



VOCES

DE LOS

EMPRENDEDORES



WORLD
RESOURCES
INSTITUTE

New Ventures quisiera agradecer a los emprendedores que prestaron sus voces a esta publicación:

Francisco J. Alvarez
Luis Felipe Avella Villegas
Surisyono Bayu
Svati Bhogle
Caio Bonatto
Guillermo Jaime Calderón
Joselin Castañeda
Lucio Di Domenico
Xavier Fargetton
Guoqiang Gao
Iván Ricardo Gómez
Hugo Hernandez
C.S. Jadhav
David Kasno
Luis Fernando Laranja
Guadalupe Latapí
Cinthia Magalhães
Gilberto Meirelles
Roberto Murat
Camilo Pages
Doug Peterson
Francesco Piazzesi
Mohan Ranbaore
Benjamin Ripple
Mayank Sekhsaria
Steve Shi
Manoj Sinha
Juan Manuel Soto
Alfredo Suárez Rivero
Haifa Wahyu
Yucheng Yang
Zhaohui (Anna) Yang

AUTORES:

Giulia Christianson
Kate Hyder
Aram Kang

Derechos de autor (Copyright) 2012 World Resources Institute.
Esta obra se rige por la licencia Creative Commons Attribution- No Comercial - Sin Obras Derivados 3.0. Para ver una copia de la licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>



PRÓLOGO

En 1999 el World Resources Institute se dispuso a validar un nuevo concepto: que las pequeñas y medianas empresas podrían hacer una profunda diferencia a la salud del planeta.

Trece años después, el concepto se demuestra a diario alrededor del mundo. En su papel como motores del crecimiento económico y como laboratorios para innovación ambiental y social, las pequeñas y medianas empresas están colaborando en la construcción de economías modernas que mejoran la vida de las personas al tiempo que conservan los recursos naturales.

Esto es especialmente evidente en países en vía de desarrollo donde dichas empresas pueden ser las responsables de la creación de al menos cuatro de cada cinco empleos y casi un tercio del PIB. Por este motivo, en 1999 el WRI escogió a América Latina y Asia como el centro de su novedoso proyecto New Ventures para nutrir a los emprendedores ambientales.

En la actualidad, New Ventures le ha hecho honor a su nombre con creces. Nuestro modelo innovador –ayudar a emprendedores a construir habilidades y planes de negocio sólidos, conectándolos con mentores y presentándolos a inversionistas– ha echado raíces en seis países. Las empresas que apoyamos han lanzado productos y modelos de negocio disruptivos que van desde una compañía india que genera electricidad rural a precio asequible a partir de la cascarilla de arroz, hasta una comunidad en la Amazonía que vende nueces brasileras de primera

calidad en mercados extranjeros. En China, una compañía New Ventures ha creado un vibrante mercado nacional para fotocopiadoras remanufacturadas, reduciendo así los residuos electrónicos tóxicos.

A hoy, New Ventures ha apoyado 367 compañías en seis países, facilitando inversiones por US\$377 millones con un promedio de inversión por negocio de entre US\$100.000 a US\$3 millones. A la fecha, estos negocios han conservado o cultivado sosteniblemente 4.5 millones de hectáreas de tierra, evitando que 3.3 millones de toneladas de gases de invernadero lleguen a la atmósfera.

En este momento, con New Ventures preparada para llegar al próximo nivel, es el momento para la WRI de retirarse de su papel como coordinador de los centros en Brasil, China, Colombia, India, Indonesia y México. Aunque nos sentimos sumamente orgullosos de nuestra larga relación de colaboración, reconocemos que los directores de país han construido programas sólidos y distintivos que alcanzarán nuevas alturas con mayor independencia local y regional.

Este informe, dirigido principalmente a inversionistas y donantes, es tanto un registro como una celebración de lo que New Ventures ha alcanzado hasta ahora, y una plataforma para su futuro. Los 32

emprendedores destacados en estas páginas son un grupo de individuos verdaderamente inspiradores: innovadores arraigados en el mundo real y hacedores que fundamentan sus acciones en sueños de un futuro más sostenible.

El informe aprovecha estas experiencias para proporcionar información valiosa sobre lo que se requiere para tener éxito en el naciente sector de la pequeña empresa ambiental. También describe de primera mano los retos que pueden truncar el crecimiento de dichas compañías – desde barreras políticas e inadecuadas capacidades de mano de obra, hasta la falta de acceso y apoyo al desarrollo del negocio, los mercados y la inversión oportuna.

