

¿POR QUÉ FRACASAN LOS EMPREENDEDORES VERDES?

Sesión GT 16, Emprendedores del Sector Ambiental

CONAMA2014



#GT 16

Sesión GT 16, Emprendedores del Sector Ambiental

01 Cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

CONAMA2014



GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

socios

 **GlobalFootprint**
Asociación universitaria
12 asociados



Juntos
haremos
una
cooperativa



ZAMABI
ingenieriando sostenibilidad

¡Estáis locos!

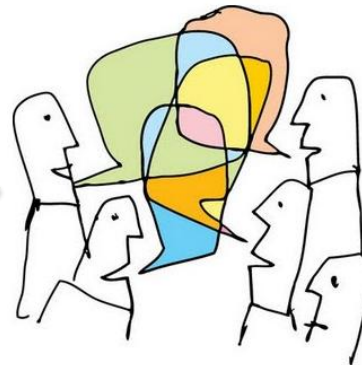
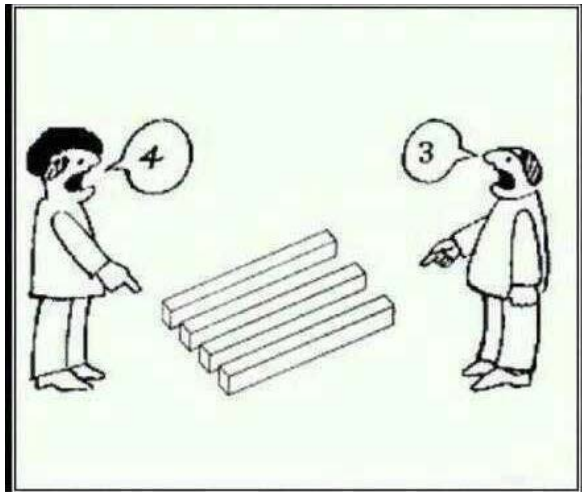
Sociedad limitada
¡¡12 socios !!



Al principio

12 personas = 12 situaciones diferentes

Más tarde...



1. ¿Quiénes?

2. ¿Qué aportan?

3. Nivel de implicación



GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

cliente





GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

motivación

Piensa en grande y actúa en grande: no hay mayores límites que los que nosotros nos imponemos. Conócete a ti mismo y sé muy consciente de las dificultades que vas a atravesar: no todo el mundo tiene capacidad para ser emprendedor.

1. **Autoexigencia**: sin duda, la cualidad más importante para un emprendedor (**se acabó el dejarlo para mañana o el escaquearte para que lo haga otro**)
2. Fíjate unos estándares de calidad a la altura (**o por encima**) del líder de tu mercado.
3. Es importante que hagas bien tu trabajo, pero también que seas capaz de que los demás lo perciban (**No escatimes en Marketing, Imagen de Marca, Instalaciones**).
4. No pienses en las barreras que existen, sino en las que tu tienes que crear para hacerte fuerte en el mercado (**Trabaja para ser líder**).
5. Piensa en Global, Haz Networking Local (**En 2015 no hay barreras geográficas, pero las relaciones personales se consolidan fuera de las redes**).



GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

contactos

- Construir una red de contactos profesionales.
- Salir de los círculos que se frecuentan habitualmente para obtener otra visión.
- Posibles vías para conseguir contactos: presencial y online





GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

modelo de negocio

(Raúl Pastor, emprendedor)

raulpastorgarcia@coiim.es

El “Modelo de Negocio” define los fundamentos de cómo dicha Organización gestiona crea, comercializa y entrega Valor a sus Clientes con el Objetivo de generar un flujo de ingresos rentable y sostenible”.

