

E-BOOK

# Lideresas:

## Economía Circular y Reciclaje

Herramientas para impulsar negocios sostenibles

Una guía práctica para diseñar, financiar y escalar emprendimientos circulares liderados por mujeres en la Región de Ñuble.



Emprender con **propósito** es transformar el **futuro**.



 RIGO

  
Ñuble  
Lideresas

Proyecto apoyado por

Comité Desarrollo Productivo  
**ÑUBLE**  
por CORFO

# Una mensaje para ti...

Emprender hoy implica mucho más que desarrollar un producto o servicio. Implica comprender el entorno, asumir un rol activo frente a los desafíos actuales y construir soluciones que generen valor de manera sostenible en el tiempo.

Desde **Origo Lab**, este eBook nace de un proceso colectivo y profundamente humano. Surge del trabajo colaborativo con mujeres emprendedoras de la región de Ñuble que están desarrollando sus negocios desde la economía circular, la innovación y el propósito. No es un manual. No es una guía técnica. Es una herramienta viva que recoge metodologías, aprendizajes y experiencias trabajadas durante el **Programa Lideresas Ñuble**, impulsado en el marco del Viraliza de Formación de CORFO Ñuble.

A lo largo de este proceso, hemos acompañado a lideresas que, desde distintos territorios, oficios y experiencias, están impulsando nuevas formas de hacer empresa. Emprendimientos que no solo buscan crecer, sino también generar impacto real en sus comunidades, optimizar el uso de los recursos y contribuir a una economía más consciente y justa.

Este material ha sido diseñado con intención y cuidado. Cada capítulo es una invitación a reflexionar, a cuestionarse y a encontrar herramientas concretas para avanzar en el desarrollo de un negocio sostenible, innovador y coherente con tu entorno y tus valores. Esperamos que este contenido te acompañe, te desafíe y te inspire.

— Equipo Origo Lab



CAPÍTULO 1

# Modelos de Negocios Circulares e Innovación

*Una nueva forma de entender el emprendimiento: donde cada recurso tiene valor y cada decisión construye futuro.*

# El mundo ha cambiado. Los negocios también deben hacerlo.

El contexto actual exige que los emprendimientos no solo sean económicamente viables, sino también sostenibles, innovadores y conscientes de su impacto en el entorno. Hoy, emprender implica tomar decisiones que no solo afectan el resultado del negocio, sino también el territorio, las personas y los recursos que habitamos en común.

Durante años, muchos modelos de negocio han operado bajo una lógica lineal: se extraen recursos, se transforman en productos o servicios, se comercializan y finalmente se desechan. Este modelo, aunque ha permitido el crecimiento económico, ha generado también importantes desafíos ambientales y sociales que ya no podemos ignorar.

Frente a este escenario, la **economía circular** propone una forma radicalmente distinta de entender los negocios. No como procesos que terminan en el desecho, sino como sistemas vivos donde los recursos se mantienen en uso el mayor tiempo posible, se reducen las pérdidas y se generan nuevas oportunidades de valor a partir de lo que ya existe.

## Una nueva lógica de valor

Adoptar una mirada circular no solo responde a una necesidad ambiental urgente. También abre nuevas posibilidades de innovación, eficiencia y diferenciación competitiva para los emprendimientos que se atreven a repensar su modelo desde la raíz.

**La economía circular no es una restricción. Es una oportunidad de reinventarse con propósito.**



# ¿Qué es un modelo de negocio circular?

Un modelo de negocio describe cómo un emprendimiento crea valor, lo entrega a sus clientes y logra sostenerse en el tiempo. En los modelos tradicionales, este proceso suele ser lineal y unidireccional. En cambio, un **modelo de negocio circular** propone una lógica profundamente diferente: integrar el uso eficiente de los recursos, reducir residuos y generar valor continuo a partir de lo que ya existe en el sistema.

Esto implica repensar no solo el producto o servicio que se ofrece, sino también los procesos internos, las relaciones con clientes y proveedores, y la forma en que se generan los ingresos. Es un ejercicio de rediseño integral que parte de una pregunta sencilla pero poderosa: *¿qué pasaría si nada de lo que producimos terminara siendo un desperdicio?*

La innovación, en este contexto, no se limita a incorporar tecnología de última generación. También implica rediseñar la forma de operar, crear nuevas experiencias para los clientes y generar soluciones más coherentes con las necesidades actuales del mercado y del entorno. En muchos casos, las soluciones más poderosas ya están presentes en el territorio, en los saberes locales y en los recursos que aún no hemos aprendido a mirar de otra manera.



# Innovar desde la circularidad

Innovar no siempre significa crear algo completamente nuevo. Muchas veces, implica observar lo que ya existe y encontrar formas más eficientes, sostenibles y valiosas de hacerlo.

En los negocios circulares, la innovación puede manifestarse de formas muy diversas y, muchas veces, inesperadas. Es la emprendedora que transforma los residuos de su proceso productivo en un nuevo insumo. Es la lideresa que extiende la vida útil de lo que fabrica a través del diseño. Es la red de mujeres que comparte recursos y conocimientos para optimizar lo que tienen. La innovación circular es, ante todo, una forma de mirar diferente.



## Transformar residuos

Convertir lo que antes era desecho en nuevos productos o insumos con valor real para el mercado.



## Extender la vida útil

Alargar el uso de productos mediante reparación, mantenimiento o rediseño inteligente.



## Modelos colaborativos

Promover el uso compartido de bienes y servicios, optimizando recursos entre comunidades.



## Enfoque territorial

Aprovechar los recursos locales, fortalecer redes comunitarias y generar impacto en el entorno cercano.

Este tipo de innovación permite a los emprendimientos ser más resilientes, adaptarse mejor a los cambios del mercado y generar impacto positivo en múltiples dimensiones a la vez: económica, social y ambiental.



# Tipos de modelos de negocio circulares

Existen distintas formas de incorporar la economía circular en un emprendimiento. No existe un único camino ni una fórmula universal. Estos modelos pueden adaptarse y combinarse según la realidad, el contexto y las oportunidades específicas de cada negocio y cada territorio.

## Reutilización y reciclaje

Permite transformar residuos o materiales en nuevos productos o insumos, generando valor donde antes había desecho. Es uno de los pilares más visibles de la economía circular.

## Extensión de vida útil

Busca alargar el uso de los productos mediante reparación, mantención o rediseño. Reduce la necesidad de producir nuevos recursos y genera fidelidad con los clientes.

## Economía colaborativa

Promueve el uso compartido de bienes o servicios entre personas o empresas, optimizando recursos, reduciendo costos y fortaleciendo comunidades.

## Modelos basados en servicios

En lugar de vender productos, se ofrece el acceso o el uso de ellos. Esto incentiva la eficiencia y traslada la responsabilidad del ciclo de vida al productor.

## Enfoque territorial

Aprovecha los recursos locales, fortalece redes entre actores del territorio y genera impacto directo en la comunidad cercana al emprendimiento.