El modelo de New Ventures funciona y así lo ilustran los estudios de caso contenidos en estas páginas. Con los recursos de la tierra agotándose rápidamente, la necesidad de tales modelos de negocio sostenibles se convierte en un tema apremiante. Pero los empresarios locales no pueden hacer esto por sí solos. Confiamos en que las convincentes voces en este informe resonarán con inversionistas y donantes, y que colaborarán con New Ventures para potencializar el emprendimiento ambiental en todo el mundo emergente.



Andrew Steer
Presidente y Director Ejecutivo (CEO)
World Resources Institute



Jamshyd Godrej
Miembro de la Junta Directiva
World Resources Institute y WRI India



**INNOVADORES.
ARRIESGADOS.
SOÑADORES.
HACEDORES.**

EMPRENDEDORES.

Este informe trata sobre de un grupo especial de personas extraordinarias – aquellos que se han dedicado a crear beneficios ambientales a través de exitosas empresas comerciales. Estos emprendedores ambientales son la verdadera razón de ser de New Ventures. Sus historias le dan sentido a nuestro trabajo, sus voces llenan de sentido a la vida y sus palabras inspiran acciones.

¿Cuál es el papel de los emprendedores ambientales?

Uno de los grandes retos de nuestro tiempo es desarrollarse económicamente y prosperar aprovechando los recursos naturales de forma sostenible en el marco de una población global en constante crecimiento. Los emprendedores ambientales juegan un papel crítico para resolver este dilema.

Desde que New Ventures fue fundado por el World Resources Institute (WRI) en 1999, un número de iniciativas, apoyadas por generosos donantes, han reconocido el importante papel del emprendimiento en el desarrollo y han concentrado sus esfuerzos en promoverlo. Los emprendedores, y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que crean, son centrales para el desarrollo del sector privado—estimulando el crecimiento del sector privado local en países en vías de desarrollo y promoviendo mercados que funcionen adecuadamente—una estrategia hacia la cual expertos en desarrollo y donantes se están direccionado como medio para alcanzar una reducción duradera de la pobreza y un crecimiento económico.¹

Las PYMES contribuyen hasta con el 78% del empleo y con más del 29% del PIB en las economías en vías de desarrollo.² Las PYMES ambientales—empresas que capitalizan oportunidades comerciales al tiempo que generan beneficios ambientales limpios y medibles—crean aún más valor. Además de crear empleos locales y estimular el crecimiento, las PYMES ambientales también proporcionan modelos de negocio, tecnologías, productos y servicios innovadores que pueden moldear un crecimiento que sea tanto económica como ambientalmente sostenible.

A pesar de su importancia y potencial, la mayoría de las PYMES ambientales en economías de desarrollo fracasan en sus primeros años de operación, principalmente por la falta de acceso a financiación, la necesidad de servicios de desarrollo empresarial, y barreras de política que hacen difícil establecer

NEW VENTURES
MODELO PRINCIPAL

- *Identificar y seleccionar PYMES ambientales prometedoras*
- *Proporcionar servicios de desarrollo empresarial para apoyar las compañías seleccionadas*
- *Presentar a las PYMES líder ante grupos de interés clave y facilitar la consecución de deuda y capital de inversión para escalar el negocio*
- *Construir una red local de apoyo para ayudar a las PYMES ambientales a prosperar*

o expandir los negocios. Estas PYMES son típicamente demasiado grandes para acceder a la microfinanciación pero demasiado pequeñas para acceder a la financiación comercial, de manera que recaen en la llamada “mitad faltante”.³ En particular, las PYMES ambientales tienden

a tener modelos de negocio contruidos en torno a operacionalizar nuevas tecnologías, entrando en nuevos sectores de producto, y llegando a segmentos de consumidores inexplorados (por ejemplo, en áreas rurales), creando el tipo de perfil de riesgo desconocido que las instituciones financieras evitan.

New Ventures fue fundado con—y sigue siendo impulsado por—la convicción de que cuando un emprendedor ambiental tiene la oportunidad de ser exitoso, su negocio desatará beneficios ambientales y sociales sustanciales y promoverá un desarrollo económico sostenible. El esfuerzo por apoyar a estos emprendedores es la base de nuestra misión: empoderar emprendedores ambientales en mercados emergentes⁴ para desarrollar soluciones basadas en los mercados que protejan el ambiente, la tierra y su capacidad de proveer para generaciones presentes y futuras.



