

¿Que es integración de los stakeholders?

Para lograr su propósito, es esencial valorar y cuidar a **TODOS los que tocan su negocio**. Esto incluye a sus integrantes, clientes, proveedores, socios, inversores, comunidad, entorno y a veces, incluso a su competencia.

Motive a todos los interesados creando resultados **“ganar-ganar-ganar”** para todos los impactados por sus decisiones comerciales.

John Muir, naturalista pionero, observó que "cuando uno tira de una sola cosa en la naturaleza, **lo encuentra unido al resto del mundo**". Tal es el caso de los negocios, que es una red de relaciones intrincada e interconectada.

A diferencia de algunas empresas que creen que solo existen para maximizar el retorno de la inversión para sus accionistas, **las empresas conscientes se centran en todo su ecosistema empresarial**, creando y optimizando el valor para todas sus partes interesadas, entendiendo que las **partes interesadas fuertes y comprometidas** conducen a una vida sana, sostenible y resistente negocio.

Reconocen que, **sin integrantes, clientes, proveedores, financiadores, comunidades de apoyo y un ecosistema que sustenta la vida, no hay negocio**. El negocio consciente es una propuesta ganar-ganar-ganar, que incluye un rendimiento saludable para los accionistas.

Acceda a otros recursos descargando un lector de códigos QR. (App sugerida: i-nigma) Mire el video oficial de Capitalismo Consciente a través del código QR a la derecha.

Enlace directo: <https://www.ccactivator.cc/4tenets>



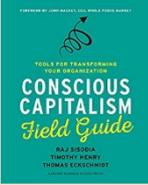
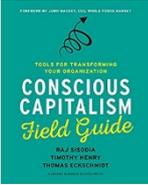
Evaluación de la orientación de los stakeholders

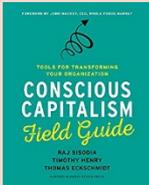
Identifique la respuesta que mejor describa qué tan bien su organización practica actualmente la orientación de las partes interesadas y marque con un círculo la letra (A, B o C) en la columna de la derecha que corresponda con su respuesta:

Pregunta	Opción	Nivel
¿Qué tan bien trabajamos con los stakeholders?	No pensamos mucho en nuestros grupos de interés; solo queremos asegurarnos de que nuestros inversores estén satisfechos con los resultados de la compañía.	A
	Hemos identificado a las partes interesadas de nuestro negocio, pero nuestra principal preocupación es que cumplan con nuestras necesidades.	B
	Trabajamos para tener buenas relaciones con nuestros grupos de interés a través de la creación de asociaciones.	C

ACCIÓN: ¿Cuáles son las razones por las que eligió la respuesta anterior? Escríbelas en el recuadro de abajo.

Continúe en la página 4 para ver las tres iniciativas sugeridas para el nivel que eligió anteriormente.

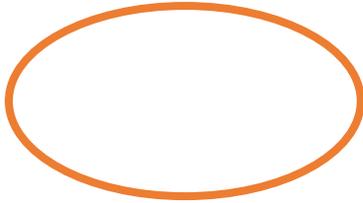
Nivel	Iniciativas sugeridas	Recursos
A	<p>1. Con su equipo de liderazgo, aprenda los conceptos básicos de la orientación de las partes interesadas y acuerde adoptar un enfoque proactivo de múltiples partes interesadas. Identifique de 2 a 3 maneras tangibles en que un enfoque de partes interesadas creará un impacto positivo.</p> <p>2. Identifique un grupo amplio de partes interesadas: aquellos que impactan y son impactados por su negocio, incluidos los clientes, integrantes, la comunidad, socios, proveedores, inversionistas y el medio ambiente.</p> <p>3. De esta lista amplia, priorice 2-3 partes interesadas para enfocarse en los próximos meses, entendiendo su experiencia y conexión con su negocio. Asegúrese de tener canales de comunicación claros con las partes interesadas que identificó: escuche y responda. Concéntrese en encontrar formas de crear resultados beneficiosos para todos con estas partes interesadas.</p>	 <p>Capítulos 7 & 8</p>  <p>www.ccaactivator.cc/stakeholder-a</p> 
	<p>4. Mapear todos los grupos de interés de su negocio. Asegúrese de que alguien en el negocio sea responsable de administrar y desarrollar la relación, con el apoyo de un patrocinador ejecutivo. Identifique sus mejores oportunidades para expandir o reparar relaciones.</p> <p>5. Cuando piense en sus partes interesadas, asegúrese de que está tratando con personas y no con “funciones” o “entidades”. Nombre y conozca a las partes interesadas con las que trabajará y conózclos como personas. Pregunte sobre los desafíos, necesidades y oportunidades actuales de su organización para crear una mayor confianza y asociación.</p> <p>6. Comparta su intención de ganar-ganar con las partes interesadas y reúna a todos para explorar cómo lograrlo. Busque formas de fortalecer las relaciones y crear objetivos compartidos, métricas claras y resultados deseados. Busque soluciones que satisfagan a múltiples partes interesadas, asegurando que ninguna de las partes interesadas gane a expensas de otra.</p>	 <p>Capítulo 9</p>  <p>www.ccaactivator.cc/stakeholder-b</p> 

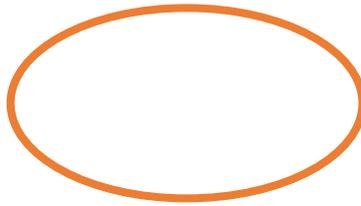
Nivel	Iniciativas sugeridas	Recursos
C	<p>7. Realice reuniones regulares sobre “la salud de la relación” con sus partes interesadas claves para mantener las relaciones. Realice una revisión mensual con el liderazgo de los patrocinadores para comprobar la salud de las relaciones, incluidos los objetivos, las métricas y los resultados.</p> <p>8. Para garantizar que las partes interesadas tengan voz, realice una encuesta confidencial con ellos sobre cómo ven la relación. Esta se debe responder con transparencia y acción.</p> <p>9. Explore las oportunidades de colaboración con su comunidad de partes interesadas. Identifique productos, servicios o iniciativas de servicio comunitario para comercializar o promocionar para crear buena voluntad y alineamiento de marca. Explore cómo la planificación estratégica y las decisiones clave se evalúan en términos de impacto a corto y largo plazo en todas las partes interesadas clave.</p>	 <p>Capítulo 10</p>  <p>www.ccaactivator.cc/stakeholder-c</p> 

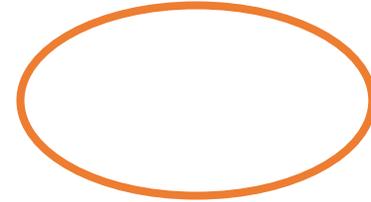
ACCIÓN: Revise las acciones sugeridas para su nivel de orientación de las partes interesadas. Seleccione las que considere que tendrán el mayor impacto en su organización. Asegúrese de realizar los ajustes adecuados para reflejar sus necesidades organizativas únicas. Escríbelas a continuación

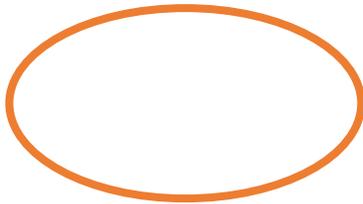
Item	Descripción













MI EMPRESA

