

wel come green...

Trabajo final 2023

Economía Circular



Integrantes:

Santiago Vitali 4.911.238-3

Gonzalo Irrazábal 4.939.150-3

Serrana Novo 4.207.445-9

Natalia Inthamoussu 3.430.070-3

María Luján Mas Silveira 5.049.313-2

ÍNDICE

- 1. Descripción general del negocio
- 2. Etapas del plan circular
- Paso 1: Definir
 - Misión y Visión
 - Fortalezas y debilidades
 - Amenazas y oportunidades
 - Principios y estrategias de la economía circular
 - Visionado y definición del desafío
- Paso 2: Descubrir
 - Arquetipos
- Paso 3: Entender
 - evaluar y seleccionar estrategias y modelos de negocio y casos de estudio alineados con la empresa
- Paso 4: Idear
 - Propuesta de valor
 - Creación de valor
 - Entrega de valor
 - Captura de valor
- Paso 5: Evaluar
- Paso 6: Reflexionar

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

1.1. Nombre: Welcome Green es una empresa que promueve el modelo de economía circular, ayudando a personas y a organizaciones a incorporar nuevos hábitos que estén alineados a vivir en un mundo más sustentable a través de sus bienes y servicios. Proporciona soluciones agroecológicas innovadoras con el objetivo de promover una agricultura sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

1.2. Ubicación: Capitán Florencio 4211 bis, Montevideo, Uruguay.

1.3. Actividad: Uno de los pilares de la empresa es la producción y comercialización de insumos 100% orgánicos y ecológicos que permiten tener cosechas libres de agrotóxicos y fertilizantes químicos que dañan la vida del suelo, contaminan el agua y perjudican todo el ambiente. El otro gran pilar de empresa es la difusión del compostaje, comercializando un modelo de vermicompostera doméstica propia llamado "Vermibox". A su vez, la empresa brinda servicios personalizados, para empresas o Intendencias (Talleres de capacitación, medición de impacto, seguimiento personalizado y servicio de atención al cliente gratuito).

1.4. Productos o servicios:

- Biofertilizantes y Bioestimulantes: Biorepelente, Bokashi EM, Boost Oil, Melaza de caña, Microorganismos Eficientes y Nativos. Todos los productos en varias presentaciones.
- Abonos y sustratos: Humus de lombriz, Compost de pescado, Compost aviar, Compost de champiñón, Sustrato para huertas, Sustrato vivo profesional, Mix de Compost.
- Harinas orgánicas: Azomite, Harina de hueso, Harina de pescado, Mix Powder, Mulch vegetal.
- Controladores biológicos: Beauveria Bassiana + Metarhizum, Bio Hormiguicida a base de Beauveria Bassiana, Trichoderma asperellum.
- Compostaje: Vermibox (modelo de compostera doméstica creada por la empresa).
- Dictado de talleres de compostaje: los talleres para organizaciones se componen de una introducción al compostaje, otra parte sobre el compostaje

aplicado al modelo de revalorización que adopte la organización y un final con un juego interactivo que evalúa los contenidos del taller. Lo que busca la empresa con este servicio es capacitar y motivar a los participantes del mismo en todo lo referido a la revalorización de residuos orgánicos. No solamente se ofrece esta instancia, sino que se deja un número de teléfono para que todos puedan despejar sus dudas a medida que vayan surgiendo.

- Servicio de medición de impacto: ofrece servicio de relevamiento de datos, procesamiento de los mismos para la cuantificación del impacto generado.

1.5. Breve perfil titulares:

Welcome Green es una sociedad de hecho, de carácter horizontal. Entre sus 4 socios se reparten las diversas tareas de la empresa.

Siro Piali y Santiago Vitali, son los encargados de la gestión de la empresa (llevar la contabilidad, el manejo de las finanzas, la coordinación del trabajo y todo lo que se refiere a recursos humanos (control horario, licencias, pago de dividendos, etc)). Ambos son estudiantes avanzados de la Licenciatura en Administración en UdelaR.

Luciano Puricelli, es estudiante avanzado de Facultad de Agronomía, se encarga del armado de productos manufacturados, logística de envíos y en algunas ocasiones, también él mismo realiza entregas a clientes. También se encarga del mantenimiento del espacio y es artífice de algunas innovaciones circulares (sistema de junta de agua de lluvia de los techos de la sede).

El último integrante, Federico Alaluf, estudiante avanzado de Facultad de Agronomía, es el encargado de la producción de los bioinsumos de formato líquido, creó la página web de la empresa y también junto a Santiago se encargan de manejar las redes sociales, creación de contenido, campañas de marketing, ventas y atención al cliente.

