



Una nueva visión de valor

Medición, gestión y conexión de
valor social corporativo

—

14 de diciembre de 2016

Conectando la creación de valor social y corporativo

Cerrar la brecha entre la creación de valor corporativo y social requiere más líderes empresariales, que desafíen la idea que el desempeño financiero de corto plazo es el único indicador del éxito en los negocios.



- Mercados imperfectos:
 - ✓ Monopolios: casi eliminados
 - ✓ Externalidades: siguen siendo un gran obstáculo
- La creación de valor para una empresa no siempre iguala la creación de valor para la sociedad.

El concepto de externalidad

Las externalidades, o costos externos, son las consecuencias expresadas en términos de costos o beneficios de una actividad económica, que no se ha valorado a través de un precio de mercado, y pueden afectar a terceros quienes no eligieron incurrir en esos costos o beneficios.

Pueden ser negativas o positivas

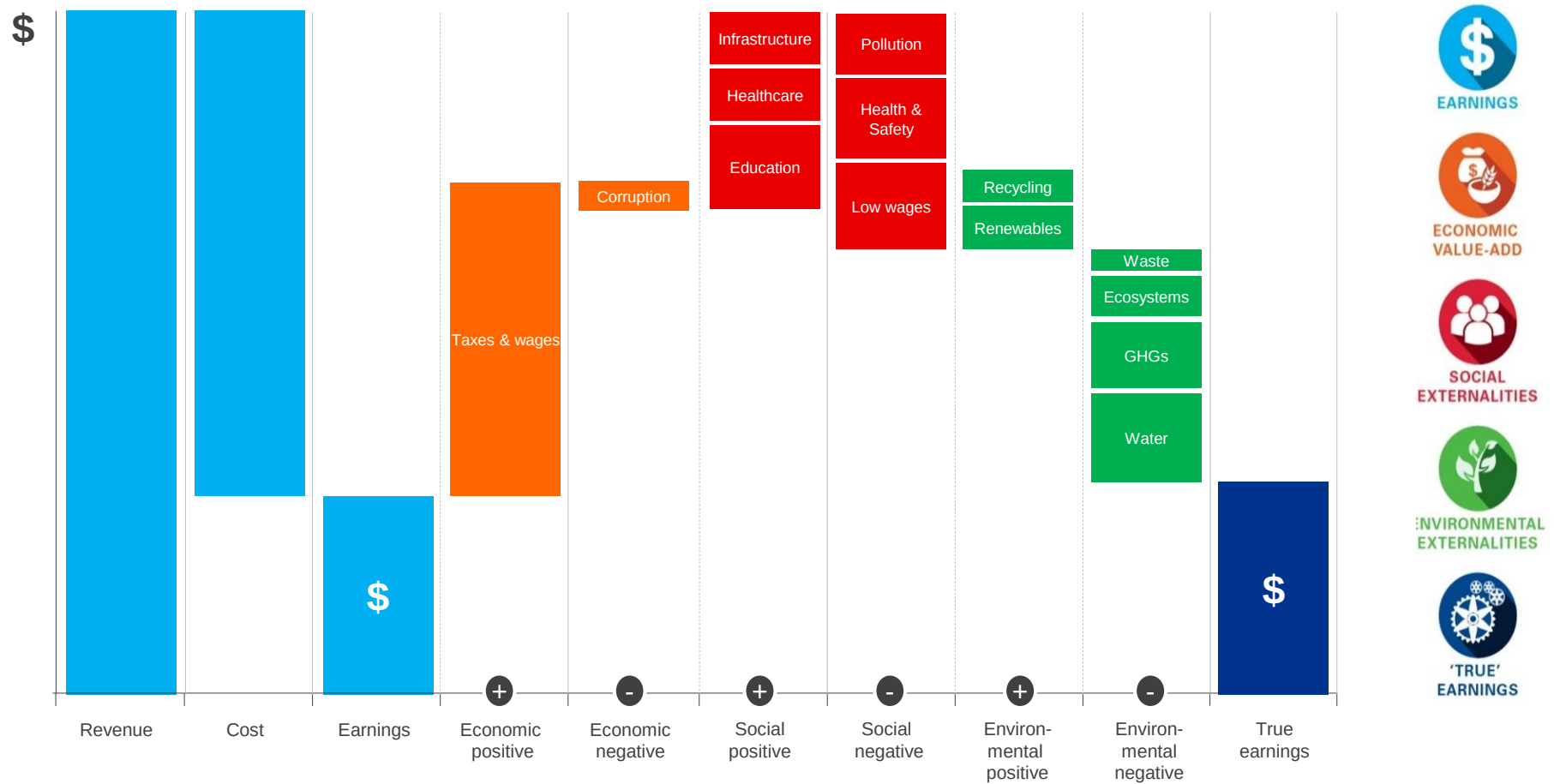




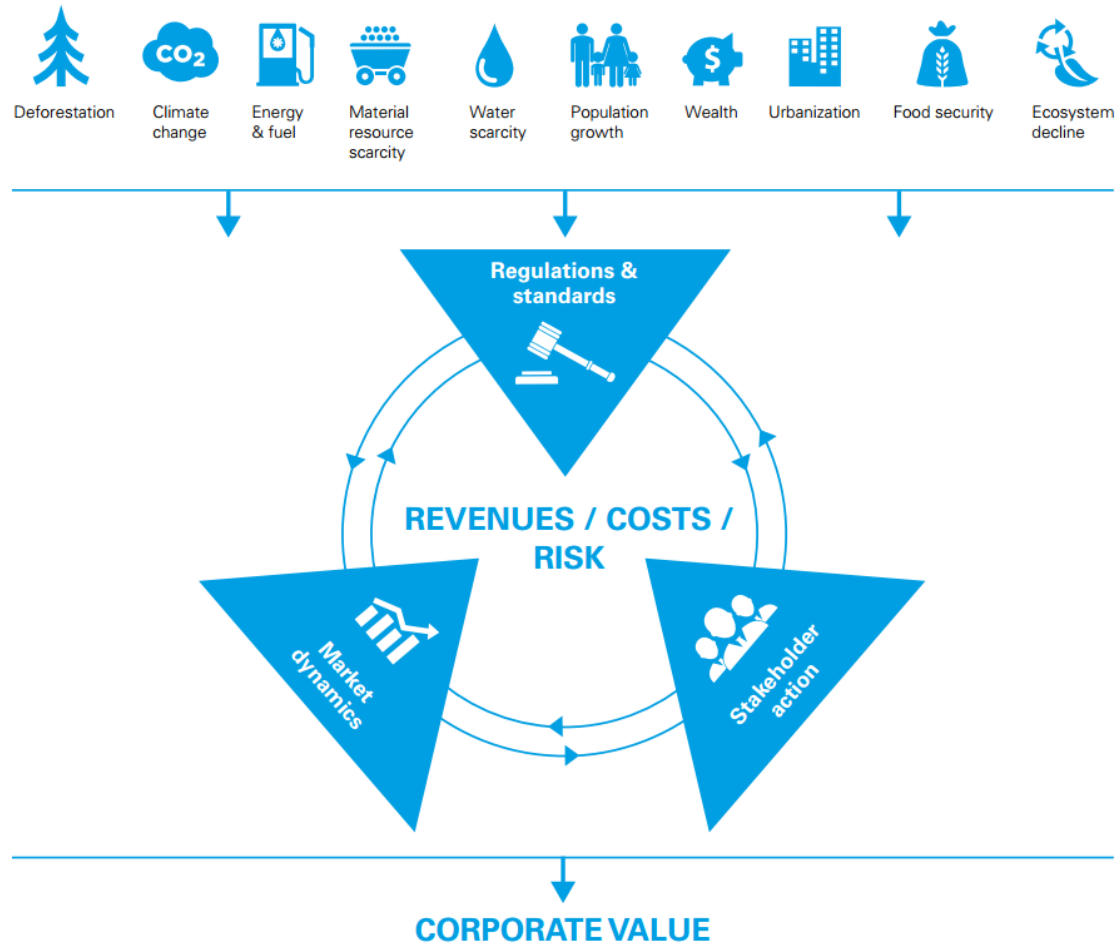
Conectando la creación de valor social corporativo



True Value bridge



Tres direccionadores: para entender la creación de valor social



Regulaciones y estándares

- Nuevas leyes
- Estándares de productos
- Precio
- Subsidios
- Impuestos
- Divulgación de regulaciones
- Estándares de certificaciones

Acción de grupos de interés

- Huelgas laborales
- Pérdida de licencia de operación
- Críticas de ONG's
- Presión de los consumidores
- Terminación de contratos con proveedores

Dinámicas de mercado

- Escasez y precios
- Clima extremo
- Nuevos mercados

Metodología "True value" de KPMG

- EVALUAR LAS "VERDADERAS" GANANCIAS DE LA COMPAÑÍA**

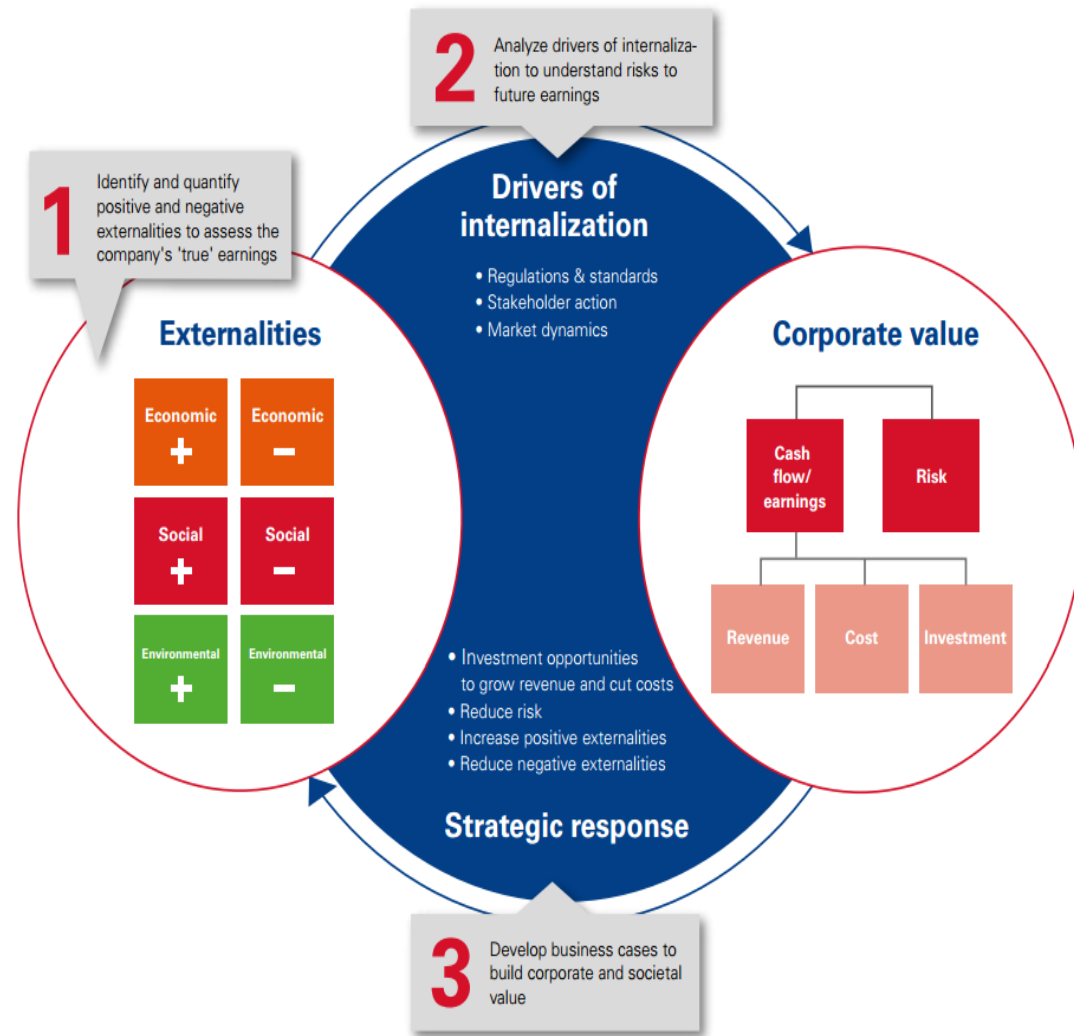
Mediante la identificación y cuantificación de sus externalidades materiales.

