



Encuesta: las empresas deben ser rentables para ser sustentables

PATROCINIO SOCIAL

Encuesta: las empresas deben ser rentables para ser sustentables



Una encuesta a líderes de opinión y profesionales especializados en Responsabilidad Social Empresarial muestra que la mayoría, dentro de este grupo, entiende que solo las empresas rentables son sustentables.

El sondeo, de la consultora Solari Scope, de Fernando Solari, indica que el 85 por ciento de los encuestados cree que las empresas solo podrán ser sustentables si antes son rentables. Contra el 13 por ciento que está en desacuerdo. El dato es interesante, dado la instalada creencia en la sociedad argentina de que la rentabilidad de las empresas es un tema secundario.

Solari: "Las empresas deben ayudar a enseñar a pescar, no regalar la caña"

Según Solari, el dato confirma dos cosas: "La madurez de la comunidad y el fin de la "filantropía tuneada". Las acciones conmovedoras solo

generan gastos para las empresas e ilusiones falsas que frustran a la comunidad".

La encuesta también indica una enorme aprobación a que las empresas ayuden, con sus programas de RSE, a que sus stakeholders aprendan a resolver sus problemas por sí solos antes de que realicen donaciones puramente filantrópicas. El 92,5 por ciento está de acuerdo con la afirmación de que "Ayudar a resolver un problema o necesidad a cada stakeholder acompañándolo hasta que lo logre por sí mismo será más beneficioso que darle dinero para pagar las consecuencias de ese problema o necesidad".

Según Solari, ese dato "es la señal más clara que puede recibir el mercado para transformar los esfuerzos en valor sostenible. Aquí creemos que está la raíz de lo que llamamos "Enriquecimiento Simultáneo", dice el consultor y agrega que "si nuestra empresa sabe cómo hacer algo y este conocimiento lo puede transmitir para que sea incorporado por la comunidad ese cambio que genera en la comunidad se transforma en valor. El vínculo entre ese valor y quién lo favoreció será devuelto en forma de imagen y prestigio". Según el consultor sería el equivalente a [versión moderna de "facilitar la caña y enseñar a pescar".