

Nivel de evidencia	5	Fase	Mejor práctica
--------------------	---	------	----------------

Ámbito	Asuntos de consumidores	Sub-ámbito	Educación y toma de conciencia
--------	-------------------------	------------	--------------------------------

Indicador	Educación sobre producto para decisión de compra	Id	S-ES-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:

- **Colaboración con asociaciones y organismos de consumidores**
Participación en iniciativas de educación y orientación al consumidor.
- **Alianzas con la cadena de valor**
Trabajo conjunto con distribuidores y puntos de venta para brindar información clara y educativa al consumidor.
- **Convenios con academia**
Desarrollo de estudios sobre comportamiento del consumidor y toma de decisiones de compra.
- **Vinculación con organismos públicos**
Participación en campañas o programas de educación al consumidor.

Tipos de documentos que sirven de evidencia para el nivel 5

- **Materiales educativos desarrollados (guías, campañas, contenidos digitales).**
- **Reportes de impacto en comprensión y comportamiento del consumidor.**
- **Indicadores de reducción de incidencias o mejoras en decisiones de compra.**
- **Evidencia de programas o campañas de educación al consumidor.**

- **Resultados de evaluaciones o estudios de comportamiento del consumidor.**

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

- Para demostrar un estudio de **SROI (Retorno Social de la Inversión)** en el indicador de **Educación sobre producto para decisión de compra** 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:** Inversión en campañas educativas, contenidos y capacitación.
- **Productos (outputs):** Número de materiales desarrollados y consumidores alcanzados.
- **Resultados (outcomes):** Mayor comprensión del producto, decisiones de compra más informadas.
- **Impacto:** Mejora en el bienestar del consumidor y reducción de impactos negativos por decisiones inadecuadas.

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:

- Reducción de costos por devoluciones o reclamaciones.
- Ahorro para el consumidor al tomar decisiones adecuadas.
- Incremento en valor percibido y confianza.

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 análisis de retroalimentación para evaluar comprensión y toma de decisiones.**

4. Ratio de SROI y reporte de transparencia

Relación entre la inversión en educación al consumidor y el valor generado, presentada en reportes de sostenibilidad.