- ENTENDIENDO LAS GANANCIAS FUTURAS EN RIESGO**

Analizando la exposición de las fuerzas de la internalización.

- CREANDO VALOR SOCIAL Y CORPORATIVO**

Desarrollando casos de negocio que capturen valor, creando oportunidades y reduciendo riesgos.



Casos de estudio

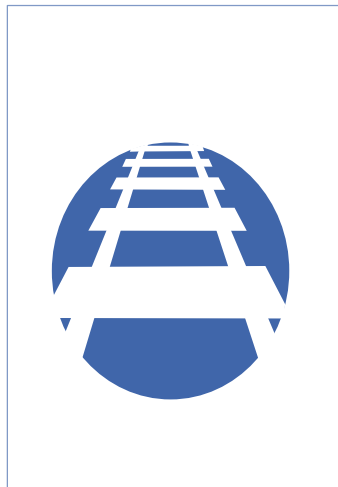
Descripción de casos públicos de KPMG



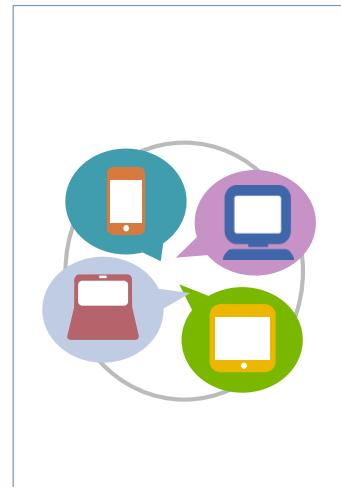
Ambuja



Holcim



Dutch Railways



Vodafone



Volvo

Caso de estudio: Cementera Holcim

Ambuja / Breve descripción de caso de estudio

Enfoque

- Visión SD 2030 desarrollo
- Piloto en India

Principales objetivos

- Entender los efectos de Ambuja en la sociedad y en el ambiente
- Gestionar mejor el impacto y maximizar el valor

“True Value” nos ha dado un activo real que se basa en la conversación con nuestros grupos de interés. Esta es la nueva forma de gestionar su impacto en la sociedad y en el medio ambiente y aumentar su valor financiero”

