



CONECTANDO EMPRESAS CON ODS | 2024





# PROGRAMA DE COMPRAS INCLUSIVAS RESPONSABLES



## Objetivo

Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos



## ODS Conexos:

- ODS 1** Fin de la Pobreza
- ODS 10** Reducción de las Desigualdades
- ODS 12** Producción y Consumo Responsables.
- ODS 17** Alianzas para Lograr los Objetivos



## Tipo de Iniciativa

Acción  
Proyecto  
Programa



## Localización:

- Provincia: Buenos Aires, Catamarca, Córdoba, Entre Ríos, Mendoza, Misiones, San Juan, San Luis, Tucumán

## METAS QUE ABORDA LA INICIATIVA

**Meta 8.1** Mantener el crecimiento económico per cápita de conformidad con las circunstancias nacionales y, en particular, un crecimiento del producto interno bruto de al menos el 7% anual en los países menos adelantados.

**Meta 8.3** Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización

y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros

**Meta 8.5** De aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor.





# DESCRIPCIÓN DE LA INICIATIVA



Desde hace 17 años, Grupo Arcor contribuye con la inclusión y desarrollo de proveedores cuyos procesos productivos se llevan a cabo en condiciones de vulnerabilidad por medio del Programa de Compras Inclusivas Responsables (CIR). La compañía define que una compra es inclusiva y responsable cuando, mediante un hecho comercial, integra a la cadena de valor de la Empresa a proveedores que provienen de sectores de pobreza o en situación de vulnerabilidad social y económica.

A lo largo de los años, el programa se ha fortalecido y madurado, por lo que hoy tiene claro el marco conceptual-metodológico, sus objetivos y la visión y misión que orientan su accionar:

- Misión: "Promover el desarrollo económico y social de las comunidades donde actuamos, integrando en la cadena de abastecimiento de Grupo ARCOR emprendimientos productivos de base social".
- Visión: "Ser referentes en materia de abastecimiento sustentable fortaleciendo la dimensión de los negocios inclusivos, a partir de los procesos de compra que generan valor económico, ambiental, social y público".

El programa se implementa a través de 3 ejes de trabajo específicos:

- Asistencia técnica para el desarrollo del proveedor.
- Concreción de compras de materiales auxiliares (ej. indumentaria de trabajo, obsequios y materias primas).
- Formación y sensibilización de los colaboradores que están o pueden estar involucrados en el proceso para que puedan entender y diferenciar las condiciones de un proveedor tipo y un proveedor CIR.

A su vez, el programa se implementa a través de un equipo de trabajo interdisciplinario compuesto por todas las áreas involucradas, principalmente la Gerencia de Compras y Relaciones con la comunidad, comprometiendo también a las áreas de Recursos Humanos, Comunicación, Áreas de Pago, Beneficios y Compensaciones.

El proceso comienza con la identificación de un posible proveedor CIR al cual se le aplica una matriz de análisis que permite medir, de manera objetiva, el perfil de potencial proveedor. Por medio de distintos indicadores (caracterización del proveedor, número y género de los miembros de la

organización, tipo de vulnerabilidad, tipo de emprendimiento, vínculo con el estado, etc.) se puede conocer con más precisión qué situación particular transitan para poder iniciar la relación comercial.

Una vez aplicada la matriz, se lo da de alta como proveedor de la empresa. A partir de la identificación de una necesidad o demanda del área requirente, se establecen condiciones que faciliten la vinculación como: fecha de entrega (tiempo estimado), especificaciones técnicas del producto o servicio, lugar de entrega y esquema del servicio de logística.

Luego, el área de compras realiza la orden de compra o formulación de la demanda, definiendo junto con el proveedor el formato de la demanda, la necesidad de anticipo y condición de pago.

Las compras inclusivas se pueden gestionar por medio de dos vías: por un lado, las compras a nivel corporativo que corresponden a un negocio o área específica, y por el otro las compras locales desde las más de 45 bases operativas de la empresa que apoyan específicamente a proveedores aledaños a la planta.



