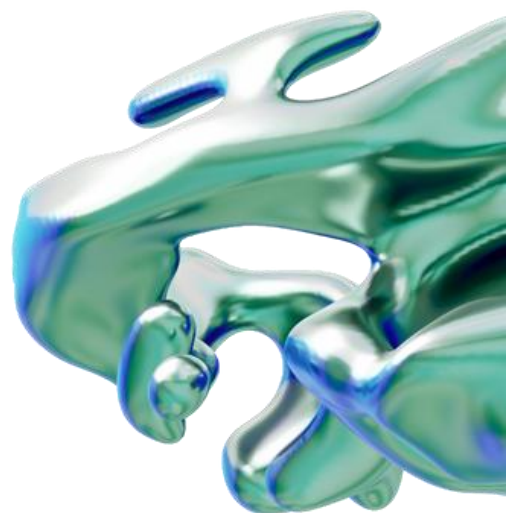


*Empoderando a los
jóvenes emprendedores
hacia un futuro más
verde»*



L I B R O



Sobre modelo de negocio sostenible



**Autora: Io Chatzivaryti,
Experta Senior en proyectos
de la UE sobre modelos de
negocio sostenibles, Cámara
de Comercio de Drama**



ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΔΡΑΜΑΣ

Índice

El Manual de la Startup Ecológica: Tu Guía para Crear un Negocio Sostenible	3
¿Qué Significa Realmente “Negocio Sostenible”?	3
¡Por Qué Importa Tanto Ser una Empresa Ecológica!	10
El Poder de la Economía Circular	11
Tu Camino Hacia una Startup Ecológica: Claves para el Éxito	12
Tu Misión, Si Decides Aceptarla	13
Profundiza: Lecturas y Recursos Inspiradores para Emprendedores Ecológicos	13
Plantillas Para Talleres: ¡Te Toca Diseñar Una Startup Ecológica!	15
Ejemplo de Canvas (cápsulas de café):	17
Plantilla 2: El Lienzo del Modelo de Negocio Sostenible (SBMC) — Perspectiva de los Grupos de Interés Sociales	18
El Camino Hacia Tu Startup: Claves Para el Éxito	19
Conclusion: ¡Sé el Cambio, Construye el Futuro!	20

El Manual de la Startup Ecológica: Tu Guía para Crear un Negocio Sostenible

Bienvenido, Futuro Emprendedor!

¡Hola a todos, alumnos del programa «EYE to a Greener Future»! ¿Alguna vez habéis echado un vistazo a nuestra preciosa ciudad —quizás al centro histórico— y habéis pensado: «¿Cómo podríamos mejorarla aún más?»? ¿O habéis visto algún problema, como el plástico en nuestras playas o el desperdicio de comida, y os habéis preguntado: «¿Y si pudiera solucionar eso?»

¡Este libro electrónico es para vosotros! Es vuestra guía personal para crear un negocio que no solo genere ingresos, sino que también marque una diferencia real y positiva para las **personas** y el **planeta**. Vamos a profundizar en el **Lienzo del Modelo de Negocio Sostenible (SBMC)**, una herramienta genial que os ayudará a convertir vuestras ideas ecológicas en realidad.

¡Consideradlo vuestro mapa secreto para convertirlos en emprendedores ecológicos allá donde os lleven vuestros sueños!

¿Qué Significa Realmente “Negocio Sostenible”?

Olvidate de la vieja idea de que las empresas solo buscan ganar dinero. Los **negocios sostenibles** se basan en ser inteligentes y solidarios. Es como tener un superpoder que te permite crear algo increíble sin dañar nuestro medio ambiente ni tratar injustamente a nadie. Las empresas ecológicas incorporan principios de sostenibilidad en sus decisiones empresariales para reducir su impacto negativo en el medio ambiente, tanto a nivel global como local. Lo hacen vendiendo productos respetuosos con el medio ambiente o ecológizando sus procesos para que sean más sostenibles desde el punto de vista medioambiental.

Esto significa preguntarte constantemente:

- «¿Cómo puede mi empresa ayudar a resolver grandes problemas, como la contaminación o la desigualdad social?»
- «¿Estoy generando un impacto positivo, y no solo evitando los negativos?»

El **Modelo de Negocio Sostenible (SBMC)** es tu brújula especial para este viaje. Te ayuda a pensar en tu idea de negocio desde todos los ángulos: no solo cómo vender productos, sino cómo hacerlo de una manera que sea buena para el planeta y justa para todos. A esto lo llamamos el enfoque de la **triple cuenta de resultados**:

- **Personas:** ¿De qué manera tu empresa ayuda a las comunidades, trata a sus trabajadores de forma justa y mejora la vida de las personas?
- **Planeta:** ¿Cómo protege tu empresa la naturaleza, reduce los residuos y utiliza los recursos de forma responsable?
- **Beneficio:** ¿Cómo consigue tu empresa generar los ingresos suficientes para seguir adelante y ampliar su impacto positivo?

