NOW Partners + Fundación Avina

BANCA Y FINANZAS REGENERATIVAS

El momento para integrar el éxito en el sector financiero con la regeneración de las personas y el planeta es ahora.

Índice

02 Oportunidades y Creación de Valor Regenerativo

04 La banca y las finanzas han perdido el rumbo

05 ¿Por qué actuar NOW?

06 Ahora va el Cómo

07 La Creación de Valor Regenerativo (RVC)

08 ¿Cómo funciona NOW Partners?

09 ¿Por qué usar ICSA para regenerar?

10 El trayecto hacia las finanzas regenerativas

15 Por qué NOW Partners

Acelerando la evolución económica para regenerar a personas y planeta
www.now.partners/es
info@now.partners
Mayo 2021

Desde el sur global impulsar procesos colaborativos que generen cambios sistémicos en favor de la dignidad humana y el cuidado del planeta.
www.avina.net

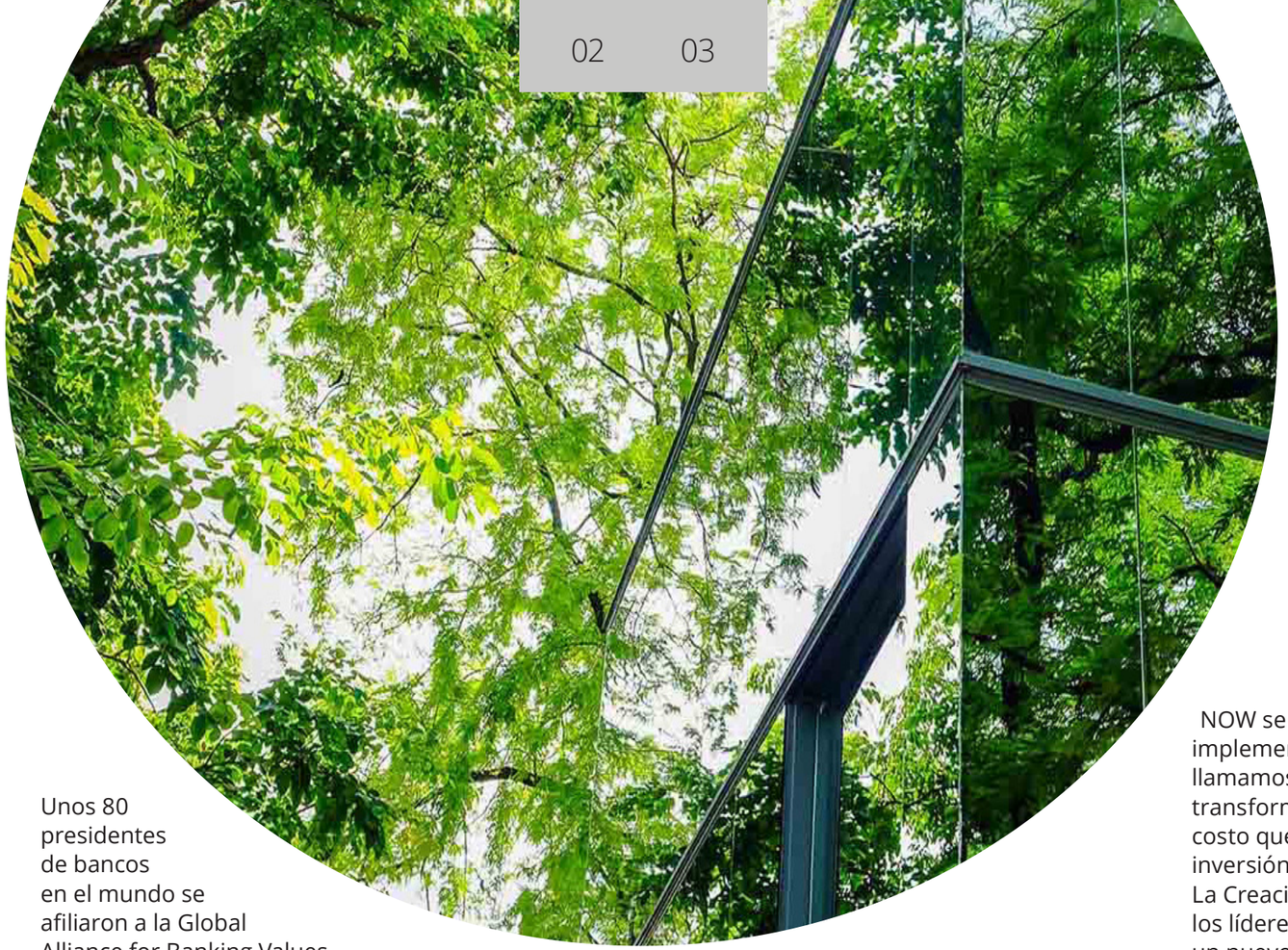
El momento es ahora

Una cantidad creciente de bancos e instituciones financieras alrededor del mundo se han comprometido a integrar el éxito económico con el impacto social.

Los líderes de estas organizaciones reconocen que nos encontramos en una encrucijada que lleva de la economía extractiva a la regenerativa. Este cambio requiere pasar de la primacía del accionista al beneficio para todos los involucrados, lo cual incluye a la naturaleza. Para prosperar, las empresas y los inversores necesitan una economía, una sociedad y un ecosistema sano.

Estas empresas descubrieron las oportunidades crecientes de atraer y retener a los mejores inversores, talentos y clientes de comercio electrónico entre empresas y de consumo. Entienden que mostrar solidaridad y desarrollar relaciones auténticas con la sociedad y los gobiernos locales protege su concesión para operar.

Los líderes que reconocen que se requiere un cambio abarcan desde directivos de las 12.000 Benefit Corporations hasta los 183 presidentes que conforman la Business Roundtable y La Cámara Internacional de Comercio; desde Blackrock y State Street y las mayores instituciones financieras hasta los líderes de la Comisión Europea y el Banco Central Europeo.



Unos 80 presidentes de bancos en el mundo se afiliaron a la Global Alliance for Banking Values, un grupo dedicado a transformar el sistema financiero para generar desarrollo económico, social y ambiental sustentable. Según todas las medidas, ya están logrando grandes resultados económicos, ya que han llevado el impacto social hasta el último escalón de la pirámide social.

Creación de Valor Regenerativo

