

GERENCIA AMBIENTAL

La Revista sobre Sustentabilidad Empresarial

21
AÑOS

EDICIÓN
ANIVERSARIO

DESCARGUE
GRATIS
ESTA EDICIÓN
EN FORMATO
DIGITAL



pag.
32

CONTAMINACIÓN

SUS EFECTOS SOBRE DIFERENTES TIPOS DE SUELO

por Javier Pellegrini

202

Año XXI - Noviembre 2013
República Argentina \$58.-



ENTREVISTA

pag.
44

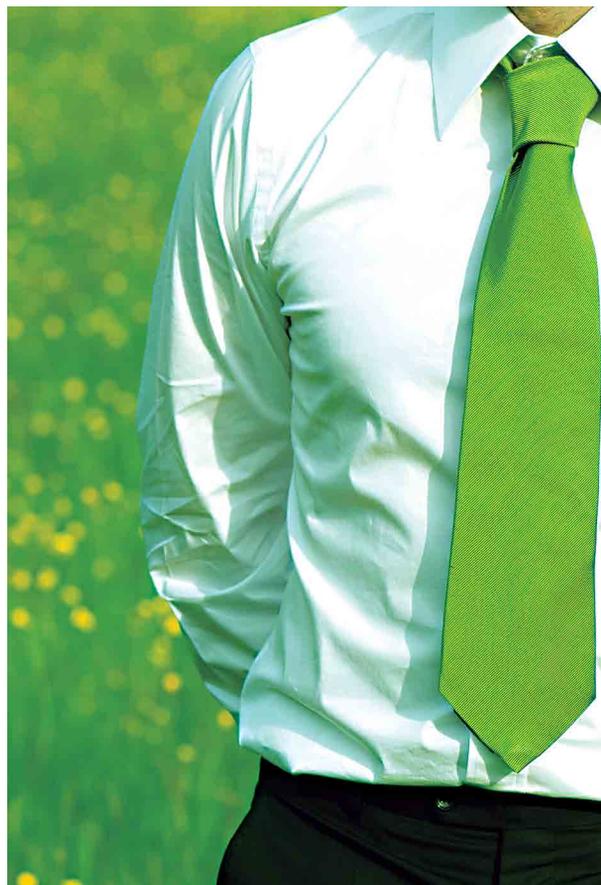
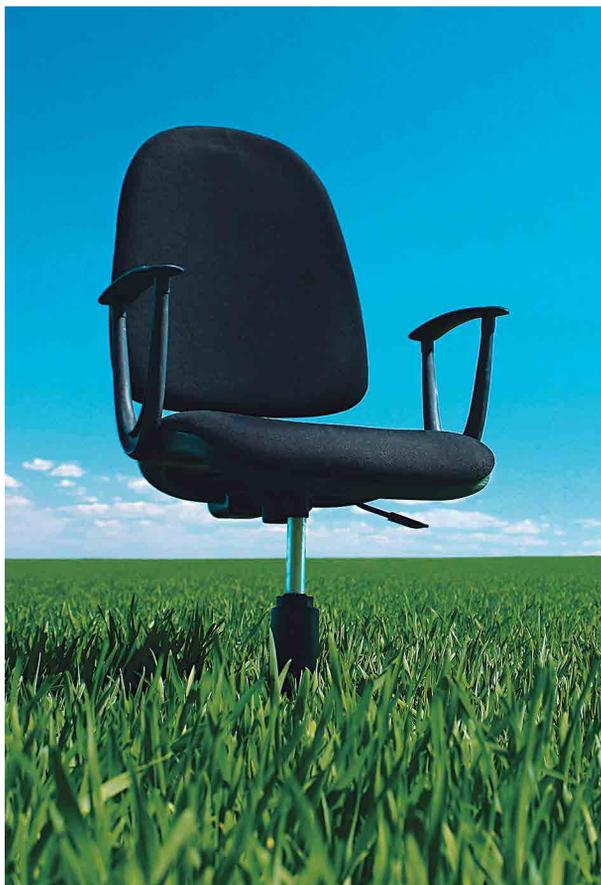
“HISTÓRICAMENTE KIMBERLY-CLARK
SE HA CARACTERIZADO POR SU
PERMANENTE ACTITUD INNOVADORA”