1.6. Cantidad de personas ocupadas: La empresa se compone de los 4 socios fundadores.

1.7. Características principales, clientes y cobertura geográfica:

Recordamos, la empresa actualmente tiene 2 unidades de negocio, en cada unidad de negocio se pueden identificar diferentes clientes:

- En lo referido al compostaje, los clientes son: **Hogares y Organizaciones gubernamentales.**
- En lo referido a los bioinsumos, los clientes son: **Productores hortícolas y hogares.**

La cobertura geográfica es todo el territorio nacional, la empresa realiza envíos a todo el país.

PASO 1 – DEFINIR

Welcome Green es una empresa Uruguaya de Triple Impacto que surge de la necesidad de dar soluciones ecológicas a diferentes problemáticas ambientales.

Cuentan con variedad de productos, que aseguran la construcción de un suelo sano, equilibrado y libre de patógenos.

- **MISIÓN:** “Somos una empresa que promueve el modelo de economía circular. Ayudamos a personas y organizaciones a incorporar nuevos hábitos que estén alineados a vivir en un mundo más sustentable a través de nuestros bienes y servicios.”
- **VISIÓN:** “Queremos ser una empresa referente a nivel país en cada unidad de negocio. En cuanto a la producción orgánica, difundimos nuestro conocimiento y recursos, a pequeños y grandes productores.”

“Con respecto al compostaje, nuestra ruta es lograr una captura del 100% de residuos orgánicos en cada organización o familia, que decida recuperar con nuestros mecanismos los residuos que generan.”

→ Antecedentes

La organización “Welcome Green”, se conforma en 2019 con los cuatro integrantes que hoy día la integran. Cuatro amigos del liceo vieron cómo en la casa de uno de ellos luego de que terminara la feria barrial (pasaba por la puerta) quedaban montañas de residuos orgánicos tirados en la calle. Esos residuos ya no tenían un nuevo uso, generaban mal olor y perjudicaban a los vecinos. Por eso, se les ocurrió la idea de charlar con los feriantes para que acumularan los mismos en bolsas y antes de terminar la jornada, los recogían para compostar y fabricar humus de lombriz.

La venta de humus de lombriz, fue exitosa y con los recursos generados, fueron diversificando el negocio y encontrando nuevas soluciones ecológicas para ofrecer. Microorganismos Eficientes y Nativos, Biorepelente (EM5), controladores biológicos (Trichoderma, Beauveria Bassiana, Metarhizum), entre otros productos.

Luego, gracias al contenido generado en redes sobre el compostaje, el público comenzó a pedir una solución para sus hogares, fue allí que inventaron el modelo Vermibox de composteras para realizar este buen hábito en los hogares.

¿Qué hace Welcome Green?

Welcome Green es una empresa que surge de la necesidad de dar soluciones ecológicas a todos aquellos que quieran cultivar sus propias plantas, ya sea en una casa, huerto urbano

o campo. Se dedica a la producción y comercialización de insumos 100% orgánicos y ecológicos que permiten tener cosechas libres de agrotóxicos y fertilizantes químicos que dañan la vida del suelo y el ambiente, evitando la contaminación, logrando cultivos de mejor calidad nutritiva y con conciencia de su impacto en el medio ambiente.

Por otro lado, promueve el compostaje con su modelo de vermicompostera doméstica. En este caso, se satisface una necesidad social y ambiental, corta externalidades ambientales negativas, ya que el 50% de los residuos que generamos son orgánicos y se puede revalorizar. Se obtiene humus de lombriz en el hogar, en vez de seguir saturando el sistema de gestión de residuos actual que tanto dolor de cabeza da a los diferentes gobiernos departamentales.

¿Cómo?

La producción de los bioinsumos fabricados por la empresa, se realiza de manera artesanal. Los fertilizantes líquidos, se desarrollan en fermentadores con airlocks y los bioinsumos sólidos como el Bokashi EM, también se deposita en fermentadores. El restante como son sustratos y preparados, se homogeneizan los insumos en una mezcladora y se embolsan o empaquetan en el momento.

Los bioinsumos que no son fabricados por la empresa, se re-ensacan y comercializan. La empresa muestra a través de sus redes sociales, algunos de los procesos de producción.

La organización se encuentra localizada en la zona de Paso Molino en la calle Capitán Florencio 4211 bis, al frente se encuentran las oficinas de administración y depósito de productos listos para la venta y al fondo se encuentra el sector de producción, una huerta orgánica experimental y la materia prima sin manufacturar.

Respecto a la distribución, la empresa cuenta con cuatro modalidades, los clientes pueden pasar a retirar por la sede (Pick up), también pueden coordinar un envío a domicilio dentro de Montevideo con la empresa "Cadetería MVD" y al interior dependiendo, si son productos chicos y livianos, se envía vía DAC o UES, en caso de ser productos de mucho volumen y pesados, la empresa tiene diferentes fletos dependiendo del departamento.