## Modelos híbridos

Combinan distintos enfoques circulares para adaptarse mejor a las oportunidades del entorno. Muchos emprendimientos exitosos operan integrando varios de estos modelos a la vez.

# Diseñar soluciones con enfoque circular

Para avanzar hacia modelos de negocio más sostenibles, no basta con tener una buena idea. Es necesario contar con herramientas que permitan diseñar soluciones de manera estructurada, validada y centrada en las personas que se quiere impactar.

Una de estas herramientas es el **Design Thinking**, una metodología que permite abordar problemas complejos desde una mirada profundamente humana. No parte de supuestos ni de soluciones preconcebidas, sino de la observación atenta del contexto real de las personas, sus necesidades, sus frustraciones y sus aspiraciones.



Aplicado a la economía circular, este proceso permite identificar oportunidades concretas de mejora en el uso de recursos, reducir desperdicios en cada etapa del negocio y generar soluciones más coherentes con el entorno y las posibilidades reales del emprendimiento. El Design Thinking no es un camino recto: es una espiral de aprendizaje continuo que invita a probar, fallar, aprender y mejorar.



# Integrar el modelo de negocio: Canvas B

## Una herramienta para ver el todo

El Canvas B permite estructurar el negocio integrando propósito, impacto y viabilidad económica en una sola mirada. A diferencia del modelo Canvas tradicional, incorpora de manera explícita las dimensiones sociales y ambientales del emprendimiento.

No se trata solo de ser rentable. Se trata de ser coherente con lo que el mundo necesita hoy.

Una vez que el emprendimiento ha sido analizado y rediseñado con herramientas como el Design Thinking, es necesario organizar toda esa información en un modelo claro y estratégico que pueda ser comunicado, evaluado y ajustado con facilidad.

El **Canvas B** es esa herramienta. Permite visualizar el negocio de manera integral, considerando elementos como el problema que se busca resolver, la propuesta de valor, los clientes y segmentos a los que se dirige, las fuentes de ingreso, las actividades clave, los recursos necesarios, las alianzas estratégicas y la estructura de costos. Pero también, y esto es lo que lo hace único, incorpora indicadores que permiten medir el impacto social y ambiental generado por el negocio.

Su principal aporte es garantizar la coherencia entre lo que el emprendimiento hace, cómo lo hace y el impacto que genera en su entorno. Porque un negocio circular no puede permitirse la incoherencia entre su propósito y su práctica.

## CANVAS B

Modelo de Negocios con Impacto

Comienza por el problema y el propósito, no por el producto o el mercado

<b>CADENA DE VALOR</b> Tus actores claves alineados con propósito compartido.	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b> Para lograr tu propósito.	<b>PROBLEMA IDENTIFICADO</b> Describelo en una frase.	<b>RELACIONES</b> Cómo te relacionas con los clientes y/o comunidades de impacto.	<b>SEGMENTOS</b> A quiénes le resuelves el problema y/o a quiénes le venderás tu propuesta de valor.
	<b>RECURSOS CLAVE</b> Imprescindibles para lograr tu propósito.	<b>PROPÓSITO</b> La razón de tu modelo de negocio.	<b>CANALES</b> Cómo vas a distribuir tu propuesta de valor. Recuerda minimizar el impacto ambiental.	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> Qué costos inciden más en tu negocio.		<b>PROPUESTA DE VALOR</b> Los productos y/o servicios a comercializar.	<b>FUENTES DE INGRESOS</b> Cómo generas ingresos.	
		<b>MÉTRICAS DE IMPACTO</b> Ambientales y/o sociales esperadas.		

# Paso a Paso

## Canvas B – Bloques 1 al 4

El Canvas B es una herramienta que permite diseñar modelos de negocio con impacto positivo, incorporando no solo variables económicas, sino también sociales y ambientales. A diferencia de un modelo tradicional, este enfoque pone el propósito en el centro y busca generar valor de manera sostenible.

A continuación se explica cómo completar cada uno de sus bloques:



### 1. Cadena de Valor

Identifica actores, proveedores, comunidades e instituciones que participan en el negocio. ¿Quiénes son tus aliados estratégicos? Ej: proveedores locales, recicladores, organizaciones comunitarias.



### 2. Actividades Clave

Las acciones más importantes para que el negocio funcione y cumpla su propósito. Ej: fabricación, talleres, asesorías, reciclaje de materiales, marketing digital.



### 3. Problema Identificado

Define claramente qué problema resuelve el emprendimiento. Ej: "Existe una gran cantidad de residuos textiles que terminan en vertederos sin ser reutilizados."



### 4. Propósito

El corazón del Canvas B. La razón profunda por la cual existe el negocio. Ej: "Promover una economía circular que reduzca residuos y fomente el consumo consciente."

# Canvas B – Bloques 5 al 8



## 5. Relaciones

Cómo el emprendimiento se relacionará con sus clientes, usuarios o comunidades. ¿Qué tipo de vínculo queremos construir? Ej: acompañamiento personalizado, comunidad digital, mentorías, redes colaborativas.



## 6. Segmentos

El grupo de personas a quienes está dirigida la propuesta de valor. ¿Quiénes necesitan la solución? Ej: mujeres emprendedoras, jóvenes, empresas sostenibles, familias, turistas conscientes.



## 7. Recursos Clave

Los recursos necesarios para que el modelo funcione: humanos, materiales, tecnológicos, financieros. Ej: equipos, software, redes sociales, conocimientos técnicos, capital inicial.



## 8. Canales

Las vías mediante las cuales la propuesta de valor llega a las personas. Ej: Instagram, página web, ferias, marketplace, talleres presenciales, WhatsApp o tiendas colaborativas.

# Canvas B – Bloques 9 al 12



## 9. Propuesta de Valor

Qué hace único al emprendimiento y por qué las personas lo elegirían. ¿Qué ofrecemos? ¿Qué nos diferencia? Ej: productos sustentables con materiales reciclados, soluciones de bajo impacto ambiental.



## 10. Estructura de Costos

Los principales gastos para operar el negocio: materiales, producción, transporte, marketing, plataformas digitales, sueldos y servicios básicos.



## 11. Métricas de Impacto

Cómo se medirá el impacto social o ambiental. Ej: cantidad de residuos reutilizados, reducción de contaminación, número de personas beneficiadas, talleres realizados.



## 12. Fuentes de Ingresos

Cómo el negocio generará dinero de manera sostenible. Ej: venta de productos, servicios, suscripciones, talleres, asesorías, licencias o fondos concursables.

# En síntesis

Pensar en modelos de negocio circulares no es solo una tendencia. Es una necesidad urgente y, al mismo tiempo, una oportunidad extraordinaria para quienes se atreven a liderar desde otro lugar.

Los emprendimientos que logran integrar sostenibilidad, eficiencia e innovación no solo responden mejor a los desafíos actuales. También construyen ventajas competitivas reales, generan lealtad en sus clientes, atraen mejores alianzas y contribuyen a territorios más resilientes y prósperos.