Cada vez más, los líderes empresariales reconocen que el crecimiento y la ventaja competitiva dependen de la implementación exitosa de esta nueva forma de vida: una forma de hacer negocios en la que servir al planeta y a la gente se vinculan estrechamente con el éxito de sus empresas y de la economía.

NOW se especializa en el arte y oficio de implementar esta nueva lógica de negocios que llamamos **Creación de Valor Regenerativo**. RVC transforma el impacto social dejando de ser un costo que debe controlarse para pasar a ser una inversión “indispensable” que debe optimizarse. La Creación de Valor Regenerativo fomenta que los líderes integren corazón y mente, para generar un nuevo impulso de energía y propósito.

Transición pragmática

Este cambio es más fácil de predicar que de practicar. Los líderes empresariales deben descubrir cómo reinventar y transformar muchos de los aspectos del negocio. Necesitan combinar acertadamente la transformación visionaria con la transición productiva en un ambiente de creciente complejidad y crisis. Afortunadamente, no están solos.

Para dar respuesta a estas oportunidades y desafíos, NOW reunió a más de 100 socios, con más de 2.500 años de experiencia manejando empresas e instituciones financieras, para ayudarlos en la transición y transformación para la Creación de Valor Regenerativo. NOW, que crece aceleradamente, integra la escala global con la experticia y experiencia de punta.

'Socios' es la palabra que nos identifica y nuestro valor esencial. Nos asociamos con nuestros clientes para descubrir e implementar soluciones a la medida. Como aliados, desarrollamos una relación auténtica que se basa en la comunicación sincera y la rendición de cuentas para generar resultados tangibles. Le brindamos apoyo para que usted desarrolle alianzas dentro de su empresa, una cadena de valor y un ecosistema amplio que permitan explorar un abanico de posibilidades para la Creación de Valor Regenerativo.

NOW Partners + Avina Foundation

La banca y las finanzas han perdido el rumbo

Ahora, los banqueros y financieros también tienen la oportunidad de integrar la generación de beneficios con el corazón y el sentido de propósito. La banca fue creada para lograr que la gente y las comunidades funcionen con eficiencia y efectividad. Su propósito es brindar salud a la economía, crear un balance entre las ganancias y la reinversión para optimizar el crecimiento, la sociedad y el medioambiente. La banca y las finanzas son medios, no fines. Para descubrir y cumplir su misión, deben también generar crecimiento sustentable que sirva a todos los involucrados, así como a sus accionistas.