© WRI / Robin Murphy 2007

1. El desarrollo del sector privado comenzó a ganar verdadera tracción en la comunidad del desarrollo después del informe seminal del Banco Mundial “Voices of the Poor” (Voces de los Pobres). El equipo del informe encuestó a 60.000 personas pobres y les preguntó sobre cuál podría ser su mejor ruta de escape de la pobreza. Las respuestas fueron salarios y auto-empleo. Narayan, D. with R. Chambers, M. K. Shah, and P. Petesch, “Voices of the Poor,” (Voces de los Pobres) Banco Mundial, 2000.

2. Cifra de empleo de Ayyagari, M., A. Demirgüç-Kunt, and V. Maksimovic, “Small Versus Young Firms Across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth,” (Pequeño versus Firms Jóvenes Alrededor del Mundo: Contribución al Empleo, Creación de Trabajos y Crecimiento) Banco Mundial, Documento de Trabajo de Política No. 5631, 2011.

3. Nos referimos a la “mitad faltante” como la falta de capital de inversión dirigido a financiar PYMES; éste tiende a oscilar entre us\$20.000 y us\$2 millones. El Aspen Network of Development Entrepreneurs, una red global de organizaciones que invierten dinero y experticia en impulsar el emprendimiento en mercados emergentes, ha influenciado de manera importante la expansión del uso de éste término como un sinónimo de la brecha de financiación para la PYME. <http://www.aspeninstitute.org>

4. Hemos centrado nuestra atención en mercados emergentes debido a sus vibrantes economías y su amplio y creciente impacto en nuestro ambiente global.

FUNDADA EN 1999, NEW VENTURES HA:

Demostrado que las empresas que incorporan beneficios ambientales en su modelo básico de negocio pueden ser comercialmente exitosas

NEW VENTURES HA:

367

Trabajado con 367 empresas innovadoras cuyos bienes y servicios producen beneficios ambientales claros y medibles, tales como energía limpia, uso eficiente del agua y uso sostenible de los suelos, y a menudo abordan los retos que enfrentan los más pobres del mundo.

\$337M

Ayudado a compañías innovadoras a construir negocios viables que colectivamente han recibido más de US\$377 millones⁵ en capital de inversión, y han tenido dos Initial Public Offerings (IPOs: Ofertas Públicas Iniciales) que recaudaron aproximadamente US\$100 millones.

Desarrollado indicadores y prácticas para medir y promover los impactos ambientalmente positivos de las compañías.

3.306.786

toneladas de emisiones de dióxido de carbono reducidas o eliminadas de productos y servicios

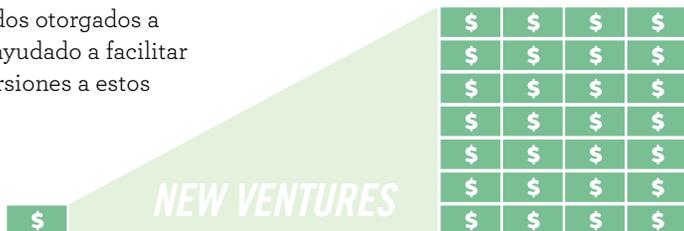
4.534.243

hectáreas de tierra conservadas o cultivadas sosteniblemente

5.788.495.460

litros de agua producida, tratada o rescatada de productos y servicios.

Cada dólar de fondos otorgados a New Ventures ha ayudado a facilitar 28 dólares en inversiones a estos emprendedores.



5. Esta cifra incluye inversiones facilitadas durante los primeros años de New Ventures cuando el programa era una iniciativa regional de América Latina.

