

Sustainability by Hispak challenges

Hispak
2018
PACKAGING, PROCESS & LOGISTICS



De la RSC a la Relevancia de Marca: Más allá del consumidor

Luis A. García Giralt
ZeKoGram Innova, S.L.

Qué es la RSC?

*“(...) is a **management concept** (...) the way through which a company achieves a **balance of economic, environmental and social imperatives**, while at the same time addressing the expectations of **shareholders and stakeholders**.”*



UNITED NATIONS
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

Fuente: [United Nations](#)

Satish Kumar: The Link Between Soil, Soul and Society



Beneficios → Benne facere

Non vs **X** profit → For benefit

Economía → Dijo vs Recursos

Paradigma → Soil, Soul and Society



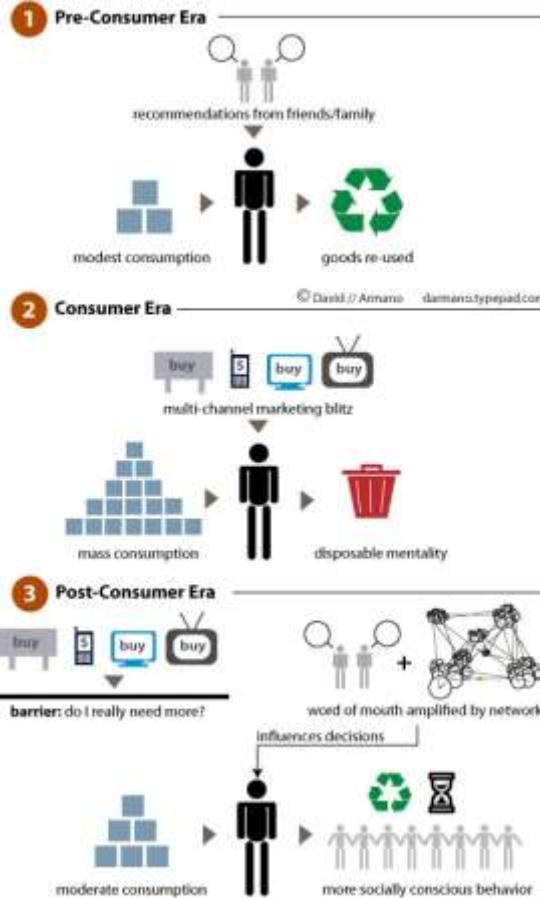
**Schumacher
College**

Fuente: [Satish Kumar, Schumacher College.](#)

Sustainability by
Hispack
challenges

*“(...) most of today's innovative social solutions **cut across** the traditional boundaries separating nonprofits, government, and for-profit businesses (...)”*

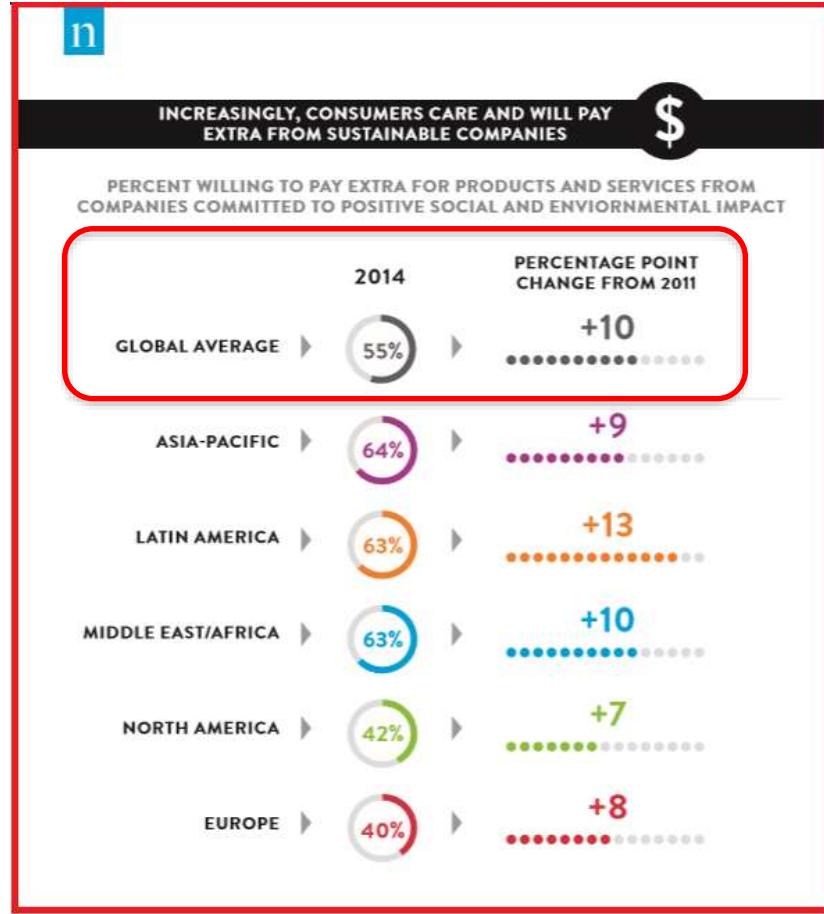
*James A. Phills Jr., Kriss Deiglmeier, & Dale T. Miller
Stanford Social Innovation Review, 2008*



