

GUÍA BÁSICA

de Emprendimiento Triple Balance

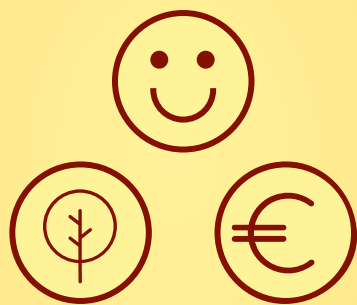


SAREKIN

Bizkaia | ekinean
emprende

 **Bizkaia**

enplegua, gizarte kohesioa eta
berdintasuna sustatzeko saila
departamento de empleo,
cohesión social e igualdad



Índice de Nuestra Guía

Saludo de la Diputada	4
¿Para qué esta Guía?	8
¿Qué es el Triple Balance?	10
¿Cómo se usa esta guía?	12
¿Qué información encontrarás?	14
Modelo de Negocio	16
Estudio de Mercado	20
Producto o Servicio	24
Organización y Personas	28
Estudio Económico Financiero	32
Forma Jurídica	36
Plan de Marketing	40
Inversión y fuentes de Financiación	44
Glosario	48

Seguimos trabajando

Bizkaia necesita emprendimiento, personas con ideas y capacidad para llevarlas a cabo. Creo que el emprendimiento, además de una parte fundamental de nuestra fortaleza económica y social, está también en nuestra forma de ser. Pero no podemos consentir que sea una tarea para valientes que afrontan la puesta en marcha de su proyecto en solitario.

Para eso estamos las instituciones y los agentes del ecosistema del emprendimiento, para acompañar, apoyar e incluso financiar. Y lo hacemos cada vez con mayor coordinación, como demuestra la Red de Emprendimiento Sarekin.

Entre todas las herramientas que ponemos al servicio de cada persona emprendedora -también al servicio de agentes de emprendimiento-, añadimos ahora una nueva: esta Guía básica de Emprendimiento Triple Balance.

Porque la sostenibilidad de los proyectos y las empresas va más allá de lo económico y debe contemplar también el balance social y el balance medioambiental.

Esta guía va a ayudar también a comprender que la puesta en marcha de un negocio se basa en las ganancias, por supuesto,

pero también en generar un impacto positivo en la comunidad. Con estas claves del Triple Balance aumentará la capacidad de supervivencia de cada proyecto y, a la vez, la del conjunto social.

Tienes en tus manos una guía que ha sido el fruto de un proceso de reflexión compartido en la Red Sarekin y una demostración de que seguimos colaborando para mejorar el ecosistema de emprendimiento en Bizkaia.

Seguimos trabajando.



Teresa Laespada

Teniente de Diputada General de Bizkaia.
Diputada Foral de Empleo, Cohesión Social e Igualdad.

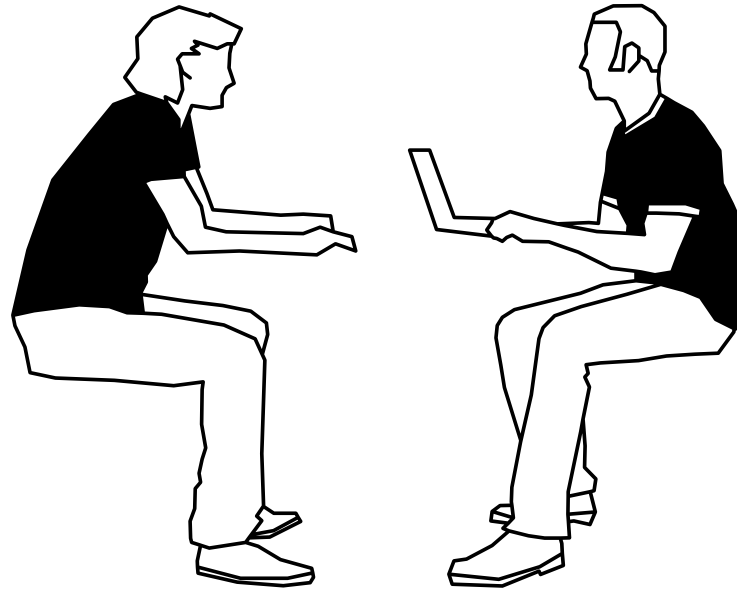
¿Para qué esta Guía?

Si eres agente de emprendimiento...

...Y necesitas una herramienta fácil, usable (que se integre en tu proceso de trabajo) y que no te suponga más obligaciones de las que ya tienes, para acompañar a los emprendimientos a pensar en el Triple Balance.

Esta guía es para ti, porque complementa tu labor como agente, gracias a que agrega una capa Triple Balance a tu trabajo diario de acompañamiento a personas emprendedoras.

Encontrarás ciertas preguntas, información y ejemplos, que te ayudarán a sensibilizar a las personas emprendedoras en torno a la sostenibilidad y al Triple Balance.



Si eres una persona emprendedora...

...Y apenas estás dando los primeros pasos en tu emprendimiento, esta guía busca inspirarte y ayudarte a comprender que cualquier negocio puede ser sostenible. Te ayuda también a reflexionar sobre la rentabilidad económica de tu negocio y sobre el valor social y medioambiental que ofreces a tus grupos de interés.