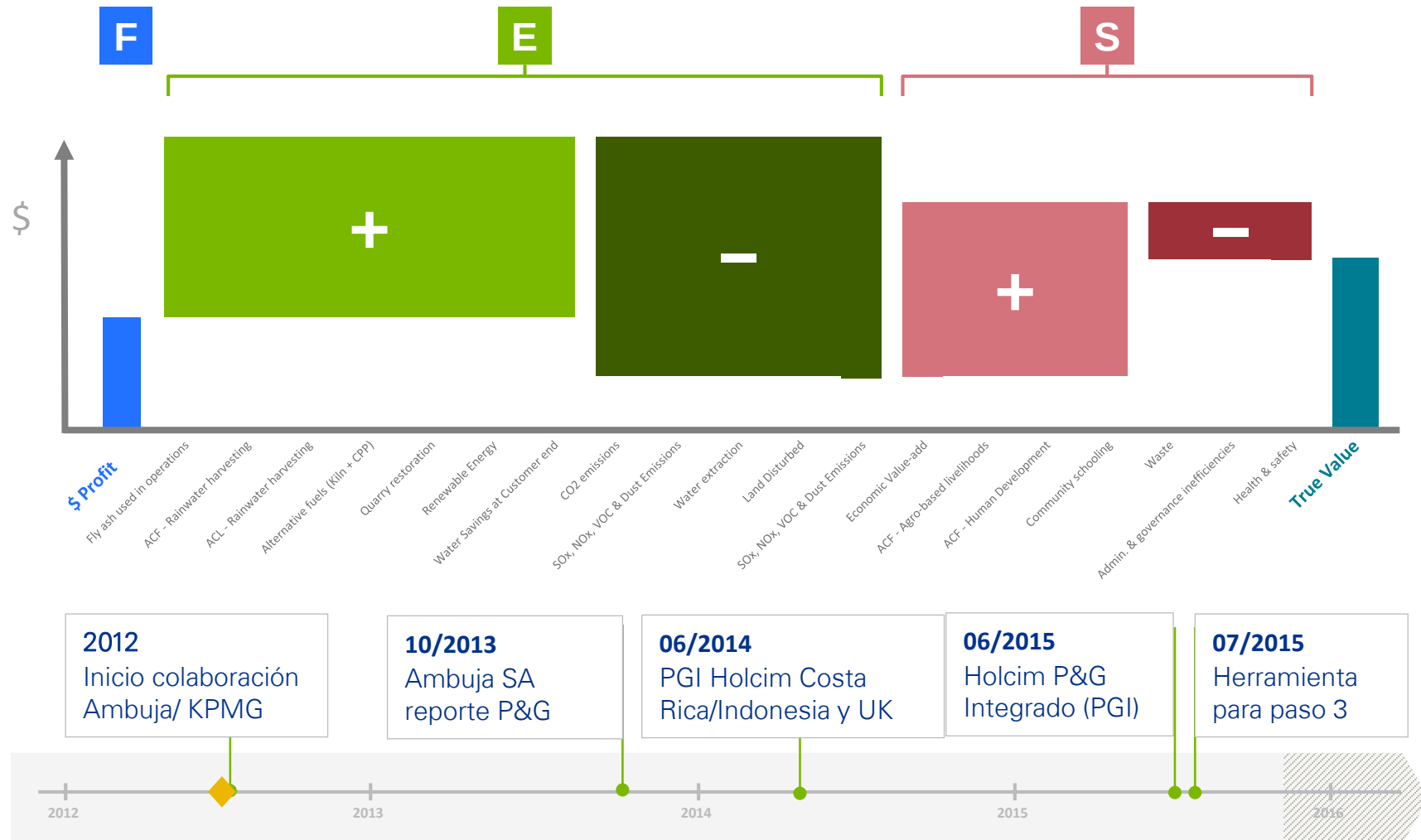
Traducción

Former CFO – CEO Onne van der Weijde



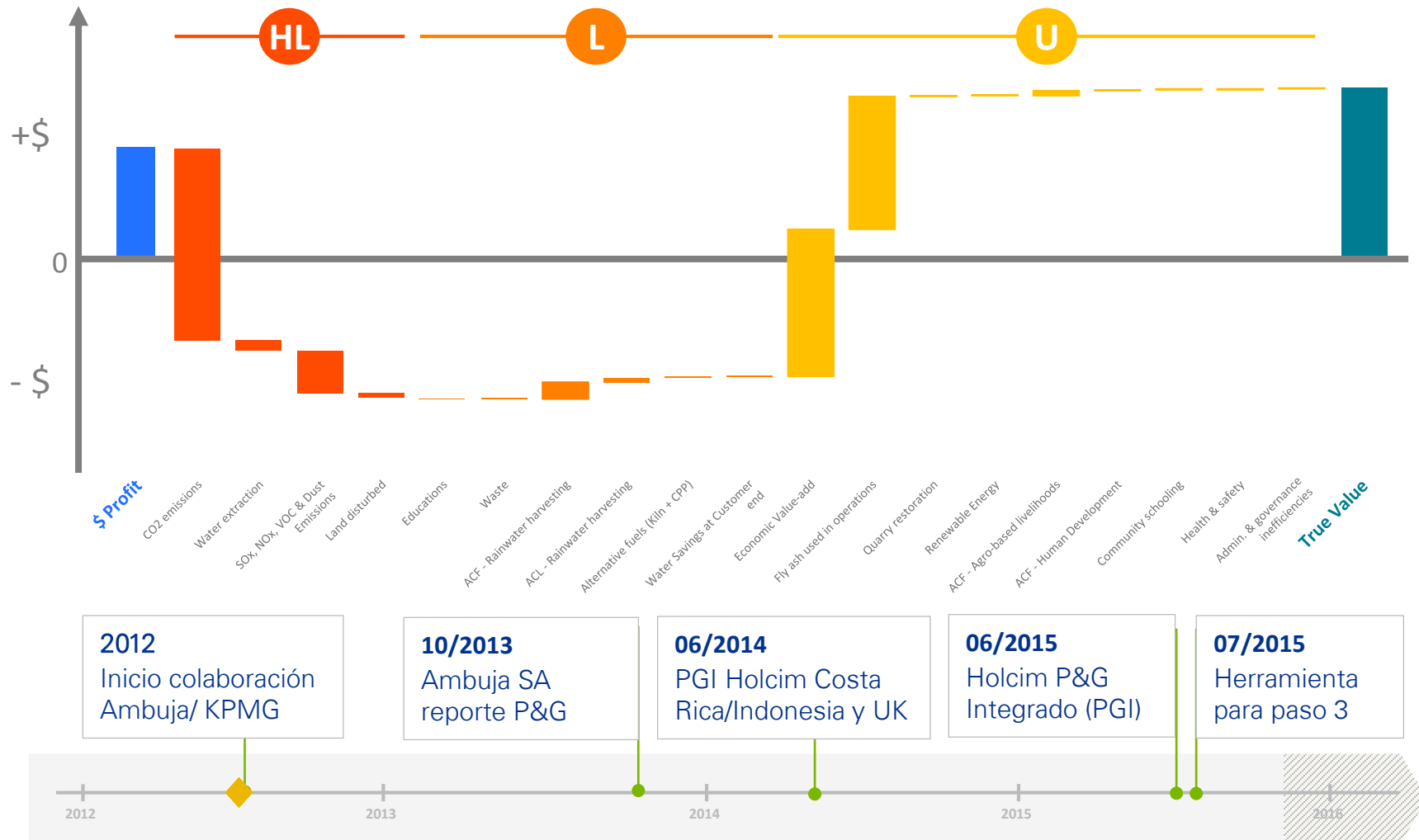
Caso de estudio: Cementera Holcim

Ambuja / Breve descripción de caso de estudio



Caso de estudio: Cementera Holcim

Ambuja / Breve descripción de caso de estudio



Caso de estudio: Cementera Holcim

Ambuja / Breve descripción de caso de estudio

Principales hallazgos

- Las “verdaderas” ganancias excedieron las ganancias financieras en 2012.
- Las externalidades negativas se pueden internalizar más fácil que las externalidades positivas.
- Los proyectos con valor presente neto (VPN) son más atractivos financieramente.