El Plan de Tu Startup: Los 9 Pilares del SBMC

Imagina que tu idea de negocio ecológico es una casa que estás construyendo. Cada uno de estos nueve pilares es una pieza fundamental: unos cimientos sólidos, una distribución inteligente o una característica ecológica que hace que tu casa sea increíble y sostenible.

1. Segmentos de clientes: ¿Quién se beneficia de tu producto ecológico?

La Gran Pregunta: ¿Quiénes son esas personas increíbles (¡o incluso otras empresas!) que se beneficiarán de verdad de tu idea sostenible?

No se trata solo de quién compra tu producto. Se trata de quién sentirá el impacto positivo de lo que estás haciendo. ¿Te diriges a:

- **¿Adolescentes con conciencia ecológica** que buscan ropa de segunda mano con estilo?
- **¿Familias locales** que necesitan formas más fáciles de compostar sus residuos alimentarios?
- **¿Empresas** del centro de la ciudad que quieren reducir sus facturas de energía y su huella de carbono?

- **¿Las generaciones futuras** que heredarán el entorno más limpio que estás ayudando a crear?

Piensa como un fundador ecológico: «¿Quién va a estar realmente contento (¡y quizá incluso nos dé un poco de publicidad en las redes sociales!) porque estamos resolviendo un problema para ellos o mejorando sus vidas de una manera ecológica?»

2. Propuesta de Valor: ¿Qué «superpoder» sostenible ofreces?

La gran pregunta: ¿Qué solución única, respetuosa con el planeta y centrada en las personas aportas? ¿Qué problema estás resolviendo de forma sostenible?

Este es el «ingrediente secreto» de tu startup: lo que hace que tu idea ecológica sea especial. ¡Es la forma en que resuelves un problema o mejoras la vida de las personas, pero con un toque sostenible!

Ejemplos interesantes:

- **Una línea de pastillas de jabón elaboradas con restos de aceite de oliva** de productores locales, lo que reduce los residuos y apoya la agricultura local.
- Un servicio que recoge y entrega **envases de comida reutilizables** de restaurantes locales para reducir el plástico de un solo uso.
- Talleres para estudiantes y familias sobre cómo **reciclar muebles viejos** en lugar de tirarlos, alargando así el ciclo de vida de los productos.

Piensa como un fundador ecológico: No te limites a decir «respetuoso con el medio ambiente». Di: «¡Mi producto reduce los residuos plásticos en un 70 %!» o «Mi servicio ayuda a las familias locales a ahorrar un 20 % en la factura de la luz y reduce las emisiones de carbono». ¡Sé claro, sé audaz y sé específico sobre **el impacto ecológico!**

3. Canales: ¿Cómo Das a Conocer Tus Productos Ecológicos?

La gran pregunta: ¿Cómo vas a hacer llegar tu increíble producto o servicio a los clientes de la forma más ecológica y ética posible?

Se trata de cómo tus «productos ecológicos» llegan a tus clientes. ¡Cada paso

cuenta! Ten en cuenta lo siguiente:

- **Entregas locales en bicicleta**, patinete eléctrico o incluso a pie, sobre todo por las calles estrechas de las ciudades.
- Vender a través de una **tienda online** para reducir la necesidad de una tienda física y de publicidad en papel.
- Utilizar **envases fabricados con papel reciclado, cartón o incluso algas**, y animar a los clientes a reutilizarlos o devolverlos.
- Montar un puesto en **mercados locales o eventos escolares** para conectar directamente con tu comunidad.

Piensa como un fundador ecológico: «¿Cómo puedo hacer llegar mi fantástico producto a la gente *sin* dejar una gran huella de carbono ni generar residuos adicionales por el camino?»

4. Relaciones Con Los Clientes: Generar Confianza Ecológica

La gran pregunta: ¿Cómo se construyen relaciones auténticas y sinceras con los clientes en torno al compromiso con la sostenibilidad?

La gente quiere conocer la historia real que hay detrás de tu startup ecológica. Genera confianza:

- **Compartiendo tu trayecto:** cuenta historias sobre el origen de tus materiales, las personas locales con las que trabajas o el impacto que estás generando. ¡Quizás puedas mostrar vídeos de tu proceso de producción ético!
- **Recompensando las acciones ecológicas:** Ofrece descuentos por devolver productos viejos para su reciclaje o por rellenar envases reutilizables.
- **Siendo totalmente honesto:** Si hay algún reto con tu abastecimiento sostenible, compártelo y explica cómo estás trabajando para mejorar. ¡La transparencia es muy importante!

Piensa como un fundador ecológico: «¿Cómo puedo hacer que mis clientes se sientan parte de mi misión de sostenibilidad, y no solo compradores de un producto? ¿Pueden ayudar a difundir nuestro impacto ecológico?»