Esta complejidad, se da, ya que si se utiliza DAC o UES, para el cliente deja de ser rentable la compra en grandes cantidades.

La ubicación de la empresa es estratégica en cuanto a que la mayor cantidad de clientes se encuentra en Montevideo y la logística se hace fácil y dinámica. De todos modos, el predio actual es una limitante en cuanto al espacio para la producción a escala. La empresa no puede hacer entrar camiones de mercadería porque no hay espacio.

Es por esto que Welcome Green tiene proyectado para el 2024 mudar la producción de bioinsumos para Canelones y mantener el depósito de productos manufacturados en Montevideo.

Además, llegar al campo, permitirá también diseñar nuevos modelos de negocio, como por ejemplo: vivero de plantas nativas para regeneración de bosques o simplemente para construir espacios verdes en hogares, chacras. También posibilidad de comenzar plantación hortícola, procesamiento de residuos orgánicos de diferentes organizaciones, etc.

¿Cuáles son los valores, principios y prioridades de la empresa?

Welcome Green tiene un compromiso con el ambiente y la sociedad en general, su misión (razón de ser) lo deja enunciado de manera explícita. La empresa está alineada con la permacultura y educa a sus clientes en técnicas de suelo vivo. El gran concepto que hay detrás de los bioinsumos es cuidar y reforzar las 3M del suelo (materia orgánica, microorganismos y minerales).

En este momento, la prioridad número uno de la empresa es mudarse a nuevas instalaciones que le permitan escala de producción. La empresa está buscando chacras de 3 a 5 hectáreas.

¿Cuáles son los recursos más valiosos y cómo se podrían amplificar para sacar un mayor provecho?

Los recursos más valiosos de la empresa son los recursos humanos, los recursos naturales y el know how. La experiencia acumulada en la utilización de bioinsumos en diferentes cultivos, hace un diferencial de la empresa. Con respecto al Know-how, la empresa tiene diferentes bases de datos completas (indicadores financieros, indicadores de tráfico en redes sociales, productos vendidos separados por mes, etc). Esto permite anticiparse a acontecimientos y generar conocimiento en general.

Respondiendo a cómo se podría amplificar, creemos que con inversión de capital, todos estos recursos pueden ser potenciados. Mejor tecnología, mayor espacio para la creación de nuevos servicios ambientales (Innovación) y mejoras en la remuneración de los recursos humanos actuales pueden hacer sacar mayor provecho a todo el ecosistema empresarial.

¿Qué podrían hacer si quisieran transitar hacia una economía circular y sostenible?

Creemos que Welcome Green está inserto en una economía circular y sostenible. Si lo miramos desde arriba, la empresa comercializa externalidades positivas para el ambiente, diferentes tipos de compost nacionales que se fabrican a partir de subproductos de otras industrias.

Compost de champiñón - Subproducto de la producción de champiñones.

Compost aviar - Se fabrica con heces de gallinas.

Humus de lombriz - Se fabrica a partir de heces de lombrices, las lombrices se alimentan de residuos orgánicos.

Compost de pescado - Se fabrica con restos de la industria pesquera.

Microorganismos Eficientes y Nativos - Se reproduce microbiología nativa para la regeneración de suelos.

Por otro lado, la empresa es un agente de cambio en términos de reciclaje, ayuda a familias en sus primeros pasos con el compostaje ya que tiene un servicio de atención al público activo para dudas que surjan a todo momento.

Dicho esto, la circularidad y la sostenibilidad son parte de la estrategia de la empresa.

¿Cómo afectan al negocio las tendencias del mercado, los nuevos desarrollos tecnológicos y las nuevas políticas?

La economía del medio ambiente es algo incipiente y la consideración del ambiente dentro de los sistemas económicos también. Consideramos que este tipo de organizaciones están en auge y son muy necesarias para mitigar la huella de carbono generada por la humanidad.

Entendemos que las nuevas políticas y acuerdos ambientales pueden beneficiar a la empresa con recursos frescos para la investigación e innovación en sus bienes y servicios.

Los nuevos desarrollos tecnológicos pueden amplificar los impactos positivos que generan los bioinsumos en la agricultura orgánica.

Por otro lado, si pensamos en el modelo de negocio del compostaje, la nueva política departamental en gestión de residuos, generó una muy buena oportunidad para Welcome Green, estimamos que este tipo de políticas van en aumento.

→ Principios y estrategias de economía circular

¿Qué principios y estrategias de economía circular están más alineadas con la actividad empresarial, valores y prioridades de la empresa?

El principio “de la cuna hasta la cuna” puede estar asociado a casi todos los bienes y servicios que la empresa comercializa. Los compost, las harinas orgánicas, las fuentes de microorganismos y controladores biológicos, tienen el fin de incorporarse al ambiente generando externalidades positivas en el mismo. Desde el momento que se incorporan, liberan alimento para la vida del suelo.

