A vertical waterfall with white water cascading down a dark grey rock face. The water is captured in motion, creating a series of white, frothy streams. The background is a dark, textured grey.

ENGAJAMENTO COM STAKEHOLDERS

**III Seminário do Programa Brasileiro de
Certificação em Responsabilidade Social
11/06/13
Tarcila Reis Ursini**

Sustentabilidade: por amor, por dor ou por inteligência?

PROPÓSITO DO NEGÓCIO: CRIAR E GERAR VALOR

O QUE MUDOU NOS ÚLTIMOS 30 ANOS ?

Local x Global
Tecnologia/Interconectividade
Movimentos Sociais/Direitos Humanos
Democracia e Participação Cidadã
Mudanças Climáticas
Ascensão da mulher
Expectativa de Vida
Urbanização e Megacidades
Shareholder - *Stakeholder*
Competição - Colaboração
Ética e Responsabilidade Social
Sustentabilidade e Economia Verde
Pressão por Transparência
Pressão nos governos

O QUE VAI MUDAR NOS PRÓXIMOS 30 ANOS ?

Mundo Policêntrico;
Emergência da Classe Média
Estresse dos Meios de Produção
Consumidores mais conscientes
60% vivendo em grandes cidades *

75% das 500 maiores empresas do mundo em 2020 ainda não existem**

83% dos CEOs sabem que tem que inovar, mudar a direção, mas não sabem para onde***

Propósito da Cia? Fazer a diferença na vida das pessoas
Modelo de Criação de Valor Compartilhado
(Porter & Kramer, 2011)

* Fonte: National Intelligence Council, UN-Intelligence Community: Global Trends 2030

**Fonte: PWC- Retailing 2020: winning in a polyrized world

PROCURA-SE

Sinal da

RECOMPENSA

PODER FALAR NO CELULAR

1

LEITE ADULTERADO

LEITES **IMPRÓPRIOS**
PARA CONSUMO

MU-MU

LIDER

LATVIDA

ITALAC

EXISTE MARCA SUSTENTÁVEL...

SEM EMPRESA SUSTENTÁVEL?

SUSTENTABILIDADE: A CHAVE PARA O SUCESSO CORPORATIVO: Pesquisa de Harvard

- COMPARAÇÃO DE 180 EMPRESAS AO LONGO DE 18 ANOS E ANÁLISE DOS EFEITOS DE LONGO PRAZO;
- HIGH SUSTAINABILITY X LOW SUSTAINABILITY: CLASSIFICAÇÃO DE ACORDO COM POLÍTICAS, CULTURA E COMPROMISSO EM ESG;

**RETORNO ANUAL MÉDIO DE
4,8% MAIOR
EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO E ATIVOS.**

The Impact of a Corporate Culture of Sustainability on Corporate Behavior and Performance

Eccles, Robert; Ioannou, Ioannis; Serafe, George.

Harvard Business School. November, 2011

3 DIFERENCIAIS DAS EMPRESAS

“High Sustainability”

- **GOVERNANÇA:** desempenho social e ambiental em adição ao financeiro; responsabilidades para a direção; comitês de sustentabilidade do conselho, remuneração variável para desempenho social, ambiental e percepção do consumidor;
- **COMUNICAÇÃO E TRANSPARÊNCIA;** medem e reportam métricas sociais, ambientais e de governança em adição às financeiras. Comunicação externa mais orientada para resultados de longo prazo. E não surpreendentemente: tiveram mais investidores de longo prazo;
- **ENGAJAMENTO COM STAKEHOLDER:** processos ativos de engajamento com empregados, clientes, cadeia de fornecedores, ONGS: gestão e relacionamentos ativos, feedback para o Conselho e retorno aos stakeholders e público em geral.

The Impact of a Corporate Culture of Sustainability on Corporate Behavior and Performance

Eccles, Robert; Ioannou, Ioannis; Serafe, George.

Harvard Business School. November, 2011

A mudança da interação com os stakeholders...

A mudança da interação com os stakeholders...

A mudança da interação com os stakeholders...