5. Fuentes de Ingresos: Generar Beneficios de Forma Sostenible

La gran pregunta: ¿Cómo generará ingresos tu startup de manera que *respalde* tu misión de sostenibilidad, en lugar de ponerla en peligro?

¡Aquí es donde hay que ser creativo para obtener beneficios mientras se hace el bien!
Ideas innovadoras:

- **Precios con «prima ecológica»:** los clientes podrían estar dispuestos a pagar un poco más por un producto con certificación de comercio justo, fabricado con materiales 100 % reciclados o procedente directamente de agricultores locales.
- **Suscripción para la reutilización:** imagina un servicio en el que las familias se suscriban a tazas de café o envases de comida reutilizables para sus pedidos para llevar, devolviéndolos para que las cafeterías locales los limpien y los reutilicen.
- **Alianzas por una buena causa:** colabora con un grupo ecologista o una organización benéfica local en una campaña en la que una parte de tus ventas se destine a su causa.
- **Vender la solución, no solo el producto:** en lugar de vender regaderas, ofrece un «servicio de riego de jardines» utilizando agua de lluvia recogida, centrándote en el uso eficiente de los recursos.

Piensa como un fundador ecológico: «¿Cómo puede mi modelo de negocio fomentar realmente un comportamiento más sostenible por parte de mis clientes y de mi propia empresa? ¿Podemos ganar dinero ayudando a la gente a ahorrar recursos?».

6. Recursos Clave: Tus Potenciadores Ecológicos

La gran pregunta: ¿Qué «recursos» especiales necesitas para poner en marcha tu startup ecológica y mantenerla sostenible?

Estos son los ingredientes esenciales para tu negocio. En el caso de una startup ecológica, tienen un toque especial:

- **Materiales ecológicos:** ¡Piensa en algodón orgánico, plástico reciclado de los contenedores de reciclaje de la ciudad, bambú o incluso algas cultivadas

localmente!

- **Personal con talento y remunerado de forma justa:** tu equipo es tu mayor activo. Asegúrate de que se les trate bien y se les pague de forma justa, creando un ambiente de trabajo positivo.
- **Tecnología ecológica de vanguardia:** quizá necesites una máquina especial que reutilice textiles viejos, o una aplicación que te ayude a hacer un seguimiento de la reducción de residuos.
- **Tus ideas únicas (propiedad intelectual):** si inventas un nuevo proceso ecológico o un diseño sostenible ingenioso, ¡eso es un recurso valioso!
- **Acceso a energías renovables:** ¿puede tu oficina funcionar con energía solar? ¿Podrías asociarte con instaladores solares locales?

Piensa como un fundador ecológico: «¿Son mis recursos verdaderamente sostenibles? ¿Estoy utilizando materiales respetuosos con el planeta y tratando a las personas de forma justa en cada paso del camino?»

7. Actividades Clave: Poner en Práctica la Sostenibilidad

Pregunta clave: ¿Cuáles son las cosas más importantes que tu startup debe hacer cada día para aportar su valor sostenible de forma eficaz?

¡Se trata del día a día de tu negocio, pero con un enfoque sostenible! Tareas sostenibles diarias:

- **Producción ética:** asegurarte de que tus productos se fabrican sin perjudicar a los trabajadores ni al medio ambiente. ¡Esto implica conocer tu cadena de suministro!
- **Ahorro energético:** Buscar constantemente formas de reducir el consumo de energía en tu espacio de trabajo o durante la producción. ¡Apaga las luces, desenchufa los cargadores!
- **Reducción de residuos:** Establecer programas de reciclaje sólidos, encontrar formas de reutilizar materiales y aspirar a generar el mínimo de residuos.
- **Compromiso con tu comunidad:** Establecer relaciones sólidas con proveedores locales, participar en campañas de limpieza de la ciudad o apoyar eventos locales.
- **Hacer un seguimiento de tu impacto:** Medir periódicamente cuánto plástico

has desviado o cuántas vidas has mejorado.

Piensa como un fundador ecológico: «La sostenibilidad no es solo un eslogan de marketing; está integrada en todo lo que hacemos, cada día, desde cómo fabricamos las cosas hasta cómo operamos».

8. Alianzas Clave: Tu Alianza Ecológica

Pregunta clave: ¿Quiénes son tus aliados y colaboradores esenciales que te ayudarán a alcanzar tus objetivos de sostenibilidad?