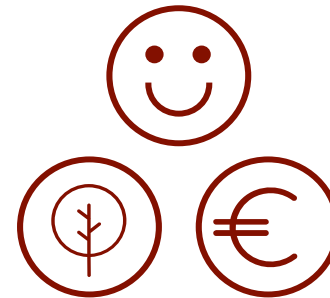
Por último, esta guía te ayuda a ver el retorno del Triple Balance de una manera clara, a través de ejemplos y buenas prácticas de empresas como la tuya.

¿Qué es el Triple Balance?

El Triple Balance es un concepto clave en el emprendimiento que se centra en medir la **sostenibilidad** de la empresa desde tres aspectos fundamentales: el balance económico, el balance social y el balance medioambiental. Esta brújula ayuda a diseñar y poner en marcha negocios que además de generar ganancias económicas, también generen impacto positivo en la sociedad y el entorno más cercano. El equilibrio que aporta el Triple Balance a los negocios es sinónimo de resiliencia, lo que hace que los negocios Triple Balance sean más duraderos.

Balance Económico: Este primer pilar se refiere a la viabilidad financiera de tu emprendimiento. Debes asegurarte de que tu negocio sea rentable y genere ingresos suficientes para crecer y prosperar.

Balance social: El segundo pilar implica considerar cómo tu emprendimiento puede contribuir de manera positiva a la comunidad y a la sociedad en general. En esta guía te ofreceremos herramientas para dar esos primeros pasos de forma efectiva.



La sostenibilidad incluye:
lo económico,
lo medioambiental
y lo social

Balance medioambiental: El tercer pilar se relaciona con tu entorno más cercano. La propuesta es ayudarte a reflexionar cómo tu negocio puede minimizar su impacto en el entorno, reducir la huella de carbono y utilizar recursos de manera sostenible.

La perspectiva del Triple Balance que abordamos en esta Guía Básica se basa en el conocimiento generado durante los últimos años en temas de Triple Balance y Sostenibilidad, desde la Asociación de Empresas por el Triple Balance SANNAS y su Herramienta de Mejora del Triple Balance.

¿Cómo se usa?

Una guía que se ajusta al momento de tu emprendimiento

Esta guía te abre la puerta a las oportunidades que trae consigo el Triple Balance.

Busca adaptarse a cada tipo de emprendimiento (y no al contrario).

Tiene perspectiva cualitativa, ya que los emprendimientos están en pleno proceso de creación.

Durante el proceso de cocreación nos dimos cuenta de que, en general, **los agentes de emprendimiento y las personas emprendedoras tienen en cuenta al menos ocho aspectos clave** para el proceso de emprendimiento, muchas veces de manera lineal, pero muchas otras de manera aleatoria. Suelen haber reiteraciones durante el proceso, **siempre dependiendo del tipo de emprendimiento**.

Por eso **esta guía básica** que tienes en tus manos, **recoge estos ocho aspectos clave**: Modelo de Negocio, Estudio de Mercado,

Producto o Servicio, Organización y Personas, Estudio Económico Financiero, Forma Jurídica, Plan de Marketing, Inversiones y Fuentes de Financiación. **Y hace una reflexión Triple Balance de cada uno de ellos.**

Entiende esta guía **como una ayuda más** que te acompaña en tu proceso de emprendimiento, y no como un material que tienes que rellenar de manera obligatoria.

NO leas esta guía de forma lineal, ni mucho menos sientas la obligación de rellenar todas las herramientas que aparecen en ella. Siéntete libre de ir saltando por los criterios que más te interesen y date el gusto de profundizar en los aspectos clave de tu organización.

Para saber cómo se relacionan los ocho aspectos, al finalizar cada apartado te indicamos los apartados que podrías seguir leyendo si te ha parecido interesante el tema.

¿Cómo se usa?

¿Qué información encontrarás en cada aspecto?

Esta pregunta te ayuda a comprender qué se busca al incorporar el triple balance en este aspecto

Si quieres profundizar más en este tema, aquí tienes bibliografía recomendada

Aspecto que se trata en la página

Introducción al aspecto y su importancia en el triple balance

Algunos tips y consejos que te ayudarán a dar tus primeros pasos para aplicar el triple balance en este aspecto

Modelo de Negocio

¿Puedes describir de manera muy sencilla cuál es el propósito de tu negocio?

El Triple Balance busca medir y mejorar el impacto económico, medioambiental y social que genera tu negocio en las personas y tu entorno más cercano.

Una fórmula muy sencilla de mejorar el impacto es a través del "Propósito", un motor muy poderoso que te puede ayudar no solo a definir tus productos o servicios, sino a incluir actividades en tus procesos para que generen impacto positivo.

Ideas para comenzar

Si aún no tienes el propósito de tu negocio, ese debería ser el primer paso. A continuación algunas preguntas que te ayudarán a construir el propósito* de tu negocio: ¿Cuál es la razón detrás de tus operaciones? ¿Por qué nació tu negocio? ¿Cuál es el impacto* que quieres lograr más allá de ganar dinero?

Otra opción de construcción del propósito es construir el relato que esté por encima de la visión y la misión de tu negocio.