Las finanzas deben redescubrir su propósito. Esto significa que los bancos y las instituciones financieras deben ir más allá de los planes limitantes y de corto plazo, enfocados exclusivamente en cumplir con los indicadores financieros, para alcanzar objetivos más amplios que combinen el retorno de capital con el impacto social para todos los actores afectados.

Las instituciones financieras determinan en gran medida el flujo del dinero: ¿Quiénes lo reciben y quiénes no? ¿Quiénes reciben muy poco y quiénes demasiado? ¿Qué está fallando en el sistema? ¿Qué podemos hacer para que el flujo de fondos fomente un crecimiento saludable que regenere la economía, la sociedad y el medioambiente?

La banca se ha convertido en un negocio de clientes, inversores y empleados insatisfechos. En muchos casos, las finanzas dieron la espalda a los riesgos del cambio climático, la injusticia y la desigualdad. Si se olvida el alma, se olvida para qué somos banqueros y financieros. Olvidamos que la banca es un servicio noble que no necesita escoger entre el éxito económico y el impacto social. La banca y las finanzas pueden volver a ser un negocio interesante para la gente con talento, que hoy en día prefiere, en su abrumadora mayoría, trabajar para negocios con sentido y propósito.

El talento más calificado y motivado es necesario para emprender con éxito los retos y oportunidades de la creciente digitalización y velocidad, las bajas tasas de interés y las regulaciones y exigencias del mercado. El Director de Finanzas de SAP declaró en el Financial Times que un aumento del 1% en el índice de la cultura empresarial aumenta en 90 millones de euros la rentabilidad. El cambio de rumbo de Unilever para convertirse en el líder en sustentabilidad se tradujo en 2 millones de solicitudes de empleo —una ventaja competitiva clave que le favoreció en la batalla de la adquisición de Kraft Heinz—.

La banca y las finanzas también se han vuelto demasiado complejas. Durante décadas, los bancos han promovido transacciones más complejas para aumentar la rentabilidad. Hoy vemos el desarrollo de una carrera para impedir que la complejidad siga dañando la economía. Sin embargo, está ocurriendo todo lo contrario: las regulaciones crean un ambiente aún más complejo y turbio. El éxito consiste en encontrar la sencillez en medio de la complejidad.

¿Por qué actuar AHORA?

- **¡El cambio ya está ocurriendo! Los líderes e instituciones están pasando de la retórica a la acción: reducir la complejidad y aumentar la confianza en una economía responsable.**
- **Los motores sociales y el clima golpean con fuerza. La pandemia del COVID-19 nos recuerda la necesidad, la velocidad y la capacidad del cambio.**
- **Las expectativas de la sociedad van en aumento. Las sociedades acuden a los líderes empresariales exigiendo un cambio.**

"Las sociedades acuden a los líderes empresariales exigiendo un cambio."

En todas partes se perciben señales positivas. Algo está cambiando. Algunos líderes ya están acelerando el juego y portando una nueva batuta; se arriesgan a reinventarse a sí mismos y a sus bancos. Un grupo de bancos y líderes pioneros nos muestran el camino hacia un sector financiero regenerador.

En varios sectores, la tendencia regenerativa ha tomado impulso. Walmart, el minorista más grande del mundo, fijó las metas de transformar las cadenas de suministro del mundo mediante la regeneración; alcanzar emisiones cero en 2040 y gestionar o restaurar al menos 500 millones de acres para el 2030. La corporación Cargill se propone implementar la agricultura regenerativa en 10 millones de acres para el 2030.

Natura, el líder brasileño en negocios sustentables, se convirtió en el cuarto grupo de belleza más grande del mundo, y la mayor empresa B que empodera a las mujeres para ser empresarias exitosas, quienes, además, transforman sus comunidades. La tasa de interés que Danone debe pagar por un crédito de dos mil millones que recibió de un consorcio de bancos disminuye conforme con el aumento de su puntuación como empresa B.