¡No tienes por qué hacerlo todo solo! Asociarte con las personas adecuadas puede potenciar enormemente tu impacto. Con quién asociarte:

- **Agricultores o productores locales:** para obtener ingredientes locales frescos y sostenibles, reduciendo así el transporte y apoyando la economía local.
- **Organizaciones medioambientales sin ánimo de lucro:** organizaciones como los grupos conservacionistas locales pueden ofrecerte asesoramiento experto, ayudarte con proyectos comunitarios o dar a conocer tu misión.
- **Organismos de certificación:** estas organizaciones pueden otorgar a tus productos un sello de «Comercio Justo» u «Orgánico», lo que demuestra a los clientes tu compromiso.
- **Empresas de gestión de residuos:** para ayudarte a reciclar o incluso a reutilizar tus materiales de forma eficaz.
- **¡Incluso otras startups ecológicas!** Podéis aprender unos de otros, compartir recursos y colaborar en proyectos más grandes.

Piensa como un fundador ecológico: «¿Comparten mis socios realmente mi compromiso con la sostenibilidad? ¿Podemos lograr mucho más juntos de lo que podríamos lograr por nuestra cuenta?»

9. Estructura de Costes: El Precio de Ser Ecológico

La gran pregunta: ¿qué costes conlleva gestionar una empresa sostenible y cómo te aseguras de que estas inversiones salgan rentables tanto para tu negocio como para el planeta?

Ser sostenible puede suponer a veces unos costes iniciales más elevados (como el

abastecimiento ético o **las energías renovables**). Pero, a menudo, se trata de inversiones inteligentes que ahorran dinero a largo plazo y construyen una sólida reputación. Ten en cuenta lo siguiente:

- **Costes de materiales más elevados:** el algodón orgánico o el plástico reciclado pueden costar más que las opciones convencionales, pero son mejores para el planeta y para las personas.
- **Invertir en tecnología ecológica:** comprar máquinas de bajo consumo puede ser más caro al principio, pero a la larga ahorrarás dinero en la factura de la luz.
- **Formación de los empleados:** invierte en tu equipo enseñándoles prácticas sostenibles y condiciones laborales justas.
- **Cuotas de certificación:** pagar por una certificación «B Corp» demuestra que eres una empresa verdaderamente responsable.
- **Ahorro a largo plazo:** menos residuos significa menos dinero gastado en su eliminación; una buena reputación atrae a más clientes y fomenta la fidelidad.

Piensa como un fundador ecológico: «No se trata solo de gastos; son inversiones en un futuro mejor: para mi empresa, para las personas y para nuestro planeta. ¿Cómo puedo demostrar que ser ecológico tiene sentido desde el punto de vista empresarial?»

¡Por Qué Importa Tanto Ser una Empresa Ecológica!

Ser una empresa ecológica no es solo una moda; es una forma inteligente de hacer negocios en el mundo actual. He aquí por qué:

Ventajas económicas de las empresas ecológicas

- **Acceder a nuevos mercados:** existe una demanda creciente de productos y servicios ecológicos en todo el mundo. ¡La gente busca activamente opciones sostenibles!
- **Adelantarse a la normativa:** La normativa medioambiental es cada vez más estricta. Las empresas ecológicas ya están preparadas para estos cambios, lo que les da una ventaja. Podemos esperar normativas más estrictas sobre emisiones

de gases de efecto invernadero, residuos, productos químicos y conservación del agua en los próximos años

- **Acceso a la financiación:** Las empresas ecológicas pueden atraer ciertos tipos de opciones de financiación para sus ideas de negocio ecológicas que no están disponibles para las ideas de negocio convencionales. Las empresas con perfiles sólidos en materia de ESG (medioambiental, social y de gobernanza) atraen más inversión y se benefician de mejores condiciones de financiación
- **Reducir costes:** Estas reducciones de costes suelen derivarse de una mayor eficiencia, ya que se requieren menos insumos para producir el mismo resultado. ¡Esto significa que un uso más inteligente de la energía y los materiales puede ahorrar dinero!
- **Mejora de la calidad:** los productos y servicios ecológicos pueden, por lo tanto, mejorar la propuesta de valor de la empresa y sus resultados. A menudo están diseñados para ser más duraderos, reparables o fácilmente reciclables, lo que de hecho puede mejorar su calidad y valor para los clientes
- **Mayor fidelidad a la marca:** Las empresas ecológicas suelen fomentar una mayor fidelidad a la marca al alinearse con los valores y el compromiso de los clientes con la sostenibilidad.

El Poder de la Economía Circular

El concepto de economía circular es de vital importancia para las startups ecológicas. En lugar del antiguo modelo «extraer-fabricar-consumir-tirar», que utiliza gran cantidad de materiales nuevos y genera enormes cantidades de residuos, la economía circular tiene como objetivo minimizar los residuos mediante el intercambio, el alquiler, la reutilización, la reparación, el reacondicionamiento y el reciclaje de los materiales y productos existentes durante el mayor tiempo posible.

¿Por qué es tan importante?

