grupos de interés, en la implementación de los planes de acción elaborados y en una verificación de dichas prácticas.

Según los resultados, los mayores beneficios obtenidos al interior de las organizaciones fueron el grado de compromiso que generó la RSE, el desarrollo de herramientas concretas y la identificación con los valores de crecimiento, ahorro y proyección. Lo anterior permitió ordenar y focalizar la gestión, mejorar el vínculo con su principal cliente, la gran empresa, y desarrollar ventajas competitivas para acceder a nuevos negocios.

Concretamente, un 51% de las Pyme elaboró y difundió a todo su personal un código de conducta, llegando incluso a entregarlo a proveedores y clientes; mientras que casi un 70% redefinió su misión y visión, incorporando elementos RSE y comunicándolo al interior.

Además de lo expuesto, las razones para expandir este modelo de gestión hacia otras pequeñas empresas y áreas del negocio sobran: mayor eficiencia operacional y financiera, mejor calidad de productos y servicios, mejor imagen y reputación de la marca, mejor calidad de vida de la comunidad y planificación adecuada de gestión de riesgos, entre otras.

Los motivos antes mencionados hacen a las Pyme más atractivas para la gran empresa, permitiéndole desarrollar relaciones comerciales de más largo plazo y hacer que la balanza se cargue a su favor. La ecuación es simple, consiste en que grandes empresas que incorporan la sustentabilidad a su estrategia y convierten sus prácticas responsables en un activo más, van a buscar lo mismo en sus contrapartes, conscientes de las ventajas que conlleva establecer sus negocios de esta manera.

Es en este punto donde se da una interrelación en la que el "ganar-ganar" es la tónica: la gran empresa se compromete con sus proveedores y distribuidores valorando sus prácticas de RSE al momento de formar su cadena y las Pyme, por su parte, se comprometen a responder a estos requerimientos, fortaleciendo su vínculo con la empresa.

Definitivamente, traspasar la RSE a la cadena de proveedores es una nueva forma de mejorar la competitividad de las empresas, sobre todo en tiempos de crisis.

ShareThis  
 Inicie sesión o regístrese para enviar comentarios [Enviar a un amigo](#) [Versión para impresora](#)

2009 Internacional Innovación Asesores Profesionales Chile Columna de opinión Columnas de Opinión  
 Columnistas Fomento Pyme ONG Tendencias Sector Público - Privado Julio



Principal

Conozca los **10 pasos para emprender**  
**21 de Julio - La Serena**  
 Sede Inacap, Av. Fco. de Aguirre 0389  
**Inscripciones**  
[www.diariopyme.com/seminarios](http://www.diariopyme.com/seminarios)  
 llamando al 02-235 2438



**SUSCRÍBASE GRATIS**  
**diariopyme.com**  
 Punto de encuentro de emprendedores y empresarios



**Plan de Negocio**  
 Modelos para usar, copiar o adaptar ¡Descarga inmediata!  
[www.PlanNegocios.com](http://www.PlanNegocios.com)

**Como Ganar en La Bolsa**  
 Bolsa De Comercio De Santiago Revista Gratuita.  
 Descargala Ahora!  
[Chile.GestionAlternativa.net](http://Chile.GestionAlternativa.net)

**Responsabilidad social**  
 Capacítese en responsabilidad social Gestión empresaria por valores  
[www.educacionparapoder.com.ar](http://www.educacionparapoder.com.ar)

**Vender en Internet**  
 Curso gratis para dominar el arte de Vender en Internet y triunfar  
[www.wer-ca.org](http://www.wer-ca.org)

Anuncios Google

**Plan de Negocio**  
 Modelos para usar, copiar o adaptar ¡Descarga inmediata!  
[www.PlanNegocios.com](http://www.PlanNegocios.com)

**Gana Dinero en la Web**  
 Coloca Anuncios en tu Sitio Web y Obtén Importantes Ingresos.  
[AdSense.Google.com](http://AdSense.Google.com)

**Responsabilidad social**  
 Capacítese en responsabilidad social Gestión empresaria por valores  
[www.educacionparapoder.com.ar](http://www.educacionparapoder.com.ar)

**Vender en Internet**  
 Curso gratis para dominar el arte de Vender en Internet y triunfar  
[www.wer-ca.org](http://www.wer-ca.org)

Anuncios Google





La solución para tu  
almuerzo  
**353 2000**

[Inicio de sesión](#)  
[Entrar/Registrarse](#)  
[Navegación](#)  
[Canales](#)  
[Agregador de noticias](#)



¿DESEA SER UNA  
PYME  
DESTACADA  
POR DiarioPyme?

Estos son los Sponsors DiarioPyme 2009



[www.diariopyme.com](http://www.diariopyme.com)

DiarioPyme S.A. es parte del Grupo Metro Internacional (publimetro)  
Oficinas Comerciales: Eliodoro Yáñez 1147 Oficina C, Providencia - Teléfono 2640353

Sitio Auditado por Certifica.com / Google Analytics  
Opera bajo plataforma DRUPAL

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS PARA CONTENIDOS - CopyRight DiarioPyme  
¿Quieres tener nuestras noticias en tu Sitio? <http://www.diariopyme.com/ventana/>