Este enfoque invita a mirar el emprendimiento desde una perspectiva más amplia, donde cada decisión tiene impacto y donde ese impacto puede transformarse en una oportunidad de crecimiento. No se trata de ser perfectas desde el primer día. Se trata de comenzar a mirar diferente, de hacer las preguntas correctas y de avanzar con propósito.

El siguiente paso en este eBook es aprender a proyectar ese crecimiento de manera estratégica y coherente con el propósito del negocio. Porque una vez que sabes *por qué* y *para qué* emprendes, la pregunta que sigue es: **¿cómo llevarlo más lejos?**

## Lo que aprendiste

Qué es la economía circular y por qué importa para tu negocio hoy.

## Lo que exploraste

Los principales tipos de modelos circulares y cómo pueden combinarse.

## Lo que tienes ahora

Herramientas como Design Thinking y Canvas B para diseñar con propósito.

CAPÍTULO 2

# Planes de Crecimiento para Negocios Circulares

*Crece no siempre significa avanzar. La clave está en crecer con propósito, coherencia y estrategia.*

# Crecer no siempre significa avanzar

Muchas veces, los emprendimientos comienzan a expandirse sin una estrategia clara, lo que puede generar desorden, pérdida de foco e incluso decisiones que contradicen el propósito inicial del negocio.

En los emprendimientos circulares, este riesgo es aún mayor. Crecer sin coherencia puede significar aumentar ingresos, pero también aumentar impactos negativos, ineficiencias o desconexión con el entorno. Por eso, una vez definido el modelo de negocio, el siguiente paso no es crecer a cualquier costo, sino crecer de manera planificada, consciente y alineada con el propósito del emprendimiento.

## Recuerda...

No se trata de crecer más, sino de crecer mejor y en coherencia con el propósito del emprendimiento.

## ¿Qué es un plan de negocios circular?

Un plan de negocios circular es una herramienta que permite proyectar el crecimiento de un emprendimiento integrando no solo la dimensión económica, sino también su impacto social y ambiental.

A diferencia de los planes tradicionales, que suelen centrarse en ventas, costos y mercado, el enfoque circular incorpora una mirada más amplia. Considera el uso de los recursos, el ciclo de vida del producto o servicio, la generación de residuos y las oportunidades de regeneración de valor.

## Preguntas clave antes de crecer

¿Cómo generar ingresos sin comprometer recursos futuros?

¿Cómo reducir impactos negativos o generar impactos positivos medibles?

¿Cómo mantener coherencia con la economía circular en el tiempo?

Un plan de negocios circular no es solo una proyección. Es una forma de ordenar el crecimiento desde la coherencia, integrando propósito, modelo de ingresos, operación e impacto en una misma estrategia.

# Crecer con coherencia: estructura del plan

Todo plan de crecimiento necesita una estructura. Sin embargo, en los negocios circulares, esta estructura no puede ser lineal ni exclusivamente financiera.

Un plan con enfoque circular integra distintos elementos que permiten comprender el negocio de manera sistémica:



El propósito y la propuesta de valor



El problema u oportunidad que se aborda



El modelo de negocio y sus fuentes de ingreso



Las actividades, recursos y alianzas necesarias



El impacto social y ambiental



Las métricas que permiten medir ese impacto



Una proyección de crecimiento realista

Esta mirada permite evitar uno de los errores más comunes: crecer sin considerar la capacidad real del emprendimiento o el impacto que ese crecimiento genera.

# Metodología RUTTA Plan

Más que un formulario, RUTTA Plan es una forma de pensar el negocio. Permite organizar la información clave del emprendimiento y transformarla en decisiones concretas.

Para estructurar el crecimiento de manera ordenada, se utiliza la metodología RUTTA Plan, desarrollada por Origo Lab como una herramienta que integra lo estratégico, lo técnico y lo comercial.

## Preguntas fundamentales del RUTTA Plan

### ¿Qué problema se está resolviendo?

Identificar el desafío real que el emprendimiento busca abordar.

### ¿Cuál es el propósito del emprendimiento?

La razón profunda que da sentido y dirección al negocio.

### ¿Qué solución se propone?

La propuesta concreta que responde al problema identificado.

### ¿Quiénes son los clientes?

El segmento de personas o comunidades a quienes se dirige la solución.

### ¿Cómo se generan ingresos?

Las fuentes económicas que permiten sostener el modelo.

### ¿Cómo se posiciona en el mercado?

La diferenciación y ventaja competitiva del emprendimiento.

A partir de esta base, el emprendimiento puede avanzar desde una idea o modelo inicial hacia una propuesta más sólida, coherente y preparada para crecer.

# De la idea a la estrategia

Completar un plan no significa que el trabajo esté terminado. De hecho, es recién el punto de partida. Una vez que el emprendimiento logra ordenar su información, el siguiente paso es transformarla en estrategia.

01

## Revisar la coherencia interna

Asegurarse de que exista alineación entre el problema, el propósito, la solución y la forma en que se generan los ingresos.

02

## Priorizar acciones

No todo se puede hacer al mismo tiempo. Identificar qué acciones son críticas en el corto plazo permite enfocar los recursos y avanzar de manera más eficiente.

03

## Definir metas claras

Las metas deben considerar no solo resultados económicos, sino también aspectos operativos y de impacto, permitiendo medir si el crecimiento está ocurriendo de manera equilibrada.

## Convertir el plan en acción

Un plan de crecimiento solo tiene valor cuando se ejecuta. Por eso, es necesario transformarlo en acciones concretas.

Esto implica definir con claridad cada componente de la ejecución:



### ¿Qué?

Qué se va a hacer



### ¿Quién?

Quién será responsable



### ¿Cuándo?

En qué plazo



### ¿Con qué?

Con qué recursos



### ¿Cómo se mide?

Cómo se medirá el resultado

En este punto, el plan deja de ser un documento y se convierte en una herramienta de gestión. La claridad en las acciones permite avanzar con mayor seguridad, reducir la improvisación y facilitar la toma de decisiones en el día a día.

# Validar antes de crecer

Uno de los errores más frecuentes en los emprendimientos es intentar escalar sin haber validado lo suficiente. La validación es un proceso clave que permite reducir riesgos y tomar decisiones informadas.

## Validación Técnica

Asegura que el producto o servicio puede desarrollarse de manera eficiente, considerando los recursos disponibles, los procesos y las capacidades del equipo.

## Validación Comercial

Busca confirmar que existe una necesidad real en el mercado, que los clientes están dispuestos a pagar y que el modelo de ingresos es sostenible en el tiempo.

En los negocios circulares, esta validación debe ir un paso más allá, incorporando también el impacto ambiental y social del crecimiento.



# En síntesis

Crecer no es simplemente aumentar ventas o expandirse. En los emprendimientos circulares, crecer implica mantener la coherencia entre lo que se hace, cómo se hace y el impacto que se genera.

