



## CONFERENCIA

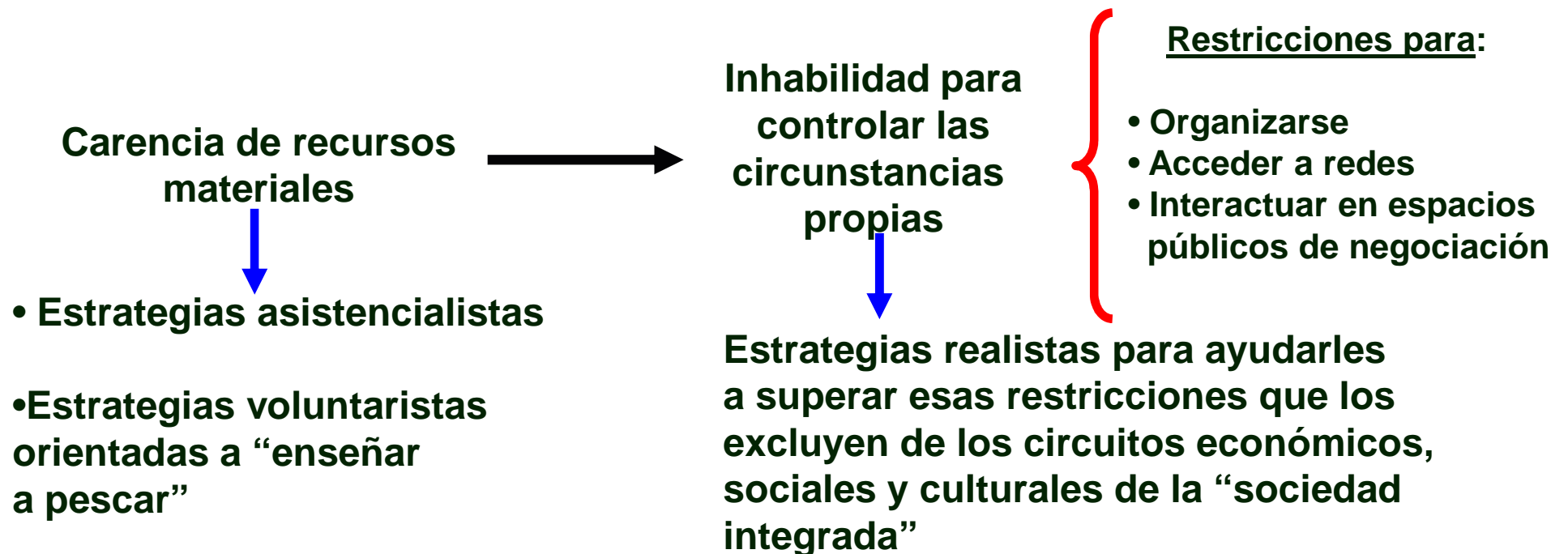
**Negocios Inclusivos: una estrategia de RSE para combatir la pobreza mediante mecanismos de mercado**

Apoya:



# “Hipótesis” en que se basan los NI

- *Pese a décadas de inversión social para resolver el tema de la pobreza, ésta sigue aumentando.*
- **Este fracaso se explica en parte por la forma como se define la pobreza y por los actores a quienes se ha dado el protagonismo en la lucha contra ella.**
- **Es necesario un nuevo marco conceptual para entender el fenómeno de la pobreza**