- **Combate los retos medioambientales:** ofrece soluciones a retos medioambientales cada vez más acuciantes, como el agotamiento de los recursos naturales y el aumento de los residuos que dañan los ecosistemas.
- **Reduce la dependencia de nuevos materiales:** ayuda a reducir la dependencia de nuevas materias primas. La reutilización y el reciclaje de productos ralentizarían el uso de los recursos naturales, reducirían la alteración del paisaje y los hábitats, y ayudarían a limitar la pérdida de biodiversidad.
- **Minimiza los residuos y las emisiones:** minimiza los residuos y reduce las emisiones de carbono. Se puede lograr una reducción de las emisiones totales anuales de gases de efecto invernadero; los procesos industriales y el uso de

productos son responsables del 9,10 % de las emisiones de gases de efecto invernadero en la UE, mientras que la gestión de residuos representa el 3,32 %.

- **Crea nuevos puestos de trabajo:** impulsa nuevas oportunidades económicas al fomentar la innovación, la eficiencia y la creación de empleo en sectores que dan prioridad al reciclaje y la reutilización de materiales.

- **Prolonga la vida útil de los productos:** El segundo principio de la economía circular hace hincapié en maximizar el valor y la utilidad de un producto durante el mayor tiempo posible. Esto incluye el mantenimiento, la reparación, el reciclaje y el suprarreciclaje.

- **Regenera los sistemas naturales:** El tercer principio es la regeneración de los sistemas naturales, lo que incluye el uso de materiales renovables y procesos que los favorecen

- **Impacto de los residuos:** Los residuos plásticos no se descomponen fácilmente y pueden persistir en la naturaleza durante cientos de años, lo que los convierte en un factor importante de daño medioambiental. Tirar el plástico de forma descuidada, especialmente en el mar, puede provocar una contaminación perjudicial para los ecosistemas marinos y que amenaza la vida marina. Los microplásticos formados a partir de la degradación del plástico pueden entrar en la cadena alimentaria, lo que supone un riesgo para la salud humana.

El papel de la Tecnología

¡La tecnología es una gran aliada de la economía circular! Innovaciones como el **big data** y el **Internet de las cosas (IoT)** pueden ayudar a hacer un seguimiento y optimizar los ciclos de vida de los productos, facilitar el reciclaje y reducir los residuos mediante una supervisión minuciosa. ¡Imagina contenedores inteligentes que te avisan cuando están llenos o aplicaciones que te ponen en contacto con servicios de reparación!

Tu Camino Hacia una Startup Ecológica: Claves para el Éxito

Mientras reflexionas y rellenas tu propio SBMC, ten en cuenta estos valiosos consejos:

- **Busca inspiración local:** explora negocios de tu ciudad que ya estén llevando a

cabo iniciativas sostenibles. ¿Cómo funcionan? ¿Qué retos han superado? ¡Quizás descubras recursos o socios locales justo delante de tus narices!

- **Haz preguntas del tipo «¿por qué no?»:** En lugar de preguntarte «¿por qué debería ser sostenible?», dale la vuelta: «¿por qué no iba a ser sostenible? ¿Cuál es el coste de no ser ecológico?»
- **¡Forma un equipo!** Trabaja con amigos, compañeros de clase o incluso con un profesor. Crear una startup es más fácil y divertido en equipo.
- **Empieza poco a poco, sueña a lo grande:** No hace falta que cambies el mundo entero de la noche a la mañana. Elige un problema, busca una solución sostenible, pruébala y luego amplía tu impacto paso a paso.
- **No tengas miedo de hacer ajustes:** Puede que tu primera idea no sea perfecta, ¡y eso está muy bien! El SBMC es una herramienta para ayudarte a pensar, aprender y mejorar tu negocio ecológico constantemente. Se trata de experimentar y evolucionar.

Tu Misión, Si Decides Aceptarla ...

Un negocio verdaderamente sostenible no consiste solo en ganar dinero, sino en dejar una huella positiva y duradera en el mundo. Como futuro innovador y potencial emprendedor ecológico, tu papel es sumamente importante. Tendrás que orientar tus ideas para lograr un equilibrio entre los beneficios, el propósito y un diseño respetuoso con el planeta.

El SBMC es tu superpoder. Úsalo para pensar a lo grande, actuar con responsabilidad e innovar con una profunda intención. El mundo necesita tus ideas frescas y tu pasión por un futuro más verde y más justo. Empoderar a la próxima generación de emprendedores sostenibles ayuda a inculcar la responsabilidad medioambiental, fomenta el pensamiento crítico, te prepara para futuras carreras ecológicas e inspira la innovación.

AHORA, ADELANTE, ¡CREA TU STARTUP ECOLÓGICA! ¿QUÉ PROBLEMA RESOLVERÁS PRIMERO PARA NUESTRA COMUNIDAD Y NUESTRO PLANETA?

