

Empresa colaborativa sostenible

Guía

INDICE DE CONTIDOS

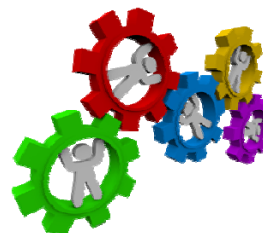
Negocio Colaborativo:5

Principais ferramentas colaborativas:..... 11

Empresa sostible: 19

Exemplos de negocios colaborativos sostibles: 23

Negocio Colaborativo



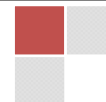
Os **Negocios Colaborativos** son unha nova forma de facer negocios compartindo profesionalidade, formación, experiencias, calidade, para dar forma aos proxectos.

Poderíamos definir o **traballo colaborativo** como o traballo conxunto de varios membros, onde os membros desenvolvan diversos roles, co obxectivo de alcanzar unha meta común producindo algo que nunca poderían producir solos.

Tamén poderíamos definir o traballo colaborativo como o **entorno no cal todos os participantes do proxecto traballan, colaboran e se axudan para a realización do proxecto**. O traballo colaborativo é unha realidade emerxente que funciona.

Segundo *Tammy Erickson*, identificáronse as características das organizacións que teñen éxito no seu obxectivo de promover a colaboración. A continuación aparecen os 10 factores que están altamente correlacionados co éxito na colaboración:

- Sentido do **compromiso** entre os membros da organización.
- Relacións baseadas na **confianza**.
- Prevalencia dun conxunto de **oportunidades**.
- O desenvolvemento e **prácticas de promoción** para suscitar a colaboración.

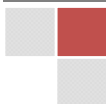


- Unha filosofía na organización de apio á “comunidade dos adultos”.
- Líderes con dúas cualidades: capacidade de **relación e xestión**.
- Modelos con roles executivos para a colaboración
- Comportamento e procesos produtivos eficientes
- Unha boa **definición das funcións e responsabilidades** individuais.
- Tarefas e as funcións estimulantes.

Estes dez factores permiten a unha organización ou empresa incentivar esquemas de colaboración baseados na capacidade e vontade de compartir información, ideas e puntos de vista de maneira produtiva.

A capacidade para colaborar pode ser unha poderosa vantaxe competitiva para unha empresa, pero facelo con éxito require o contexto organizacional correcto.

Un **modelo colaborativo de negocios** é un conxunto coherente de decisións que conducen a que a empresa gañe diñeiro. Para a empresa líder implicará seleccionar aos socios comerciais da cadea, especialmente aos seus provedores de produtos e servizos. Entre estes últimos, cumpren un rol preponderante os Operadores Loxísticos, capaces de entregar valor ás súas empresas-clientes en termos de produtos entregados no lugar requirido, no instante requirido, e na cantidade e calidade requiridas, nas condicións requiridas e a un custe conveniente.



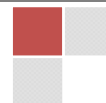
Unha vez seleccionados os socios comerciais da cadea de subministro, a empresa líder invitará a establecer un acordo de traballo. Ademais do acordo de vontades, é recomendable deseñar un **Plan de Negocios** en conxunto. É conveniente establecer unha instancia formal de comunicación e coordinación, que permita avaliar periodicamente os avances e resolver as situacións que deban ser corrixidas.

Un dos primeiros temas a resolver en estas reunións de coordinación será a relación coa tecnoloxía a adoptar ou, polo menos, a modalidade de comunicación (incluídos os estándares de documentos electrónicos), as medidas de seguridade dos datos que se intercambian e outras materias afíns.

Pero sen dúbida, un dos temas clave que deben tratarse nas primeiras reunións de traballo é a forma como os distintos socios da cadea compartirán o esforzo, asumirán os custos e compartirán os beneficios.