LINEA DE TIEMPO

1999

Lanzamiento de New Ventures como proyecto al interior de WRI

2000

Primer Foro de Inversionistas realizado en Río de Janeiro, Brasil

2001

New Ventures de Brasil inició, en asocio con la Escuela de Administración de Negocios de Sao Paulo de la Fundación Getulio Vargas, una de las mejores escuelas de negocios de Brasil

2002

Primer Foro de Inversionistas realizado en Ciudad de México para explorar la expansión a otros países

2003

New Ventures de China inició en asocio con LEAD China, el capítulo chino de una red global de ONGs e individuos comprometidos con el desarrollo sostenible

2004

New Ventures México fundado en asocio con el Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza A.C., una organización sin ánimo de lucro que promueve la conservación de la biodiversidad en México

Catalizado acciones en el terreno y creado redes de apoyo para los emprendedores ambientales

NEW VENTURES HA:

Desarrollado y convocado redes de apoyo local para los emprendedores ambientales incluyendo:

- Comunidad de inversionistas (prestamistas, inversionistas ángel, capitalistas de riesgo, inversionistas de impacto⁶)
- empresarios profesionales con experiencia actuando como mentores y consejeros
- grandes compañías y multinacionales
- sector académico y escuelas de negocios
- importantes foros de análisis y discusión (think tanks) y organizaciones no gubernamentales (ONG)
- agencias de desarrollo
- representantes gubernamentales y legisladores
- medios de comunicación

Jugado un papel significativo en el aumento de recursos financieros para las PYMES ambientales. Algunos ejemplos incluyen:

- la formación de PT Social Enterprise Indonesia, el primer grupo de inversionistas ángel de Indonesia centrado en empresas sociales, lanzado con un compromiso de inversión de US\$2 millones.
- La creación de la primera red de inversionistas ángel de Colombia, orientados a invertir en PYMES sostenibles. La red fue liderada por Bavaria, la subsidiaria en Colombia de SAB Miller, y compuesta por individuos de alto patrimonio neto y oficinas de familia.
- El lanzamiento de un fondo de capital de riesgo por US\$15 millones llamado responsAbility Ventures I. Este fue el primer fondo de base de la pirámide de responsAbility dirigido a PYMES que proporcionan servicios esenciales como energía o agua a la base de la pirámide. ResponsAbility es una compañía de inversión social con US\$1 billón en activos bajo su administración.

6. El Global Impact Investing Network (GIIN: Red Global de Inversión de Impacto) define inversión de impacto como aquella hecha en compañías, organizaciones y fondos con la intención de generar impactos sociales y ambientales medibles junto con una rentabilidad financiera.



FUNDADA EN 1999, NEW VENTURES HA:

Influenciado los mercados financieros a través de investigación de vanguardia

NEW VENTURES HA:

Estimulado el flujo de capital hacia el sector de las PYMES ambientales en su conjunto a través de publicaciones específicas para inversionistas y empresarios:



Power to the People: Investing in Clean Energy for the Base of the Pyramid in India (2010) *(El poder para el pueblo: invirtiendo en energía limpia en la base de la pirámide en India)*

informó a inversionistas acerca del potencial que tiene el mercado de la industria de energías limpias para el mercado rural de la base de la pirámide en India, observando oportunidades, retos y potenciales sendas de crecimiento.



On the Frontiers of Finance: Scaling up Investment in Sustainable Small and Medium Enterprises in Developing Countries (2009) *(En las fronteras de las finanzas: incrementando la inversión en Pequeñas y Medianas Empresas en Países en Vías de Desarrollo)*

proporcionó una visión general del panorama actual, las prácticas de préstamo y los principales retos que enfrentan los intermediarios financieros que proporcionan capital a las PYMES en países en vías de desarrollo.



Powering Up: The Investment Potential of Energy Service Companies in India (2009) *(Iniciando: El Potencial de Inversión de las Compañías de Servicios en India)*

proporciona una mirada a las oportunidades relacionadas a la eficiencia energética, una de las industrias de mayor crecimiento en la India. En consecuencia, en 2010 el Industrial Development Bank of India (Banco de Desarrollo Industrial de India) (el cuarto banco más grande de la India), aprobó un producto financiero dirigido a promover mayor inversión en proyectos de eficiencia energética llevados a cabo por compañías de servicios energéticos.



China's Booming Energy Efficiency Industry (2008) *(El Auge de la Industria de la Energía Eficiente en China)*

proporciona una fotografía de la industria de la energía eficiente en China y el panorama de inversión de este sector de alto crecimiento.



The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid (2007) *(Los próximos 4 mil millones: tamaño de mercado y estrategia de negocios en la base de la pirámide)*

producido en asocio con la International Finance Corporation (Corporación Financiera Internacional): midió las oportunidades del mercado en la base de la pirámide usando los datos de hogares del Banco Mundial.