Profundiza: Lecturas y Recursos Inspiradores para Emprendedores Ecológicos

¿Quieres saber más y encontrar aún más inspiración? Echa un vistazo a estos fantásticos recursos que te enseñarán sobre la sostenibilidad y los negocios ecológicos:

- **«Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist»**, de Kate Raworth: este libro replantea cómo deberían funcionar nuestras economías: no solo creciendo, sino garantizando que todo el mundo tenga recursos suficientes sin sobrepasar los límites de nuestro planeta. ¡Es revolucionario!

- **«Drawdown»**: El plan más completo jamás propuesto para revertir el calentamiento global», editado por Paul Hawken: Este libro contiene 100 soluciones reales y viables para revertir el calentamiento global, muchas de las cuales son nuevas y emocionantes empresas y tecnologías. ¡Se trata de actuar de forma positiva!

- **Fundación Ellen MacArthur** (página web): Esta increíble organización es líder mundial en la promoción de la economía circular. Se trata de mantener los recursos en uso el mayor tiempo posible, eliminando los residuos y la contaminación. Su página web (www.ellenmacarthurfoundation.org) contiene montones de vídeos inspiradores, informes y ejemplos de negocios circulares. Recuerda: ¡una economía circular minimiza los residuos mediante el reciclaje y la reutilización!

- **B Corporation** (página web): ¿Has oído hablar alguna vez de las «B Corps»? Son empresas certificadas que cumplen con altos estándares de desempeño social y medioambiental, responsabilidad y transparencia. Es una forma fantástica de ver cómo las empresas equilibran los beneficios con un propósito. Échales un vistazo en www.bcorporation.net.

- **Tu comunidad y los negocios locales**: ¡Mira a tu alrededor! ¿Hay tiendas locales que reduzcan al mínimo los residuos? ¿Agricultores que vendan productos ecológicos? ¿Empresas que reciclen de formas creativas? Habla con la gente, haz preguntas y descubre las joyas ecológicas ocultas aquí mismo, en nuestra ciudad. ¡Quizás incluso puedas visitar un mercado local para ver cómo se obtienen y se venden los productos!

- **Plan de Acción de la Comisión Europea para la Economía Circular**: Este plan tiene como objetivo promover un diseño de productos más sostenible, reducir los residuos y empoderar a los consumidores con derechos como el «derecho a la reparación». Se centra en sectores importantes como la electrónica, los plásticos y los textiles. Esto demuestra cómo los gobiernos están apoyando

el cambio hacia una economía circular. El Parlamento Europeo ha pedido normas de reciclaje más estrictas y objetivos vinculantes para el uso y el consumo de materiales de aquí a 2030. También han propuesto nuevas normas a escala de la UE sobre envases para reducir los residuos y mejorar el diseño con vistas a la reutilización y el reciclaje, incluyendo un llamamiento a favor de plásticos de origen biológico, biodegradables y

compostables. Los principales objetivos son hacer que los productos sostenibles sean la norma en la UE, empoderar a los consumidores, centrarse en sectores que consumen muchos recursos, garantizar una reducción de los residuos y liderar los esfuerzos globales en materia de economía circular.

¡ESTOS RECURSOS TE AYUDARÁN A COMPRENDER QUE CREAR UNA STARTUP ECOLÓGICA NO ES SOLO UN SUEÑO, SINO UN MOVIMIENTO EN AUGE DEL QUE PUEDES FORMAR PARTE!

Plantillas Para Talleres: ¡Te Toca Diseñar Una Startup Ecológica!

Plantillas para talleres: ¡Te toca diseñar una startup ecológica!

Ahora que ya conoces el lienzo del modelo de negocio sostenible, ¡es hora de poner tus ideas en práctica! Utiliza estas plantillas para desarrollar tu propia idea de startup ecológica. Puedes imprimirlas o dibujarlas en tu cuaderno.

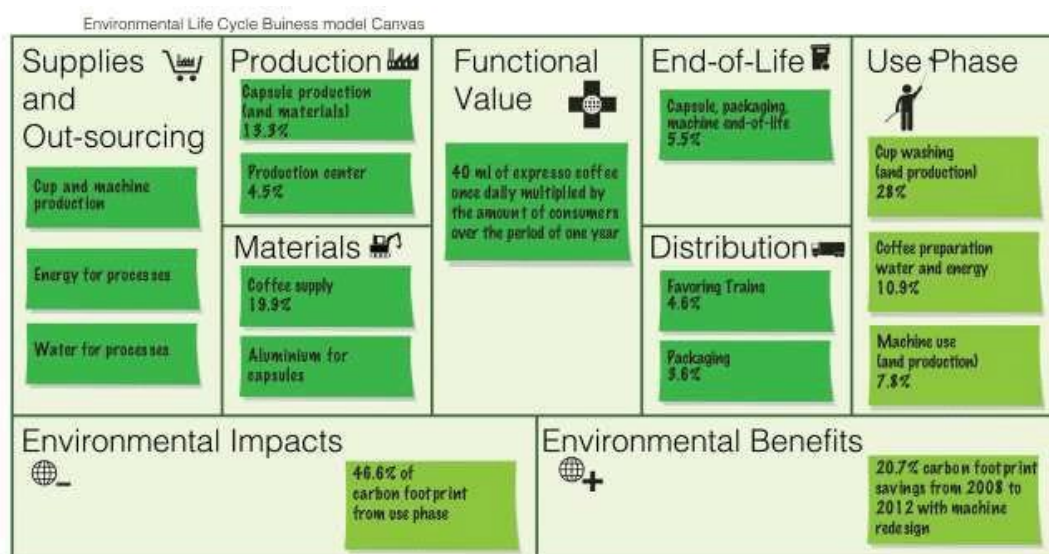
Plantilla 1: El lienzo del modelo de negocio sostenible (SBMC) - Perspectiva medioambiental