## Barreras encontradas para el desarrollo de las acciones

### OTRAS

Las barreras o desafíos centrales pasan por gobernar de manera innovadora la relación entre demanda y oferta, a sabiendas que la asimetría entre ambos actores es relevante. La gestión transaccional es el desafío. La cultura organizacional desarrolla nuevas habilidades empáticas al interactuar con proveedores diversos, de baja competitividad y con escasa experiencia comercial con grandes empresas.

## Contribución de la iniciativa al ODS correspondiente

### USO DE INDICADORES POR GESTIÓN Y RESULTADO

El Programa CIR abarca la lógica de la sustentabilidad, ya que considera a las instancias de abastecimiento como oportunidades claves para impulsar el desarrollo local y la inclusión económica de actores que están intentando salir de una situación de vulnerabilidad.

Durante el 2023, el CIR continuó ampliando su cobertura a través de la incorporación de nuevos proveedores y de nuevas compras realizadas a nivel corporativo y en las bases de operación. Más de 167 millones de pesos argentinos fueron invertidos en compras a 20 proveedores de la economía social, que generan oportunidades de trabajo principalmente a mujeres y personas con discapacidad.

Dentro de este Programa, continuamos sumando a nuestra Caja Obsequio para colaboradores/as un producto comprado a un proveedor del CIR. En 2023 compramos 15.500 frascos

de miel elaborados por la Federación de Jóvenes Agrarios Cooperativistas. Esta organización nuclea a más de 400 pequeños productores de distintas zonas de las provincias de Córdoba y Santa Fe.

A través del CIR, también adquirimos 45.000 productos de la Rañatela: 15.000 delantales, 15.000 repasadores y 15.000 agarraderas, para armar kits de cocina que se incluyeron en la caja obsequio que entregamos a nuestros colaboradores. Esta asociación crea oportunidades de trabajo para personas con discapacidad que sueñan con tener un trabajo y participar activamente de la sociedad.

La producción de estos kits implicó 120 horas de trabajo, que generaron oportunidades de empleo para 144 personas: 95 personas con discapacidad, 19 supervisores y 30 mujeres costureras independientes que producen desde sus propios hogares.



## Alianzas Estratégicas

- Privadas (Cadena de valor/joint venture)
- Sector Público
- Organismos Internacionales
- Sector Académico
- Organizaciones de la sociedad civil

En diversas situaciones se han generado alianzas con organizaciones nacionales e internacionales para el financiamiento de proyectos que permitieron adquirir equipamiento y mejorar la infraestructura de los emprendimientos, como también con organismos gubernamentales.

Algunas organizaciones con las que formamos alianza a lo largo del Programa son: CODE, RedEAmérica e INCIDE.

## Cadena de Valor

Dentro del programa se destaca la calidad del vínculo en la relación comercial que permite, no solo centrar la mirada en el interés y criterio de la demanda, sino también en la situación y singularidad de la oferta. Hay un esfuerzo por generar un vínculo desde los intereses de ambas partes, no sólo desde quien tiene el “poder de compra”. Es por esto que se adaptaron y adecuaron algunos procesos, procedimientos y mecanismos de compra para que el programa tenga éxito:

- Anticipación en la demanda: aspecto clave para que un proveedor CIR pueda dar respuesta a la demanda es anticiparse a la necesidad de compra, ya que generalmente no cuentan con posibilidad de respuesta inmediata de producción.

- Plazo pago: adecuación de las condiciones, lo más similar a un pronto pago o efectivo.
- Adelanto de pago: en el caso de que el proveedor o la situación lo requiera existe la posibilidad del 50% de adelanto.
- Monto de compra: es necesario comprender el valor agregado y diferencial que tiene una compra CIR, generalmente en el precio del producto o servicio hay generación de oportunidades de empleo.

Por otro lado, la Gerencia de Relaciones con la Comunidad también participa y se vincula con diferentes organismos para fortalecer y ampliar la cobertura de nuestros Programas Corporativos y del modelo de gestión de impactos desarrollado.

# Anexo



Reporte 2023  
(Link PDF)



Esta iniciativa se presentó en el marco del programa "Conectando Empresas con ODS" desarrollado por CEADS en alianza con EY Argentina.

COPYRIGHT 2024