Ningún propósito es demasiado grande para tu negocio. Recuerda que una empresa sola no puede mejorar la calidad de vida de las personas de su entorno más cercano, por ejemplo, pero sí puede construir alianzas con otras empresas para trabajar en ese propósito.

Más información

Ebook Economía del Propósito
madrid.impacthub.net/landings/la-economia-del-proposito/

Los 10 principios la Sostenibilidad empresarial del Pacto Mundial de la ONU
pactomundial.org/que-puedes-hacer-tu/diez-principios/

Ejemplos

Lantegi Batuak
"Convertimos las necesidades de nuestros clientes en oportunidades para las personas con discapacidad".
lantegibatuaak.eus/

Auara
"Creemos que juntos podemos acabar con la mayor de las pobreza, la falta de agua potable que afecta a más de 700 millones de personas".
aulara.org/

Referencia

Modelo Deusto de emprendimiento h4c3r
drive.google.com/file/d/1P_n3eWxtbC3moEtUKtmxizFt3q520k01/view?pli=1

Temas relacionados

Producto o Servicio. Pág 24
Organización y Personas. Pág 28
Inversión y fuentes de Financiación. Pág 44

Estas son empresas que ya han incluido el Triple Balance en este aspecto y te servirán como inspiración

Estas son organizaciones que te podrán ayudar a mejorar en este aspecto

Recuerda que esta guía no tiene una lectura lineal, estos son los aspectos relacionados a este tema

Modelo de Negocio

¿Puedes describir de manera muy sencilla cuál es el propósito de tu negocio?



El Triple Balance busca medir y mejorar el impacto económico, medioambiental y social que genera tu negocio en las personas y tu entorno más cercano.

Una fórmula muy sencilla de mejorar el impacto es a través del “Propósito”, un motor muy poderoso que te puede ayudar no solo a definir tus productos o servicios, sino a incluir actividades en tus procesos para que generen impacto positivo.

Ideas para comenzar

Si aún no tienes el propósito de tu negocio, ese debería ser el primer paso. A continuación algunas preguntas que te ayudarán a construir el propósito* de tu negocio: ¿Cuál es la razón detrás de tus operaciones? ¿Por qué nació tu negocio? ¿Cuál es el impacto* que quieres lograr más allá de ganar dinero?.

Otra opción de construcción del propósito es construir el relato que esté por encima de la visión y la misión de tu negocio.

Ningún propósito es demasiado grande para tu negocio. Recuerda que una empresa sola no puede mejorar la calidad de vida de las personas de su entorno más cercano, por ejemplo, pero sí puede construir alianzas con otras empresas para trabajar en ese propósito.

Más información

Ebook Economía del Propósito
madrid.impacthub.net/landings/la-economia-del-proposito/

Los 10 principios la Sostenibilidad empresarial del Pacto Mundial de la ONU
pactomundial.org/que-puedes-hacer-tu/diez-principios/



Ejemplos

Lantegi Batuak

“Convertimos las necesidades de nuestros clientes en oportunidades para las personas con discapacidad”.
lantegibatuak.eus/

Auara

“Creemos que juntos podemos acabar con la mayor de las pobrezas, la falta de agua potable que afecta a más de 700 millones de personas”.
auara.org/



Referencia

Modelo Deusto de emprendimiento h4c3r
drive.google.com/file/d/1P-n3eWxcBC3moEtIKtmxizFtTq52Ok01/view?pli=1



Temas relacionados

Producto o Servicio. Pag 24

Organización y Personas. Pag 28

Inversión y fuentes de Financiación. Pag 44

Modelo de Negocio

Herramienta de apoyo: árbol estratégico



Escribe "Para qué" has puesto en marcha tu emprendimiento aquí (inspirate un poco)



Escribe cuál es tu "propuesta de valor" aquí

Escribe cuáles son tus "motivaciones" para poner en marcha este emprendimiento (y no otros)



Esta herramienta es una adaptación del Árbol Estratégico, una herramienta de diseño estratégico desarrollada por PRAXXIS y rrebrand.

Estudio de Mercado

¿Qué percepción tienen tu clientela y proveedores/as sobre la sostenibilidad?



Un estudio de mercado con una visión de Triple Balance puede proporcionar información valiosa para identificar oportunidades de negocio, fomentar las relaciones éticas entre tus grupos de interés, fortalecer la reputación de tu marca y tomar decisiones estratégicas que impulsen un crecimiento sostenible y responsable de tu negocio.

Ideas para comenzar

El primer paso es saber la relación que tiene tu clientela, proveedores/as y competencia con la sostenibilidad, para luego decidir el posicionamiento de tu negocio.

La manera más fácil de conocer esa relación, es entrevistando a tu potencial clientela. ¿Tienen a su alcance otros productos o servicios sostenibles que les puedan servir de referencia? Esto te ayudará a alinear tu propósito con las necesidades de las personas a las que vas a ofrecer tus servicios.

Otra fórmula muy sencilla es buscar referencias establecidas en tu entorno y comenzar por imitar sus buenas prácticas Triple Balance ¿Qué empresas que operan actualmente en el mercado y comparten tu mismo propósito, podrían brindarte apoyo y en el futuro establecer una cooperación beneficiosa para ambas partes?.