Beneficios

- Rango de proyectos aumenta dos dígitos del EBITDA para el 2020.
- Alto Retorno Social de la Inversión (SROI) de la Fundación Cementera Ambuja.

“Cementos Ambuja se enorgullece de ser la primera empresa en estimar su “True Value”. Un enfoque de medición basado en la sostenibilidad será la piedra angular de los negocios en el futuro”

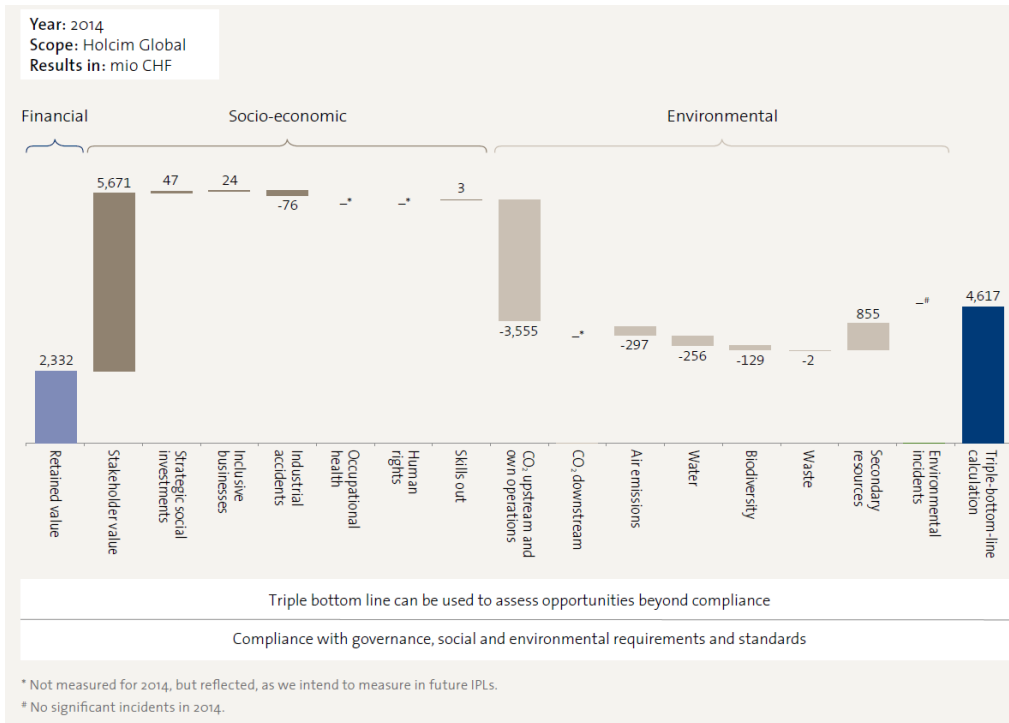


Ajay Kapur
Current CEO
Ambuja Cements
Ltd, India



Caso de estudio: Cementera Holcim

Ambuja / Breve descripción de caso de estudio



“Hemos preparado el primer cálculo de IPG para el Grupo Holcim. Esto proporciona un panorama de lo que el Grupo necesita para crear aún más valor para todos los grupos de interés”



Bernard Fontana
Former CEO
Holcim



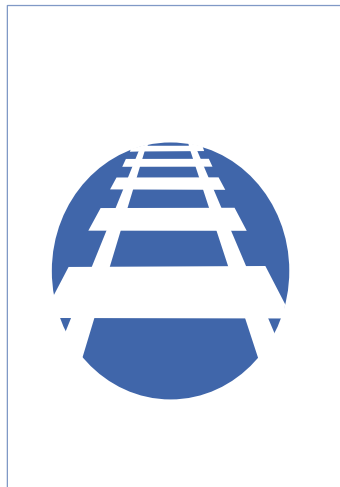
Descripción de casos públicos de KPMG



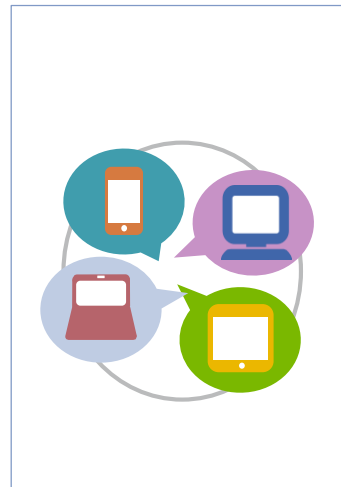
Ambuja



Holcim



Dutch Railways



Vodafone



Volvo

Visión de volvo

Historia General y alineación estratégica

La visión del Grupo Volvo es llegar a ser líder en soluciones de transporte sostenible



Ventas en buses eléctricos proyectan crecimiento hacia 2020 y más allá



Asociaciones están entregando soluciones para buses eléctricos

Se incrementa el compromiso de una movilidad eléctrica

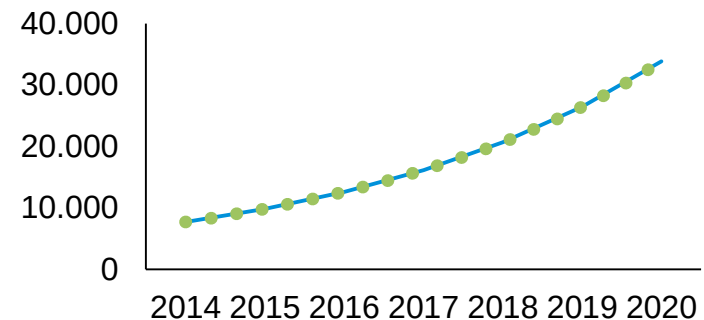
El gobierno francés hace un llamado para contar con un sistema de transporte público completamente eléctrico para 2020.