Quem são seus stakeholders?			
De tradicionais interações de negocio	Empregados, clientes, fornecedores, investidores	Para grupos mais amplos	Comunidades locais, cadeia de valor, familiares de empregados, organizações da sociedade civil
Que temas eles são envolvidos?			
De questões jurídicas e contratuais	Marketing, relações industriais, planejamento de negócios e compras	Para assuntos emergentes e novas responsabilidades	Corrupção, exclusão social, direitos humanos, riscos de saúde, desenvolvimento econômico, condições laborais na cadeia de valor, mudanças climáticas, impacto ambientais...
Como eles são envolvidos?			
De tradicionais interações de negocio	Pesquisa de mercado, comunicação corporativa, <i>advertising</i> e mídia publicitária	Para diálogo e parcerias	Consulta, painéis de stakeholders, feedbacks online, fóruns multi-stakeholders, network de stakeholders.

Engajamento com Stakeholders

“Um processo planejado, estratégico e de longo prazo de relacionamento com os diversos públicos que afetam e são afetados pelas empresas. Pode representar um importante passo na busca por conhecimento compartilhado, inovação em produtos, processos e estratégias, fortalecimento de vínculos, gestão antecipada de conflitos, fortalecimento da reputação e valorização da marca, desde que este processo de relacionamento esteja integrado na gestão da empresa e voltado aos objetivos dos negócios”

Engajamento com Stakeholder

“Atividade desempenhada para criar oportunidade de **diálogo** entre a organização e um ou mais de seus stakeholders, com a finalidade de **prover base de informação para processos decisórios da organização**”

Fonte: ISO26000

Por quê engajar?

- ❑ Capacidade de responder a desafios e gerenciamento de riscos;
- ❑ Preparação de decisões estratégicas e operacionais;
- ❑ Construção dos relacionamentos e parcerias;
- ❑ Desenvolvimento e expansão de mercados e oportunidades;
- ❑ Reputação e marca;
- ❑ Melhoria da Governança;
- ❑ Perspectivas diversas que trazem criatividade e inovação.

As três gerações de engajamento de stakeholders

1ª Geração - REATIVA

Engajamento devido a pressão da sociedade, para redimir impactos, com benefícios localizados e pontuais

As três gerações de engajamento de stakeholders

As três gerações de engajamento de stakeholders

Norma AA1000

O *Institute of Social and Ethical Accountability (ISEA)* é uma organização não governamental sediada em Londres, Reino Unido, que tem como missão promover e dar suporte às organizações na implementação de sistemas de gestão éticos e sociais.

Formulou a norma AA1000 que contempla Princípios, Padrões para Processo de Engajamento e Certificação de Relatório.

Prática de Engajamento com Stakeholders

Processo de Engajamento

1) Mapeamento dos *Stakeholders*;

2) Mapeamento dos Diálogos Existentes;

3) Identificação dos Assuntos Críticos;

4) Priorização e Preparação;

5) Diálogos;

6) Consulta Interna e Plano de Ação;

7) Respostas

8) Revisão e Ampliação do Escopo

9) Integração no Sistema de Gestão

10) Criação de Indicadores

Processo de Engajamento

Modelo baseado no processo AA1000

Figura: Adaptação do Modelo da AA 1000 diálogo.

Processo de Engajamento

Modelo baseado no processo AA1000

Momentos de diálogo

Figura: Adaptação do Modelo da AA 1000 diálogo.

Mapeamento dos *stakeholders*

Categoria de Stakeholder	Subgrupo	Categoria de Stakeholder	Subgrupo
Empregados	Diretoria e time executivo / Gerência/ Staff Sindicatos / Ex-empregados/ Potenciais empregados	Clientes	Agência Nacional de Saúde /Médicos /Pacientes Clínicas Privadas /Hospitais /Farmácias /Influenciadores de prescrição(enfermeiras, professores, psicólogos, ass. sociais)
Investidores	Investidores institucionais / Fundos de Pensão / Analistas de investimentos/ Ris /Agencia de Rating / Movimento de SRI	Ongs	Organizações de Pacientes/ Organizações de Direitos Humanos/ Orgs. de defesa dos animais / Orgs. de meio ambiente / Ass. de Medicina Alternativa
Fornecedores	Fornecedores de materiais / Médicos (como consultores de P&D) /Clínicas médicas / Voluntários e pacientes em tratamento / Prestadores de serviço e infraestrutura	Governo e Reguladores	Departamento de Saúde / Autoridades Farmacêuticas/ Food and Drug Administration (US) World Health Organization (UN)
Comunidades Locais	Vizinhança / Autoridades Locais /Organizações locais (Igrejas,hosp.escolas) Grupos ambientalistas	Parceiros de Negócio	Licenciadores /Parceiros de P&D / Outras industrias farmacêuticas /Clínicas/universidades
Mídia	TV e Rádio /Publicações Científicas e Médicas /Jornais Locais e Nacionais/ Jornais Financeiros	Academia e Comunidade Científica Competidores	Centros de Universidades /Pesquisadores / Estudantes Indústrias farmacêuticas Empresas de biotecnologia