Nun plan de negocios colaborativo deberíase responder as seguintes preguntas:

- ¿De que forma enfrontaremos a competencia en conxunto?
- ¿Que oportunidades temos para reducir inventarios na cadea?
- ¿Que información compartiremos e como?
- ¿Como enfrontaremos a introdución de novos produtos?
- ¿Como enfrontaremos as promocións?
- ¿Como faremos para compartir información de clientes finais?



- ¿Que consideramos unha excepción e que faremos con ela?
- ¿Como compartiremos os riscos, os esforzos e os beneficios?

O traballo colaborativo pode ser necesario, por exemplo:

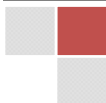
- Na relación cos propios empregados da empresa, e entre eles mesmos, á hora de realizar o seu traballo diario.
- Cos nosos clientes, á hora de coñecer as súas expectativas e opinións.
- Cos nosos provedores, para o seguimento dun servizo, proxecto, produto, etc.

Hai unha serie de **ferramentas** que van a permitir que pasemos de ser un mero receptor de información a ser partícipes de esa información, ben creándoa, compartíndoa ou mellorándoa a través de redes de colaboración.

PROCESO DO NEGOCIO COLABORATIVO

Millóns de persoas repartidas por todo o mundo comparten, crean, debaten artigos, fotos, vídeos, etc. As redes sociais, wikis ou blogs.... propiciaron un novo modelo de traballo e de relación entre as persoas; que as empresas deberían aproveitar.

Moitas empresas viven unha cultura corporativa que insta a competir entre os seus membros: autopromoción, bonus, ou poder, son termos moi próximos á filosofía da



empresa actual. Prácticas que a miúdo resultan contraproducentes para o obxectivo de crear un clima de traballo colaborativo.

Os modelos de traballo baseados na cooperación e na colaboración en equipos, ofrecen novas alternativas de apoio para o proceso de xestión do coñecemento e o aprendizaxe nas organizacións

Así mesmo, facilita a circulación de información de tal forma que este fluxo incrementa a competitividade e crea novas oportunidades de negocio a través da innovación.

Un individuo		traballa con		de diferentes formas		para crear valor de negocios		e construír unha reputación
Unha única persoa		Outros individuos Comunidades Equipos Organizacións Procesos de negocios		Discusións Brainstorming Co-auditoría Toma de decisións Mentoring Relacionamento		Innovación Novo contido -Intermedio -Final -Avaliado Incrementando contribuidores expertos		Confianza Efectividade Experiencia Compromiso Recoñecemento Reputación



Principais ferramentas colaborativas

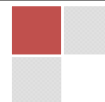
As vantaxes que nos ofrecen estas ferramentas colaborativas son:

- Facilitarnos a comunicación interna e externa.
- Mellorar a xestión do coñecemento dentro da nosa empresa, facilitando o acceso a unha información de interese completa e actualizada.
- Facilitar a participación de todos os grupos de interese en múltiples ámbitos, como por exemplo nos servizos ou produtos que ofertamos, ou na mellora continua dentro da nosa empresa.
- Diminuír os custos das nosas actividades.
- Aumentar a transparencia das nosas actuacións, fortalecendo a Responsabilidade Social da nosa empresa ante todos os grupos de interese (motivación dos traballadores, confianza e fidelización dos nosos clientes, etc.).

Un aspecto importante a ter en conta é que este tipo de ferramentas soen ser fáciles de empregar.

Principais ferramentas colaborativas a empregar en Agricultura Ecolóxica e en Forestal Sostible:

1. Foro.
2. Microblog.

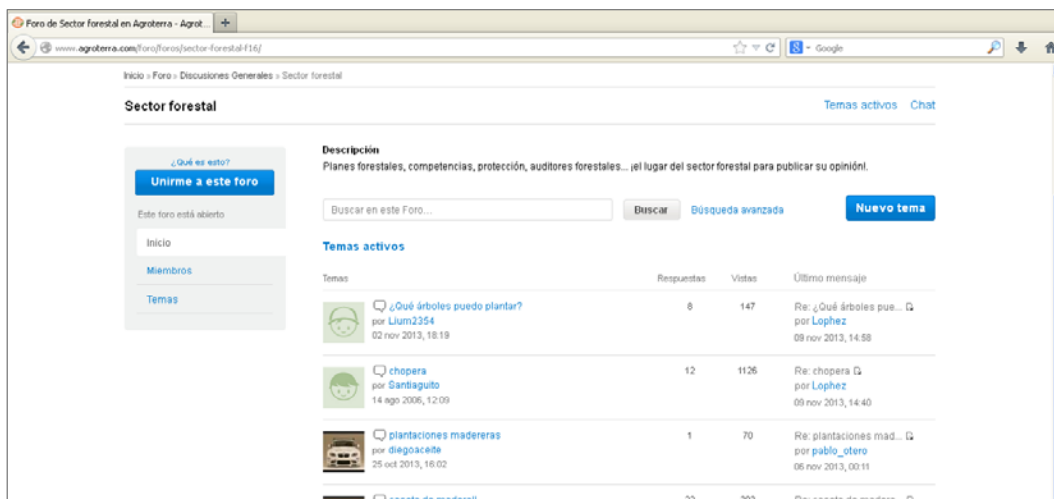


3. Redes sociais.
4. O networking.

1. Foro

A utilización dos foros é cada vez maior xa que fomentan a participación e a interacción do persoal da empresa. O foro é unha ferramenta que favorece as discusións, as opinións e a compartición de ideas. Permite propoñer un tema de debate concreto, para que os usuarios poidan compartir información relevante, discutir e opinar sobre un asunto tratado, sempre de modo libre e informal.

Os foros son útiles nunha empresa á hora de crear un espazo de resolución de dúbidas, para levar a cabo breves enquisas ou para a solicitude de suxestións e para compartir internamente ideas. En ocasións emprégase como canal interno de consultas en tempo real.



Foro de Sector forestal en Agroterra - Agrot...

Inicio » Foro » Discusiones Generales » Sector forestal

Sector forestal [Temas activos](#) [Chat](#)

¿Qué es esto?
[Unirme a este foro](#)

Este foro está abierto

[Inicio](#)
[Miembros](#)
[Temas](#)

Descripción
Planes forestales, competencias, protección, auditores forestales... ¡el lugar del sector forestal para publicar su opinión!

Buscar en este Foro... [Buscar](#) [Búsqueda avanzada](#) [Nuevo tema](#)

Temas activos

Temas	Respuestas	Vistas	Último mensaje
 ¿Qué árboles puedo plantar? por Lium2354 02 nov 2013, 18:19	8	147	Re: ¿Qué árboles pue... por Lopez 09 nov 2013, 14:58
 chopera por Santiaguito 14 ago 2006, 12:09	12	1126	Re: chopera por Lopez 09 nov 2013, 14:40
 plantaciones madereras por diegoacete 25 oct 2013, 16:02	1	70	Re: plantaciones mad... por pablo_otero 06 nov 2013, 00:11
 caseta de maderali	22	303	Re: caseta de madera...

Principais ferramentas colaborativas

Exemplos de ferramentas gratuitas de creación de foros:

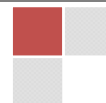
- ❖ Foroactivo: www.foroactivo.com
- ❖ My-forum: www.my-forum.org
- ❖ Forogratís: www.forogratís.es
- ❖ Foronuevo: www.foronuevo.com

