

Resumen ejecutivo

Nombre de la empresa:

“Carbono Neutral”, www.carbononeutral.com

Descripción de la actividad de la empresa:

“Carbono Neutral” es una consultora experta en materia de sostenibilidad ambiental que ofrece soluciones ad-hoc en materia de cálculo, compensación y comunicación & reporting de huella de carbono.

Valores diferenciales: Enfoque INTEGRAL.

Personalización AdHoc, Consultoría integral, I+D, Vanguardia, Acuerdos de descuento garantizados con nuestros proveedores (Marketplace).

Público objetivo

Apuntamos a captar empresas registradas en España y en la UE, con más de 250 empleados, independientemente del sector al que pertenezcan (La prospección estará enfocada en directivos de áreas de logística, transporte y eventos de empresas principalmente, que facturen +20M al año).

No obstante, atendemos las necesidades de toda empresa (o particular) interesada/o en cálculo de huella de CO2, compensación de emisiones, comunicación en materia de sostenibilidad o consultoría en materia de compensación, biodiversidad e impacto local.

Modelo de Negocio

El CORE de nuestro negocio gira alrededor de la “carbono neutralidad”.

¿Quieres conocer tu huella de CO2? ¿Quieres saber como reducirla? ¿Quieres compensar tus emisiones a través de proyectos de restauración de ecosistemas nativos ricos en biodiversidad? ¿Aspiras a ser carbono neutral? ¿Necesitas reportes de calidad y herramientas tangibles para un marketing efectivo? Nosotros nos ocupamos de todo, te guiamos, te acompañamos y co-creamos contigo a través de consultoría personalizada, adaptada a tus necesidades.

El negocio esta enfocado en:

- Generar ingreso recurrente y en hacer crecer cuentas en la UE, empezando por el mercado español
- Posicionamiento en las RRSS - google adwords y conversión en nuestro Marketplace, a través de algoritmos y big data analytics (match-making)

Servicios:

1. **Consultoría y asesoramiento virtual (membresía)**, a través de nuestra web, para:
 - a. Medición de la huella de carbono (a través de una calculadora virtual)
 - b. Comunicación y reporting en materia de sostenibilidad (te lo descargas al terminar con el proceso de medición de huella)
 - c. Compensación de toneladas de CO2 certificables (a través de nuestro Marketplace dentro de la plataforma, donde a modo de match-making nuestra web te aconseja que proyectos de compensación son los mas adecuados para ti)
2. **Consultoría ad-hoc** de proyectos adaptados a las necesidades de cada cliente:
 - a. Medición de la huella de carbono (a través de un grupo de profesionales que desarrollaran el proyecto de forma consultiva)
 - b. Comunicación y reporting en materia de sostenibilidad (Informes personalizados y

- enfocados de acuerdo con la necesidad de cada cliente)
- c. Compensación de toneladas de CO2 certificables (se trabajará en conjunto en un plan de reducción de huella en CO2 y de apoyo a la biodiversidad y poblaciones locales; así como en un plan para llegar a la carbono neutralidad)

Justificación & Momentum

El Parlamento Europeo ha declarado “**emergencia climática y medioambiental**”
Hoja de ruta 2050: en 2050, la UE debe reducir sus emisiones un 80% por debajo de los niveles de 1990 a través de reducciones domésticas y se establecen hitos intermedios (reducciones del orden del 40 % en 2030 y 60% en 2040).

En España, “Carbono Neutral” surge como solución a los nuevos requerimientos de la Ley 11/2018, que traspone la Directiva 2014/95/UE. Esta requiere a grandes empresas registradas en Europa incrementar la divulgación sobre información no financiera e información sobre diversidad, a partir de los ejercicios económicos posteriores al 1 de enero de 2018.

Por otro lado, el consumo consciente y responsable esta en alza, y es un instrumento de presión frente al mercado y una contribución al desarrollo humano sostenible. (Ej. Fridays For Future! Liderado por Greta Thurberg)

Se construye mediante la unión de 3 ejes: Consumo ético y crítico, Consumo Ecológico y Consumo Solidario.

Nuestros proyectos asociados ofrecen la ventaja competitiva de ser proyectos ricos en biodiversidad (no trabajamos ni con monocultivo ni con créditos de carbono) y grandes contribuidores al desarrollo de las poblaciones locales.

Por tanto, nuestro modelo de negocio es trabajar para posicionarnos como una consultora boutique con el objetivo de mejorar la eficiencia y calidad de los proyectos de compensación de huella de CO2. Asociarnos con empresas que quieran dar un paso mas allá de cumplir con la ley o compensar sin necesariamente involucrarse en el proyecto.

El objetivo

Estas tendencias nos llevan a establecer una meta de captación de cómo mínimo un **2,5 % de la cuota de mercado** de empresas españolas, llegando a un total de 118 empresas en 2024, ya que, según datos del ministerio de trabajo a 1 de enero de 2018, en España existen 4700 empresas de más de 250 trabajadores¹.