2009

New Ventures China se estableció como una entidad independiente bajo el Institute for Environment and Development (Instituto de Ambiente y Desarrollo)

New Ventures se unió a la recientemente lanzada Aspen Network of Development Entrepreneurs (Red Aspen de Emprendedores del Desarrollo)

2010

New Ventures se convirtió en un Fondo Pionero de Mercados Emergentes para el Global Impact Investing Ratings System (GIIRS: Sistema Global de Calificación de Inversión de Impacto).

GIIRS, un proyecto sin ánimo de lucro de B Lab, es un sistema integral y transparente para evaluar el impacto social y ambiental de compañías y fondos con un enfoque analítico y hacia calificaciones

En asocio con E+Co, una organización sin ánimo de lucro que invierte en energía limpia en países en vía de desarrollo, New Ventures desarrolló un conjunto de herramientas para emprendedores con el objetivo de medir los impactos ambientales

New Ventures se unió al comité asesor del Impact Reporting and Investment Standards (IRIS: Estandar de Inversión e Informe de Impacto) del GIIN's y co-dirigió el Grupo de Trabajo IRIS en energía, agua y medio ambiente. IRIS es un conjunto de indicadores que pueden ser usados para medir y describir el desempeño social, ambiental y financiero de una organización



2011

Se realizó el Foro de Inversión Global de New Ventures en asociación con el Stern School of Business de New York University y la Citi Foundation

New Ventures transfiere control en tres países:

- El Apex Consulting Group pasa a ser el anfitrión de New Ventures Indonesia
- Sustainable Hub pasa a ser el anfitrión de New Ventures Brasil
- Regain Paradise Research Consulting Pvt Ltd pasa a ser el anfitrión de New Ventures India

2012

Lanzamiento de NextBillion Brasil

Proteak (México) completa exitosamente su oferta pública inicial (IPO) en la Bolsa Mexicana de Valores, la primera salida a la bolsa para una compañía New Ventures

¡Échale! a tu casa (México) y Oro Verde de la Amazonía (Brasil) fueron las primeras compañías New Venture en recibir calificaciones GIIRS

WRI transfirió la totalidad de propiedad de las operaciones de New Ventures a sus socios locales como reconocimiento del apoyo a la misión en el terreno

Cuatro compañías de New Ventures India fueron presentadas en el Foro para la Sostenibilidad Corporativa Río+20 del Pacto Global de Naciones Unidas: "Innovación y Colaboración por el Futuro que Queremos". Una compañía, Waterlife fue seleccionada como ganadora del G20 Challenge para Innovación en Negocios Inclusivos

NEW VENTURES

ALREDEDOR DEL MUNDO

NEW VENTURES MÉXICO

Fundado: 2004

Administrado por: New Ventures México
www.nvm.org.mx

New Ventures México apoya compañías en los sectores ambientales y sociales. El programa proporciona servicios de mentoría en negocios a través de un campamento estratégico llevado a cabo por mentores del Sustainable Minds Network (Red de Mentes Sostenibles), conformado por directores ejecutivos (CEO), ejecutivos corporativos de alto nivel y consultores estratégicos. El programa también ha establecido una robusta red de socios, fondos de capital crecientes locales e internacionales, inversionistas privados, organizaciones empresariales y ONG en América Latina, y es anfitrión del Latin American Impact Investment Forum (Foro Latinoamericano de Inversión de Impacto). En 2007, New Ventures México también lanzó Páginas Verdes, el primer directorio de productos y servicios ambientales de México.

A través de sus programas de aceleración y pre-aceleración, New Ventures México ha apoyado más de 300 compañías las cuales están creciendo, en promedio, a una tasa del 30% anual y han apoyado la creación y mantenimiento de 6.300 puestos de trabajo. New Ventures México ha facilitado un total de us\$92 millones en inversiones y ayudado a 10 emprendedores a ser reconocidos como Emprendedor del Año en Revista Expansión, la revista líder de negocios en México.

New Ventures México quisiera agradecer al Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza A.C. y a Nacional Financiera por su sociedad estratégica y a la Secretaría de Economía, Fundación AVINA, Fundemex, Halloran Philanthropies, Banco Interamericano de Desarrollo, Potencia Ventures, Promotora Social México, Fundación US México, FEMSA, Nacional Monte de Piedad, y Banorte Ixe por su apoyo.