Un buen plan de crecimiento permite tomar decisiones con mayor claridad, anticiparse a los desafíos y avanzar de manera más estratégica.

Este capítulo invita a entender el crecimiento no como una meta aislada, sino como un proceso que debe ser diseñado con intención, medido con criterio y ejecutado con coherencia.

El siguiente paso es aprender a gestionar los recursos y las finanzas de manera estratégica, para sostener ese crecimiento en el tiempo.

## Lo que aprendiste

Qué es un plan de negocios circular y por qué es diferente al tradicional.

## Lo que exploraste

La metodología RUTTA Plan y cómo estructurar el crecimiento con coherencia.

## Lo que tienes ahora

Herramientas para convertir el plan en acción y validar antes de escalar.

CAPÍTULO 3

# Finanzas para Emprendedoras Circulares

*Las finanzas no son un fin en sí mismo. Son una herramienta para tomar decisiones, proyectar el crecimiento y asegurar la sostenibilidad del emprendimiento en el tiempo.*

# Comprender las finanzas más allá de los números

Las finanzas permiten entender cómo un emprendimiento genera, administra y utiliza sus recursos.

En términos simples, implican conocer:

Cuánto se vende

Cuánto cuesta operar

Cuánto queda como resultado

Cómo se gestiona el dinero en el tiempo

Pero en los negocios circulares, esta lectura debe ampliarse. No se trata solo de ingresos y costos, sino también de eficiencia en el uso de recursos, reducción de desperdicios y generación de valor sostenible.

Decisiones como reutilizar materiales, rediseñar procesos o generar alianzas estratégicas pueden impactar directamente en los costos y mejorar la resiliencia financiera del negocio.

Comprender esto permite tomar decisiones más informadas, equilibrando rentabilidad e impacto.



# La estructura financiera de un negocio sostenible

Todo emprendimiento necesita una estructura financiera clara. Esta define cómo se organizan los ingresos, los costos, las inversiones y las fuentes de financiamiento.

En los negocios circulares, esta estructura tiene particularidades. Muchas veces requiere inversiones iniciales asociadas a innovación, rediseño de procesos o incorporación de prácticas sostenibles, que deben ser planificadas con anticipación.

Una estructura financiera considera:



## Costos fijos y variables

Los gastos que se mantienen constantes y los que varían según la operación del negocio.



## Fuentes de ingreso

Las distintas formas en que el emprendimiento genera recursos económicos.



## Capital de trabajo

Los recursos necesarios para mantener la operación diaria del negocio.



## Fuentes de financiamiento

Las opciones disponibles para obtener recursos: fondos, créditos, inversionistas o alianzas.

Tener claridad en estos elementos permite sostener el crecimiento sin comprometer el propósito del negocio.



# El valor de un emprendimiento: más allá de lo financiero

Determinar cuánto vale un emprendimiento no es una tarea simple, especialmente en etapas tempranas. Muchas veces, los negocios aún no tienen ventas estables o utilidades claras, lo que hace difícil aplicar métodos tradicionales de valoración.

En estos casos, el valor se construye desde otros elementos:



## Modelo de negocio

La lógica con la que el emprendimiento crea y entrega valor.



## Potencial de crecimiento

La capacidad de escalar y expandirse en el tiempo.



## Propuesta de valor

Lo que hace único al emprendimiento frente al mercado.



## Capacidad del equipo

Las habilidades y experiencia de quienes lideran el negocio.



## Posibilidad de escalar

La viabilidad de replicar o ampliar el modelo.

En los emprendimientos circulares, además, se incorpora una dimensión clave: el enfoque ESG, que considera factores ambientales, sociales y de gobernanza como parte del valor del negocio.

Así, el valor deja de ser solo financiero y pasa a ser integral.



# Entender la propiedad: la tabla de capitalización

A medida que un emprendimiento crece, también lo hacen sus necesidades de financiamiento. Esto puede implicar la incorporación de nuevos socios o inversionistas.

La tabla de capitalización es la herramienta que permite visualizar cómo se distribuye la propiedad del negocio, mostrando quién participa, con qué porcentaje y cómo pueden ocurrir cambios en el tiempo.

## ¿Para qué sirve?

Permite tomar decisiones informadas sobre la distribución de la propiedad, proteger el propósito del emprendimiento y asegurar que quienes participan estén alineados con su visión.

## ¿Qué muestra?

Quiénes son los dueños o socios del negocio, qué porcentaje tiene cada uno, cómo puede cambiar esa distribución con nuevas inversiones y cuál es el impacto de incorporar nuevos actores.

Comprender esta herramienta es clave para tomar decisiones informadas y proteger el propósito del emprendimiento.

## Medir para decidir: indicadores clave

No se puede mejorar lo que no se mide. Por eso, los indicadores son fundamentales para entender cómo está funcionando el emprendimiento.

### Indicadores Financieros

- Crecimiento de ingresos
- Margen
- Flujo de caja
- Punto de equilibrio

### Indicadores de Impacto

- Residuos reutilizados
- Eficiencia en uso de recursos
- Alcance territorial
- Personas beneficiadas

La clave no está en medir todo, sino en seleccionar indicadores que realmente aporten a la toma de decisiones.

# Prepararse para crecer: finanzas e inversión

Cuando un emprendimiento decide escalar, es probable que necesite financiamiento externo. Prepararse para una inversión no es solo 'pedir recursos'. Implica ordenar la información financiera, definir con claridad cuánto se necesita y para qué, y proyectar cómo ese capital permitirá crecer de manera sostenible.

01

## Proyecciones financieras claras

Mostrar con datos cómo evolucionará el negocio en el tiempo.

02

## Comprensión del modelo de ingresos

Tener claridad sobre cómo y cuándo se generan los recursos.

03

## Definición del uso de los recursos

Explicar con precisión en qué se invertirá el capital solicitado.

04

## Coherencia entre crecimiento e impacto

Demostrar que escalar fortalece el propósito, no lo contradice.

En el caso de los emprendimientos circulares, además, es fundamental demostrar que el crecimiento proyectado no contradice el propósito, sino que lo fortalece.

Una buena preparación financiera no solo mejora las posibilidades de acceder a financiamiento, sino que también fortalece la confianza del emprendimiento frente a inversionistas y aliados estratégicos.



# En síntesis

En los negocios circulares, esta herramienta debe ser utilizada con una mirada más amplia, integrando rentabilidad, impacto y sostenibilidad. Comprender las finanzas permite avanzar con mayor claridad, reducir la incertidumbre y construir negocios más sólidos, coherentes y preparados para crecer.

El siguiente paso es aprender a comunicar ese valor de manera efectiva, conectando con clientes, aliados e inversionistas a través de un mensaje claro y estratégico.

## **Lo que aprendiste**

Qué son las finanzas circulares y cómo van más allá de los números.