El Deutsche Bank pronostica que pronto el 50 % de todos los fondos otorgados se alinearán con los criterios de sustentabilidad ESG, los cuales, apuntan hacia la Creación de Valor Regenerativo. Mark Carney, gobernador del Banco de Inglaterra declaró en la Cumbre de Acción por el Clima de la ONU: “Para poder llevar los riesgos climáticos y la resiliencia al centro de las decisiones financieras, la divulgación sobre el clima debe ser exhaustiva; la gestión del riesgo climático debe transformarse y el financiamiento sustentable debe ser la corriente dominante”. **El cambio no solo es posible, sino que ya es una realidad exitosa**.

En la transición hacia un paradigma económico regenerativo, la banca y las finanzas juegan un papel importante. La crisis climática y los factores sociales se aceleran cada vez más. La sociedad en general y muchos de nuestros clientes esperan acciones contundentes de la banca. Necesitamos recuperar la ya deteriorada reputación y el alma de nuestros negocios.

No pueden haber más excusas si queremos que nuestra empresa siga con vida en los próximos años. **El “por qué” está claro:** contamos con la inspiración y la orientación de quienes están iniciando el cambio, ahora, necesitamos el “CÓMO.”

Ahora va el Cómo

¿Cuál es el futuro de la regeneración de la banca y las finanzas?

Los socios NOW desarrollaron la metodología de Creación de Valor Regenerativo (RCV) para ayudar a las empresas a integrar el éxito económico con la regeneración de las personas y el planeta. RCV minimiza las externalidades negativas y maximiza el potencial de las actividades económicas. Es la nueva lógica de una economía regenerativa que emerge.

Regeneración equivale a rediseñar, reinventar, repensar, reformar, renacer en un nivel más alto de evolución económica (para el bienestar). Además, incluye restablecer el propósito de las finanzas y nuestra función de banqueros e inversores como guías de las decisiones responsables; la transparencia y la confianza en nuestro sistema económico. Para nuestro crecimiento personal y profesional, también es hora de reflexionar y recordar el objetivo superior de nuestro trabajo, el cual, no debe estar reñido con el éxito financiero. Al contribuir para que nuestro sistema económico engrandezca el bien común, estamos marcando la diferencia en el mundo, en nuestras empresas y en nosotros mismos.

"Regeneración financiera significa un cambio de rumbo a la banca y finanzas sustentables, equitativas, de impacto social."

Por lo tanto, **regeneración financiera** significa un cambio de rumbo a la banca y finanzas sustentables, equitativas, de impacto social, que integren el crecimiento bancario con las áreas emergentes de inversión social y ambiental: la Fintech responsable; la financiación cooperativa con impacto; los modelos de propiedad de trabajadores o filántropos y los esquemas híbridos de distribución que combinan los canales físicos con los digitales.

La Creación de Valor Regenerativo (RVC)

La regeneración financiera es primordial para lograr la regeneración como un todo (planetaria, humana, tecnológica...); pero, al mismo tiempo, debemos abordar estos ámbitos más amplios para alcanzarla.

Los componentes esenciales de la Creación de Valor Regenerativo son los siguientes:

- **Regeneración planetaria** de los ecosistemas, incluidos los recursos como el agua, los suelos etc. Implica comprender cómo equilibrar el sistema económico.

- **Regeneración humana** del bienestar de la gente, de las oportunidades, capacidades, etc. Implica que el crédito, las deudas y las inversiones se hagan responsablemente, para lograr una regeneración que integre la prosperidad personal con el bien común.

- **Regeneración de activos:** que incluya a los activos secundarios, así como primarios que son regenerables (p. ej., la energía solar vs el petróleo o carbón).

- **Regeneración tecnológica** que impulse las oportunidades tecnológicas, la disrupción positiva. Utilizar la tecnología para lograr transparencia, equidad y acceso a las finanzas.

- **Regeneración del negocio:** los productos, los servicios, los modelos de negocio, las relaciones con los grupos de interés.

- **Regeneración organizacional** para redefinir el propósito de la empresa, incluida la cultura y la estructura organizacional.

Componentes de la Creación de Valor Regenerativo (RVC)

- **Regeneración del liderazgo** para liberar el espíritu, la energía y la visión que se necesita para actuar, y desarrollar las habilidades que permitan impulsar la transformación.