Ciudades en UK, NL, CH, SK, CH, RU, CA y JPN se han comprometido con el uso de flotas de buses eléctricos.

La demanda por movilidad eléctrica está creciendo rápidamente

Rápido crecimiento del mercado:

Se espera que el Mercado mundial de buses eléctricos crezca a una CAGR del 28% del 2014 al 2020, y alcanzará un volumen de ventas estimado de 33.854 unidades al 2020(a)

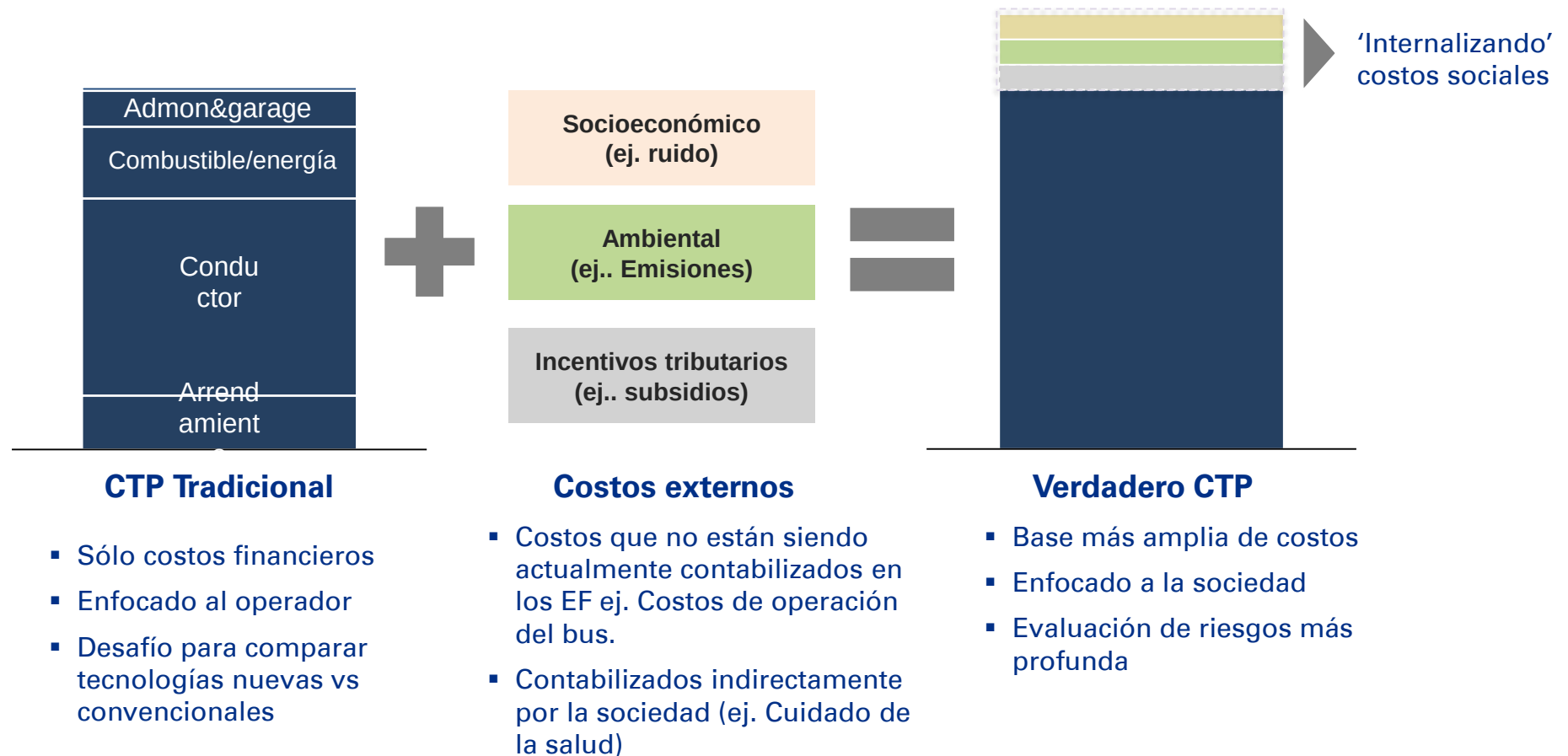


Source: (a) Persistence Market Research: "Global Market Study on Electric Bus" (April 2015), primarily relates to electric hybrids (for 2014 and immediate next years)