NEW VENTURES COLOMBIA

Fundado: 2008

Administrado por: Facultad de Administración de la Universidad de los Andes
www.newventurescolombia.net

New Ventures Colombia es el único programa que acelera a empresas ambientales y las conecta a éstas con inversionistas. El programa New Ventures Colombia es administrado por la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, una de las más reconocidas instituciones académicas de América Latina. Desde el inicio del programa en 2008, 40 compañías han participado y recibido inversiones por cerca de us\$3 millones.

Cada año, New Ventures Colombia selecciona 10 compañías ambientales que tienen el potencial para recibir inversión. Estas compañías participan en el Programa de Aceleración New Ventures el cual proporciona habilidades de desarrollo gerencial a líderes emprendedores y administradores de alto nivel. El programa de aceleración consta 60 horas de entrenamiento y 20 horas de mentoría. Al final del proceso, las compañías de New Ventures Colombia son presentadas en rondas de financiamiento a inversionistas interesados en mercados verdes y compañías ambientales nacionales e internacionales.

New Ventures Colombia quisiera agradecer el apoyo recibido de Citibank Colombia, Fundación Bavaria, Fundación Bolívar, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

NEW VENTURES BRASIL

Fundado: 2002

Administrado por: Sustainable Hub
www.facebook.com/NewVenturesBrasil

New Ventures Brasil selecciona y acelera empresas que proporcionan soluciones para el desarrollo sostenible a través de productos y servicios de alto impacto. Las compañías en su portafolio representan sectores que van desde la agroindustria hasta las alta tecnología. Durante el programa de aceleración, ejecutivos de alto nivel proporcionan mentoría personalizada a las compañías seleccionadas mientras expertos industriales lideran talleres sobre finanzas, estrategia, operaciones y comunicaciones. Más allá del programa de aceleración, New Ventures Brasil está conformando una comunidad de mentores, inversionistas, profesores, compañías privadas, y otras organizaciones que están comprometidas con una nueva forma de hacer negocios.

Desde el inicio del programa en 2002, New Ventures Brasil ha apoyado a más de 50 compañías y facilitado us\$6.2 millones en inversiones. Además de conectar a compañías con inversiones provenientes de fondos de inversiones y compañías privadas, New Ventures Brasil también ayuda a las compañías a lograr acceso a los mercados, conectándolos con destacados gerentes de corporaciones que podrían estar interesados en sus productos y servicios.

New Ventures Brasil quisiera agradecer a Luis Maia y el resto de su junta de consejeros, así como al Banco Santander, Fundación Alcoa, Fundación Citi y Zennström Philanthropies por su apoyo.

NEW VENTURES INDIA

Fundado: 2006

Administrado por: Regain Paradise Research Consulting Pvt Ltd
www.nvindia.biz

New Ventures India provee servicios de mentoría de negocios, facilitación de inversión y acceso a mercados a emprendedores ambientales. Específicamente, el programa trabaja de cerca con empresas que provén acceso a energía limpia en áreas rurales y que han trabajado con muchas de las PYMES más exitosas de la India, tales como Husk Power Systems, Sustaintech, VayuGrid y Greenlight Planet. Consciente de que el acceso a mercados puede ser crítico para las empresas, el programa ha realizado numerosos talleres para empresas de acceso a energía limpia para conectarlas con grandes empresas y para que aquellas que del sector de eficiencia energética puedan trabajar con desarrolladores comerciales de bienes raíces. La red de mentores y coaches de New Ventures India incluye ejecutivos de alto nivel y emprendedores exitosos y la Red de Inversionistas Verdes de New Ventures India incluye tanto a inversionistas que priorizan el impacto de los negocios como aquellos que priorizan el aspecto financieros al invertir con emprendedores ambientales.

Desde 2006, New Ventures India ha trabajado con 48 compañías y ha facilitado us\$39 millones en inversión.

New Ventures India quisiera agradecer a TiE and Nadathur S. Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning por su permanente asociación, y a USAID, U.K. Foreign and Commonwealth Office, CII/Sohrabji Godrej Green Business Centre y a la Citi Foundation por su apoyo.