2. Microblog.

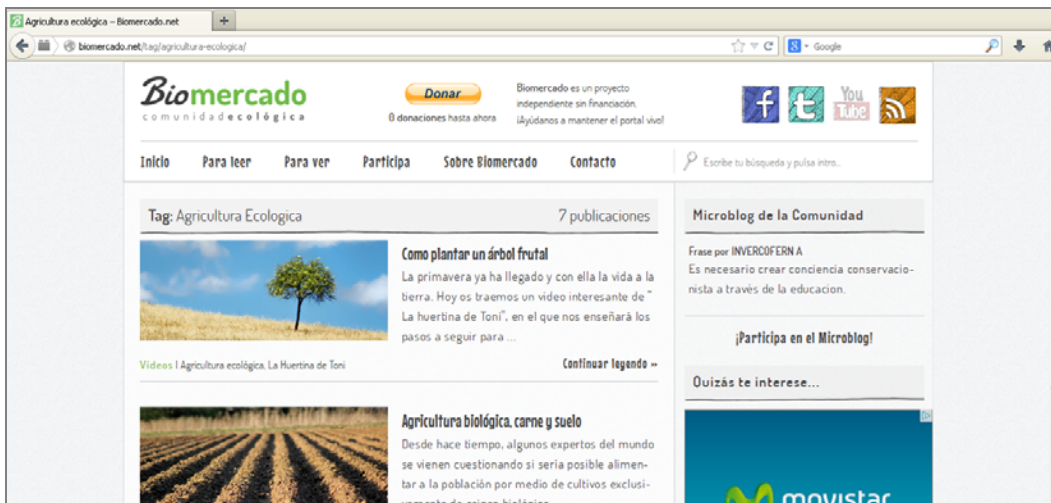
O microblog é unha combinación entre os blogs e a mensaxería instantánea que consiste na publicación de mensaxes curtos coa intención de informar sobre o que está acontecendo de forma rápida e efectiva. Un exemplo de microblog é Twitter.

Este canal de comunicación interna permite, por exemplo:

- Crear un diálogo directo entre a dirección dunha empresa e os traballadores, o que permite coñecer as súas expectativas e necesidades dunha forma moito máis directa e próxima.
- Difundir noticias de interese sobre a empresa, sobre un proxecto concreto, sobre un produto ou servizo, sobre a competencia, etc.
- Realizar convocatorias de reunións.

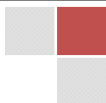


- Notificar cambios na organización, como novas incorporacións, cambios de persoal, cambios nas normas internas de funcionamento (como un cambio de horario, de pautas de xestión dos gastos de desprazamento, etc).
- Dispor dun canal de atención ao usuario interno para atender incidencias, suxestións, etc.
- Recabar opinión e facer enquisas.



Exemplos de ferramentas de microblogging:

- ❖ Twitter: www.twitter.com
- ❖ Yammer: www.yammer.com
- ❖ Jaiku: www.jaiku.com



- ❖ Tumblr: www.tumblr.com
- ❖ Comincorp: www.comincorp.com

3. Redes sociais.

Son espazos virtuais onde un usuario pode interactuar con outros. Nunha empresa serven para promocionar produtos, promocionar á empresa, ampliar o número de contactos e fidelizar creando vínculos entre aquelas persoas que teñan intereses comúns.

Serven para ter un contacto directo co cliente e resolver as dúbidas que teñan sobre os servizos ou produtos que ofertan.

Unha das principais finalidades que se lles está dando é a difusión de información de interese para os clientes e a recabación da súa opinión.

Un exemplo de rede social é o coñecido Facebook e Google+



4. O Networking.

O Networking é o emprego de ferramentas sociais para a xestión de contactos profesionais no ámbito empresarial, é dicir, contactos con clientes, provedores, colaboradores ou incluso a competencia.

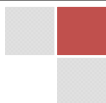
Na empresa se emprega para crear novos proxectos ou vías de colaboración. Grazas a elas podemos contactar con posibles clientes, provedores, directivos, etc. que poidan resultar de interese, facilitando así o encontro entre profesionais con intereses comúns e a realización de colaboracións e alianzas.

Estas redes tamén se utilizan como currículum vitae na rede, sendo cada vez máis as empresas que buscan posibles candidatos aos seus postos de traballo vacantes a través de este tipo de redes sociais.

Un exemplo de redes sociais profesional é LinkedIn.