Número de clientes	15	40	60	85	118
Cuota de mercado (%)	0,3	0,9	1,3	1,8	2,5
Año	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos €	80,550 €	214,800 €	322,200 €	456,450 €	633,660 €

¹ <http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-enero2018.pdf>

Beneficiarios

Lo bonito de nuestro proyecto es que todos los seres vivos del planeta tierra y nuestra descendencia seremos los beneficiados de un mundo climático estable y sin emergencia medioambiental.

Sea para cumplir con la ley, desgravar impuestos o beneficiarse de una mejor reputación y posicionamiento en el mercado, cualquier avance en materia de huella de carbono es un paso para alcanzar la neutralidad climática.

Componentes

El equipo fundador de “Carbono neutral” está formado por:

- **Paula Bellsolá:** Chief Executive Officer (CEO). Máximo responsable de la gestión estratégica de la organización, de su posicionamiento y su crecimiento comercial.
- **Melissa Hernández:** Chief Finance & Legal Administration Officer (CFLAO). Responsable del área financiera y legal de la empresa.
- **Fátima Vidal Gil:** Science & Policy Director y Director de Operaciones. Responsable de la gestión operativa de la empresa: aspectos técnicos de los proyectos de compensación de CO2.
- Así como de una comunidad de freelancers y consultores externos con los que estaremos en permanente colaboración.

Estrategia



Planificación estratégica de venta consultiva

Enfoque en soluciones integrales a medida para cada potencial cliente. ¿Como? A través de Cookies, algoritmos, big data, google analytics, posicionamiento, investigación de mercado, segmentación, llamadas, email marketing y reuniones presenciales.

Sistema Integral de Gestión

La implementación de un Sistema Integral de Gestión permite entender la actividad de “Carbono neutral” como un conjunto de procesos interconectados e interdependientes, con el objetivo de lograr un aumento de la satisfacción de los clientes y una mejora continua de nuestros servicios y de nuestra competitividad en el mercado.

¿Como? A través de métricas, informes, análisis de performance y plan de revisión de objetivos mensuales.

Desarrollo de negocio y gestión comercial

Solo entendiendo las necesidades de nuestros clientes y colaboradores lograremos captar y crecer cuentas, y a través de alianzas estratégicas con colaboradores, obtener resultados win win.

¿Como? A través de un correcto análisis de mercado segmentado, targets bien definidos, una correcta presentación que convierta, estrategia de email marketing, reuniones presenciales de calidad (venta consultiva) y permanente alianzas con otros colaboradores.

Plan de Acción

Fase 1_ a 6 meses de lanzamiento

Comercial: Lograr captar al menos 7 clientes que desarrollen al menos 2 de los 3 servicios principales que ofrecemos (medición, compensación y comunicación). Lograr captar al menos 1 cliente para el cual se desarrolle un proyecto de consultoría ad-hoc (creación de valor/venta consultiva).

Cerrar esta primera etapa con un portfolio de 5 clientes activos (con suscripción anual o ingreso recurrente).

Fase 2_ a 1 año de lanzamiento

Comercial: Lograr captar al menos 15 clientes que desarrollen al menos 2 de los 3 servicios principales que ofrecemos (medición, compensación y comunicación). Lograr captar al menos 3 clientes para los cuales se desarrolle un proyecto de consultoría ad-hoc (creación de valor/venta consultiva).

Cerrar esta segunda etapa con un portfolio de 15 clientes activos (suscripción anual o ingreso recurrente).

Fase 3_ a 2 años de lanzamiento

Comercial: Lograr captar al menos 45 clientes que desarrollen al menos 2 de los 3 servicios principales que ofrecemos (medición, compensación y comunicación). Lograr captar al menos 3 clientes para los cuales se desarrolle un proyecto de consultoría ad-hoc (creación de valor/venta consultiva).

Cerrar esta segunda etapa con un portfolio de 45 clientes activos (con suscripción anual e ingreso recurrente).

Alcance

La estrategia comercial y de desarrollo de negocio de “Carbono Neutral” se basa principalmente en la difusión digital en RRSS y el crecimiento orgánico, a través del logro de una reputación excelente en el mercado europeo y posicionamiento a través de nuestros clientes (nuestros mejores embajadores) y colaboradores.

El posicionamiento de empresa y la prospección de cuentas se llevará a cabo a través de:

- Plataformas digitales (LinkedIn, twitter, Instagram, Facebook etc.).
- Relaciones publicas y exposición mediática (periódicos, revistas, foros, radio, TV).
- Estrategia de difusión y divulgación, generando conciencia, en conferencias y foros (Sustainable Brands Madrid, Climate Reality Awards (iniciativa de The Climate Reality Project), Smart City Expo World Congress, etc).
- Contacto directo con empresas target (prospección)

Viabilidad económica financiera

Inversión requerida: 68,950.00 €

El análisis financiero proyectado para Carbono Neutral han sido escenarios realistas y optimistas, considerando dos modelos de negocios (ingresos) diferentes: consultorías AdHoc y membresías anuales. Las necesidades financieras para comenzar nuestro proyecto son de 68,950.00 €, los cuales serán cubiertos por los principales socios de la empresa.