## **Lo que exploraste**

La estructura financiera, la valoración y los indicadores clave de impacto.

## **Lo que tienes ahora**

Herramientas para prepararte para crecer y acceder a financiamiento.

CAPÍTULO 4

# Comunicar tu Negocio Circular: El Pitch

*Comunicar un emprendimiento no es solo explicar lo que se hace. Es lograr que otra persona entienda, conecte y, sobre todo, actúe.*

# ¿Qué es un pitch y por qué es importante?

Un pitch es una presentación breve cuyo objetivo es generar una acción concreta en quien escucha.

Esa acción puede ser diversa: conseguir financiamiento, generar una alianza, atraer clientes, validar una idea o acceder a una oportunidad.

En este sentido, el pitch no es solo un discurso. Es una herramienta de comunicación que conecta el propósito del emprendimiento con las expectativas de una audiencia específica. En los negocios circulares, este desafío es mayor. No basta con explicar qué se vende. Es necesario transmitir cómo ese negocio genera impacto ambiental, social y territorial, y por qué eso es relevante.

## Un buen pitch logra:

- Claridad en el mensaje
- Coherencia con el propósito
- Conexión con la audiencia
- Acción concreta

## Saber cuándo usar un pitch

Muchas veces se piensa que el pitch solo se utiliza en escenarios formales, como concursos o presentaciones ante inversionistas. Sin embargo, su uso es mucho más amplio.

En una reunión con un posible cliente

En una conversación con un aliado estratégico

En una postulación a fondos

En eventos de networking

En una conversación cotidiana

Antes de comunicar, es clave preguntarse: ¿Quién me está escuchando? ¿Qué le interesa a esta persona? ¿Qué acción quiero generar? Un pitch bien utilizado no solo informa. Moviliza.

# Estructurar el mensaje: claridad antes que complejidad

Un buen pitch no busca abarcar todo, sino transmitir lo esencial de manera clara y ordenada.

Uno de los errores más comunes al presentar un emprendimiento es querer decir demasiado en poco tiempo. Para ello, es fundamental estructurar el mensaje de forma lógica.

## ¿Qué problema existe?

Identificar el desafío real que el emprendimiento busca resolver.

## ¿Qué solución se propone?

La propuesta concreta que responde al problema identificado.

## ¿Para quién es?

El segmento de personas o comunidades a quienes se dirige la solución.

## ¿Por qué es diferente?

La diferenciación y ventaja competitiva del emprendimiento.

## ¿Qué impacto genera?

El cambio positivo ambiental, social o territorial que produce.

## ¿Qué se busca lograr?

La acción concreta que se espera de quien escucha.

Cuando estas preguntas están claras, el mensaje fluye de manera natural.

## El valor de contar una historia

Las personas no conectan con datos. Conectan con historias.

El storytelling es una herramienta que permite transformar un mensaje técnico en una experiencia comprensible, cercana y memorable. En los emprendimientos circulares, esto es especialmente relevante.

### El origen

El origen del emprendimiento y cómo surgió la idea.

### El problema

El problema que se identificó en el entorno.

### La motivación

La motivación personal que impulsa el proyecto.

### El impacto

El impacto que se busca generar en la comunidad.

El objetivo no es emocionar por sí mismo, sino ayudar a que la audiencia entienda mejor el valor del proyecto.

# Adaptar el mensaje según la audiencia

No existe un solo pitch. Existe un mensaje que se adapta según quién escucha.

## Inversionista

Buscará entender el modelo de negocio, su proyección financiera y el potencial de retorno.

## Cliente

Se enfocará en el valor que recibe, cómo le soluciona un problema y por qué elegirte.

## Institución

Pondrá atención en el impacto social, ambiental y territorial del emprendimiento.

La capacidad de adaptar el mensaje permite aumentar la efectividad de la comunicación y generar mayor conexión con la audiencia.

## Comunicar impacto en negocios circulares

En los emprendimientos circulares, el pitch tiene un desafío adicional: comunicar impacto sin perder claridad. No basta con mencionar que el negocio es sostenible. Es necesario explicar cómo lo es.



### Qué problema aborda

El desafío ambiental o social concreto que el negocio busca resolver.



### Qué cambio genera

La transformación positiva que produce la solución en el entorno.



### Cómo se mide

Los indicadores concretos que permiten verificar el impacto generado.



### Por qué es relevante

La importancia del impacto en el contexto actual y para la audiencia específica.

Cuando el impacto se comunica de manera concreta, deja de ser un concepto abstracto y se transforma en un valor tangible.

# En síntesis

Un buen pitch no es el que dice más. Es el que logra generar una acción.

Comunicar con claridad, adaptar el mensaje y conectar desde el propósito son elementos clave para transformar una idea en una oportunidad concreta. En los negocios circulares, esta habilidad es aún más relevante, porque permite visibilizar propuestas que no solo buscan crecer, sino también generar impacto.

El siguiente paso es aprender a estructurar esa información en formatos más completos, que permitan presentar el emprendimiento de manera profunda y estratégica frente a inversionistas y aliados.

## Lo que aprendiste

Qué es un pitch y por qué es una herramienta estratégica para tu emprendimiento.

## Lo que exploraste

Cómo estructurar el mensaje, contar una historia y adaptarlo según la audiencia.

## Lo que tienes ahora

Herramientas para comunicar tu impacto circular de manera clara y efectiva.

CAPÍTULO 5

# Investor Deck para Negocios Circulares

*El puente entre tu emprendimiento y quienes pueden impulsar su crecimiento a una nueva escala.*

Circular Economy

Circular Economy

You're slower your  
manuscript speed



Impact

1.

Impact

The intensity our  
decision

# ¿Qué es un Investor Deck?

Un Investor Deck es una presentación estratégica diseñada para mostrar a potenciales inversionistas por qué un negocio representa una oportunidad atractiva de inversión.

A diferencia de un plan de negocios extenso, el deck es una síntesis. No busca explicar todo, sino comunicar lo esencial con claridad, coherencia y foco. Su objetivo principal es responder una pregunta clave: ¿Por qué este negocio merece inversión?

En los emprendimientos circulares, esta respuesta no se construye solo desde lo financiero. Es necesario equilibrar tres dimensiones fundamentales:

## Rentabilidad

Demostrar que el negocio genera ingresos sostenibles y tiene potencial de retorno.

## Escalabilidad

Mostrar que el modelo puede crecer y replicarse en el tiempo.

## Impacto

Evidenciar el valor ambiental, social y territorial que genera el emprendimiento.

Un buen Investor Deck logra integrar estas dimensiones en un relato coherente, demostrando que el crecimiento del negocio no solo es posible, sino también sostenible.

## Cuándo construir un Investor Deck

No todos los emprendimientos están en condiciones de levantar inversión. El Investor Deck no es una herramienta para etapas tempranas. Se utiliza cuando el negocio ha avanzado lo suficiente.