Más información

Observatorio Vasco del Emprendimiento
eeb-ove.eus/inicio/

Laboratorios de investigación transformadora para la competitividad regional sostenible, del Instituto Vasco de Competitividad

orquestra.deusto.es/es/investigacion/labs-investigacion-competitividad-territorial



Ejemplos

Bizi Slow

“Cuida de ti y tu entorno”.

Productos con filosofía ecosostenible.

bizislow.com/



Referencia

Contraluz

“Realizamos investigación ad-hoc para nuevos mercados o consolidación de los mismos, así como investigación social en la mayoría de las áreas”.

contraluzinvestigacion.es/



HERES Social

“Hacemos investigaciones para la evaluación y comunicación con impacto y sobre empresas socialmente responsables”.

Consultoría estratégica de innovación social.

heressocial.eu/



Temas relacionados

Estudio Económico Financiero. Pag 32

Plan de Marketing. Pag 40

Estudio de Mercado

Herramienta de apoyo: Entrevista Cualitativa

1. Antes de la entrevista:

Escribe aquí las preguntas que necesitas saber de las personas que quieres entrevistar



¿Qué sabes ya acerca del tema?

¿De quién necesitas saberlo? (clientela, empresas proveedoras, alianzas...)

2. Después de la entrevista:

¿Qué descubriste?

¿Qué es lo que no esperabas?

¿Qué te faltó por descubrir?

De lo que descubriste, ¿tienes alguna duda?

Una vez hechas las entrevistas que creas conveniente, analízalas en conjunto y define así la percepción acerca de la sostenibilidad que tienen tus grupos de interés. A continuación podrás tomar decisiones basadas en certezas y no en hipótesis.

Producto o Servicio

¿Sabes cuál es el impacto que genera tu producto o servicio en los consumidores y su entorno?



Los productos o servicios (P&S) son una de las tres vías principales para conseguir tu propósito, junto con el proceso de compra de insumos y la gestión de personas de tu empresa. Muchos negocios tienen P&S que por sí mismos generan impacto positivo en la sociedad, ya sea porque mejoran la calidad de vida de las personas o porque son ecológicos o contruidos a partir de residuos.

¡Pero no te preocupes si este no es tu caso! El Triple Balance es un proceso de mejora continua. Si estás pensando en ofrecer un P&S que no sea especialmente sostenible, ¡inova! y céntrate en mejorar el proceso de producción, de tal manera que, por ejemplo, se genere el mínimo residuo o energía posible, o compra tus insumos a proveedores locales.

Ideas para comenzar

Una buena idea para comenzar es usar materiales biodegradables, reciclados o sintéticos fácilmente reciclables para el embalaje y envío de tus productos. Hablamos de papel reciclado o tejidos orgánicos, entre otros.

Amplía el nivel de conocimiento sobre las necesidades de tu clientela gracias a encuestas y procesos de feedback sobre tus productos o servicios.

¿Tienes una política de precio justo* en tu negocio? Redacta una política de precios clara y concisa en la que se encuentren los principios por los que se van a regir los precios de tus productos o servicios.

Más información

Basque Ecodesign Center

basqueecodesigncenter.net/Default.aspx?IdMenu=20552758-7739-4933-B86F-8A063BB65ABC&Idioma=es-ES

Coordinadora Estatal de Comercio Justo

comerciojusto.org/



Ejemplos

Basq

Zapatillas veganas, hechas a mano en España a partir de productos reciclados.

basqcompany.com/es/pages/manifesto-history



Nahiarte

Espacio de creación artística para personas con discapacidad psíquica o intelectual.

nahiarte.org/



Hoy es el día

Servicios de diseño gráfico sostenible.

hoyeseldia.es/



Temas relacionados

Modelo de Negocio. Pag 16

Plan de Marketing. Pag 40

Producto o Servicio

Herramienta de apoyo: Propuesta de valor Triple Balance



1. Describe en una frase a la persona que usa tu producto o servicio

2. Pon aquí el producto o servicio que ofreces, y a continuación responde las siguientes preguntas:

A. ¿Cuál es su valor social?

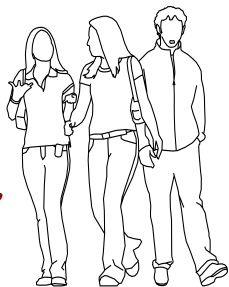
B. ¿Cuál es su valor medioambiental?

C. ¿Cómo es su relación calidad - precio?

Propuesta de Valor Triple Balance. Diseñada por Luis Madrid. Adaptación del modelo Value Framework de Elke Den Ouden, Innovation Design 2012.

Organización y Personas

¿Cómo sabrás si tu equipo de trabajo goza de bienestar?



Es posible que esta sea otra de las preguntas que apunten al futuro de tu negocio, debido a que, quizá a día de hoy, no estés pensando en contratar personal, pero la idea es ayudarte a planificar el futuro. Cuando entendemos por “bienestar” el cuidado de las personas y su lugar de trabajo, al centrarte en el cuidado de las personas, además de fortalecer la reputación de tu negocio, la lealtad de la clientela y la atracción y retención de talento, también contribuyes a la sostenibilidad y al bienestar de la sociedad y el medioambiente de tu entorno cercano o comunidad. Por último, animarte a pensar muy bien este apartado, ya que es uno de los tres pilares del Triple Balance.