Outras redes sociais profesionais que podemos atopar son:

- ❖ Xing: www.xing.com
- ❖ Viadeo: www.viadeo.com
- ❖ Womms: www.womms.com
- ❖ Dir&Ge: www.directivosygerentes.com
- ❖ Partnerup: www.partnerup.com
- ❖ Meettheboss: www.meettheboss.tv





Empresa sostible

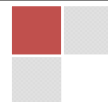


Cando falamos de empresa sostible aplicada á estratexia empresarial, estamos falando de algo que vai máis aló do cumprimento das obrigas xurídicas, fiscais ou laborais; estamos a falar de investir no capital humano, o entorno e as relacións cos interlocutores.

Este “ir máis aló” non supón comprometer a rendibilidade da empresa.

¿Que caracteriza á empresa sostible?

Unha empresa sostible é aquela que crea valor económico, medioambiental e social a curto e longo prazo, contribuíndo desa forma ao aumento do benestar e ao auténtico progreso das xeracións presentes e futuras, tanto no seu entorno inmediato como no planeta en xeral. (Código de Bo Goberno da Empresa Sostible).

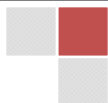


EMPRESA CONVENCIONAL	EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE	EMPRESA SOSTIBLE
Maximizar o beneficio para os seus accionistas	Maximizar o beneficio para os accionistas revertindo unha parte na sociedade na que opera co fin de compensar en parte as externalidades negativas que produce	Maximizar a creación de riqueza para a sociedade na que opera, creando produtos e servizos
Cumprir as regras de xogo	Evitar os efectos perniciosos que poidan ter os produtos e servizos que pon no mercado	Aproveitar as oportunidades que a mellora de calidade de vida ofrece para os negocios
Atender as demandas de información	Mostrar o seu compromiso social	Favorecer a participación da sociedade na compañía para buscar conxuntamente solucións
As novas responsabilidades deben conlevar novas leis que se deben facer cumprir para todos	As novas responsabilidades favorécenme. Necesitamos poucas regras	As novas responsabilidades diferéncianme. Cantas menos regras, mellor
REACTIVA	PROACTIVA	LÍDER

Os catro piares da empresa sostible

A empresa sostible apóiase en catro piares: físico, social, ético e competitivo. Estes catro piares están intimamente relacionados.

Os piares físico e social constitúen o entorno no que temos que operar, no que temos que competir.



O piar ético implica que temos unha visión que vai máis aló de dicir que a empresa ten que gañar diñeiro para os accionistas, e consideramos que a empresa ten unha función que desenvolver na sociedade.

Por último, todo isto pode contribuír de forma positiva á competitividade das empresas si se integra convenientemente na estratexia en o goberno das mesmas, este sería o piar competitivo.

Cando falamos de empresa sostible, non é un plantexamento baseado no que tradicionalmente se considerou a función social da empresa, senón que estamos falando de cómo a consideración de estado de cousas pode contribuír positivamente a unha mellora da competitividade das empresas.



Exemplos de negocios colaborativos sostibles

As empresas colaborativas van en aumento co paso do tempo. Podemos atopar numerosos exemplos de este tipo de negocios.

Entre os negocios colaborativos están as **tendas virtuais**, nas que se consegue unha ampla variedade de produtos, máis incluso que na tenda tradicional dado que se establece un canal directo entre o produtor e o cliente. Tamén se suman os hoteis, que hoxe en día ofertan turismo activo, están os ciber-café, bar-peluquería, librería-café,...

Malla lxuxuxuu é un negocio colaborativo vía internet que oferta distintos servizos co-business ou negocio colaborativo que se basea en compartir profesionalidade, formación, experiencias, calidade para dar forma aos proxectos. As empresas de esta malla forman unha comunidade física e virtual que se auto enriquece. A base son autónomos e micro-empresas que baixo un pensamento low-cost e sostenibilidade crean unha rede en internet.