Esta plantilla te ayuda a reflexionar sobre los impactos y beneficios medioambientales de tu idea de negocio.

Title
Sustainability Business Model Canvas

PROBLEM <small>List your top 3-5 problems</small>	SOLUTION <small>Outline a possible solution for each problem</small>	UNIQUE VALUE PROPOSITION <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention</small>	COMPETITIVE ADVANTAGE <small>Why people choose your company? Why are you unique in the market?</small>	CUSTOMER SEGMENTS <small>List your target customers and users</small>
KEY METRICS <small>List the key numbers that tell you how your business is doing</small>		CHANNELS <small>List your path to customers (inbound or outbound)</small>		EARLY ADOPTERS <small>List the characteristics of your ideal customers</small>
COST STRUCTURE <small>List your fixed and variable costs</small>			REVENUE STREAMS <small>List your sources of revenue</small>	
ECONOMIC IMPACT <small>List your sustainable economic impact / SDGs</small>	ENVIRONMENTAL IMPACT <small>List your sustainable environmental impact / SDGs</small>	SOCIAL IMPACT <small>List your sustainable social impact / SDGs</small>		

Ejemplo de Canvas (cápsulas de café):



Suministros y subcontratación: Fabricación de cápsulas y máquinas, Energía para los procesos, Agua para los procesos

Producción: Fabricación de cápsulas (y materiales) (19,3 % de la huella de carbono), Centro de producción (4,5 % de la huella de carbono)

Materiales: Suministro de café (19,9 % de la huella de carbono), aluminio para cápsulas

Valor funcional: 40 ml de café espresso una vez al día multiplicado por el número de consumidores durante un año

Fin de vida útil: Fin de vida útil de cápsulas, envases y máquinas (5,5 % de la huella de carbono)

Distribución: Preferencia por el tren (4,6 % de la huella de carbono), embalaje (3,6 % de la huella de carbono)

Fase de uso: Lavado de tazas (y producción) (28 % de la huella de carbono), agua y energía para la preparación del café (10,9 % de la huella de carbono), uso de la máquina (y producción) (7,8 % de la huella de carbono)

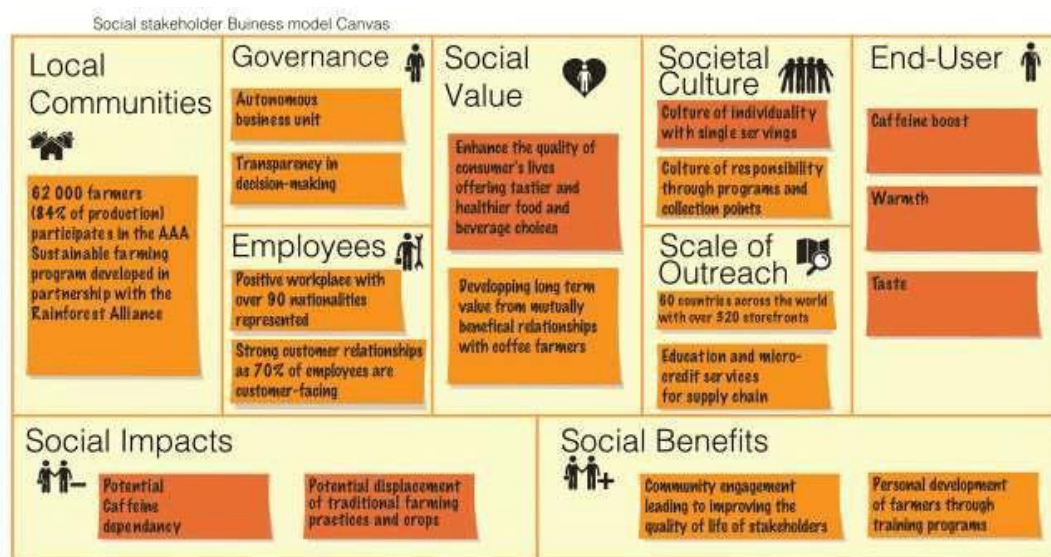
Impactos medioambientales: 46,6 % de la huella de carbono corresponde a la fase de uso

Beneficios medioambientales: reducción del 20,7 % de la huella de carbono entre 2008

y 2012 gracias al rediseño de la máquina.