Ideas para comenzar

El primer paso es hacer un ejercicio de introspección para darte cuenta de que tus valores serán los valores de tu emprendimiento. ¿Quieres emprender en comunidad o de manera individual? ¿Qué valores quieres imprimir en tu negocio?

El segundo paso justamente es diseñar un plan de bienestar para las personas que estarán alrededor de tu negocio: empleados y empleadas, socios y socias, colaboradores y colaboradoras, en el que puedes incluir condiciones laborales, tipos de liderazgo, herramientas para retener el talento, entre otros.

Otros temas muy importantes a la hora de pensar en “Personas y Organización” son las políticas de conciliación, de igualdad, de contratación a diferentes colectivos.

Más información

Tejeredes

Metodología en torno al trabajo en red y sistemas de articulación colaborativa, donde los seres humanos son el eje central de las organizaciones.

tejeredes.net/tejeredes/prop%C3%B3sito



Ejemplos

Emaús

Organización de carácter social que trabaja en la inclusión social en empresas de Economía Solidaria.

emaus.com/



Top Manta

Marca social y solidaria del colectivo mantero de Barcelona.

topmanta.store/pages/sobre-nosotros



Referencia

Urbegi

Unimos a las personas con su propósito.

urbegi.com/urbegi/



Ekinbarri

Impulso al desarrollo de un estilo de empresas basado en la participación de las personas.

ekinbarri.eus/es/que-es



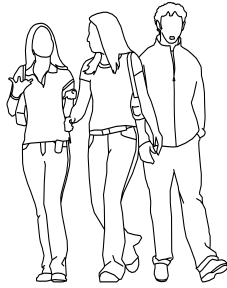
Temas relacionados

Modelo de Negocio. Pag 16

Forma Jurídica. Pag 36

Organización y Personas

Herramienta de apoyo: Animómetro

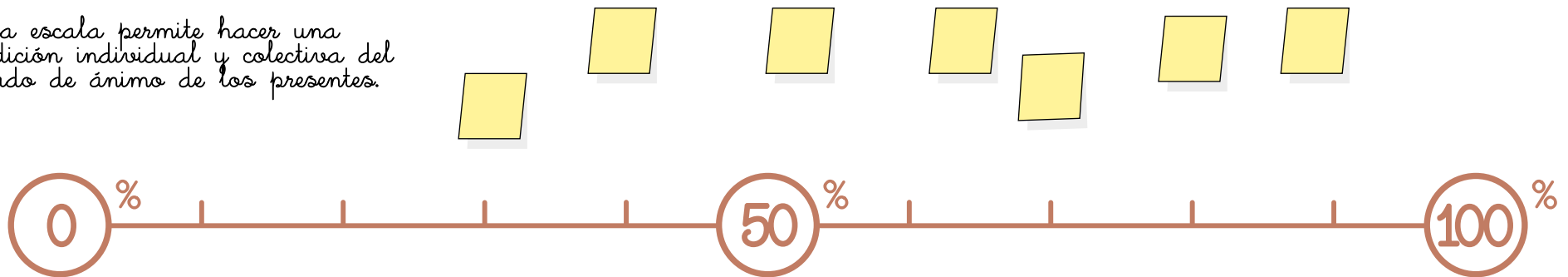


Su utilización permite a los equipos conectarse y empatizar con situaciones personales y profesionales que nos afectan de manera individual.

Te recomendamos usar esta herramienta en equipo una vez al mes aproximadamente.

Cada persona asistente coloca un post-it será utilizado por las personas del equipo, para posicionarse entre el 0% y el 100%, respecto a su estado de ánimo, energía etc.

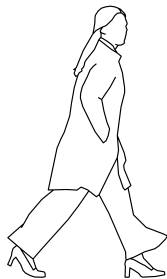
Esta escala permite hacer una medición individual y colectiva del estado de ánimo de los presentes.



El Animómetro de Tejeredes.com da cuenta de los estados de ánimo de los participantes respecto a la organización en la que participan.

Estudio Económico Financiero

¿Cuáles serán tus criterios para medir lo económico, lo medioambiental y lo social de tu negocio?



En este apartado, partimos de que lo más importante es conocer y ser consecuente con el punto de equilibrio del balance económico de tu negocio, ya que, como es evidente, la sostenibilidad económica es una de las claves del emprendimiento.

Una vez conseguida, te animamos a complementarla además con un estudio social y medioambiental. Esto te proporcionará información valiosa para poner en marcha futuras acciones, optimizar el uso de recursos y, en el futuro, medir y comunicar tu Triple Balance.

Ideas para comenzar

Teniendo claro el punto de equilibrio de tu negocio, te proponemos volver a visitar el propósito de tu emprendimiento. La idea es detectar aquellos insumos, actividades o procesos clave, que realmente vayan a sumar a tu Triple Balance. Con esto lo que se busca es construir una suerte de inventario de impacto medioambiental y social.