Mytwinplace é unha plataforma de intercambio gratuíto de vivendas nos cinco continentes. Baséase no uso compartido de vivendas.

Percentil é un negocio colaborativo no que se pode vender e comprar roupa usada de nenos hasta os 12 anos de idade. Baséase na reutilización dos produtos.



Zazcar é unha empresa que se dedica ao aluguer de vehículos por hora ou por día.

Si nos centramos en agricultura ecolóxica e forestal sostible, podemos atopar explotacións que se incorporan como punto de visita aos viaxes organizados, aquelas que ofertan terreo para que cultives de forma ecolóxica os teus propios produtos e de paso ensinan a cultivalos, explotacións gandeiras que ofertan estancias a particulares para participar nas tarefas diarias da explotación, as tendas virtuais que se mencionaban anteriormente...

Nos atopamos tamén coas micro tendas ou eco-puntos con produtos e servizos ecolóxicos para axudar a emprendedores a dar o paso cara a comercialización pero baixo as premisas de: calidade, responsabilidade social e economía.

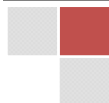
Cada eco-punto oferta produtos e servizos rexionais, que se poderán intercambiar con eco-puntos de outras rexións que pertencen á rede.

Empresas colaborativas en agricultura ecolóxica e forestal sostible:

Binifela. Agricultura y ganadería ecológica (<http://www.binifela.com/>)

Explotación de 16 Ha situada en Mallorca, cuxa filosofía é facer unha agricultura e gandeiría ecolóxica, non forzada e sostible a longo prazo. Ofertan diversos produtos, desde hortalizas a gando vacún, pasando por herbas aromáticas, produtos de secano, frutos, ovos e mel.

Teñen varias formas de comercialización:



- Venta directa na finca: a través dunha pequena tenda que teñen ou directamente na horta, escollendo o consumidor directamente o produto.
- A restaurantes, verdulerías, operadores ecolóxicos e a particulares interesados.
- Nun mercado semanal agroecolóxico.
- Subministro a domicilio de cestas



Hai bastantes produtores de ecolóxico que levan os produtos que eles cultivan á casa. Outros exemplos de esta práctica é a **Finca “La Noria”** en Tudela (<http://www.trailla.es/16501/index.html>), que baixo a marca La Trailla teñen implantado un sistema de entrega de Caixas a domicilio. Tamén está: L´Amagada , Los Matos (que ademais de levarche os produtos a casa podes ir directamente a compralos á finca), Las Lindes, etc.





Finca Fortuna en Málaga (<http://www.fincafortuna.es>)

Finca rústica que oferta aloxamento na súa casa rural, dispoñen ademais dunha horta ecolóxica que venden nunha tenda que teñen na propia finca (Eco-kiosco) ou que che preparan no seu Kiosco Fortuna a parte de ofertar actividades.



Finca Ayala, Gran Canaria (www.fincaayala.com)

Finca con dúas casas dedicadas ao turismo rural e a celebración de reunións, congresos, cursos,...Especializada en agricultura biolóxica, ofrece a posibilidade de practicar sendeirismo ou incluso participar nas labores de labranza da horta ecolóxica.

Ecohuerto Ribera del Órbigo (<http://ecohuertoriberadelorbigo.com>)

Trátase dunha horta na que hai plantados uns 200 cereixos de diferentes variedades e uns 800 ciruelos. Ofertan a posibilidade de considerar dita Horta como nosa, a todas aquelas persoas comprometidas coa mellora do medio ambiente, podéndoo visitar tantas veces como se queira, solos ou en familia e a posibilidade de saborear directamente da árbore o seu froito. Teñen venta directa na propia Horta e serve a domicilio.



Aquí en Galicia temos:

Casa grande de Xanceda en Mesía

Granxa familiar na que se produce leite e produtos lácteos ecolóxicos. Foi das primeiras ganderías lácteas en converterse en ecolóxica e na actualidade son os segundos maiores produtores ecolóxicos de España.