El concepto relacionado al párrafo anterior sería **Ecoeficiencia**. Welcome Green tiene dos modelos de negocio que no solamente respaldan un sistema ecológico, sino que lo potencian, en lugar de dañarlo y mermarlo.

Prevención de hongos patógenos y plagas de cultivos con productos libre de agrotóxicos, también podría tomarse como una externalidad que se corta y una estrategia de economía circular alineada con la actividad empresarial.

Otra corriente filosófica que representa perfectamente a la empresa es la **Permacultura** y con ella sus dos principios básicos:

- Cuidado de la tierra

- Cuidado de las personas

El modelo de negocio que gira en torno al compostaje, es un negocio circular dado que cada familia que se suma al hábito de reciclar sus residuos orgánicos, puede estar disminuyendo hasta un 50% los residuos que vierte en los contenedores. En otras palabras, estos residuos no terminan en los vertederos y son revalorizados dentro del mismo hogar.

La estrategia de despliegue que más asociamos a la empresa es la de **cerrar ciclos**. Se utilizan subproductos de otras industrias para generar Bioinsumos que son utilizados por productores orgánicos cerrando el ciclo generando una externalidad positiva.

Por otro lado, la difusión de buenas prácticas ambientales en redes sociales es parte de la estrategia comercial, dado que fomenta la conciencia y educación ambiental.

Uno de los productos insignia (Vermibox), se fabrica a partir de plástico reciclado y su fin es el reciclaje de residuos orgánicos.

Los **arquetipos** que vinculamos son:

- BIODEGRADABILIDAD - REGENERAR (Bioinsumos)
- RECICLAJE (Compostaje)
- ECO-MATERIALES (Bioinsumos | Compostaje)

Por último, dentro de las **9R**, la que pudimos identificar es **Reciclar**, las razones fueron desarrolladas en los párrafos anteriores.

¿Cómo pueden las estrategias de economía circular ayudar a mejorar la satisfacción de los requerimientos de los clientes de la empresa y ayudarlo a entrar en nuevos mercados?

Comunicar logros circulares de la empresa, podría fortalecer la fidelidad de los clientes, basándose en el compromiso de la organización con la causa circular. El seguimiento personalizado de los clientes, también puede mejorar la satisfacción de los requerimientos, ejemplo: utilización de bases de datos, elaboración de informes anuales (a productores), etc.

¿Cómo pueden las estrategias de economía circular ayudar a superar debilidades internas y afrontar amenazas externas?

Lograr una circularidad completa (todos sus envases provenientes de fuentes biodegradables), podría posicionar a la empresa frente a su competencia (amenaza externa).

La falta de espacio para producción a escala es una debilidad interna de la empresa. En este caso, la economía circular podría brindarle algún mecanismo de acceso a la tierra a bajo costo (Instituto de Colonización, ANII, ANDE).

¿Cómo pueden las estrategias de economía circular ayudar a reforzar las fortalezas y beneficiarlos de nuevas oportunidades de mercado?

La obtención de certificaciones de circularidad, pueden llevar a la empresa a introducirse en nuevos mercados, ya que puede aspirar a diferentes incentivos que permitan dar velocidad al desarrollo de las unidades de negocio.

¿Qué estrategia de economía circular resultaría más fácil de abordar a corto – medio plazo? ¿Y que se debería hacer para ponerla en práctica?

Una de las problemáticas que visualizamos en la empresa, es que hoy en día los envases que se utilizan para la venta de la mayoría de los Bioinsumos, son baldes de polietileno color blanco. La empresa aplica una política de reciclaje y recuperación de estos envases (15% de descuento en la recarga del producto) pero nos comunicaron que hay muchos de estos envases que no vuelven y no se logra asegurar el cierre del ciclo del packaging. La solución que proponemos sería pasar de envases plásticos a envases de papel para todos los productos secos que la empresa vende (harinas orgánicas y humus de lombriz).

Se podría llevar la transformación a otro nivel inclusive y para los productos húmedos (Compost, Sustratos, Humus de lombriz, Bokashi EM, entre otros) que la empresa vende, se podría encontrar un packaging sostenible diferente a la bolsa de polietileno. Encontrar un proveedor en Latinoamérica o en Uruguay, puede no solamente solucionar un problema de la empresa, sino también, un problema del rubro. Visualizamos que las empresas que compiten con Welcome Green, también tienen esta problemática.

Luego de hacer una búsqueda exhaustiva, en el país no hay empresas que se dediquen a producir envases que soporten este material sin que este pierda su calidad nutricional.

→ Visionado y definición del desafío

¿Cuál es la visión de economía circular para la empresa?

