

Nivel de evidencia	5	Fase	Mejor práctica
Ámbito	Gestión de la RS	Sub-ámbito	Partes interesadas
Indicador	Partes interesadas 2	Id	G-PI-Nivel-5-001

Analizar la contribución del indicador al modelo de negocio.

Exponer las razones de la relevancia estratégica del indicador.	
---	--

Identificar y gestionar alianzas con organismos externos para potenciar la adopción y el impacto del indicador en el sector.

Nombre de la alianza	
Fecha inicio de alianza	
Actores	
Propósito	

A continuación, se detallan ejemplos de documentos y registros que sirven como evidencia de alianza para este indicador:

1. Participación en redes y foros especializados

- Integración en iniciativas colectivas de sostenibilidad o gobernanza.
- Participación activa en mesas de diálogo multisectoriales.

2. Vinculación con organizaciones expertas

- Proyectos conjuntos para el desarrollo de metodologías de gestión de partes interesadas.
- Estudios colaborativos sobre riesgos, impactos o materialidad.

3. Colaboración con academia

- Investigación aplicada en gestión de grupos de interés.
- Diagnósticos participativos y análisis de impacto.

Tipos de documentos que sirven de evidencia para el nivel 5

- Convenios o acuerdos de colaboración.
- Reportes de participación en alianzas o redes.
- Minutas, actas o reportes de diálogo con partes interesadas.
- Informes de materialidad o gestión de expectativas.

Evidencia de integración de resultados en decisiones estratégicas..

Realiza un estudio de SROI	
----------------------------	--

- Para demostrar un estudio de **SROI (Retorno Social de la Inversión)** en el indicador de **Partes interesadas**, la empresa debe presentar evidencia que vaya más allá del ahorro económico interno (ROI tradicional) y cuantifique el valor social generado para sus grupos de interés.

Evidencias clave de un estudio de SROI para este indicador

Un estudio de SROI robusto para salud ocupacional debe incluir los siguientes componentes como evidencia:

1. Mapa de impacto (teoría del cambio)

Es un documento que desglosa la cadena de valor del programa de salud. Debe mostrar:

- **Insumos:** Recursos destinados a la gestión de partes interesadas (personal, herramientas, alianzas).
- **Productos (Outputs):** Procesos de diálogo, consultas, mecanismos de participación.
- **Resultados (Outcomes):** Mejora en la relación con grupos de interés, prevención de riesgos y toma de decisiones informada.
- **Impacto:** Valor social generado para la organización y sus partes interesadas.

2. Valoración monetaria de resultados Sociales

A diferencia de un reporte financiero común, el SROI asigna un valor económico a beneficios no financieros. La evidencia debe mostrar cómo la empresa calculó el valor de:

- **Evitación de costos por conflictos, litigios o interrupciones operativas.**
- **Mejora en la calidad del diálogo y la participación.**
- **Fortalecimiento de capacidades institucionales y sociales.**

3. Informe de consulta a grupos de interés

El SROI requiere que los afectados definan qué es valioso para ellos. La evidencia incluye:

- Encuestas, entrevistas o talleres que evidencien el valor percibido de la gestión de partes interesadas.

4. Ratio de SROI y reporte de transparencia

Presentación del valor generado (ej. “Por cada peso invertido en la gestión de partes interesadas, se generan X pesos de valor social”).