El segundo paso es intentar sustituir estos futuros insumos, actividades o procesos clave por alternativas sostenibles, de tal manera que, sin descuadrar el balance económico, consigas aumentar el balance social y medioambiental. Una opción de mejora es, en cuanto tu negocio se ponga en marcha, sentarte con tus proveedores, las personas de tu equipo e incluso tu clientela de confianza y enseñar tu estrategia Triple Balance y cuál es su papel en tu negocio.

Más información

Dendatu

Descubre todo lo que impacta tu negocio en su entorno.

dendatu.eus/



Ejemplos

TREBEKI

Estudio y gestión de la organización para ayudar a generar la necesaria rentabilidad y liquidez, como elementos clave para garantizar la competitividad y continuidad.

trebeki.info/quienes-somos/



Balance social de REAS

La herramienta de rendición de cuentas de la Red de Redes de la Economía Social y Solidaria.

reas.red/auditoria-balance-social/



Triple Balance de SANNAS

Es una herramienta abierta y gratis que te ayuda a evaluarte en tu Triple Balance.

triplebalancedesannas.com/



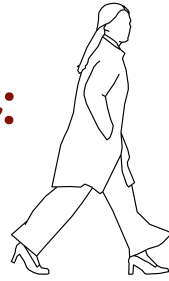
Temas relacionados

Estudio de Mercado. Pag 20

Inversión y fuentes de Financiación. Pag 44

Estudio Económico Financiero

Herramienta de apoyo: Cadena de Valor



Como tú eres quien tiene que elegir tus propios criterios para medir lo económico, lo medioambiental y lo social en tu negocio, con esta herramienta te proponemos comenzar por “identificar” ese inventario, para en el futuro poder optimizar y mejorar.

¿Qué tipo de tecnologías vas a contratar? (Código Abierto, Creative Commons... etc)

¿A Quién le vas a comprar los insumos para producir tus productos o servicios?

¿Cómo llegará la materia prima a tu empresa?

¿A Quién vas a contratar para que te ayude en la producción de tus productos o servicios?

¿Cómo llegarán tus productos o servicios a tu cliente?

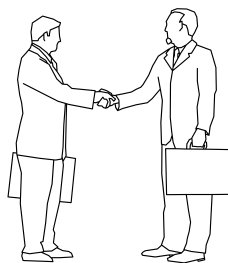
¿Cómo tienes pensado el marketing de tu empresa?

¿Tienes servicio postventa?
¿Cómo lo vas a gestionar?

¿Qué beneficios económicos, ecológicos y sociales vas a generar en toda la cadena de valor?

Forma Jurídica

¿Has pensado que la forma jurídica de tu empresa puede ayudarte a mejorar tu Triple Balance?



Aunque sabemos que la mayoría de los emprendimientos comienzan su andadura con la forma jurídica de empresaria/o individual, queremos que conozcas cómo las distintas formas jurídicas podrían impulsar el Triple Balance de tu negocio. Por ejemplo, si tienes claro que lo tuyo es generar impacto positivo en comunidad, las cooperativas o las Sociedades Laborales son herramientas perfectas para ello.

Ideas para comenzar

La forma jurídica de tu negocio debe responder al propósito, y no al contrario. Es importante reflexionar acerca del impacto que quieres lograr, antes de elegir la forma jurídica. Si estás emprendiendo en comunidad, reúne al equipo y pregunta cuál será su grado de implicación en el emprendimiento. Escribirlo en un “acuerdo” te ayudará a tomar la decisión final. Dicho acuerdo también servirá como base para los Estatutos de tu organización, donde a posteriori se tocarán temas como: funciones, responsabilidades, beneficios sociales, participación en toma de decisiones, beneficios...

Por último, recuerda que cualquier forma jurídica es capaz de canalizar el impacto positivo que quieres generar. Las formas jurídicas son herramientas que están a tu disposición, que te ayudan a construir un proyecto mucho más armónico y acorde con tu propósito.

Más información

Publicaciones de Konfekoop
konfekoop.coop/sala-de-prensa/publicaciones/



Referencias

Asle

Para transformar la sociedad desde un modelo de empresa más humano y sostenible.
asle.es/



Elkar-Lan S.Coop.

Promoción de empresas Cooperativas y la creación de empleo cooperativo y desarrollo económico y social.
elkarlan.coop/es/



Worklan

Fomento de la constitución de empresas de Economía Social en la comarca del Gran Bilbao.
work-lan.com/p/economia-social.html



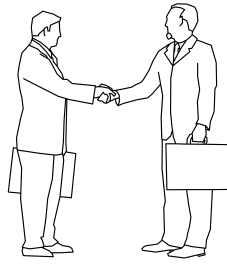
Temas relacionados

Modelo de Negocio. Pag 16

Organización y Personas. Pag 28

Forma Jurídica

Herramienta de apoyo: ¿Qué aporta a la sostenibilidad de mi negocio?



Forma jurídica: empresaria/o individual, sociedad civil, sociedad limitada, sociedad anónima, sociedad laboral, cooperativa de trabajo asociado, etc.

Tipo 1

Tipo 2

Tipo 3

Tipo 4

Plan de Marketing

¿Cómo comunicarás los valores medioambientales y sociales de tu negocio?