La visión de economía circular para la empresa abarca varios ejes:

- **Diseño de productos sostenibles:** Desarrollan Bioinsumos que generan externalidades positivas al ambiente.
- **Apoyo a la industria nacional:** compost de pescado (proviene de Rocha y se fabrica con los restos de industria pesquera), compost aviar (proviene de Canelones y se fabrica con heces de gallina), compost de champiñón (proviene de la periferia de Montevideo y es un subproducto del cultivo de champiñón).
- La empresa tiene un **enfoque sistémico** del ambiente, para asesorar a los clientes se rige por la corriente “suelo vivo”.

- **Ciclo de vida sostenible:** este tipo de productos desde que se introducen al sistema, se empiezan a descomponer, liberando macro y micronutrientes al suelo, repercutiendo positivamente en el suelo.
- **Externalidades indirectas positivas:** Productos sustitutos de fertilizantes químicos.
- **Gestión responsable de residuos orgánicos:** La empresa fomenta y facilita el compostaje en los hogares, más de 2000 “Vermibox” están en funcionamiento actualmente.
- **Educación y sensibilización:** Tal como se mencionó más arriba, la empresa genera contenido todos los días, el contenido es educativo, además de comercial.
- **Innovación continua:** Continuamente la empresa está experimentando e intentando sumar nuevas soluciones agroecológicas al paquete tecnológico que ofrece.

¿Qué se busca alcanzar? ¿Cómo se puede materializar esta visión en la práctica diaria a través de hechos y acciones concretas?

La estrategia de la empresa, consiste en materializar la difusión de todo este conocimiento y buenas prácticas. La venta, la cercanía con el cliente, permite que estas prácticas y estos productos sean utilizados por períodos indefinidos de tiempo (buscan que sea para siempre).

La mudanza de la producción al campo y el crecimiento de la infraestructura, es una acción concreta que trae consigo una oportunidad enorme para la empresa de expandirse en muchas direcciones.

Hay objetivos a mediano plazo de empezar con la siembra de plantas nativas, árboles frutales y diferentes plantas para la comercialización.

¿Qué impacto y beneficios se desean generar y cómo se sabrá si se han alcanzado?

El impacto que se desea generar, es grande, el objetivo es trabajar cada vez con más productores, si productores hortícolas se cambian del modelo convencional a un manejo agroecológico, el número de productores y el tamaño podría ser un indicador de impacto.

También se podría hacer un estimativo de la cantidad de producto vendido ítem a ítem. Todos esos productos fueron o serán introducidos al medio ambiente. Se podría medir cuántas toneladas de materia orgánica fueron vertidas y así, producto a producto.

Respecto al compostaje, el impacto que se desea generar es que el 100% de las personas que adquiere una Vermibox, aprenda a utilizarla y la tenga funcionando a todo momento. Para esto, se podría hacer un relevamiento de información al igual que la empresa ya realizó con la Intendencia de Durazno. Se hace una encuesta, preguntando ¿Tu compostera se encuentra activa? Sí o No, si todas las respuestas son afirmativas, quiere decir que el 100% de las personas está reciclando sus residuos orgánicos.

Luego, se podría hacer una segunda pregunta, ¿Intuís que aprendiste a realizar el manejo correctamente? Las respuestas posibles serían: Sí, Más o menos, No.

Ahí se podría tomar un plan de acción con los hogares que todavía no tienen dominado el uso.

PASO 2 – DESCUBRIR

La estrategia de despliegue asociada a Welcome Green se centra en cerrar ciclos de nutrientes y minimizar residuos, cerrando el ciclo de vida de los materiales y reduciendo de esta forma la cantidad de desechos que impactan en el medio ambiente.

Asimismo, la empresa utiliza subproductos de otras industrias para generar Bioinsumos que son utilizados por productores orgánicos. Por otro lado, la difusión de buenas prácticas ambientales en redes sociales es parte de la estrategia comercial. Uno de los productos insignia (Vermibox), se fabrica con plástico reciclado y su fin es el reciclaje de residuos orgánicos.

Los arquetipos que se ajustan a la estrategia de cerrar ciclos son: Biodegradabilidad-Regenerar, Reciclaje y Eco-Materiales.

- **Biodegradabilidad- Regenerar**

- Se enfoca en ofrecer productos (bioinsumos) basados en materiales orgánicos, El objetivo es cambiar la composición de estos productos para que puedan degradarse mediante procesos biológicos o puedan utilizarse para generar compost que fertilice la tierra.

- **Reciclaje:**

- El arquetipo de reciclaje transforma residuos orgánicos en compost. Este proceso cierra el ciclo de vida de los materiales, evitando que los residuos se conviertan en un problema ambiental.