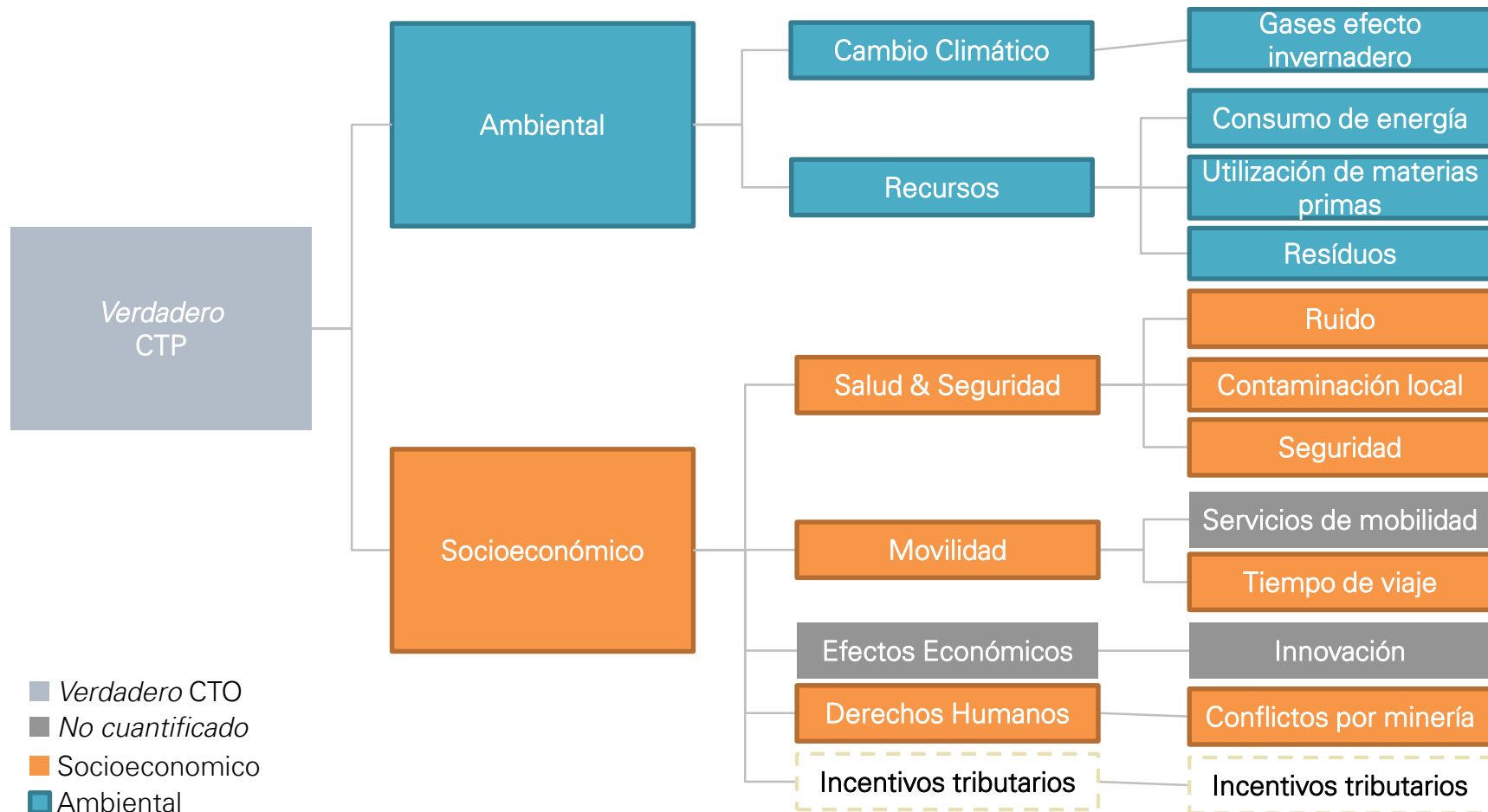
¿Cuáles son los impactos clave que marcan la diferencia entre los buses convencionales y eléctricos?



La incorporación de los costos sociales en el costo total de la propiedad están llevando a las evaluaciones de los costos del ciclo de vida a otro nivel.



El modelo conceptual ilustra todos los indicadores materiales en el verdadero análisis CTP



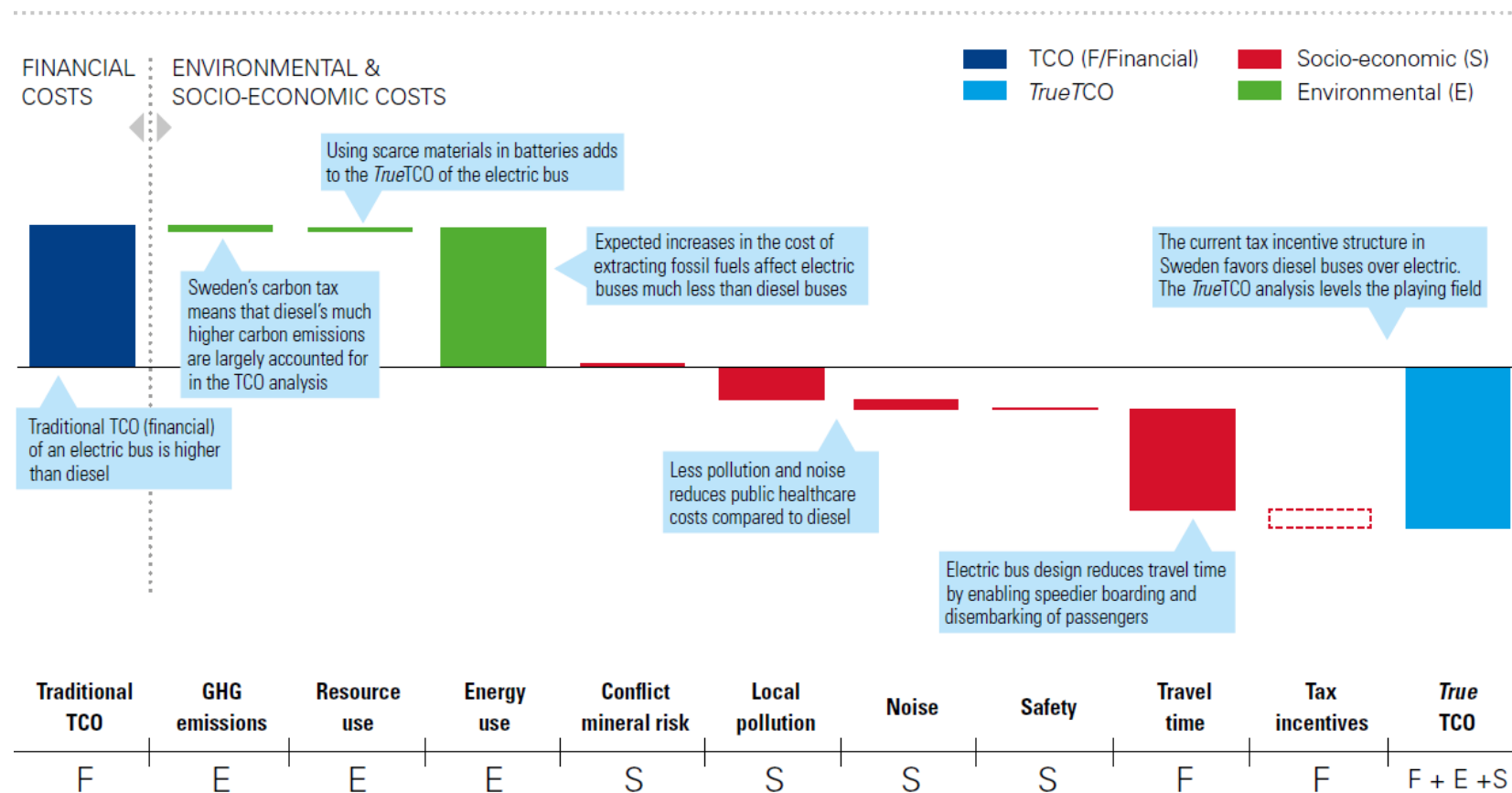
Incorporación del "True Value bridge" - un enfoque para agregar valor