NEW VENTURES CHINA

Fundado: 2003

Administrado por: Instituto para el Medio Ambiente y el Desarrollo
www.new-ventures.org.cn

New Ventures China provee servicios de mentoría de negocios y facilitación de inversión a un gran número de PYMES en un amplio rango de sectores industriales, con un particular énfasis en eficiencia energética y conservación. Estos sectores son críticos en el proceso de lograr los objetivos de desarrollo económico sostenible fijados por el decimosegundo Plan de Quinquenal del gobierno. New Ventures China proporciona apoyo a través de su red de mentores (líderes de firmas de consultoría, bancos y universidades nacionales e internacionales) e inversionistas (bancos nacionales e internacionales y fondos de capital privado y capital de riesgo locales e internacionales).

En 2011, en asocio con el Centro de Información del Ministerio de Industria y Tecnología de Información y con el Canal Ambiental de Sina (un portal web líder en China), New Ventures China lanzó su Green SMEs Impact Role Model Initiative (Iniciativa de PYMES Referentes en Impacto Verde), mostrando las mejores prácticas para PYMES ambientales en China, proporcionando recomendaciones de política pública al gobierno, y promoviendo el concepto de "inversión verde" entre los inversionistas chinos.

Desde su fundación, New Ventures China ha trabajado con más de 500 PYMES ambientales, 60 de las cuales fueron elegidas para el programa de aceleración. New Ventures China ha facilitado un total de us\$ 178 millones en inversión en más de 20 compañías.

New Ventures China quisiera reconocer a las compañías Shell en China, a la Citi Foundation, y a Alcoa Foundation por su apoyo.

NEW VENTURES INDONESIA

Fundado: 2005

Administrado por: The Apex Consulting Group
www.new-ventures.or.id

Junto con una red local de socios, New Ventures Indonesia identifica a empresas sobresalientes que crean soluciones a retos ambientales y sociales, particularmente en los sectores de energías renovables y tecnologías limpias. New Ventures Indonesia tiene acceso a una extensa red de mentores que incluyen expertos de negocios en varios campos, tanto en Indonesia como a nivel internacional. También tiene una red de inversionistas que incluye fondos regionales e inversionistas locales y globales. A través de estas redes, New Ventures Indonesia proporciona servicios de mentoría y facilitación de inversión a empresas seleccionadas.

Desde 2005, New Ventures Indonesia ha creado un Centro de Entrenamiento en TI (en asocio con una universidad local), ha celebrado cuatro foros de inversión difundiendo a las empresas, ha liderado 25 seminarios de redes y negocios alrededor de Indonesia a los cuales han asistido más de 850 emprendedores, ha seleccionado 34 emprendedores de entre 269 aplicacoines, y ha facilitado una inversión total de us\$ 3.5 millones.

New Ventures Indonesia desea reconocer a Citi Foundation y a HP Global Social Innovation por su apoyo.

Una nota sobre nuestra metodología

El personal de New Ventures entrevistó a 32 emprendedores que han sido apoyados por New Ventures desde 1999 en los seis países donde operamos. Elegimos emprendedores que representan una amplia gama de industrias, sectores económicos y beneficios ambientales en una de nuestras siete categorías de intención ambiental: conservación de la biodiversidad, energía y eficiencia del combustible, conservación de los recursos naturales, prevención de la contaminación y manejo de residuos, manejo del agua, energía sostenible, y uso sostenible de la tierra.

1. QUE MOTIVA A LOS EMPRENDEDORES AMBIENTALES?

CREAR UN MAYOR IMPACTO A TRAVES DE UN MODELO DE NEGOCIO CON ÁNIMO DE LUCRO

FRANCESCO PIAZZESI

*Fundador y Gerente General,
¡Échale! a tu casa (México)*

¡Échale! a tu casa trabaja con comunidades de bajos recursos para ayudarles a auto-construir nuevas casas utilizando materiales de construcción amigables con el ambiente.

Empezamos como una ONG ingenua, pensando que ir a la comunidad y proveerles con equipos de producción sería suficiente. Como ONG, era desgarrador, no estábamos creando impacto... Así que dijimos tenemos que girar a otra cosa. Tenemos que girar para tener más impacto. Entonces cambiamos de una ONG a un negocio social... El primer gran reto fue, y todavía es [responder a los escépticos que preguntan], ¿cómo es que quieren cobrar a las personas por los hogares [que ustedes están construyendo]? ¿Cómo es posible que estén explotando a las personas más pobres? No los estamos explotando; los estamos subiendo en el tren del desarrollo económico. La única manera de resolver el problema de la base de la pirámide es ponerlos a ellos en el tren de la economía...