- **Eco Materiales:**

- La producción de bioinsumos por parte de Welcome Green puede considerarse como la creación de eco materiales. Estos materiales, derivados del compostaje, pueden utilizarse como alternativas sostenibles en la agricultura, contribuyendo a la circularidad de los recursos. Busca la reducción del impacto medioambiental mediante el uso de materiales ecológicos de origen natural y respetuosos con el medio ambiente.

La empresa aborda múltiples arquetipos de economía circular al centrarse en la gestión sostenible de residuos y la creación de productos beneficiosos para el entorno.

PASO 3 – ENTENDER

De los arquetipos mencionados en el paso anterior, los tres se ajustan a nuestro proyecto: biodegradabilidad, reciclaje y eco materiales.

→ **Biodegradabilidad:** este modelo de negocio se centra en ofrecer productos o servicios de base orgánica. Welcome Green se dedica a la producción y comercialización de insumos 100% orgánicos y ecológicos que permiten tener cosechas libres de agrotóxicos y fertilizantes químicos que dañan la vida del suelo, contaminan el agua y perjudican todo el ambiente. Cuenta con gran variedad de productos orgánicos para poder llevar adelante un cultivo de forma agroecológica en armonía con la naturaleza, que aseguran la construcción de un suelo sano, equilibrado y libre de patógenos

Actividades claves:

- Producción de sustratos y bioinsumos
- Educación en buenas prácticas agroecológicas
- Recolección de agua de lluvia
- Asesoramiento personalizado

Recursos Claves:

- Fermentadores con Airlock incorporado
- Agua declorada
- Microbiología nativa benéfica
- Mezcladora de elementos

→ **Reciclaje:** este modelo de negocio se centra en la transformación de residuos para crear nuevas materias primas o nuevos productos. En Welcome Green uno de los grandes pilares de su negocio es la difusión del compostaje, comercializando composteras domésticas, dictando talleres de talleres presenciales sobre compostaje y brindando soporte técnico. La empresa está comprometida en generar un impacto positivo en la sociedad, fomentando el compostaje, el reciclaje y el cultivo de plantas de manera sustentable y amigable con el medio ambiente.

El tipo de actividad que ejecuta la empresa, crea un potencial importante en la incorporación de circularidad en el modelo de negocios. Por ejemplo: alianzas con nuevas intendencias.

→ **Eco materiales:** este modelo basado en ecomateriales busca la reducción del impacto medioambiental mediante el uso de materiales ecológicos y respetuosos con el medio ambiente.

PASO 4 – IDEAR

4.1. Propuesta de valor

a) ¿Qué valor ofrecen a los clientes?

Productos ecológicos, en su mayoría nacionales que potencian cualquier ecosistema, atención personalizada al público, con foco en la educación ambiental. También capacitaciones y charlas de concientización ambiental.

¿Qué problemas ayudan a resolver?

- **Facilitar** recursos para cultivar orgánicamente sin necesidad de utilizar agrotóxicos y pesticidas.
- **Facilitar** el reciclaje de residuos orgánicos en hogares y organizaciones, con el modelo “Vermibox”.

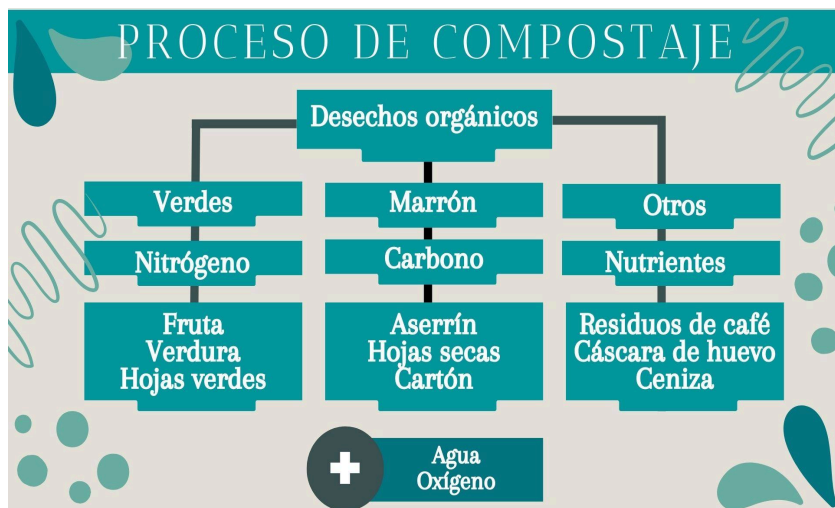
b) ¿Qué conjunto de servicios ofrecen a los diferentes segmentos de clientes?