Un modelo de negocio validado

Ventas o tracción real

Claridad en su propuesta de valor

Potencial de escalamiento

Construirlo antes de tiempo puede generar frustración. Hacerlo en el momento adecuado puede abrir oportunidades concretas.

# Estructurar un Investor Deck efectivo

Un buen deck no es solo un conjunto de diapositivas. Es una historia ordenada que permite entender el negocio desde distintas dimensiones.

Para lograrlo, es necesario construir una narrativa clara que avance de manera lógica. A continuación, los bloques esenciales de un Investor Deck:



# De pitch a inversión: una evolución natural

Un Investor Deck no reemplaza al pitch. Es su evolución.

## El Pitch

Busca generar interés y abrir conversaciones. Enfocado en validar la idea y transmitir el propósito de manera breve y memorable.

## El Investor Deck

Profundiza en los aspectos estratégicos del negocio. Datos, métricas y estrategia cobran mayor relevancia para demostrar crecimiento y retorno.

Este cambio implica pasar de un discurso más conceptual a uno más estructurado, donde los datos, las métricas y la estrategia cobran mayor relevancia.



# En síntesis

Un Investor Deck no es solo una presentación. Es una herramienta estratégica que permite traducir el negocio en una oportunidad de inversión.

En los emprendimientos circulares, este desafío es mayor, porque implica demostrar que el crecimiento económico puede ir de la mano con el impacto social y ambiental. Lograr ese equilibrio no solo fortalece el discurso, sino que posiciona al emprendimiento como una propuesta sólida, coherente y preparada para escalar.

El siguiente paso es comprender cómo acceder a distintas fuentes de financiamiento, públicas y privadas, para hacer posible ese crecimiento.

## Lo que aprendiste

Qué es un Investor Deck y cuándo es el momento adecuado para construirlo.

## Lo que exploraste

Los 11 bloques esenciales que estructuran una presentación estratégica efectiva.

## Lo que tienes ahora

Una hoja de ruta para comunicar tu emprendimiento circular frente a inversionistas.

CAPÍTULO 6

# Levantamiento de Capital Público y Privado

*Una nueva forma de entender el emprendimiento: donde cada recurso tiene valor y cada decisión construye futuro.*



# Comprender la Lógica del Financiamiento Público

El financiamiento público no funciona bajo la misma lógica que el financiamiento privado. Los fondos públicos no financian ideas en abstracto — financian soluciones alineadas con objetivos de desarrollo, políticas públicas y generación de impacto medible.

## Innovación Sostenible

Propuestas que introduzcan nuevas formas de producir, consumir o gestionar recursos.

## Impacto Ambiental y Social

Resultados medibles que beneficien al entorno y a las comunidades.

## Potencial de Escalabilidad

Capacidad de replicar el modelo en otros territorios o sectores.

## Contribución al Desarrollo Territorial

Generación de valor local, empleo y cohesión social.

③ Una buena idea no es suficiente. Es necesario demostrar que el proyecto genera valor más allá del negocio.



# Cómo Construir una Postulación Sólida

Postular a un fondo no es completar un formulario. Es construir un proyecto coherente. Una postulación sólida se basa en elementos clave que deben estar alineados entre sí.

01

## Comprender las bases del fondo

Leer y analizar en profundidad los requisitos, criterios y objetivos del financiamiento.

03

## Elaborar un presupuesto realista

Justificar cada ítem con coherencia y proporcionalidad al alcance del proyecto.

05

## Presentar un plan de trabajo claro

Definir hitos, plazos y responsables de manera ordenada y verificable.

02

## Definir el problema y la solución

Articular con claridad qué problema se resuelve y cómo el proyecto lo aborda.

04


## Justificar la sostenibilidad

Demostrar que el proyecto puede mantenerse más allá del período de financiamiento.

06

## Incorporar indicadores de impacto

Establecer métricas que permitan evaluar el desempeño y los resultados.

 Errores frecuentes a evitar: no leer las bases, no justificar el impacto o presentar presupuestos poco realistas.

 **Leer las bases no es opcional — es el primer paso para ganar.** Antes de postular, lee, subraya y comprende cada requisito del fondo.

# El Rol del Triple Impacto

En los negocios circulares, el concepto de triple impacto es central. Un proyecto no solo debe ser económicamente viable — también debe generar valor en tres dimensiones simultáneas.

## **Impacto Ambiental**

Reducción de residuos, huella de carbono, uso eficiente de recursos naturales y contribución a la regeneración del entorno.

## **Impacto Social**

Inclusión, generación de empleo digno, mejora de condiciones de vida y fortalecimiento de comunidades.

## **Impacto Económico**

Rentabilidad sostenible, innovación en la cadena de valor y crecimiento que no compromete el futuro.

- ✓ Este equilibrio es lo que permite que el emprendimiento sea sostenible en el tiempo y relevante para las instituciones que financian.

Environmental

Social

Economic

# Medir el Impacto: Indicadores Sostenibles

El impacto no se declara, se mide. Incorporar indicadores permite evaluar el desempeño del emprendimiento en distintas dimensiones y demostrar resultados concretos.



## Indicadores Ambientales:

- Huella de carbono
- Gestión de residuos
- Uso de energía
- Consumo de agua




## Indicadores Sociales:

- Inclusión y equidad
- Impacto en comunidades
- Condiciones laborales
- Acceso a servicios



## Indicadores Económicos:

- Crecimiento sostenible
- Innovación en procesos
- Impacto en la cadena de valor
- Retorno sobre inversión

 Estos indicadores permiten demostrar que el proyecto no solo tiene intención, sino también resultados concretos y verificables.



# Fuentes de Financiamiento Disponibles

Existen diversas fuentes de financiamiento que pueden apoyar el crecimiento de un emprendimiento circular. Conocerlas permite elegir la más adecuada según la etapa y el perfil del proyecto.

## **Fondos Públicos:**

Instituciones como CORFO, SERCOTEC, ANID, Gobiernos Regionales, Municipalidades y Ministerios. Clave en etapas iniciales y de crecimiento.

## **Fondos Privados:**

Fundaciones, concursos corporativos, programas empresariales y premios sectoriales. Valorán el impacto y la capacidad de ejecución.

## **Organismos Internacionales:**

Alinear el proyecto con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) fortalece la postulación y abre nuevas oportunidades de financiamiento global.

- ✓ Diversificar las fuentes de financiamiento reduce la dependencia y fortalece la sostenibilidad financiera del emprendimiento.



# Levantando Capital Privado

El capital privado tiene una lógica distinta al financiamiento público. Mientras los fondos públicos priorizan el impacto, el capital privado pone mayor énfasis en la viabilidad y el potencial de crecimiento.

## Rentabilidad

Retorno claro y proyectable sobre la inversión.

## Escalabilidad

Capacidad de crecer sin perder eficiencia ni impacto.

## Ventaja Competitiva

Diferenciación real y sostenible en el mercado.

## Equipo

Capacidad de ejecución, experiencia y complementariedad.

