

Guía del Circular Canvas para Negocios de Triple Impacto

El Circular Canvas es una adaptación del Business Model Canvas tradicional, enfocado en la sostenibilidad y la economía circular. Te ayudará a diseñar un modelo de negocio que genere valor económico, social y ambiental.

El Circular Canvas es una herramienta diseñada para crear modelos de negocio sostenibles que generan valor económico, social y ambiental. A continuación, se presenta una guía paso a paso para su elaboración, junto con una plantilla de evaluación de indicadores

Paso 1: Impactos Positivos y Negativos

- **Impactos Positivos:** Describe los beneficios que tu negocio generará en el ámbito social (empleo, educación, salud), ambiental (reducción de emisiones, conservación de recursos) y económico (crecimiento, innovación):
 - Social: Empleo, educación, salud, equidad.
 - Ambiental: Reducción de emisiones, conservación de recursos, biodiversidad.
 - Económico: Crecimiento sostenible, innovación, generación de ingresos.
- **Impactos Negativos:** Identifica los posibles efectos perjudiciales de tu actividad en las mismas tres dimensiones. Sé honesto y realista:
 - Social: Riesgos laborales, desigualdad, efectos en comunidades.
 - Ambiental: Contaminación, uso excesivo de recursos, desechos.
 - Económico: Costos no previstos, impactos en la competencia, barreras de entrada.

Paso 2: Actividades Clave, Recursos y Propuesta de Valor

- **Actividades Clave:** Enumera las acciones principales que tu empresa realizará para crear y entregar su producto o servicio.
 - Producción de bienes o servicios.
 - Investigación y desarrollo.

Elaborado por
Eduardo Jose Noriega Campos
eduardo.noriega@bancasostenible.la
<https://sites.google.com/bancasostenible.la/cocreinnansustainable/>

- Marketing y ventas.
- Logística y distribución.

- **Recursos Naturales, Técnicos y Energéticos:** Detalla los insumos necesarios para tus actividades, incluyendo materias primas, tecnología, energía y habilidades humanas.
 - Materias primas y materiales reciclados.
 - Tecnología y maquinaria.
 - Energía (preferentemente renovable).
 - Capacidades y habilidades del equipo humano.

- **Propuesta de Valor:** Define claramente qué problema resuelves o qué necesidad satisfaces para tus clientes. ¿Por qué te elegirían a ti?
 - Soluciones ofrecidas a problemas específicos.
 - Necesidades satisfechas de los clientes.
 - Diferenciación respecto a la competencia.

Paso 3: Próximo Uso, Distribución y Usuarios

- **Próximo Uso:** ¿Qué sucede con tu producto o servicio después de que el cliente lo utiliza? ¿Cómo puedes fomentar la reutilización, reparación o reciclaje?
 - Reutilización del producto.
 - Reparación y mantenimiento.
 - Reciclaje y disposición responsable

- **Distribución:** Describe cómo harás llegar tu producto o servicio a los clientes. Considera opciones sostenibles como la logística inversa o la entrega local.
 - Canales de entrega (físicos y digitales).
 - Logística inversa para devoluciones y reciclaje.
 - Opciones sostenibles (bicicletas, vehículos eléctricos).

Elaborado por
Eduardo Jose Noriega Campos
eduardo.noriega@bancasostenible.la
<https://sites.google.com/bancasostenible.la/cocreinnansustainable/>

- **Usuarios y Contextos:** Identifica a tus clientes objetivo y los contextos en los que utilizarán tu producto o servicio.
 - Perfil demográfico de los clientes.
 - Hábitos de consumo.
 - Contextos de uso y beneficios esperados.

Paso 4: Propósito, Socios e Ingresos

- **Propósito:** Define la razón de ser de tu empresa más allá del lucro. ¿Qué impacto positivo quieres lograr en el mundo?
 - Misión y visión de la empresa.
 - Impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.
 - Objetivos a largo plazo.

- **Socios:** Identifica a los aliados estratégicos que te ayudarán a cumplir tu propósito y a escalar tu negocio.
 - Proveedores de materiales sostenibles.
 - Aliados estratégicos y ONGs.
 - Redes de distribución y reciclaje
- **Ingresos:** Detalla las fuentes de ingresos de tu empresa. ¿Cómo generarás ganancias de manera sostenible y ética?
 - Modelos de ingresos (venta directa, suscripciones, leasing).
 - Estrategias de fijación de precios.
 - Diversificación de fuentes de ingresos.

Paso 5: Costos

- **Costos:** Enumera todos los gastos asociados a tu operación, incluyendo costos sociales y ambientales (externalidades).
 - Costos de producción y operación.
 - Costos sociales (salarios justos, beneficios laborales).
 - Costos ambientales (mitigación de impactos, reciclaje).

Plantilla de Evaluación de Indicadores

Evaluación de Impactos Positivos y Negativos:

1. Impactos Sociales:

- **Indicadores:** Número de empleos creados, acceso a educación y formación, iniciativas de salud.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

2. Impactos Ambientales:

- **Indicadores:** Reducción de emisiones de CO2, cantidad de residuos reciclados, ahorro de agua y energía.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

3. Impactos Económicos:

- **Indicadores:** Crecimiento de ingresos, inversiones en innovación, beneficios económicos locales.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

Evaluación de Actividades Clave, Recursos y Propuesta de Valor:

1. Actividades Clave:

- **Indicadores:** Eficiencia operativa, innovación en procesos, calidad de productos/servicios.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

2. Recursos:

- **Indicadores:** Uso de materiales sostenibles, consumo energético, competencias del equipo.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

3. Propuesta de Valor:

- **Indicadores:** Satisfacción del cliente, diferenciación del mercado, repetición de compra.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

Evaluación de Próximo Uso, Distribución y Usuarios:

1. Próximo Uso:

- **Indicadores:** Tasa de reutilización, porcentaje de productos reparados, tasa de reciclaje.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

2. Distribución:

- **Indicadores:** Eficiencia logística, reducción de la huella de carbono, satisfacción del cliente.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

3. Usuarios:

- **Indicadores:** Segmentación y crecimiento de clientes, feedback del usuario, tasa de retención.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

Evaluación de Propósito, Socios e Ingresos:

1. Propósito:

- **Indicadores:** Alineación con la misión, impacto social y ambiental, percepción pública.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

2. Socios:

- **Indicadores:** Calidad de las alianzas, beneficios mutuos, proyectos conjuntos.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

3. Ingresos:

- **Indicadores:** Diversificación de ingresos, sostenibilidad financiera, crecimiento a largo plazo.
- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)

Evaluación de Costos:

1. Costos Operativos:

- **Indicadores:** Control de costos, eficiencia en el uso de recursos, reducción de costos sociales y ambientales.

Elaborado por

Eduardo Jose Noriega Campos

eduardo.noriega@bancasostenible.la

<https://sites.google.com/bancasostenible.la/cocreinnansutainable/>

- **Evaluación:** (Porcentaje de cumplimiento, observaciones)