

Red Ganadera Caspe



RED GANADERA CASPE Y LA RELACIÓN CON SUS GRUPOS DE INTERÉS: LA “PIRÁMIDE GANADERA CASPE” COMO HERRAMIENTA

Consideramos que la base son los clientes; si ésta no es grande y bien proporcionada difícilmente podrá sostener una figura de caras de forma equilibrada.



Tomás Fillola
DIRECTOR GENERAL
DE RED
GANADERA CASPE

Después de definir la Misión, Visión y Valores de Red Ganadera Caspe aplicamos una herramienta que desarrollamos hace unos años en el equipo de la Coop Ganadera de Caspe, la cual nos ha ayudado a entender a los grupos de interés (stakeholders) y las relaciones entre sí.

Concedores de que los intereses son distintos según el papel o rol que se juega dentro de la empresa y asumiendo que en muchas ocasiones se juegan varios de estos “en el mismo partido”, decidimos ponerlo de manera gráfica para poder explicar sus interacciones. Todavía hoy lo seguimos poniendo en los debates para ser conscientes de la importancia de todos los artífices que intervienen en nuestras cooperativas y mercantiles y el daño que se produce en ocasiones cuando se habla o actúa sin tener en cuenta esta figura.

Consideramos que la base son los clientes; si ésta no es grande y



Un punto básico del equilibrio es el vértice superior de la figura; en ese punto confluyen y es en el que se representa los puntos de acuerdo



bien proporcionada difícilmente podrá sostener una figura de caras de forma equilibrada. En ella deberemos tener en cuenta a los clientes internos (nuestros gana-

deros – agricultores) a los cuales facilitamos medios de producción y a los externos a los que vendemos básicamente las producciones generadas por los clientes internos, de las cuales responde la Cooperativa como comercializadora.

Las otras cuatro caras deben mantenerse proporcionadas y equilibradas para que la figura se mantenga de pie y sobre su base: conocemos ejemplos de que la pirámide volcó sobre uno de sus lados por tirar más de lo debido hacia sí. En ocasiones los accionistas decidieron descapitalizar la empresa, o la sociedad e instituciones desarrollaron normativas que debilitaron a las empresas de un sector a favor de otras sociedades, o los proveedores no fueron los adecuados para generar productos de calidad o de innovación en

Las otras cuatro caras deben mantenerse proporcionadas y equilibradas para que la figura se mantenga de pie y sobre su base



la compañía, o los trabajadores pensaron que su lado era el importante en el corto y condenaron a la empresa en el medio y largo plazo.

Sólo son algunos ejemplos que hicieron que determinadas empresas de éxito acabaran en quiebra, o al menos con muchas dificultades con el consiguiente sobre esfuerzo que supone volver hacer un polígono regular contando como partida otro distorsionado.

Un punto básico del equilibrio es fijarnos en el vértice superior de la figura; en ese punto confluyen y es en el que se representa los puntos de acuerdo de trabajadores, accionistas, proveedores y sociedad. Cuanto más alto y más en el centro esté de la base, de lo importante, de los CLIENTES, mejor futuro tendremos en nuestra organización. Podremos volver a hacer la base más grande, más sólida, para volver hacer crecer las caras de la pirámide cuyas áreas nos marcan nuestra capacidad de crear riqueza para todos los grupos de interés.

No es más que una figura geométrica que nos ayuda a explicar y a entender muchos aspectos de nuestras organizaciones. En ocasiones, solo viendo una página web de algunas compañías ya te das cuenta de qué lado se volcará la pirámide, por no tener en consideración al accionista, o que la sociedad no está tenida en cuenta, o que los trabajadores están por debajo de la estrategia o lo que es más grave, sus clientes (bien los internos, bien los externos) no están considerados.

Espero haber aportado una visión gráfica de nuestras organizaciones y que así pueda haber ayudado a diagnosticar problemas y por éste medio buscar soluciones a nuestras “pirámides”, o bien una nueva forma de enfocar crecimientos ordenados que aseguren un futuro mejor para todos nuestros grupos de interés. ■

ACUAGRARIA