Comunicar tu Triple Balance te ayudará a posicionarte en el mercado como un negocio coherente y riguroso con tu propósito. Destacar las características Triple Balance de tus productos o servicios te ayudará a diferenciarte de la competencia.

También te ayudará a segmentar y enganchar a consumidores responsables y concienciar a otros segmentos de usuarios no tan preocupados por la sostenibilidad. Por último, como decíamos en apartados anteriores, te ayuda a establecer alianzas con otros negocios que tienen tu mismo propósito.

Ideas para comenzar

Teniendo en cuenta que ya has diseñado tu iniciativa empresarial y ahora tienes que contarla a la sociedad ¿qué fortalezas de sostenibilidad destacarías en el plan que has hecho?

Si no tienes muy claro qué contenido comunicar, puedes volver a visitar el estudio económico financiero (versión Triple Balance) de tu negocio.

Una muy buena práctica es la Transparencia: de compras, de procesos, de costos y beneficios... y si no te sientes preparado para dar ese paso, puedes comenzar por hacer una publicidad ética y coherente con tu propósito.

También puedes comenzar por implementar políticas de comunicación respetuosas con el medioambiente y con las personas: reducir el consumo de papel o, en su defecto, utilizar papel y tintas ecológicas son algunos ejemplos.

Más información

Save the Marketing

Asociación sin ánimo de lucro con el propósito de crecer, cocrear, coliderar un nuevo marketing por el bien común.

savethemarketing.com/



Ejemplos

Ternua

52 mil seguidores en Instagram.

ternua.com/es/

Real Fooding

1.9 millones de seguidores en Instagram

realfooding.com/

Referencias

La Mar de Gente

Agencia de comunicación para el impacto social.

lamardegente.net/

Verdes Digitales

Agencia de Marketing y comunicación en sostenibilidad.

verdesdigitales.com/

Temas relacionados

Estudio de Mercado. Pag 20

Producto o Servicio. Pag 24

Inversión y fuentes de Financiación. Pag 44



Plan de Marketing

Herramienta de apoyo: Plan de Marketing



1

Analiza tu situación actual

- Tu estrategia Triple Balance.
- Tus logros y desafíos en materia de sostenibilidad.
- Tu público objetivo.
- Tus canales de comunicación.

2.

Define objetivos

- ¿Aumentar el conocimiento de tu clientela sobre la estrategia Triple Balance de tu empresa?
- ¿Buscar apoyo de los grupos de interés para la estrategia Triple Balance?
- ¿Cambiar el comportamiento de tus grupos de interés hacia prácticas más sostenibles?

3.

Define el público objetivo

- ¿Cuáles son los intereses de tu público objetivo en materia de sostenibilidad?
- ¿Cuál es el nivel de conocimiento del público objetivo sobre la sostenibilidad?
- ¿Cuál es el impacto que tienes sobre tu público objetivo?

4.

Define el mensaje

- Ten en cuenta:
- Los objetivos de la estrategia de comunicación.
 - Tu público objetivo.
 - Tu estrategia Triple Balance.

5.

Define canales de comunicación

- ¿Tu página web?
- ¿Redes sociales?
- ¿Boletines informativos?
- ¿Eventos?

6.

Planifica la comunicación

- Crea un calendario de actividades.
- Asigna recursos.
- Haz seguimiento y la evaluación de los resultados.

7.

Mide y evalúa resultados

- El conocimiento del público objetivo sobre tu Triple Balance.
- El apoyo de los grupos de interés.
- El cambio de comportamiento de los grupos de interés hacia prácticas más sostenible.

Inversión y fuentes de Financiación

¿Sabes que puedes financiar tu proyecto de manera sostenible?



Aunque sabemos que muchos emprendimientos no necesitan de una gran inversión, u optan por las clásicas “FFF” (financiación informal de familiares y amistades), aquí te ofrecemos posibles fórmulas para financiar tu negocio de manera sostenible.

Está comprobado que los negocios con ADN Triple Balance son mucho más resilientes. Por esta razón, ha crecido un sector que financia este tipo de empresas, conformado por banca privada, pero también por asociaciones o fundaciones, inclusive la administración pública. En otras palabras, si eres un negocio Triple Balance, puedes atraer inversores de impacto que te ayuden a crecer.

Ideas para comenzar

Cuando pensamos en Inversión, solemos asociarlo a dinero, y muchas veces lo que necesitamos son recursos, insumos, patentes... para poner en marcha nuestro negocio. Un propósito claro de tu negocio y un Triple Balance justificado nos puede ayudar a construir alianzas estratégicas basadas en valores que nos ayuden a conseguir lo que necesitamos sin necesidad de acudir a pedir financiación.

Partiendo de que la mejor financiación es la que está basada en la propia venta de tus productos o servicios, es cierto que muchos negocios necesitan una inversión inicial para ponerse en marcha. Este apartado se centra en que conozcas el abanico de fuentes de financiación alternativas, que existe actualmente en el mercado. Un triple Balance bien estructurado, te ayudará en muchos casos al acceso a este tipo de financiación.

Antes de entrar en cualquier proceso de financiación, es importante que te informes de los contratos.