Comparar diferencias entre el CTP tradicional y el verdadero CTP

KPMG True Value Analysis

Comparison of *True* Total Cost of Ownership of electric bus vs diesel bus

*True*TCO per bus per year



Cómo el Grupo Volvo utilizará el análisis?

Aumento de la conciencia de los impactos ambientales y socioeconómicos internamente e impulsar el cambio externamente

Ayuda para las alcaldías y autoridades de transporte para la toma de decisiones en planeación de la ciudad y el desarrollo futuro de sistemas de transporte.

Uso de los resultados para mostrar cómo el sector transporte puede jugar un papel clave en el desarrollo de ciudades sostenibles del futuro.

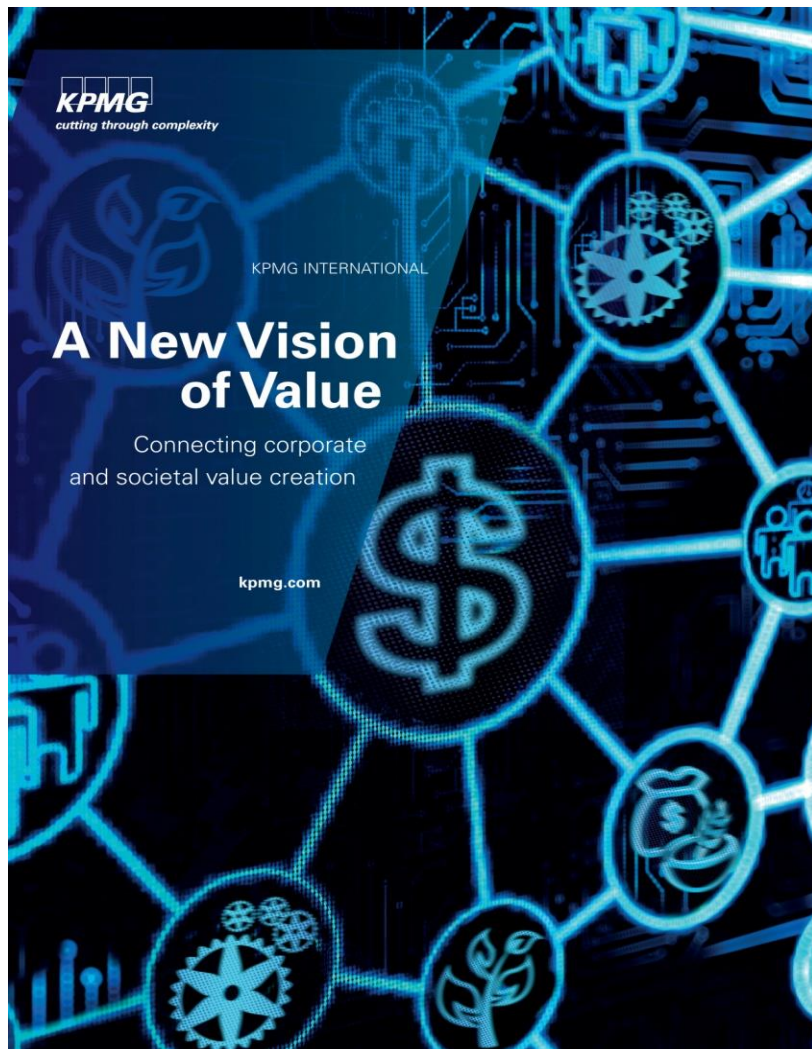


Observaciones finales

- La medición del valor social no es un concepto nuevo
- Momento de crecimiento
- National Capital Protocol (NCP)
- Campo emergente
- Liderazgo requerido - Colombia!

Una nueva visión

Conectando la creación de valor social y corporativo



kpmg.com/true-value

Gracias!

‘New Vision of Value’

follow up to KPMG’s 2012 publication

‘Expect the Unexpected; Building business value in a changing world’





Gracias

Contacto:

Maria Teresa Agudelo Roldán

Socia – KPMG en Colombia

Tel: 1-6188000 ext 4142

Email: magudelo@kpmg.com