

Fuente origen: Te Interesa

Fundación SERES apuesta por el diálogo como ventaja competitiva en sus reuniones con los grupos de interés

MADRID, 8 Abr- La Fundación SERES ha trabajado durante febrero y marzo en el diálogo con los grupos de interés. Por este motivo, se han celebrado dos mesas de trabajo en las que empresas SERES han compartido sus experiencias e inquietudes, al tiempo que han destacado la importancia del diálogo estratégico como gran ventaja competitiva, entre otras conclusiones.

En concreto, durante el primer encuentro, se destacó la importancia este diálogo como ventaja competitiva y se identificaron los principales modelos y factores de éxito: priorización de grupos, elección de herramientas a adecuadas y visión a largo plazo. "Si tienes una buena estrategia tu ratio respecto al esfuerzo será mejor: tanto inviertes, tanto tienes", destacó el representante de Indra que, junto a Citi, Leroy Merlin, Meliá Hotels International, Endesa y Vodafone, participaron en esta jornada.

La segunda mesa de trabajo se centró en cómo abordar el reto del cambio de cultura interna y en la identificación de acciones concretas de acuerdo a grupos específicos. "Vas montando piezas, capas, mensajes e intentamos que sea todo lo más transversal posible", comentaba Atlantic Copper. A este encuentro asistieron además representantes de Accenture, Fundación Adecco, DKV Seguros, Grupo Hospitalario Quirón y Grupo Siro.

Tras estas dos mesas y el debate que surgió en ellas, se destacó la necesidad de establecer estrategias transversales. Así, la importancia creciente de las empresas en la sociedad hace que sea imprescindible tratar el tema con una visión global y no departamental, lo que permitirá establecer un diálogo estratégico, algo que todas las empresas participantes han marcado como fundamental, según indica SERES.

En este sentido, la directora general de Fundación SERES, Ana Sainz, ha destacado el carácter estratégico de este diálogo pues "la RSC debe ser la encargada de integrar las políticas de diálogo en las diferentes áreas para abordar a los grupos con una perspectiva más global" "No se trata sólo de escuchar, sino de escuchar activamente: cada expectativa y necesidad de los grupos debe provocar una respuesta por parte de la empresa, una acción que genere valor para todos", añade, al tiempo que afirma que "en este diálogo el responsable de RSC cada vez tiene un papel más importante".

http://www.teinteresa.es/espana/Fundacion-SERES-competitiva-reuniones-interes_0_1116490400.html