- **Hogares:** Productos para sus huertas, plantas de interior, árboles y composteras.
- **Organizaciones gubernamentales:** Talleres de capacitación, composteras, servicio de seguimiento y análisis de datos con informes.
- **Productores rurales:** Productos para sus cultivos, armado de fábrica de Bioinsumos, entre otros.

4.2 Creación de valor:

a) Actividades clave:

- Análisis de datos.
- Producción de sustratos y Bioinsumos.
- Recolección de agua de lluvia
- Asesoramiento personalizado.
- Políticas activas de reutilización de los envases.
- Educación en buenas prácticas agroecológicas.
- Educación en compostaje de residuos orgánicos.



¿QUÉ SON LOS BIOINSUMOS?

Son productos de origen natural se producen gracias a productos como:

- plantas
- bacterias
- hongos
- minerales de origen mineral



no son elaborados a través de una síntesis química

¿Cuáles son los bioinsumos?

- biofunguicidas
- bioinsecticidas
- biofertilizantes
- bioestimulantes



Beneficios

- menos tóxicos
- Eficaces
- aseguran buenos controles en los cultivos
- amigables con el medio ambiente

Fuente: asobiocol/Gráfico: LR-LM

b) Recursos clave:

- Fermentadores con Airlock incorporado.
- Agua de clorada.
- Microbiología nativa benéfica.

- Mezcladora de elementos.
- Capital Humano.
- Capital Social.
- Internet.
- Software de gestión.

Entonces, ¿para quienes se crea valor?

Welcome Green crea valor para toda la sociedad en general. El cuidado del medioambiente es algo que debería ocupar a la sociedad uruguaya en su conjunto.

4.3. Entrega de valor:

a) Segmento de clientes:

De todos modos, conocemos que la mayor cantidad de clientes se sitúa entre los 22 y 55 años de edad. Entre los clientes podemos diferenciar 3 segmentos de clientes:

- **Hogares:** Productos para sus huertas, plantas de interior, árboles, composteras.
- **Organizaciones gubernamentales:** Talleres de capacitación, composteras, servicio de seguimiento y análisis de datos con informes.
- **Productores rurales:** Productos para sus cultivos y armado de fábrica de bioinsumos.

b) Canales:

E-commerce, Mercado Libre, Instagram o Página web. También se llega al consumidor final mediante la venta de intermediarios.

4.5. Impacto en los ODS

La estrategia de Welcome Green contribuye a los siguientes ODS:



- **ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles**

- Gestiona residuos urbanos mediante compostaje, reduciendo la carga en vertederos.
- Produce bioinsumos sostenibles que mejoran prácticas agrícolas.
- Educa comunidades sobre compostaje, colabora con autoridades locales y participa en iniciativas para hacer ciudades más sostenibles.

- **ODS 12: Producción y consumo responsables**

El compostaje reduce la cantidad de residuos orgánicos enviados a vertederos, promoviendo un modelo de producción y consumo más sostenible. Además, los bioinsumos pueden reemplazar fertilizantes químicos, fomentando prácticas agrícolas responsables.

- **ODS 13: Acción por el clima**

- La gestión adecuada de residuos orgánicos mediante el compostaje ayuda a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Además, la utilización de bioinsumos puede contribuir a prácticas agrícolas más sostenibles, mejorando la captura de carbono en el suelo.

- **ODS 2: Hambre cero**

-La producción de bioinsumos derivados del compostaje puede mejorar la calidad del suelo, aumentar la fertilidad y, en última instancia, contribuir a la seguridad alimentaria.

- **ODS 14: Vida submarina**

- Evitar la acumulación de residuos orgánicos en vertederos, reduce el riesgo de contaminación del agua, beneficiando la vida submarina.

- **ODS15: Vida de ecosistemas terrestres**

- El compostaje y el uso de bioinsumos favorecen la salud del suelo, la biodiversidad y la sostenibilidad de los ecosistemas terrestres.

- **ODS 17: Alianzas para lograr los objetivos**

- Colaborar con gobiernos, empresas y organizaciones para promover prácticas sostenibles, compartir conocimientos y fomentar la adopción generalizada de tecnologías y procesos de compostaje.

Además de estos ODS específicos también puede influir positivamente en otros objetivos a través de prácticas sostenibles y una gestión ambientalmente responsable. La alineación con estos objetivos no solo beneficia a la empresa en términos de sostenibilidad, sino que también contribuye al logro de metas globales para un desarrollo sostenible.

PASO 5 – EVALUAR

Welcome Green en el desarrollo de sus actividades genera gran impacto en lo que refiere a una economía circular promoviendo dicho modelo ayudando a diferentes organizaciones y personas a incorporar nuevos hábitos para vivir en un mundo más sustentable, brindando soluciones agroecológicas y promoviendo una agricultura sostenible y amigable con el medio ambiente.