- **Regeneración de los sistemas** para reformular las actividades económicas privadas, públicas y cívicas en beneficio de los ciudadanos, la sociedad y el planeta en conjunto. Repensar los sistemas de salud, transporte, distribución de alimentos, etc.

¿Cómo funciona NOW Partners?

NOW Partners ha desarrolado una metodología basada en la **Mentalidad del Valor Regenerativo** que se centra en el efecto 'volante': cada paso de regeneración conduce a un nivel más alto de valor y refuerza otras formas de regeneración. Por ejemplo, a una empresa multinacional de productos lácteos, la adquisición de una planta de yogur en Estados Unidos le permitió asegurar un crecimiento más rápido aprovechando las tendencias regenerativas y del mercado que han surgido en el mundo. NOW ayuda a sus clientes a descubrir nuevas tendencias y a aprender cómo aprovecharlas.

Entendemos que en el camino hacia la Creación de Valor Regenerativo una empresa encontrará muchos obstáculos: la cultura interna, la relación con los clientes, la falta de imaginación, bajas aspiraciones, etc. Nuestra metodología: **los cuatro pasos hacia la RVC en el sector financiero**, está diseñada para mitigar los riesgos y superar los obstáculos. Esta consiste en el desarrollo de:

- **Inspiración y Propósito**
- **Cultura y Liderazgo**
- **Hoja de Ruta Estratégica**
- **Tecnología y Acción**

Usualmente, la metodología comienza con una **sesión de formulación estratégica** para revisar el contexto general, evaluar la cultura interna, diseñar el diagnóstico adecuado y adquirir conocimientos para planear el proceso de consultoría.

En muchos casos, **un diagnóstico**, que compara a su entidad financiera con los estándares de calidad externos para visualizar las brechas, ayuda a comprender los retos y oportunidades del futuro, a definir su enfoque y aclarar los hitos por alcanzar.

ICSA: el método NOW Partners en el enfoque Basado en Valores para el sector de banca y finanzas.

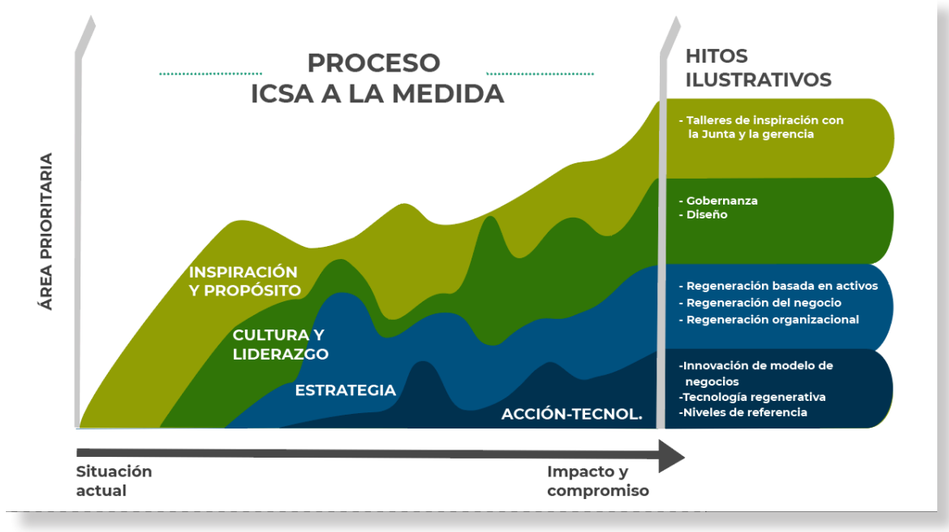
¿Por qué usar ICSA para regenerar?

Desde la perspectiva de la RVC, las finanzas significan Propósito, Cultura y Hoja de Balance. Todo lo demás –incluido el impacto social, el estado de resultados y el flujo de caja– es una consecuencia. Por esta razón, cambiar la orientación de un banco tradicional a un enfoque Basado en Valores (enfoque VB) implica determinación; una adaptación de la cultura y el liderazgo; un plan para reorientar las políticas de asignación de activos, y referencias claras para medir los logros de los parámetros adecuados. Para que un banco pueda ser viable y regenerativo, debe ser capaz de movilizar todos estos elementos, manteniendo resultados sólidos y mejorando su vinculación con los clientes, empleados y demás actores involucrados.