- RSC ante “nuevas inquietudes”
- ¿Qué se hace con el \$ que se genera?
- Shareholders & Stakeholders
- Económicas vs Ambientales vs Sociales
- “Persona tras el consumidor”
- Sostenibilidad

*“Customers are no more interested only in **what do businesses do** with the money they get. Customers are currently more worried about **how those businesses earn that money.**”*

Carlos Losada (ESADE), 2013

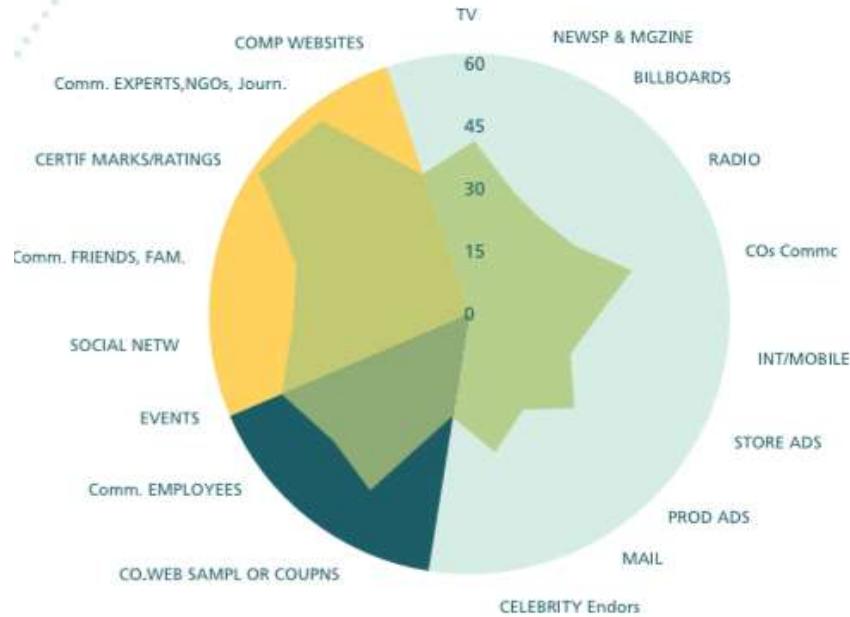


Fuente: [Nielsen Global CSR Report 2014](#)

ESPAÑA, FOOD & BEVERAGES

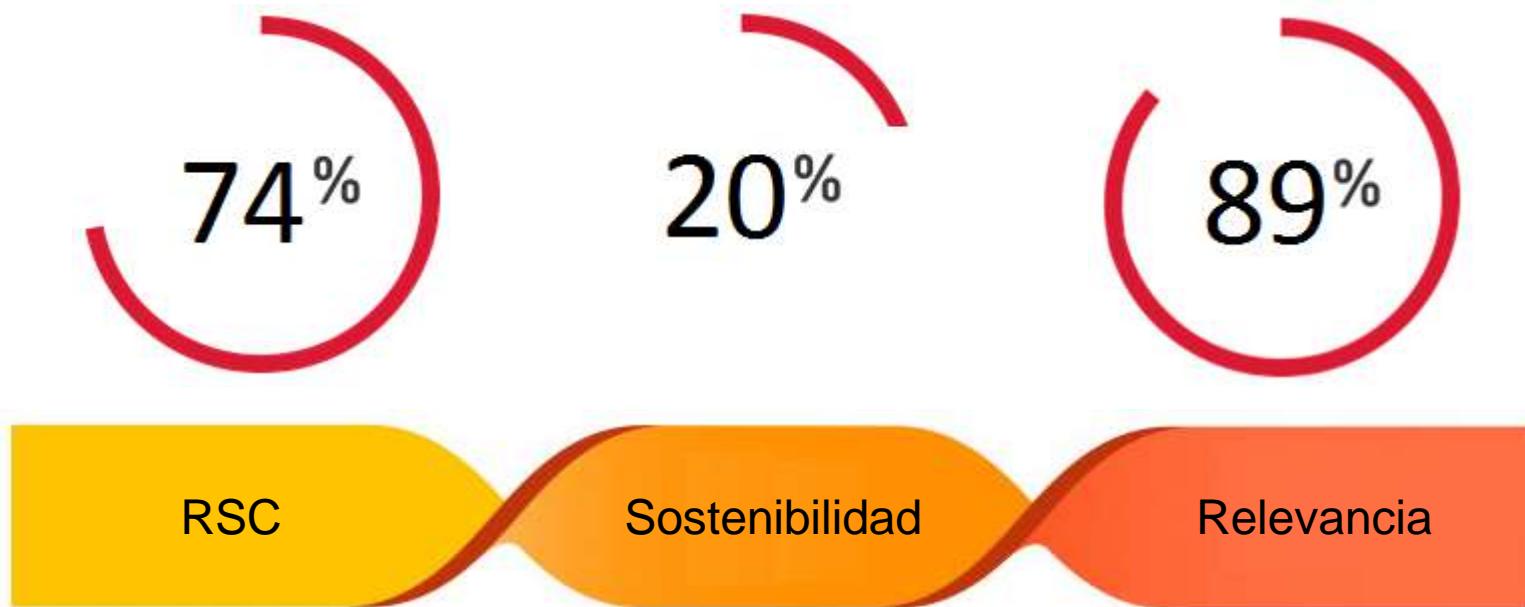
Creer en el compromiso de la empresa con la gente, la sociedad y el medio ambiente.