Entrevista a Fernando Hofmann, Director de Asuntos Legales y Corporativos de la Región Austral y funciones de Kimberly-Clark Latinoamérica



por María Laura Lanzillotta, Aniceto Sanabria y Marcela Delfino *

58



RSE PARA EL MOBILIARIO CORPORATIVO -NUEVAS ESTRATEGIAS Y GESTIÓN-

¿CÓMO GESTIONAR EL DESTINO DEL MOBILIARIO USADO CON RSE?

El Programa desarrollado por AREA BIS es una iniciativa que se alinea y complementa al modelo de gestión de Responsabilidad Social Empresaria (RSE) de las compañías, dado que maximiza las oportunidades de crear

valor con el mobiliario corporativo usado, durante procesos de consumo y post consumo, reduce la huella ecológica y mejora la calidad de los reportes de sustentabilidad de la empresa sobre la destinación final del mobiliario de oficinas. El programa es reconocido con el 1º Premio de RSE Cadena de Valor por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Es un programa innovador para nuestro país ya que incorpora las mejores prácticas sobre el mobiliario usado y aporta una contribución positiva a las empresas para asegurar un futuro sostenible conforme a las normas ISO 26.000, con información objetiva e imparcial para los reportes GRI y balance social.

A través del programa, las empresas >>

se reconocen socialmente responsables al adoptar buenas prácticas sobre mercadotecnia, con un modelo de intervención social más elaborado, que permite con una mejor comprensión de la realidad abordada, eliminar los impactos negativos que podrían surgir con sus Stakeholders, en los dos grupos de interés, tanto el primario como secundario.

Por otra parte, las empresas compradoras contribuyen al desarrollo sostenible cambiando los hábitos de consumo e inversión al comprar muebles usados.

En síntesis, las empresas son cada vez más conscientes del impacto de sus acciones en los distintos grupos de interés y toman en cuenta los efectos directos e indirectos de sus decisiones, por lo que la iniciativa desarrollada por AREA BIS pretende responder a las distintas necesidades reales de los grupos implicados para asegurar su buena marcha.

BUENAS PRÁCTICAS DE MERCADOTECNIA

1ª Etapa: Establecer un buen plan de comunicación

Una vez identificado el mobiliario apto para la comercialización, el primer enfoque en el proceso es el diseño e implementación publicitaria en el sitio web, redes sociales, envíos de newsletter, You tube, Vimeo y Mercado Libre.

El resultado, una información precisa y detallada a través de imágenes, planos, videos y descripciones del mobiliario desarrolladas a través de arquitectos, disponible las 24 hs en todo el país.

2ª Etapa: Comercialización con asistencia profesional al 1º Grupo de interés

La asistencia por profesionales interdisciplinarios en la comercialización tiene como objetivo un mayor recupero de la inversión con ventas al mejor precio del mercado y reducción de riesgos operativos, que descartan ventas compulsi-

vas a través de remates.

El programa brinda transparencia en la gestión comercial y asesoría profesional de arquitectos especializados en equipamiento corporativo a las empresas compradoras, como proyectos de mobiliario para estudios de cabida, inversión, desarme, logística de traslado y armado.

Absoluta reserva tanto para empresas vendedoras y compradoras.

Caso Ejemplo

◊ Obra: Av. San Martín al 400 - 4 pisos

◊ Fecha: enero 2013

◊ Tiempos de implementación: 20 días

Resultados obtenidos:

◊ Comercialización asistida para la venta de 532 puestos de trabajo, 500 sillas, 55 ml de tabiquería, 54 archivos y 6 mesas de reunión.