## Modelo de Negocio

Claridad en cómo se genera y captura valor.

En los emprendimientos circulares, la sostenibilidad no es un costo — es una ventaja.

- Reduce costos operativos
- Mejora la eficiencia de recursos
- Genera diferenciación de mercado
- Abre nuevos segmentos y oportunidades



# Redes de Inversión y Etapas de Financiamiento

El acceso al financiamiento no ocurre de forma aislada — se construye a través de redes. Y el tipo de financiamiento adecuado depende de la etapa en que se encuentra el emprendimiento.

## Tipos de Redes de Inversión



**Inversionistas Ángeles** — Capital semilla con mentoría y conexiones estratégicas.



**Venture Capital** — Inversión de mayor escala para proyectos con alto potencial de crecimiento.



**Corporate Venture** — Fondos corporativos que buscan innovación alineada con su industria.



**Crowdfunding** — Financiamiento colectivo que también valida el producto en el mercado.



**Redes de Impacto** — Inversionistas que priorizan el retorno social y ambiental junto al financiero.

## Etapas de Inversión

01

---

**Idea** — Fondos semilla, concursos y aceleradoras.

02

---

**Validación** — Inversionistas ángeles y programas de apoyo.

03

---

**Tracción** — Venture Capital temprano y fondos de impacto.

04


---

**Escalamiento** — Venture Capital avanzado e inversión estratégica.

05

---

**Consolidación** — Inversión institucional y mercados de capital.

 Comprender en qué etapa se encuentra el emprendimiento permite buscar financiamiento de manera más eficiente y con mayor probabilidad de éxito.

# Coherencia en la Formulación del Proyecto

Uno de los aspectos más importantes en cualquier postulación es la coherencia. Un proyecto sólido debe conectar de manera lógica todos sus componentes para ser comprensible y convincente.



## Problema

Identificar con claridad el desafío que se busca resolver.



## Solución

Describir cómo el proyecto aborda ese problema de forma innovadora.



## Impacto

Definir qué cambios concretos generará en el entorno.



## Indicadores

Establecer métricas que permitan verificar el avance.



## Presupuesto

Justificar los recursos necesarios con coherencia y realismo.



## Resultados

Proyectar los logros esperados al finalizar el proyecto.

Cuando esta relación es clara, la propuesta es más comprensible y aumenta su probabilidad de éxito.

# En síntesis

Levantar capital no es solo acceder a recursos. Es un proceso que exige claridad, preparación y coherencia. En los negocios circulares, este desafío implica demostrar que el crecimiento económico puede ir de la mano con el impacto social y ambiental.

## Conoce las reglas del juego

Cada fuente de financiamiento tiene su propia lógica. Comprenderla es el primer paso para acceder a ella con éxito.

## Elige bien tus fuentes

No todas las fuentes son adecuadas para todos los proyectos. La elección correcta depende de la etapa, el perfil y los objetivos del emprendimiento.

## Construye propuestas sólidas

La coherencia entre problema, solución, impacto y presupuesto es lo que convierte una idea en una propuesta financiable.

- ✓ Comprender las reglas del juego y construir propuestas sólidas permite avanzar con mayor seguridad y aprovechar mejor las oportunidades disponibles.

CAPÍTULO 7

# Sostenibilidad y Liderazgo Femenino en Negocios Circulares

*Una forma distinta de entender la gestión: integrando  
impacto, propósito y crecimiento.*

# Sostenibilidad y Equidad de Género

La sostenibilidad implica generar valor en el presente sin comprometer las posibilidades del futuro. Para lograrlo, es necesario integrar tres dimensiones de manera equilibrada.

## Ambiental

Uso responsable de los recursos naturales, reducción de residuos y regeneración del entorno.

## Social

Inclusión, trabajo digno, impacto en comunidades y fortalecimiento del tejido social.

## Económica

Generación de valor, crecimiento sostenible y viabilidad financiera en el tiempo.

Dentro de esta lógica, la equidad de género no es un elemento adicional, sino un componente central. No se trata de tratar a todas las personas de la misma manera, sino de generar condiciones que permitan reducir brechas históricas en acceso a oportunidades, financiamiento, liderazgo y toma de decisiones.

Un negocio no puede considerarse plenamente sostenible si reproduce desigualdades.



# El Triple Impacto con Enfoque de Género

Los emprendimientos circulares buscan generar impacto en múltiples dimensiones. Cuando se incorpora el enfoque de género, este impacto se vuelve más completo y coherente.

## Impacto Ambiental

Se relaciona con el uso eficiente de los recursos, la reducción de residuos y la regeneración del entorno.

## Impacto Social

Incluye aspectos como el trabajo digno, las redes colaborativas, el impacto en las comunidades y el fortalecimiento del liderazgo femenino.

## Impacto Económico

Se refiere a la capacidad del negocio de generar ingresos, crecer y sostenerse en el tiempo.

❶ El desafío no está en elegir una dimensión sobre otra, sino en integrarlas de manera equilibrada.










# Características del Liderazgo Femenino Sostenible

El liderazgo femenino en los negocios circulares no se define por un estilo único, sino por la integración de variables que históricamente han sido excluidas de la toma de decisiones.

## VARIABLES QUE INTEGRA

-  El largo plazo
-  Las personas
-  El territorio
-  El cuidado
-  La ética en las decisiones

## PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS



### Visión de largo plazo

Decisiones que consideran el impacto futuro del negocio.



### Gestión colaborativa

Liderazgo que construye con otros y fortalece equipos.



### Ética en las decisiones

Coherencia entre valores y acciones concretas.



### Capacidad de adaptación

Flexibilidad para responder a los cambios del entorno.



### Conexión con el entorno

Sensibilidad hacia el territorio, la comunidad y el ecosistema.

- Cuando estas variables se integran, la sostenibilidad deja de ser un discurso y se transforma en una forma concreta de gestionar el negocio.

# Diseñar un Plan de Sostenibilidad

La sostenibilidad no ocurre de manera espontánea. Se planifica, se mide y se gestiona. Un plan de sostenibilidad permite ordenar las acciones del emprendimiento y avanzar de manera concreta.

01

## ¿Qué impacto estoy generando hoy?

Hacer un diagnóstico honesto del estado actual del negocio en sus dimensiones ambiental, social y económica.

02

## ¿Qué impacto quiero fortalecer?

Definir las áreas prioritarias donde el emprendimiento puede generar mayor valor y diferenciación.

03

## ¿Qué puedo mejorar en los próximos meses?

Establecer acciones concretas, alcanzables y medibles en el corto plazo.

A partir de estas respuestas, se pueden definir acciones concretas, responsables, plazos e indicadores que permitan medir el avance.

Un buen plan no es complejo. Es claro, ejecutable y medible.



# De las 3R a las 9R: Pensar en Circularidad

Durante mucho tiempo, la economía circular se resumió en tres conceptos: reducir, reutilizar y reciclar. Hoy se reconoce que existen muchas más formas de generar impacto. El modelo de las 9R amplía esta mirada.