La metodología ICSA fue diseñada desde una perspectiva de transformación de sistemas; conduce los procesos mediante la participación de los involucrados y opera a varios niveles: gobierno, liderazgo, posición en el mercado y desempeño.

"Todas las instituciones financieras deben iniciar un nuevo recorrido para colocar a la dignidad humana y la regeneración del medioambiente en el centro de su actividad."

~ Dr. Marcos Eguiguren Huerta, NOW Partners, UPF, Barcelona School of Management, exdirector general (ED) de la Global Alliance for Banking on Values



El proceso de Inspiración, Cultura, Estrategia y Acción hecho a la medida, con hitos ilustrativos.

El trayecto hacia las finanzas regenerativas

El trayecto hacia las finanzas regenerativas

Inspiración y Propósito

El primer paso del proceso ICSA es desarrollar una estrategia exploratoria para determinar el compromiso de la Junta Directiva, la alta gerencia y, tal vez, los inversores y actores más relevantes de la institución. Es crucial evaluar su disposición y compromiso para convertir un proceso de transformación de la institución en una fuerza provechosa definitiva. Tomar conciencia y reconocer la necesidad de cambio son las bases sobre las que se sustentan los pasos firmes y efectivos de la transición Basada en Valores.

Para inspirar e informar a la Junta y a otros líderes, NOW Partners crea sesiones virtuales o presenciales acerca del enfoque Basado en Valores de la banca y otros sectores, junto con otros líderes que forman parte de la red global NOW. Estas incluyen encuentros con otros miembros de directorios, ejecutivos y lo que llamamos la Junta de Inteligencia Regenerativa, que reúne a los expertos más valiosos para asesorar y discutir los temas esenciales.

El propósito de estas sesiones es, en un ámbito confidencial, recibir de primera mano la inspiración de lo que se puede lograr en una institución financiera Basada en Valores; conocer los pro y los contra; ver y escuchar los modelos actuales de la banca Basada en Valores, y también las oportunidades de esta travesía.

NOW Partners aconseja las otras instituciones financieras y empresas con las cuales compartir ideas; prepara cuestionarios, guías para las sesiones, diseña el esquema, modera y facilita los diálogos. Además, crea un documento con las conclusiones y acciones propuestas.

Desde estas sesiones de inspiración, empieza un proceso de adaptación que le ayudará a redescubrir el propósito de su institución como fuente de inspiración, innovación y pasión para alcanzar resultados extraordinarios.

Cultura y Liderazgo

Transformar las finanzas es transformar la hoja de balance, pero, es también reconsiderar la cultura y el liderazgo.

Peter Drucker dijo, jocosamente, una verdad fundamental: “La cultura se merienda a la estrategia". La cultura y el liderazgo determinan hasta qué punto una estrategia puede implementarse exitosamente.
La cultura incluye a los clientes y el tipo de relación que la institución financiera desea establecer con ellos. Después de las sesiones de inspiración y propósito, que crean conciencia para los temas clave y dan un sentido concreto a las oportunidades disponibles en el enfoque Basado en Valores, la fase de cultura y liderazgo se centra en el diseño y en la gobernanza de la institución.

¿Hacia dónde se dirige el mundo? ¿Cuál es la cultura que se asocia con el rumbo de su institución financiera? ¿Cómo aprovechar las fuerzas externas para impulsar su cultura? Esta fase se asocia íntimamente con el bloque de la inspiración: **transformar los valores en las conductas deseadas.**

Con las conclusiones de la fase de inspiración y las prioridades de los enfoques RCV y de Valores, NOW Partners realizarán uno o dos (según la estructura del banco) talleres de diagnóstico de la cultura y el liderazgo de la junta directiva y altos mandos de la empresa.

Los talleres tienen como propósito definir las fortalezas de la cultura actual, lo que debe enmendarse y lo que ya no es necesario mantener. Estas sesiones crean el ambiente para analizar cómo recrear la visión y optimizar el gobierno y el diseño de la institución bajo el enfoque Basado en Valores.

Se definen los indicadores clave y otras mediciones para monitorear la evolución de la cultura en las siguientes fases.