Plantilla 2: El Lienzo del Modelo de Negocio Sostenible (SBMC) — Perspectiva de los Grupos de Interés Sociales

Esta plantilla te ayuda a reflexionar sobre los impactos y beneficios sociales que tu idea de negocio tiene para las diferentes personas implicadas.



Comunidades locales: 62 000 agricultores (el 84 % de la producción) participan en el programa de agricultura sostenible AAA, desarrollado en colaboración con Rainforest Alliance.

Gobernanza: Unidad de negocio autónoma; transparencia en la toma de decisiones.

Empleados: Entorno de trabajo positivo con más de 90 nacionalidades representadas; sólidas relaciones con los clientes, ya que el 70 % de los empleados está en contacto directo con ellos.

Valor social: Mejorar la calidad de vida de los consumidores ofreciendo opciones de alimentos y bebidas más sabrosas y saludables.

Cultura social: Cultura de la individualidad con raciones individuales, cultura de la responsabilidad a través de programas y puntos de recogida.

Alcance: 60 países de todo el mundo con más de 520 **establecimientos, servicios de formación y microcréditos para la cadena de suministro.**

Usuario final: Aporte de cafeína, calidez, sabor.

Impactos sociales: Posible dependencia de la cafeína, posible desplazamiento de las prácticas agrícolas y cultivos tradicionales.

Beneficios sociales: Participación de la comunidad que contribuye a mejorar la calidad de vida de las partes interesadas; desarrollo personal de los agricultores a través de programas de formación.

El Camino Hacia Tu Startup: Claves Para el Éxito

Mientras reflexionas y rellenas tu propio SBMC, ten en cuenta estos valiosos consejos:

- **Busca inspiración local:** explora negocios de tu ciudad que ya estén llevando a cabo iniciativas sostenibles. ¿Cómo funcionan? ¿Qué retos han superado? ¡Quizás descubras recursos o socios locales justo delante de tus narices!
- **Haz preguntas del tipo «¿por qué no?»:** En lugar de preguntarte «¿por qué debería ser sostenible?», dale la vuelta: «¿por qué no iba a ser sostenible? ¿Cuál es el coste de no ser ecológico?»
- **¡Forma un equipo!** Trabaja con amigos, compañeros de clase o incluso con un profesor. Crear una startup es más fácil y divertido en equipo.
- **Empieza poco a poco, sueña a lo grande:** No hace falta que cambies el mundo entero de la noche a la mañana. Elige un problema, busca una solución sostenible, pruébala y luego amplía tu impacto paso a paso.
- **No tengas miedo de hacer ajustes:** Puede que tu primera idea no sea perfecta, ¡y eso está muy bien! El SBMC es una herramienta para ayudarte a pensar, aprender y mejorar tu negocio ecológico constantemente. Se trata de experimentar y evolucionar.

Conclusion: ¡Sé el Cambio, Construye el Futuro!

Ya has explorado el apasionante mundo de las startups ecológicas y la poderosa herramienta que es el «**Sustainable Business Model Canvas**». Recuerda que un negocio verdaderamente sostenible no consiste solo en ganar dinero, sino en dejar una huella positiva y duradera en el mundo. Como futuro innovador y potencial emprendedor ecológico, tu papel es sumamente importante. Serás tú quien oriente tus ideas para lograr un equilibrio entre los beneficios, el propósito y un diseño respetuoso con el planeta.

Empoderar a la próxima generación de emprendedores sostenibles ayuda a inculcar la responsabilidad medioambiental desde una edad temprana, fomenta el pensamiento crítico sobre la responsabilidad corporativa, te prepara para futuras carreras ecológicas e inspira la innovación para resolver los retos medioambientales. El futuro de la economía circular ofrece una visión de un mundo en el que el crecimiento económico ya no depende de la explotación de recursos naturales limitados, sino de la innovación y el uso eficiente de los materiales. Este futuro estará marcado por una estrecha colaboración entre diversos sectores, políticas gubernamentales que fomenten las prácticas de economía circular y una mayor concienciación de los consumidores.

El SBMC es tu superpoder. Úsalo para pensar en grande, actuar con responsabilidad e innovar con una intención profunda. El mundo necesita tus ideas frescas y tu pasión por un futuro más verde y más justo.

¡AHORA, SAL Y CREA TU STARTUP ECOLÓGICA! ¿QUÉ PROBLEMA RESOLVERÁS PRIMERO PARA NUESTRA COMUNIDAD Y NUESTRO PLANETA?