◊ Ventas: Puestos de trabajo, escritorios, sillas, tabiquerías, mesas y alfombras

◊ Cumplimiento eficiente del cronograma de vaciamiento >>



Venta de tabiquería y de alfombras.



Empresa compradora.



Compras de tabiquería

3ª etapa: Reubicación con asistencia profesional al 2º Grupo de interés

Para el caso del mobiliario que no ha logrado comercializarse en el período dispuesto por la empresa vendedora, el programa contempla la reubicación del mobiliario residual sin que pierda su valor funcional, para eliminar los gastos de almacenaje, catalogación, embalaje, desarme, flete, seguro, alquiler, custodia y lucro cesante.

Almacenaje sin catalogación, pérdida de componentes

En síntesis, el logro consiste en el mayor recupero de la inversión dentro del tiempo destinado a la venta y que los gastos ocasionados por el desarme, traslado y rearmado del mobiliario remanente sean cubiertos íntegramente por las Organizaciones de la Sociedad Civil, Educativas y/o Salud beneficiarias del mobiliario. Si bien se trata de una donación, en realidad, las organizaciones asumen costos para reutilizar el mobiliario que seleccionan previamente. El proceso les permite recibir asesoramiento profesional de arquitectos especializados y contratar desarmes, traslados y rearmados por mudanceras tradicionales, con cobertura social y ART.

60



Compra de alfombra

Caso Ejemplo

En el Centro Universitario Warmi Huasi Yachana, Universidad de Abra Pampa, Provincia de Jujuy se detectan las necesidades específicas. La selección es realizada a través del sitio web, con asesoramiento profesional on-line.

AREA BIS diseña y gestiona la logística para el traslado. Búsqueda conjunta con la Universidad Warmi en la reducción de costos de envío. Los puestos de trabajo fueron convertidos en escritorios, para responder a las necesidades específicas de mobiliario, solicitado por la Universidad Warmi. >>



El corte de los postes de aluminio antes del envío permitió simplificar el rearmado en la provincia de Jujuy.

La contratación de mudanceras tradicionales dentro del proceso gestionado a través de AREA BIS, permite entregar piezas catalogadas de los muebles con embalajes y seguridad de los bienes a trasladar para evitar remanentes y roturas. Permite a su vez contar con personal técnico para etapas de desarme y rearmado posterior.

Se entregan informes de trazabilidad para reportes de RSE corporativo.

La articulación de esfuerzos entre las Empresas Donantes y las reales necesidades de las Organizaciones de la Sociedad Civil / ONGs mediadas por la gestión de AREA BIS, permite generar impactos positivos y de largo plazo. Su desafío es identificar qué aportes puede realizar cada sector y qué modelos de gestión son los más eficientes en cada caso particular.

Al analizar los impactos negativos ocasionados en las prácticas aisladas de donaciones de muebles hacia algunas ONGs, se observó la pérdida de valor funcional de los muebles y la falta de trazabilidad de los mismos, es por eso que el Programa aporta orden, libre selección, prevención, articulación de las partes, comunicación y reportes de trazabilidad.

Es sumamente interesante como se migra de donaciones por camión lleno a donaciones asistidas y dirigidas según las necesidades de cada organización de la sociedad civil.

A partir de este modelo de relación Empresa-Organizaciones Sociales, mediado por la gestión de AREA BIS, se transforman en aliados o socios estratégicos. La construcción de este innovador modelo de trabajo es un mecanismo de contribución social. >>



Rosario Quispe, líder social aborígen Presidente de la Asociación Warmi



Traslado del mobiliario seleccionado a la Pcia. de Jujuy



Donación por camión lleno



Así, las empresas logran entender las necesidades, patrones de consumo y posibilidades de los sectores de bajos ingreso.