Matriz de Potencial de Cooperação x Potencial de Risco/Ameaça

Potencial de risco/ameaça do *stakeholder* para a organização

Alto

Baixo

Alto

Stakeholder Tipo 2 Estratégia: <u>Colaborar</u>	Stakeholder Tipo 1 Estratégia: <u>Envolver</u>
Stakeholder Tipo 3 Estratégia: <u>Defender</u>	Stakeholder Tipo 4 Estratégia: <u>Monitorar</u>

Potencial de Cooperação do *stakeholder* com a organização

Baixo

O diálogo como parte fundamental do engajamento

Ferramentas de diálogo

As que permitem o Diálogo

- ❑ Entrevistas individuais (face a face ou à distância) / Reuniões / Fórum na Internet / *Workshops* e seminários / Centrais de atendimento ao público e consumidores / Conselho das partes interessadas / Comitês / Ombudsman/ Open Space/ Teoria do U

As que predominantemente ouvem o *Stakeholder*

- ❑ *Focus groups* / Pesquisa de clima / Pesquisa de percepção
- ❑ Questionários auto-preenchidos (papel, internet)

As de natureza *one-way* (empresa → *stakeholder*)

- ❑ Relatórios, balanços, *newsletters*, boletins, publicações, folhetos, publicidade

ALGUNS EXEMPLOS

**METODOLOGIAS
AJUDAM, MAS
NÃO FAZEM
MILAGRE**

**FAÇA BEM FEITO,
MESMO COM
ESCOPO
REDUZIDO**

**ENGAJE EM
ASSUNTOS QUE
SEJAM
RELEVANTES E
MATERIAIS**

**ENGAJE COM OS
STAKEHOLDERS
CERTOS**

**ENGAJE COM
REPRESENTANTES
QUE TENHAM
PODER DE
DECISÃO**

**ESTEJA PRONTO
PARA AGIR E SEJA
EFETIVO**

COMPARTILHE
VALORES E
PREMISSAS

ACORDE NAS
REGRAS DO
ENGAJAMENTO E
GERENCIE
EXPECTATIVAS

PROVENHA
RECURSOS
ADEQUADOS

ESCOLHA O
FORMATO
ADEQUADO

SEJA ABERTO E
ESCUTE OS
STAKEHOLDERS
COM VISÃO
CRÍTICA

APRENDA
ATRAVÉS DO
ENGAJAMENTO

A sunset over a beach with waves and a cloudy sky. The sun is low on the horizon, casting a golden glow over the water and sky. The clouds are dark and dramatic, with some light breaking through. The beach is visible in the foreground, with waves washing onto the shore.

Sustentabilidade, Stakeholders e Amor

SE ÉTICA É A ESCOLHA PELO BEM COMUM, O QUE
NÃO É ÉTICO EM NOSSO DIA DIA ?

Sustentabilidade é
Inteligência....

...pois é um dos
aspectos
inseparáveis do
conceito
contemporâneo
de inovação.

Sustentabilidade é Amor...
pois é a Consequência da
Ética: a escolha pelo
bem comum

"TRY NOT TO BECOME A MAN
OF SUCCESS, BUT RATHER TRY
TO BECOME A MAN OF VALUE"

Albert Einstein

OBRIGADA!

Tarcila Reis Ursini

tarcilareis@angatuconsultoria.com.br

www.angatuconsultoria.com.br