Con respecto al mercado en el cual se enfocan, existe competencia por ejemplo empresas que se dedican a la comercialización de fertilizantes químicos (status quo actual), economías de escala. Si bien estos son una amenaza para la empresa, al trabajar en un mercado incipiente y en el cual por las características del mercado se puede innovar y desarrollar su actividad.

Sus fortalezas y debilidades (en las cuales trabajan para mejorar).

Con respecto a sus fortalezas las que podemos destacar es la fidelidad de sus clientes y la confianza que les brindan sus proveedores, también la cantidad de trabajadores y el compromiso de cada uno para con la empresa.

Las debilidades que presentamos consideramos que se dan a causa del tamaño de la empresa y por la etapa de crecimiento en cual se encuentra, la falta de capital es una de ellas por esa razón es muy importante para la empresa hacer una buena gestión, hacer uso de los diferentes indicadores y encontrar socios estratégicos.

Con respecto al reciclaje, el modelo de negocio que presenta Welcome Green se centra en transformar residuos en materias primas o nuevos productos. Siempre se busca optimizar la circularidad, como mencionamos anteriormente uno de los problemas que se presentan en la organización es el uso de envases de polietileno, por esta razón una de las soluciones que planteamos es el uso de envases de papel en productos secos, también aconsejamos

comunicar e informar a la sociedad sobre los comportamientos basados en economía circular, entre otros.

En resumen Welcome Green es una pequeña empresa amigable con el medio ambiente que promueve un modelo de economía circular, basándose desde sus inicios en el uso de desechos orgánicos para producir bioinsumos. Con respecto a los problemas que se relacionan con lo económico y el reciclaje describimos en líneas anteriores posibles soluciones que pueden ser implementadas por la empresa.

Resultados del NET+Circular

CIRCULARIDAD	104	52.0%
0-20%	Muy baja	
20-40%	Baja	
40-60%	Media	
60-80%	Alta	
80-100%	Muy alta	

El resultado de circularidad nos dió **52%**, la circularidad asociada al porcentaje es "**Media**". Debido al tamaño de la empresa, la influencia que puede tener sobre la sociedad es baja, la infraestructura es una debilidad de la empresa y las alianzas con partners no son el fuerte de la empresa y existen oportunidades de mejora en cuanto al procesamiento de datos.

SOSTENIBILIDAD	21	65.7%
0-20%	Muy baja	
20-40%	Baja	
40-60%	Media	
60-80%	Alta	
80-100%	Muy alta	

La sostenibilidad nos dió **65.7%**, la misma es alta. El resultado se puede explicar porque el rubro y las actividades que lleva a cabo la empresa, contribuyen directa e indirectamente al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

NETcircular+	53.2%
0-20%	Muy baja
20-40%	Baja
40-60%	Media
60-80%	Alta
80-100%	Muy alta

El resultado del NETcircular+ es de **53,2%**, esto se da porque el peso relativo de la circularidad es mayor que el de la sostenibilidad. De todos modos, las expectativas de la empresa son de crecimiento, con el crecimiento de la empresa, también crecerá el porcentaje de circularidad, si la influencia crece, el porcentaje de circularidad también.

PASO 6 – REFLEXIONAR

¿Qué pasos podemos dar para empezar a diseñar modelos de negocio circulares y sostenibles?

¿Cómo podemos hacer para transitar hacia la economía circular y el desarrollo sostenible?

La transición hacia modelos de negocio circulares y sostenibles implica un enfoque holístico para reducir el impacto ambiental y fomentar prácticas más responsables. Para iniciar este proceso:

- Analizar el ciclo completo de productos y servicios, identificando oportunidades para mejorar la sostenibilidad en cada etapa, desde la obtención de materias primas hasta la disposición final.
- Reimaginar productos para que sean duraderos, recuperables y reciclables. Favorecer la modularidad y actualizaciones en lugar de obsolescencia.
- Facilitar la desmontabilidad y reciclabilidad de productos. Implementar programas de reciclaje y reutilización, explorando el uso de materiales reciclados.
- Colaborar con socios de la cadena de suministro para cerrar ciclos de materiales. Construir redes con empresas afines en sostenibilidad.
- Educar a empleados, clientes y socios sobre la importancia de la sostenibilidad, así como fomentar la conciencia y el compromiso.
- Establecer KPIs para medir el impacto ambiental y realizar informes transparentes y regulares sobre el rendimiento ambiental.
- Cumplir con regulaciones y normativas de sostenibilidad. Mantenerse actualizado sobre mejores prácticas y estándares emergentes.
- Buscar constantemente tecnologías e innovaciones para mejorar la sostenibilidad en procesos y productos.



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

- La transición hacia la economía circular y la sostenibilidad es un proceso continuo que requiere compromiso a largo plazo y la integración de principios sostenibles en la cultura empresarial.