HAVAS
MEDIA GROUP



Talk Think Trust Social&Envir.Initiatives

Fuente: Havas Group, [Meaningful Brands 2017](#).



Fuente: Havas Group, [Meaningful Brands 2017](#).

*“Las compañías **no pueden seguir esperando** a que los gobiernos tomen la iniciativa frente a los retos medioambientales y sociales a los que nos enfrentamos. **Debemos considerarnos parte de la solución** a estos problemas”.*

Paul Polman, CEO Unilever

- ➡ Persona tras más allá del consumidor, activándolo, acompañándolo
- ➡ Las marcas deben humanizarse, practicar empatía, inspirar...

Construir caminos de confluencia con la sociedad y sus inquietudes vitales durante todo el shopper journey

MÁS DE 3500
ECO-OPCIONES
EN TU TIENDA



Alternativas
para un hogar
más sostenible

al mejor
precio.
SOLO HASTA EL
10 DE JUNIO



TE GARANTIZAMOS
**EL PRECIO
+ BAJO
DEL MERCADO**



191M€ ➔ 12% cifra ventas

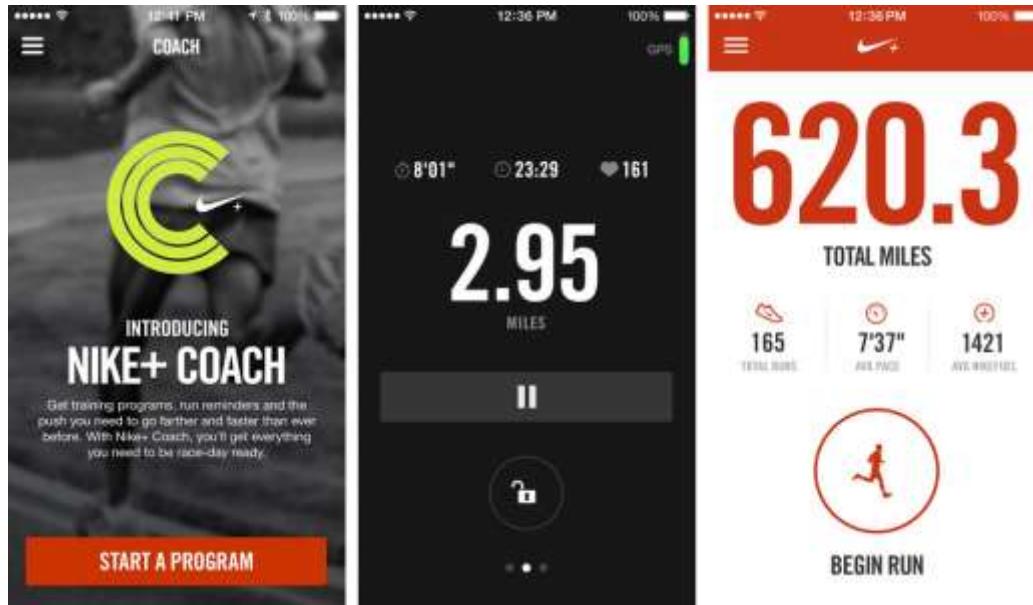
“Ayudando a la concienciación de los consumidores y
creando un hogar más saludable.”



Diarrea 36% → 5%

Cifra ventas → +20%

“Se reduciría un 48% tasa de mortalidad solo con que los niños se lavasen las manos con agua y jabón tras ir al baño”



“Nuestra empresa siempre ha sabido lo que desean sus clientes: no son tanto los zapatos, sino a dónde te llevan”

Phil Knight, Presidente de Nike Inc.

*“La **relevancia**, una oportunidad para las marcas que deseen permanecer y crecer en el **nuevo contexto.**”*

Meaningful Brands, 2017

*“If you want a team working with their blood, sweat and tears and **loyal** customers who are your **ambassadors**, Then consider how meaningful you are as a Company.”*

Nash Billimoria, 2017

Gracias