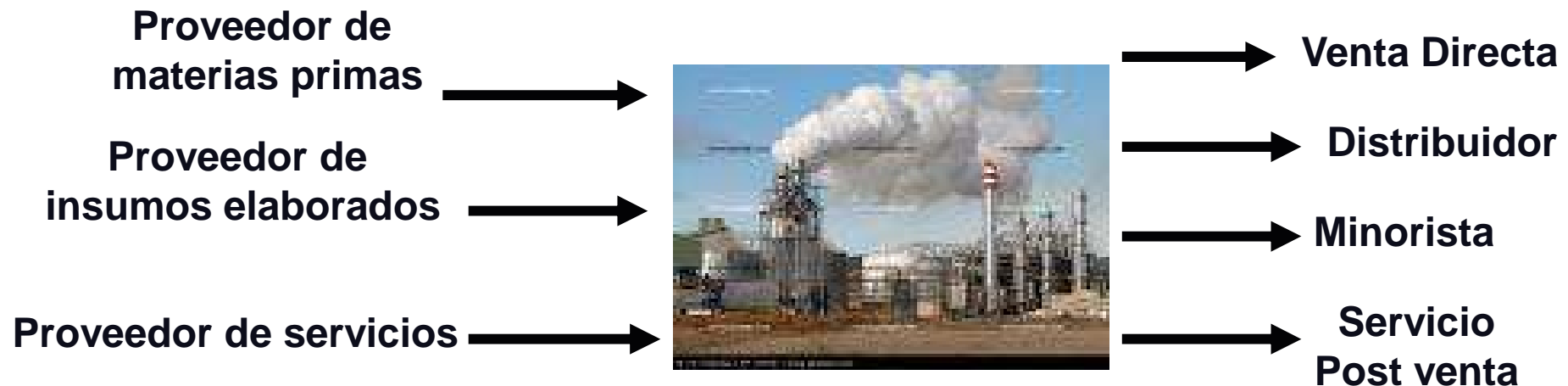
# “Hipótesis” en que se basan los NI

- **Se requieren tres condiciones para dar “una respuesta efectiva a la pobreza global” (James Austin)**
  - Escala --- que llegue a millones de personas
  - Permanencia --- que tenga continuidad porque llevará muchos años
  - Eficiencia --- que utilice de la forma más productiva posible los recursos
- **¿Qué actor cumple mejor con esas tres condiciones?**
- **No se resuelve el problema de millones de pobres mediante la TRANSFERENCIA de recursos desde los no-pobres. Las ESTRATEGIAS REDISTRIBUTIVAS, SIN PARTICIPACIÓN DIRECTA DE LOS POBRES EN LA CREACIÓN DE VALOR, no pueden generar el volumen de recursos que se necesitan para resolver el problema.**
- **Los “MECANISMOS DE MERCADO” sirven para que los pobres puedan generar valor económico mediante estrategias de inclusión de estas comunidades a las cadenas de valor de las empresas “integradas”.**

# El modelo de los NI

## FORMULACIÓN MAS GENERALIZADA:

**“iniciativa empresarial que, sin perder de vista el objetivo de generar ganancias, contribuye a la superación de la pobreza a través de la incorporación de ciudadanos de menores recursos a la cadena de valor”.**  
**(WBCSD).**



## CONDICIONES:

- **Económicamente rentables para ambas partes**
- **Ambientalmente responsables**
- **Contribuir realmente a la mejora de las condiciones de vida y a la integración social de las comunidades pobres.**

# Beneficios para los actores

<b>Beneficios Empresariales</b>	<b>Beneficios Comunitarios</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Operar con estándares de calidad y métodos de producción que aseguren la calidad de los insumos</li><li>• Seguridad de abastecimiento</li><li>• Trazabilidad y control de calidad de materia prima</li><li>• Menores costos de transacción</li><li>• Acceso a conocimiento y redes locales: distribuidores y mercado en la BDP</li><li>• Estimula la innovación en procesos que pueden trasladar a sus mercados tradicionales</li><li>• Mejores relaciones con los gobiernos.</li><li>• Posicionamiento de marca: Comercio Justo y productos con valor agregado (ambientalmente responsables, típicos, etc.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Precios justos</li><li>• Aseguramiento de mercado para vender</li><li>• Acceso a recursos productivos (equipamiento, infraestructura)</li><li>• Capacitación y asistencia técnica</li><li>• Transferencia de conocimientos y tecnología</li><li>• Apoyo para organizarse y aprender a gestionar empresas</li><li>• Incremento de la productividad</li><li>• Acceso a financiamiento</li><li>• Creación o expansión de puestos de trabajo</li><li>• Incremento de los ingresos.</li><li>• Sustentabilidad ambiental de sus comunidades</li></ul>

# Factores contextuales que promueven y que restringen el desarrollo de NI

Factores que facilitan	Factores que restringen
<ul style="list-style-type: none"><li>• El desarrollo de las nuevas tecnologías permite establecer sistemas de producción y distribución de menor costo.</li><li>• Un cambio de visión sobre las empresas en las OSC y en los agentes gubernamentales. Mayor predisposición a cooperar con ellas.</li><li>• Mejora en los “ambientes de negocios” en AL (governabilidad, estructuras legales, infraestructura para inversiones, etc.).</li><li>• La expansión de la RSE.</li><li>• Los NI en la agenda de los organismos de cooperación internacionales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Limitada información de las empresas sobre oportunidades para NI</li><li>• Marcos regulatorios inadecuados (impuestos, burocracia, etc.)</li><li>• Dificultades de infraestructura en el entorno de los pobres</li><li>• Falta de conocimientos y habilidades empresariales entre los pobres.</li><li>• Acceso restringido de los pobres a servicios financieros</li><li>• Se requiere “capital paciente”</li><li>• Falta de economías de escala y dificultades de competitividad de las empresas de personas pobres.</li><li>• El escaso “capital social” de los pobres</li></ul>