Dependiendo de los resultados de los primeros talleres, se realizan una serie de intervenciones adicionales en otros niveles de la organización.

El desarrollo de las capacidades y cualidades de los líderes es primordial para modificar y movilizar la cultura del banco. Un aspecto central para desarrollar líderes regeneradores es que para conducir un banco con principios regenerativos se requiere apartar la desconfianza hacia nuevos enfoques y paradigmas, y ser capaz de reconciliar metas y aspiraciones contradictorias. La regeneración es la nueva lógica de negocios que implica trabajar tanto en la razón económica del negocio, como en el valor regenerativo que se crea cuando se alcanzan los objetivos más elevados de la institución.

Hoja de Ruta Estratégica

La travesía de varios años hacia la banca Basada en Valores (enfoque VB) implica desarrollar un modelo operacional de Valor Regenerativo.

Una vez lograda la inspiración para la transformación y cuestionada la cultura actual, es hora de establecer la ruta del cambio. Es el momento de usar las nuevas guías culturales para definir las aspiraciones y levantar a la organización hacia un nuevo nivel en el enfoque VB.

A través del vínculo con colegas del sector; clientes actuales y potenciales; expertos en valor regenerativo y otros involucrados, ayudamos a los líderes a pensar de forma disruptiva y a vincularse con otros actores y actividades del ecosistema. Los hitos de esta parte del proceso se diseñarán a la medida de las necesidades y estructura de cada institución, haciendo énfasis en los componentes clave de la Creación de Valor Regenerativo, tales como, regeneración de activos, regeneración del negocio o regeneración organizacional.

La vinculación con las comunidades de interés es clave en los primeros pasos de esta fase. La relación con los clientes debe transformarse. El diseño y ejecución de programas educativos para los clientes es una forma de restablecer un vínculo realmente empático con ellos.

Diseño del mapa para crear la capacidad y el desarrollo Impulsado por Valores

NOW Partners acompaña a la institución en el diseño de una hoja de ruta de largo alcance e identificando el nuevo estándar al que se aspira llegar. En el caso de los bancos, contamos con el respaldo de varias iniciativas que nuestro equipo ha venido desarrollando:

- Principios de la Banca Responsable o Principios para la Inversión Responsable (logros básicos)
- Estándares de certificación de las Empresas B (BIA) y reglamentación de corporaciones de beneficios
- Pautas de la Alianza Global de la Banca Basada en Valores para miembros asociados y permanentes

En este proceso también se consideran las tendencias relevantes en el sector y los segmentos que atiende la institución en particular. ¿Están las finanzas respondiendo a las necesidades de la Generación Y y Z? ¿En cuáles tendencias está desfasada y en cuáles está alineada la institución? ¿Dónde está perdiendo o ganando cuota de mercado y por qué ?

"Una vez lograda la inspiración para la transformación y cuestionada la cultura actual, es hora de establecer la ruta del cambio."

El apoyo de NOW Partners para crear la hoja de ruta, al tiempo que ayuda a fortalecer los cambios en la cultura y el liderazgo, aborda los siguientes temas y preguntas:

- ¿Su banco necesita reposicionarse en el mercado ?
- ¿Sus consumidores o clientes tienen nuevas expectativas sobre su función como actor responsable en la industria de servicios financieros?
- ¿Cuáles son las barreras para los clientes que desean trabajar con una entidad financiera basada en valores o apoyar proyectos sustentables?
- ¿Tiene previsto hacer cambios en su gobernanza para adoptar los principios ESG y nuevas regulaciones?
- Una vía para cambiar la estructura de la hoja de balance.
- Digitalización y eficiencia, incluidas las decisiones sobre qué comprar y qué producir.
- Políticas de ventas y marketing basadas en valores.
- Gestión de riesgos Basada en Valores.
- Presentación a los socios para recapitalización o financiación institucional.
- Políticas de liderazgo y recursos humanos necesarias para desarrollar la cultura y la capacidades.
- Encuentros con nuevos actores del sector financiero para entender sus modelos.
- Vinculación con socios de microcrédito e instituciones de banca de desarrollo para estrategias en mercados emergentes.
- ¿Cómo balancear la preparación para el cambio a largo plazo con las reacciones a corto plazo, y cómo actúan los líderes en ambos escenarios? ¿Cómo actúan otros líderes dentro y fuera de la industria?
- ¿Es necesario definir valores comunes y una forma de trabajar, así como las cualidades de una especie de líder estrella? ¿Cómo se logra comprometer a los líderes con el proceso?
- Otras áreas dependiendo del caso

