



principalmente por el trabajo de incentivo en que se embarcaron las más grandes, las que ahora requieren complementar sus avances con lo que hagan sus proveedores más pequeños. De paso, con esto también se mejora la relación, se generan un mayor compromiso y estabilidad en los negocios y aumenta la competitividad de ambas partes. Un *win-win* perfecto.

La pauta en esto la están marcando las firmas dedicadas al *retail*, la banca y por sobre todo las exportadoras, con la minería, los vinos y las frutícolas a la cabeza.

Un caso que muchos destacan es el de Sodimac. La firma partió hace dos años con una política de aprovisionamiento responsable en conjunto con el centro Vincular, de la Universidad Católica de Valparaíso. Lo primero que hicieron fue definir y

LAS PEQUEÑAS EMPRESAS SE ESTAN SUBIENDO CON FUERZA A LA RSE. PARTICULARMENTE, AQUELLAS QUE ESTAN LIGADAS A FIRMAS DE MAYOR TAMAÑO QUE EXPORTAN SUS PRODUCTOS FINALES, COMO LAS MINERAS, FRUTICOLAS Y VITIVINICOLAS.

presentar a sus proveedores un marco que definiera las relaciones entre ambos, con lo que se estableció la importancia de que los miembros de la cadena compartieran valores similares a los de la firma y favorecieran la responsabilidad con los trabajadores, el medioambiente y la comunidad.

A comienzos del año pasado comenzaron con un programa para traspasar gradualmente técnicas y conocimientos. Fueron 23 proveedores los que *se subieron* a esa primera etapa e incluso uno de ellos, Pulmahue (elaboración de muebles), ya fue destacado con el premio Pyme Gestión Competitiva, de ChileCalidad.

Algo parecido pusieron en marcha en el BCI. Marcela Bravo, gerente de Comunicaciones y Responsabilidad Social de ese banco, cuenta que partieron por invitar a algunos de sus proveedores a escuchar sobre RSE y luego les comenzaron a hacer asesorías para levantar datos y planificar sus ámbitos de acción. También pusieron en marcha encuestas que tenían como misión mejorar las prácticas y su relación con estas empresas y, a partir de