# Condiciones de éxito – buenas prácticas

## ***Los NI son mucho más viables cuando las empresas:***

- Se concentran en sus competencias claves.
- Seleccionan NI con potencial para agregar valor a sus unidades de negocios.
- Se vinculan con redes locales y actores que conocen las características de esos mercados (necesidades, canales de distribución, capacidades productivas e infraestructura allí existente, etc.)
- Construyen alianzas con OSC y gobiernos locales que trabajan para mejorar las condiciones de vida de esas poblaciones (e inclusive con otras empresas) que puedan aportar capacidades complementarias.
- Desarrollan NI auto-sustentables.

# Evolución del concepto

- **Prahalad: *los negocios con la base de la pirámide***
- **WBCSD: *la inclusión social mediante la incorporación de los pobres a la cadena de valor de las grandes empresas.***
- **FUNDACIÓN AVINA: *Un modelo de NI que pone el foco en los emprendimientos de los pobres, pero con un enfoque más amplio que el liderazgo de otros actores:***
  - *Pequeñas y medianas empresas locales.*
  - *Empresas comunitarias orientadas a prestar servicios básicos a la comunidad (ej: agua potable).*
  - *Cooperativas impulsadas por líderes comunitarios u OSC.*
  - *Emprendimientos que operan bajo el formato de Comercio Justo, gestionados por organizaciones sociales.*
  - *instituciones sin fines de lucro que ofrecen servicios, como el microcrédito en pequeña escala, etc..*
- **PNUD: *los "Mercados Inclusivos": un enfoque que incluye todas las alternativas anteriores, sin enfatizar en ninguna en particular.***

# NI: una estrategia integral de RSE

## Algunas constataciones

- *Las acciones de RSE funcionan mejor y generan más retornos cuando:*
  - *Se alinean e integran con la estrategia de negocios.*
  - *Incorporan a distintos actores de la empresa.*
  - *Combinan varias dimensiones de la RSE.*
- *Además, en el caso particular de su "acción social", esto es así cuando:*
  - *Responden a la "agenda de demandas" de la sociedad en la que operan.*
  - *Aportan soluciones tangibles y de impacto.*
  - *Establecen alianzas de complementariedad con otros actores.*
  - *Se encuadran en proyectos sociales auto-sustentables.*
  - *La empresa contribuye con sus competencias centrales.*

# Los NI en el Uruguay

- *Desde hace muchos años existen algunos emprendimientos sociales con personas pobres, pero sin empresas privadas que los articulen (Manos del Uruguay, AMRU, cooperativas de ahorro y crédito, etc.).*
- *Existen casos de ASC con potencial para evolucionar hacia el modelo de NI.*
- *Existen experiencias lideradas por OSC y líderes sociales, así como programas del sector público, que representan oportunidades para empresas que quieran desarrollar NI.*
- *Algunos de los sectores de actividad donde funcionan mejor los NI están presentes en Uruguay: recicladores, pequeños productores agropecuarios, cooperativas de servicios (limpieza, reparaciones, etc.), etc.*

## EL FUTURO:

# ¿qué hacer para promover los NI en Uruguay?

- *Convenio entre la Universidad Católica y la Fundación AVINA.*
- *Generación de una red de actores institucionales que complementen habilidades y recursos: UCU-DERES-PNUD- ..... - ..... - ..... NUEVOS ACTORES*
- *Difusión: conferencias, publicaciones, talleres, etc.*
- *Investigación: aporte a los actores para que identifiquen oportunidades de NI (productos, comunidades, socios, etc.)*
- *Apoyo metodológico para el diseño y ejecución.*
- *Un debate sobre el rol del Estado en la promoción de los NI.*
- *La identificación de proyectos que sean de interés para fundaciones y organismos multilaterales interesados en invertir en NI.*