## Rechazar

Eliminar lo innecesario desde el diseño del producto o servicio.



## Repensar

Cuestionar el modelo de negocio para hacerlo más circular desde su base.



## Reducir

Disminuir el uso de materiales, energía y recursos en los procesos.



## Reutilizar

Dar una segunda vida a productos sin transformarlos.



## Reparar

Extender la vida útil de productos mediante mantenimiento y arreglos.



## Restaurar

Reacondicionar productos para devolverles su funcionalidad original.



## Remanufacturar

Reconstruir productos usando componentes recuperados.



## Reciclar

Transformar materiales en nuevas materias primas.



## Recuperar

Obtener energía a partir de residuos no reciclables.

 Las decisiones que se toman en el diseño del negocio suelen tener mayor efecto que las acciones al final del proceso.

# Medir para Gestionar: KPIs Sostenibles

Lo que no se mide, no se puede mejorar. Los indicadores son una herramienta clave para gestionar la sostenibilidad del emprendimiento en sus tres dimensiones.

## Indicadores Ambientales

- Reducción de residuos
- Uso de recursos naturales
- Consumo energético

## Indicadores Sociales

- Impacto en comunidades
- Generación de empleo digno
- Participación de mujeres en el negocio

## Indicadores Económicos

- Rentabilidad sostenible
- Ahorros por eficiencia
- Crecimiento de líneas sostenibles

- ✓ La clave está en seleccionar pocos indicadores, pero relevantes, que permitan tomar decisiones informadas.



# La Sostenibilidad es una Forma de Hacer Empresa

La sostenibilidad no es un objetivo aislado. Es una forma de hacer empresa. En los negocios liderados por mujeres, esta mirada permite integrar impacto, propósito y crecimiento de manera coherente.

El desafío no está en hacerlo perfecto, sino en avanzar de manera consciente, midiendo, ajustando y tomando decisiones que fortalezcan el negocio en el tiempo.

### 1. Emprender con propósito

Emprender no es solo crear valor económico, es también una oportunidad para transformar el entorno.

### 2. Medir y ajustar

La sostenibilidad se construye paso a paso, con indicadores claros y decisiones informadas.

### 3. Liderar con coherencia

El liderazgo femenino sostenible integra impacto, ética y visión de largo plazo en cada decisión.

- ✓ Este capítulo cierra el recorrido del ebook con una idea central: emprender es también una oportunidad para transformar el entorno.

CAPÍTULO 8

# Emprender con Sentido: El Rol de las Líderesas en la Nueva Economía

*Más allá de los modelos, los planes y las estrategias, existe un elemento que atraviesa todo este proceso: las personas.*

# Emprender desde el Territorio

Los emprendimientos no nacen en el vacío. Nacen en territorios, en comunidades, en realidades concretas.

En la Región de Ñuble, las lideresas que participaron en este proceso representan una diversidad de experiencias, oficios y miradas. Cada una, desde su propio espacio, está contribuyendo a transformar la forma en que se producen, se consumen y se valoran los recursos.

## Identidad Territorial

Reconocer y valorar el contexto local como parte fundamental del modelo de negocio.

## Redes Comunitarias

Fortalecer vínculos con otras emprendedoras, organizaciones y actores del territorio.

## Soluciones Reales

Construir respuestas que respondan a necesidades concretas del entorno cercano.

Emprender desde el territorio implica reconocer esa identidad, fortalecer redes y construir soluciones que respondan a necesidades reales.



# Más que Negocios: Agentes de Cambio

Cuando un emprendimiento incorpora la economía circular y la sostenibilidad, deja de ser solo una unidad económica. Se transforma en un agente de cambio.

**Cada decisión tiene un impacto. Y ese impacto, cuando se gestiona de manera consciente, puede generar transformaciones significativas.**

## **Uso responsable de materiales**


Cada elección de insumo o proceso refleja los valores del emprendimiento y su compromiso con el entorno.

## **Nuevas formas de comercializar**

Modelos de venta más justos, transparentes y conectados con el consumidor consciente.

## **Propuestas de valor transformadoras**

Negocios más coherentes, más responsables y más conectados con el entorno y la comunidad.

 Las lideresas no solo están creando productos o servicios. Están proponiendo nuevas formas de hacer empresa.



# El Valor del Proceso

Este programa no solo entregó herramientas. Entregó un espacio para reflexionar, compartir experiencias y repensar el emprendimiento desde una mirada más amplia.

El aprendizaje no está solo en los contenidos, sino en el proceso vivido.

## → **Las conversaciones**

El intercambio de experiencias entre pares como fuente de aprendizaje colectivo.

## → **Los desafíos enfrentados**

Cada obstáculo superado como una oportunidad de crecimiento y fortalecimiento.

## → **Las decisiones tomadas**

La práctica de decidir con mayor conciencia, información y propósito.

## → **Los cambios de perspectiva**

La apertura a nuevas formas de entender el emprendimiento y el impacto.

 El proceso es tan importante como el resultado.



# Lo que Viene: Un Punto de Partida

El cierre de este programa no es un punto final. Es un punto de partida. Cada emprendimiento continuará su camino, enfrentando nuevos desafíos, tomando decisiones y adaptándose a un entorno en constante cambio.

01

---

## Aplicar las herramientas

Las metodologías y conceptos de este ebook son una base sólida para seguir construyendo con propósito y claridad.

02

---

## Seguir aprendiendo

El verdadero aprendizaje se construye en la acción, en la práctica cotidiana y en la reflexión constante.

03

---

## Adaptarse y crecer

El entorno cambia. La capacidad de adaptación es una de las fortalezas más valiosas de una lideresa circular.

Las herramientas entregadas en este ebook son una base. Pero el verdadero aprendizaje se construye en la acción.





## Una Invitación

# Seguir Avanzando. Seguir Cuestionando. Seguir Construyendo.

Este capítulo no busca entregar respuestas, sino dejar una invitación.

### **A seguir avanzando.**

Cada paso cuenta, aunque sea pequeño. El movimiento constante es lo que construye el camino.

### **A seguir cuestionando.**

Las mejores decisiones nacen de preguntas honestas sobre el impacto, el propósito y la dirección del negocio.

### **A seguir construyendo negocios con propósito.**

Porque emprender hoy no es solo una oportunidad económica. Es también una forma de transformar el entorno.

# Las Líderesas de Ñuble Están Transformando el Futuro

Las líderesas de Ñuble están siendo parte de una transformación más amplia. Una que redefine el rol del emprendimiento en la sociedad.

Este ebook es una herramienta, pero también es un reflejo de ese proceso.

**El desafío ahora es continuar.**

- ✔ Emprender con sentido es también una forma de transformar el entorno. Gracias por ser parte de este camino.



eBook Lideresas:  
Economía Circular y Reciclaje