Referencias

Departamento de Empleo, Cohesión Social e Igualdad de Diputación Foral de Bizkaia. Fomento de iniciativas emprendedoras 2024.

bizkaia.eus/es/tema-detalle/-/edukia/dt/5546

Seed Capital Mikro. Diputación Foral de Bizkaia
Emprendimiento de Impacto: Microcréditos para micropymes.

seedcapitalbizkaiamikro.eus/

Departamento de Promoción Económica de Diputación Foral de Bizkaia. Bizkaia Crowdfunding.

crowdfundingbizkaia.com/

Grupo SPRI.

Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial.
Ayudas para empresas.

spri.eus/es/ayudas/?fwp_tipo_de_ayudas=financiacion-e-inversiones#scrollercat

Fiare Banca Ética.

Banco libre, independiente y cooperativo que trabaja por el interés más alto: el interés colectivo.

fiarebancaetica.coop/

Coop 57.

Servicios financieros éticos y solidarios.

coop57.coop/es

Temas relacionados

Modelo de Negocio. Pag 16

Producto o Servicio. Pag 24



Inversión y fuentes de Financiación

Herramienta de apoyo: Plan de financiación sostenible



1

Define tus objetivos de sostenibilidad

Si aún no lo has hecho, puedes ir a la página 18, y trabajar en el Propósito de tu organización.

2.

Investiga las fuentes de financiación sostenibles

Empieza por los ejemplos y referencias de la página anterior. Si necesitas alternativas, no dudes en hacer una investigación de campo.

3.

Crea un plan financiero sostenible:

Objetivos financieros

¿Cuánto dinero necesitas para financiar tu emprendimiento?
¿Cuánto dinero esperas generar?

Presupuesto

¿Cuánto dinero vas a gastar en cada área de tu negocio?

Fuentes de financiación

¿De dónde vas a obtener el dinero para financiar tu emprendimiento?

Glosario

Grupos de Interés

También conocidos como “stakeholders” en inglés, son individuos, grupos, organizaciones o entidades que tienen un interés, influencia o impacto en las actividades, operaciones y resultados de una empresa.

Impacto

El “impacto” se refiere a la manera en que nuestras acciones y decisiones influyen en el planeta, las personas y la economía. La gestión adecuada de este impacto es esencial para avanzar hacia un futuro más sostenible.

Insumos

Los “insumos” son elementos, materiales, recursos o componentes que se utilizan en un proceso de producción o en la prestación de un servicio para obtener un producto final. Estos insumos son esenciales

para llevar a cabo una actividad económica y pueden variar según la industria, el sector y la naturaleza de la operación. Los insumos son “lo que se introduce” o “se utiliza” como entradas en un proceso, y se transforman o combinan para obtener un producto, bien o servicio.

Política de Precio Justo

Una política de precios justos para una empresa se refiere a una estrategia de fijación de precios que busca equilibrar los intereses de la empresa con los intereses de los consumidores y otros actores en el mercado, de manera ética y equitativa. El objetivo principal de una política de precios justos es establecer precios que sean razonables y equitativos tanto para la empresa como para sus clientes y la sociedad en general.

Propuesta de Valor

La “Propuesta de Valor” es un concepto fundamental en el ámbito del marketing y la estrategia empresarial. Se refiere a la propuesta única y distintiva que una empresa ofrece a sus clientes o público objetivo, y cómo esta propuesta resuelve un problema, satisface una necesidad o crea un valor significativo para los clientes. En esencia, la propuesta de valor es la razón por la cual los clientes deberían elegir un producto o servicio específico de una empresa en lugar de optar por la competencia.

Sostenibilidad

La sostenibilidad se refiere a la capacidad de mantener o preservar un sistema, proceso o actividad a lo largo del tiempo sin agotar los recursos necesarios y sin causar un daño irreparable al entorno ambiental, social o económico en el que opera. En otras palabras, la

sostenibilidad implica equilibrar la satisfacción de las necesidades presentes con la preservación de los recursos y la calidad de vida de las generaciones futuras.

La sostenibilidad se basa en tres pilares interconectados: sostenibilidad económica, sostenibilidad social y sostenibilidad ambiental.

Valor Añadido

Se refiere al valor que se agrega a un producto o servicio a medida que pasa por diferentes etapas de producción, transformación o distribución. En términos económicos, el valor añadido representa la diferencia entre el valor de los insumos utilizados en la producción y el valor del producto final. Se calcula restando el costo de los insumos (materiales, mano de obra, servicios, etc.) del precio de venta del producto o servicio.



Esta “Guía básica de Emprendimiento Triple Balance” , está registrada bajo Licencia Creative Commons Reconocimiento-Compartir Igual 4.0 Internacional License y codiseñada by Sannas con la Red Sarekin.

Para más información ponte en contacto a través del correo electrónico info@sarekin.eus

Puedes descargar la guía en digital en www.sarekin.eus

Las ilustraciones son de Lluisa Iborra, bajo licencia Attribution 3.0 Unported (CC BY 3.0)





SARE*e***KIN**

Bizkaia | ekinean
emprende

 **Bizkaia**

*enplegua, gizarte kohesioa eta
berdintasuna sustatzeko saila
departamento de empleo,
cohesión social e igualdad*