- ❖ Es un **Activo Estratégico** de la Organización.
- ❖ Diversas Instituciones han formado a emprendedores para ayudarles a diseñar el denominado “Plan de Negocio” dotado de excelentes herramientas (DAFO, 5F. CMI, ...) y buenas Guías, pero visto como **proceso iterativo pero secuencial**.
- ❖ Los rápidos cambios del Entorno y la necesidad de emprender, han motivado nuevas **Metodologías de Desarrollo Ágil** basadas en el “Lean Thinking”, tales como “Lean Start up” que permiten **desarrollar en paralelo “el Cliente” y el “Producto o Servicio”** minimizando el consumo de recursos, empleando con acierto Herramientas como “Canvas” a modo de “Lienzo” del “Modelo de Negocio”.
- ❖ Para **“definir los fundamentos”** no podemos obviar hablar de las Capacidades, Alianzas... en general todos los **“Activos” y el “Ciclo de Vida de los Proyectos”** de la Organización.
- ❖ Para aquellas Organizaciones y Profesionales que ya diseñan Productos y Servicios en “sectores críticos” (Energía y Medioambiente), conviene tener en cuenta **también la Metodología “Systems Engineering”** (INCOSE) para “sistemas complejos” y el **“Project Management”** (PMI) para **integrar temprana y eficazmente sus Negocios**.
- ❖ Tendencias y recomendaciones sobre “Modelos de Negocio” (**Tipos / Gestión Económica**).



COAIN
INGENIEROS INDUSTRIALES



Colegio Oficial de
Ingenieros Industriales
de Madrid



ASOCIACIÓN DE INGENIEROS INDUSTRIALES DE MADRID



GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

viabilidad





GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

marketing

GEOTECMA





GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

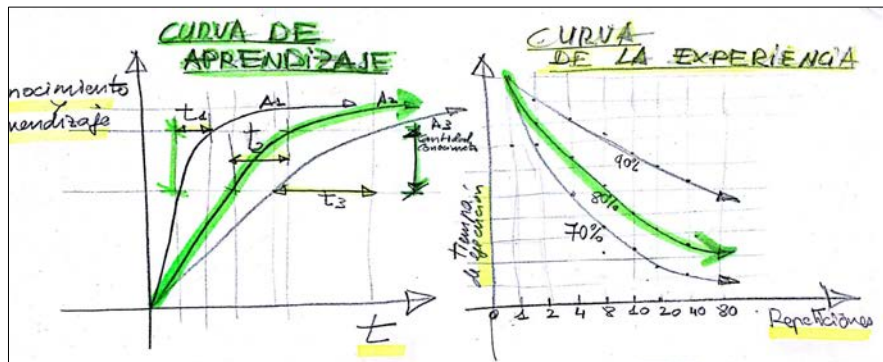
01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

experiencia

Conoce que hacen otros y aprovecha su conocimiento. La inexperiencia se supe con actitud, formación e iniciativa.

Distinguimos tres ámbitos para el **PRIMER MARATHON: OCUPA LA CALLE, AIRES NUEVOS**
SIMPLICIDAD: en los planteamientos y en el desarrollo.

EMPRESARIAL: En la decisión de iniciación, desarrollo y finalización de acciones. Planes de
VALENTÍA/OSADÍA: de visiones, Emociones, estrategia empresarial. **ACTITUD.**



EL PENÚLTIMO MARATHON: A POR LA MARCA

ESTRATEGIA: De entrenamientos y de carrera. **E. E./ A.**

DECISIÓN PROGRAMADA: 1 año a 3 meses de adelanto. 1.000 km. **E.C./F.**

VALENTÍA/OSADÍA: control sensaciones. Garantías. Plan antiabandono. **E.I. /C.C.**

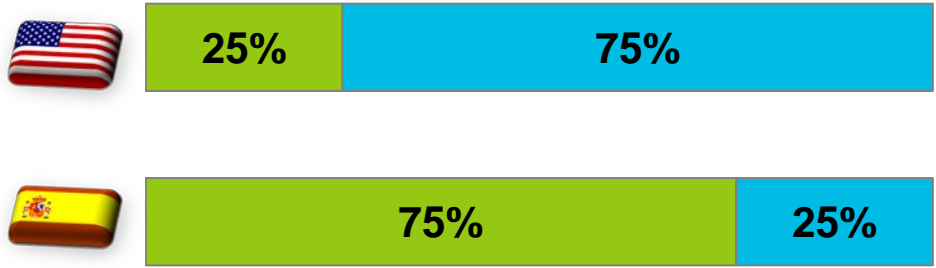


01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

financiación

- El préstamo se devuelve siempre
- Plan de negocio a 3 y 5 años
- Asesoramiento financiero
- Tipo y plazos