Naiciña en Chantada

Conta cunha importante presenza no mercado internacional. Dedicábanse á comercialización de produtos agrícolas e decidiron aportar polo mercado da castaña ecolóxica, especializándose na súa elaboración e distribución. Na súa páxina web ademais de vender os seus produtos, teñen un apartado de receitas.



Exemplos de negocios colaborativos sostibles

Alibos Galicia S.L. en Monterroso

Traballan no aproveitamento de produtos silvestres da zona, como as setas e as castañas e outros produtos de cultivo da comarca da Ulloa, espárragos verdes, frambuesa e fresas do bosque.



Mieles Anta en Samos

Empresa que traballa no sector apícola polas serras dos Ancares e do Courel. Distribúen os seus produtos por toda Galicia e España e tamén exportan a Alemania, Francia e Bélxica. Non só venden mel, senon tamén contan entre os seus produtos con polen e licores.



Caurelor no Caurel

Elaboran produtos soamente con froitos da Serra do Caurel como son as castañas, arandos, moras silvestres, noces,... O proceso de fabricación é 100% artesanal e ecolóxico.

**Casa Aguiar en Chantada**

Decidiron cambiar a explotación de vacas de leite pola produción ecolóxica de gando vacún de carne criada en liberdade.

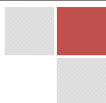
Venden a través da web como na propia granxa.

Casa Alba en A Veiga

Se dedica a produción ecolóxica de: tenreira de raza autóctona Freiría, coellos, galos de curral, galiñas raza pedresa (ovos), codornices, patos e cabritos. Venden a través da web como na propia granxa.

Casa do Carracedo en Abadín

Dedícase á produción en ecolóxico de becerros. Véndense enteiros, medios ou por lotes.

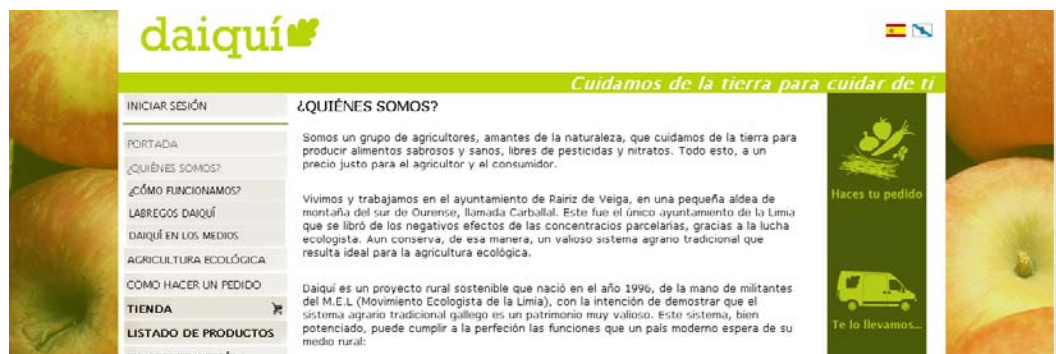


Agrícola a Curuxeira en Valdoviño

Dedicada a produción hortícola e gandeira ecolóxica.

Daiquí en Rairiz de Veiga

É un proxecto sostible que se dedica a produción e a distribución de alimentos ecolóxicos. Ademais de vender os produtos que eles cultivan, venden outros como aceita, arroz, pasta,...



Ecoagroturismo Arqueixal en Palas de Rei

Granza familiar de produción artesanal de queixo, iogur e leite ecolóxico con actividades turísticas asociadas á recuperación dun conxunto de 5 edificios tradicionais rehabilitados de acordo a criterios de bioconstrución e un espazo multiusos para talleres, encontros e charlas.



Reitoral de Chandrexa na Ribeira Sacra

Dedícanse á agricultura ecolóxica e dispoñen de tres habitacións para aloxarse. Ofrecen no comedor produtos biolóxicos e artesanís.

