

**1ER CICLE "IMPULSORS DE L'RSC"**  
**- COMPARTIR PER MILLORAR -**



**2013/2014**

**Resum executiu**

**Amb la col·laboració:**

 Col·legi d'Economistes  
de Catalunya  
*Al servei dels professionals  
de l'economia i de l'empresa*

## OBJECTIU I METODOLOGIA

La Càtedra MANGO de RSC (ESCI-UPF) ha organitzat el primer Cicle “Impulsors de l’RSC”, adreçat a Directius/Caps de RSC d’organitzacions públiques i privades. El Cicle de quatre sessions – coordinat per Assessorament, Estratègia i Mediació BGM, S.L. - es plantejava un objectiu clar: aflorar els reptes dels “practicants”, és a dir d’aquelles persones que tenen la responsabilitat de gestionar les polítiques de RSC de les organitzacions. Es partia del convenciment de que amb els fruits de la pràctica, posats en comú i debatuts, es poden trobar accions/propostes/objectius per millorar la gestió estratègica de l’RSC.

L’escenari en que s’emmarcava el Cicle és el d’una nova visió per a la gestió empresarial, que implica la necessitat de canvis. Alguns d’aquests són:

- Passar de la gestió lineal a la gestió direccional - direcció compartida
- Canviar el concepte de “bones pràctiques” pel de “bona gestió”
- Veure l’RSC com la iniciativa que reporta valor financer
- Revisar els perquè del no impacte del missatge de l’RSC entre el consell d’administració i/o l’alta direcció
- Reinventar funcions i activitats amb un discurs nou que no tingui un model competitiu vell
- Incorporar l’RSC al consell d’administració, perquè esdevingui un factor estratègic de la gestió

El contingut de les tres primeres sessions volia debatre i generar coneixement sobre tres aspectes cabdals en la consideració de l’RSC com a valor, principi de gestió i política empresarial que involucra i interpela a les organitzacions interna i externament. Així, es va treballar sobre el concepte de “Gestió estratègica des de l’alta direcció”; “Gestió de l’RSC en intern. El suport dels departaments” i “Relacions amb grups d’interès. Clients i proveïdors”. Es va combinar la ponència d’experts amb el treball en grups, a partir de la dita ponència.

La darrera sessió es va dedicar íntegrament a treballar en format taller, recuperant les opinions prèvies dels participants en les sessions anteriors i la plasmació dels seus reptes futurs, en una fitxa *ad hoc*. Aquesta sessió va ser coordinada per Assessorament, Estratègia i Mediació BGM (Anna Bolaños i Marta Roca) i la Càtedra MANGO de RSC (Silvia Ayuso).

## “DESTIL·LATS” DE LES SESSIONS

A continuació es resumeixen els punts més rellevants de les ponències i dels debats de cada sessió. Aquest “destil·lats” no poden transmetre el magnífic clima que es va crear entre els participants, i que va permetre una discussió i debat sincer i sovint apassionat sobre la matèria, però donen una idea de les qüestions plantejades.

### **Sessió 1: Gestió estratègica des de l’alta direcció (11 de desembre de 2013)**

**Ponent: José Luis Blasco**, Soci de KPMG a Espanya, Responsable dels serveis de Canvi Climàtic i Sostenibilitat a Europa, Orient Mitjà i Àfrica.

#### **El ponent va dir**

*“Cal resoldre el dilema entre construir empresa intentant conservar el passat o bé dissenyant el futur. El món haurà de fer front a reptes en el subministrament energètic, en el d’aigua , ..., l’impacte del creixement de la població, les exigències de les “noves classes mitjanes” als països emergents... -. Cal dotar-se de compromisos, fixar-se reptes i desenvolupar competències.”*

#### **Els participants van destacar**

- Es necessita més transversalitat en la construcció del discurs i en l’aplicació de l’estratègia de RSC
- És precís que existeixi un lideratge clar que animi el procés i el seu desenvolupament
- Encara existeix un gran treball a fer en l’adjudicació d’un valor clar als intangibles
- L’estratègia de RSC no és encara l’estratègia integral de les companyies/organitzacions