Algunos ejemplos de las posibles reacciones a estos temas son:

Temas culturales	Cambiar a una perspectiva de largo plazo, confianza y tolerancia a la ambigüedad.
Problemas estratégicos	¿Qué podría marcar la diferencia para nosotros dentro de 5 años con el nuevo paradigma? ¿Hacia dónde debemos dirigirnos? ¿Cómo abordamos nuestra estrategia digital y de Fintech con un enfoque Basado en Valores?
Apoyo requerido	NOW Partners, otros expertos técnicos, percepción de los clientes, expertos en tecnología financiera y digital, pioneros en el sector, otros asesores.
Temas técnicos	La necesidad de utilizar nuevos métodos y estándares para dar cuenta de los costos, flujos de efectivo y beneficios en el balance.
Cambios en la ejecución	¿Cuáles son los cambios necesarios en los equipos, recursos y organización para ejecutar el plan de corto y largo plazo, manteniendo un rendimiento saludable?
Gobierno	¿Cuál es el sistema de gobernanza que se necesita para sustentar todos estos cambios?

Tecnología y Acción

Una vez esbozada la hoja de ruta, NOW Partners ofrece apoyo continuo a la alta dirección en el desarrollo de los aspectos de la implementación:

- La comunicación interna y, más aún, la vinculación.
- La comunicación y vinculación con los grupos de interés externos.
- La rendición de cuentas y el análisis comparativo Basados en Valores.
- El apoyo de asesores sénior a la Junta Directiva y ejecutiva.
- La revisión trimestral de políticas de acuerdo con la hoja de ruta.
- La creación de la capacidad organizacional y sesiones de trabajo para evolucionar la cultura.
- La formación de los ejecutivos y el desarrollo de liderazgo y cultura.
- La estrategia digital y Fintech de impacto positivo.
- Las pruebas de banca regenerativa en ambientes controlados.
- Otras asesorías y servicios adicionales.

Por qué NOW Partners

Quiénes somos

NOW es una asociación global integrada por más de 100 líderes de negocios e innovación, expertos en cambio, que han aunado a sus equipos internacionales para acelerar la evolución económica de multinacionales, grandes empresas familiares y sistemas institucionales.

Qué hacemos

NOW se especializa en el arte y oficio de implementar una nueva lógica de negocios que llamamos Creación de Valor Regenerativo. RVC integra plenamente la regeneración de las personas y el planeta con el éxito económico. Transforma el impacto social dejando de ser un costo que debe controlarse para pasar a ser una inversión “indispensable” que debe optimizarse.

Cómo trabajamos

'Socios' es la palabra que nos identifica y nuestro valor esencial. Nos asociamos con nuestros clientes para descubrir e implementar soluciones personalizadas. Como iguales, desarrollamos una relación auténtica que se basa en la comunicación sincera y la rendición de cuentas para generar resultados tangibles. Le brindamos el apoyo para que desarrolle alianzas dentro de su empresa, con su cadena de valor y el ecosistema que les rodea.

Con quiénes nos asociamos

En todo el mundo, un número cada vez mayor de multinacionales, grandes empresas familiares y sistemas institucionales se han comprometido a integrar plenamente el impacto social con el éxito económico. Estas empresas e instituciones reconocen que nos encontramos en una encrucijada que lleva de la economía extractiva a la regenerativa. Este cambio requiere pasar de la primacía del accionista al beneficio para todos los involucrados, lo cual incluye a la naturaleza. Para prosperar, las empresas y los inversores necesitan una economía, una sociedad y un ecosistema saludables.

Autores: Dr. Marcos Eguiguren Huerta, Tom Cummings, Moneshia zu Eltz, Walter Link, Diane Osgood

Contacto: avina-now@now.partners

Acelerando la evolución económica para regenerar a personas y planeta
www.now.partners
May 2021

Desde el sur global impulsar procesos colaborativos que generen cambios sistémicos en favor de la dignidad humana y el cuidado del planeta.
www.avina.net

NOW Partners +
Avina Foundation