

Cuando la solidaridad pasa a ser rentable para las empresas

Pablo Tirado

Mujeres de escasos recursos vestidas impecablemente ofreciendo productos Nestlé. Ésa fue una de las estrategias que ocupó en Perú la empresa de lácteos y mal no le fue. Lograron aumentar las ventas un 33% en el segmento bajo.

¿Cómo lo hicieron? Capacitaron a los pobladores, les enseñaron la mejor manera de vender los productos en sus barrios y los ayudaron con uniformes.

Ejemplos como ése son los que se están tratando de implementar en Chile. Se conocen como negocios de inclusión y consisten en vincular al sector empresarial con hombres y mujeres de bajos ingresos, de tal manera de que ambos reciban beneficios. En otras palabras, son iniciativas empresariales rentables, pero con impacto en el desarrollo de los países.

En un negocio de inclusión, las empresas incorporan a los grupos más desposeídos de dos maneras en la cadena productiva: como proveedores o consumidores.

Han sido exitosos en Perú y Ecuador. En Chile, una de las principales promotoras de estas iniciativas es Acción RSE. En la ONG, que cuenta entre sus más de 60 socios a Chilectra, BCI y Falabella, dicen que para lograr el éxito es necesario entender cómo operan los estratos más bajos.

Recolectores de chatarra aumentan su productividad

Marisol Álvarez tiene 38 años, tres hijos y desde hace seis años que recorre las calles de Santiago recolectando desechos que posteriormente vende.

Los fines de semana lleva todo lo que encuentra a ferias libres. Pero desde hace unos meses se ha puesto más selectiva. Gracias a una iniciativa apoyada por la compañía metalúrgica Gerdau AZA, la mujer -junto a un grupo de pobladores- participó en capacitaciones que se extendieron por tres meses. La empresa desarrolló estas jornadas para que los recolectores comprendieran cuál era la mejor manera de aumentar la productividad de su labor. "Antes era una ignorante. Ahora sé, por ejemplo, que en vez de ir a vender una plancha a la feria, me sale mejor desarmarla y vender el acero", dice Marisol.

Ella y sus hijos viven con alrededor de \$220 mil al mes. Y gracias a lo eficiente que se ha vuelto su trabajo como recolectora, cerca de \$160 mil provienen de la venta de metales.

También cuenta que se siente mucho más protegida en su labor. Entre las actividades que la empresa ha realizado con ellos, se cuentan operativos conjuntos con los recolectores de metal. "Es mucho mejor así. La empresa pone camiones y además nos pasan chaquetas impermeables, que es lo que más nos cuesta comprar a nosotros", dice la recolectora.

Tan especializada en metales está Marisol, que ahora prefiere no recoger muchas de las cosas que antes se llevaba, así como también aprendió a desarmar artefactos en el mismo lugar en el que los encuentra. De esa manera envía a Gerdau AZA sólo los desechos que les serán útiles.

Mujeres golpeadas emprenden negocio con productos de Masisa

Jeannette Cortés se ha transformado en toda una emprendedora gracias a una iniciativa conjunta entre la ONG Domos, Acción RSE y Masisa.

Ella, junto a otras mujeres que han sido víctimas de situaciones de violencia intrafamiliar, fue capacitada en gestión de negocios y asesorada en la venta de mobiliario en línea plana para viviendas básicas, con materiales de Masisa. En el proyecto trabaja junto a otras tres mujeres, siendo ella la representante legal.

Con Masisa no tienen un vínculo directo. Sin embargo, existe un profesional que las visita para ver la evolución del negocio, las contacta con los proveedores y entrega ideas para mejorar las ventas.

"El proyecto ha sido muy importante para mi desarrollo personal. He adquirido nuevas herramientas que me permiten, por ejemplo, enfrentar reuniones y entrevistas con personas involucradas en todo el proceso productivo de mi negocio", dice Jeannette, quien, además de percibir esta iniciativa como terapéutica, la ve como una oportunidad para estabilizarse económicamente.

Las "cajas vecinas" de BancoEstado y un plan piloto de VTR

Una de las iniciativas que también cae en la categoría de negocios de inclusión es la Caja Vecina de BancoEstado. En abril pasado se inauguró en el almacén "Doña Sofía" de Champa, la "sucursal" número 1.000. Se trata de un sistema que permite pagar cuentas, realizar giros de dinero, depósitos en efectivo, pagar créditos y hacer transferencias entre cuentas BancoEstado en lugares alejados de las oficinas del banco. Durante 2007 se realizaron por Caja Vecina 920 mil transacciones por un monto total acumulado de \$23.160 millones. Entre febrero y marzo de 2008, se concretaron 513 mil transacciones por un monto de \$15.500 millones. Vale decir que en tres meses se superó la barrera del 50% de lo logrado el año pasado.

Aunque todavía en período de marcha blanca, VTR también está dando pasos en la materia. La compañía de telecomunicaciones está implementando un plan piloto en Recoleta. Ofrece planes de televisión por cable más baratos, que son administrados por un centro comunitario. Así, todos ganan. Los abonados pagan menos, el centro comunitario fortalece su liderazgo y la empresa aumenta su red abonados. Desde que comenzó el plan, el número de "colgados" bajó un 80%.

Disponível em: <<http://www.emol.com>> Acesso em: 4/9/2008.