### **Sessió 2: Gestió de l’RSC en intern. El suport dels departaments (15 de gener de 2014)**

**Ponent: Juan José Almagro**, President de DIRSE (Associació Espanyola de Directius de Responsabilitat Social)

#### **El ponent va dir**

*“Cal considerar l’empresa com a un projecte comú .Mai funcionarà l’estratègia de RSC aplicada si és identificada com a la “parcel·la” d’un, o d’uns quants departaments .Per construir un model de gestió estratègica dins una organització és necessari tenir en*

*compte la singularitat de cada organització, és a dir, que no hi ha un model únic que s'adapti a tots."*

#### **Els participants van destacar**

- L'RSC no es pot dur a la pràctica com a l'empeny d'uns quants departaments: cal que sigui una aposta de tota l'organització
- Cal explicar i tornar a explicar i escoltar el que diuen tots els departaments implicats
- És precís que hi hagi líders, referents, dins l'organització
- És necessària una formació intensa en termes de RSC

#### **Sessió 3: Relacions amb grups d'interès. Clients i proveïdors (12 de febrer de 2014)**

**Ponents:** Josep Santacreu, Conseller Delegat del Grup DKV i Xavier Carbonell, Director de RSC de MANGO

#### **El ponent va dir (Josep Santacreu)**

*"Encara que el rol de la direcció comercial es integrar i transmetre els valors en el dia a dia del negoci (en la venda), pel que fa a la gestió amb el grup d'interès clients avui dia la primera demanda dels clients se centra en l'oferta de serveis i el seu preu i els aspectes de responsabilitat social són encara poc valorats."*

#### **Els participants van destacar**

- Cal més formació als canals interns/externs sobre valor social i responsable a l'oferta a clients
- Es precís desenvolupar solucions innovadores que aportin valor compartit, al client i a l'empresa

#### **El ponent va dir (Xavier Carbonell)**

*"La tasca d'acompanyament, ajut i formació als proveïdors és molt important. Mitjançant aquestes activitats s'aconsegueix que el proveïdor entengui millor els requeriments de l'empresa i s'esforci per formar part d'un projecte comú."*

#### **Els participants van destacar**

- És necessari compartir eines i coneixements amb els proveïdors
- Cal crear aliances estratègiques amb els proveïdors

#### **Sessió 4: Conclusions i reptes (taller final) (12 de març de 2014)**

##### **Els participants van destacar**

- Cal innovació social aplicada a l'exercici de l'RSC
- És necessari desenvolupar/aprofundir en l'escolta activa als grups d'interès
- Es precis dedicar una gran esforç a la tasca de difusió interna dels valors de l'organització
- Cal que clients i proveïdors treballin amb l'objectiu d'un benefici mutu en un marc de futur estable

#### **VALORACIONS FINALS**

Les enquestes de satisfacció, després de cada sessió, i les opinions expressades personalment pels participants durant el temps dedicat a la cloenda del Cicle, ens donen la pista sobre quins són els interessos de persones que viuen dia a dia els reptes de l'RSC en organitzacions molt diverses, grans empreses, PIMES, universitats, ONG,...

Compartir, compartir i compartir: experiències, bones pràctiques, comparabilitat, innovació... El format adoptat, en sessions on es podia debatre lliurement entre iguals i contrastar amb ponents i organitzadors quins són els reptes dels professionals de l'RSC avui i en el futur més proper, s'ha mostrat com un bon model per exercir pensament i debat de manera més relaxada, sense les pressions de l'activitat quotidiana i en un entorn que facilita la fluïdesa del coneixement.

"Compartir per millorar", el subtítol d'aquest Cicle "Impulsors de l'RSC", s'ha mostrat, doncs, premonitori i ens reafirma en la idea del model a seguir en el futur: sessions d'intercanvi amb experts i treball en grup, és a dir, construcció conjunta de coneixement valuós i pràctic.