Impactos en la implementación del Programa con RSE

Las empresas y el entorno se ven beneficiados en tres áreas concretas de impacto, según la calidad del mobiliario y las particulares necesidades:

Impacto Económico: Comercialización del mobiliario usado

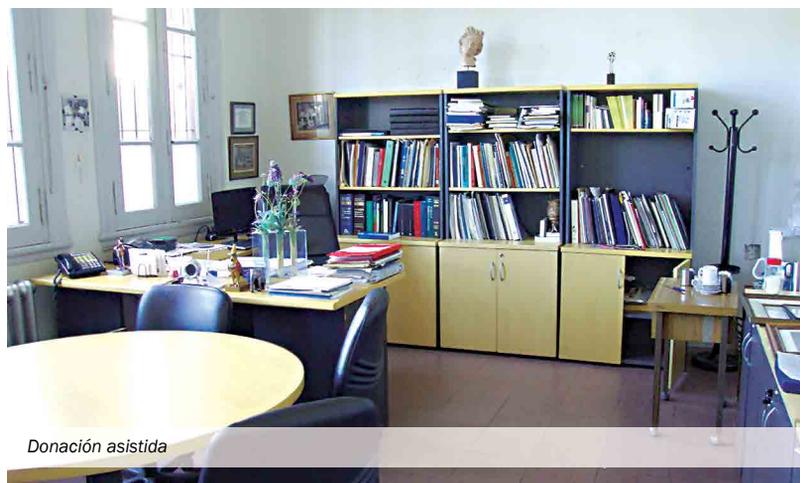


62

- Recuperar el capital invertido en activos mobiliarios
- Eliminar pérdidas económicas por costos de almacenamiento y custodia, desarme, traslado, gastos en catalogación y documentación para armados posteriores, embalaje, seguros y el rearmado posterior, que en la mayoría de los casos estos costos superan el valor del mobiliario
- Minimizar el tiempo, costos de vaciamiento y riesgos de gestión
- Acceder a deducciones impositivas
- Evaluar resultados a través de indicadores operativos y financieros
- Efectividad en ventas asistidas, venta de alta complejidad y gran escala con entrega inmediata

Impacto Social: Reubicación mediante donaciones sustentables

- Generar vínculos positivos con grupos de interés clave
- Brindar equipamiento a actores sociales con necesidades específicas, identificadas a través de la gestión profesional personalizada de arquitectos >>>



- Mejorar las condiciones laborales de actores sociales con necesidades reales (OSCs, ONGS, instituciones educativas, salud, otros)
- Alinear los objetivos de la empresa con las necesidades de la comunidad en la que está inserta y/o grupo de interés
- Contribuir al desarrollo sostenible
- Proporcionar capacidad instalada a las instituciones receptoras de las donaciones
- Eliminar los impactos negativos que podrían surgir con los Stakeholders
- Obtener resultados beneficiosos para todos los actores



* **María Laura Lanzillotta**

Arquitecta, egresada de la Universidad Belgrano, especializada en mobiliario de gran escala. Directora de AREA BIS.



* **Aniceto Sanabria**

Contador Público, MBA. Director de AREA BIS.



* **Marcela Delfino**

Coordinadora del programa RSE- AREA BIS. Licenciada en Servicio Social (UCA Cuyo).

Impacto Ambiental: Reutilización y reinsertión de materiales

- Prolongar la vida útil del mobiliario a través de su reutilización
- Disminuir el consumo de recursos naturales, energía, emisiones de dióxido de carbono y productos tóxicos como el formaldehído
- Permitir el reingreso de materiales residuales a la cadena productiva. **GA**

CREAMOS VALOR A TRAVÉS DE NUESTRO NEGOCIO Y LA MUTUA RELACIÓN CON TODOS NUESTROS PÚBLICOS



VALOR SOCIAL



VALOR ECONÓMICO



VALOR AMBIENTAL

SOLVAY INDUPA, LÍDER EN PRODUCCIÓN DE PVC Y SODA CÁUSTICA

Para conocer las instalaciones de Solvay Indupa, sus procesos y productos, comuníquese al (54 291) 459-3000