■ Financiación bancaria ■ Financiación alternativa



	NECESITO		ME CUESTA
A	100.000 €	BANCARIO	110.000 €
B	100.000 €	ALTERNATIVO	105.000 €
C	100.000 €	C1 + C2 + C3 + C4	85.000 €

- C1 Bonificaciones y deducciones
- C2 Bancaria
- C3 Alternativas: ENISA, ICO, SGR, Crowdfunding
- C4 Ayudas y subvenciones



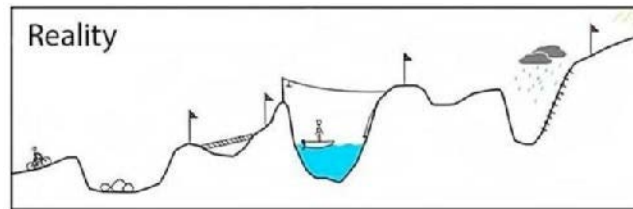
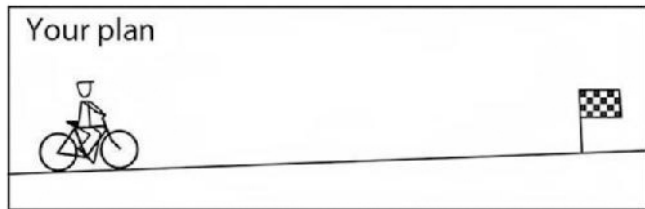
GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

01. cuestiones imprescindibles a la hora de emprender

roles y responsabilidades

¿Qué hago bien? ¿cuál es mi *core business*?

El resto... INVERTIR... en cuestiones clave.





#GT 16

Sesión GT 16, Emprendedores del Sector Ambiental

02 Foco puesto en las personas

CONAMA2014



#GT 16

Sesión GT 16, Emprendedores del Sector Ambiental

03 Félix Eguía, Ibersnacks

CONAMA2014



GT 16: ¿por qué fracasan los emprendedores verdes?

03. Félix Eguía, Ibersnacks

elmundo.es Castilla y León
Líder mundial en español | Jueves 23/04/2009. Actualizado 17:50h.

EL MUNDO
VER EDICIÓN IMPRESA

en Google en elmundo.es

PORTADA ESPAÑA MUNDO OPINIÓN DEPORTES ECONOMÍA VIVIENDA CULTURA CIENCIA SALUD TECNOLOGÍA COMUNICACIÓN TV SOLIDARIDAD

Madrid Barcelona Baleares C. Valenciana Castilla y León País Vasco Andalucía Motor Ocholeguas Vino Metrópoli Yodona Gentes!

COMPRA AQUÍ TU BILLETE >>

ALSA

Enviar a un amigo
Valorar
Imprimir
En tu móvil
Pásalo

Ahora 8,34€ botella

VALLADOLID | Medina del Campo
El empresario Félix Eguía compra a Grefusa la planta de Ibersnacks

Europa Press | Valladolid
Actualizado jueves 23/04/2009 13:20 horas

El empresario Félix Eguía adquirió a Grefusa la planta de Ibersnack, empresa situada en la localidad vallisoletana de Medina del Campo y dedicada a la fabricación de los 'snacks' y aperitivos que vende Mercadona como producto recomendado.

JUEVES 27 NOVIEMBRE VIERNES 28 NOVIEMBRE SÁBADO 29 NOVIEMBRE DOMINGO 30 NOVIEMBRE
EN CENTROS CON APERTURA
BLACK FRIDAY