LUIS FELIPE AVELLA VILLEGAS

*Fundador y Gerente General,
Factoría Quinoa (Colombia)*

Factoría Quinoa ayuda a los pequeños productores en la Región Andina a cultivar quinoa de comercio justo, proporcionándoles semillas de quinoa de alta productividad y soporte técnico.

Cuando hice mi maestría con ONGs [en comunidades rurales], vi millones de dólares y euros que no iban a ningún lado. Con buenas ideas, con buenos sentimientos, con buena gente, pero iban a ninguna parte... Las comunidades siguen siendo pobres... Esa es la razón principal por la que salí de la universidad, y estoy aquí, en una empresa con fines de lucro, tratando de crear cambios concretos.

BENJAMIN RIPPLE

*Fundador y co-Gerente General,
Big Tree Farms (Indonesia)*

Big Tree Farms es una compañía de producción y comercialización de alimentos naturales para productos alimenticios tradicionales Indonesios.

No nos pareció que el estilo “todero” de las ONGs -que era y sigue siendo frecuente aquí en Indonesia y gran parte del Sudeste de Asia- fuera efectivo en responder a las necesidades de los pequeños agricultores y darles consejos efectivos sobre cómo desarrollar sus productos y cómo relacionarse con la cadena de valor y navegar por ella... He visto formas similares de falta de comunicación o mala comunicación con los agricultores acerca de lo que deberían estar haciendo... porque los plazos de los proyectos son demasiado cortos, y las ONG están presionadas por la necesidad de mostrar los resultados alcanzados por los fondos filantrópicos que apoyan el programa.

HAIFA WAHYU

*Co-fundadora y Gerente General,
Dyna Energy (Indonesia)*

Dyna Energy ofrece energía limpia y confiable a las grandes empresas y las comunidades locales en regiones aisladas de Indonesia.

Al principio no era nuestra intención establecer una empresa. Éramos parte de un instituto de investigación del gobierno... [Pero entonces pensamos qué] será más fácil manejar nuestras finanzas en el sector privado (por ejemplo, auditorías y préstamos bancarios) ya que seríamos más independientes... Podríamos desarrollar mejor la comercialización de la tecnología fuera de la complicada burocracia gubernamental.

1. QUE MOTIVA A LOS EMPRENDEDORES AMBIENTALES?

SER VERDE PRESENTA OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

ALFREDO SUÁREZ RIVERO

Fundador y Gerente General,
AliBio (México)

AliBio desarrolla productos biotecnológicos para agricultura, acuicultura y tratamiento de aguas ambientalmente sostenibles.

Veo que hay demanda en el mercado que comenzará a promover los proyectos y productos ambientales. Creo que hay un movimiento ambiental, y esto no va a parar. No va a ir para atrás, sino que va a ir hacia delante. Por lo tanto, es una gran oportunidad para estos proyectos.

MOHAN RANBAORE

Co-fundador y director ejecutivo,
Waterlife (India)

Waterlife aborda la aguda falta de agua potable y segura en la India a través del uso de sistemas de agua comunitarios.

Vimos una gran oportunidad de hacer algo porque la mayoría de las personas en la India no están recibiendo agua potable... El único requisito era que uno tenía que trabajar muy duro, y si se nos ocurría el modelo de negocio apropiado, realmente podríamos sacar el máximo provecho de esta oportunidad.

JUAN MANUEL SOTO

Fundador y Director General,
Acción Verde (Colombia)

Acción Verde ofrece "acciones verdes", la plantación de un árbol y su mantenimiento garantizado por tres años, para neutralizar la huella de carbono de los clientes.

Me di cuenta de que había una oportunidad de negocio en la reforestación... Creí que podría ser una buena iniciativa de negocio si se comercializa la idea de que, plantando árboles, uno puede salvar el planeta... El sector forestal colombiano es muy incipiente. En mi opinión, está apenas comenzando. Y yo había estado trabajando por algún tiempo y me di cuenta que era una buena oportunidad estar en el sector a medida que se desarrolla... nadie más había entrado en ese sector.

"Me di cuenta que era una buena oportunidad estar en el sector a medida que se desarrolla."

ARDIENDO CON UNA VISIÓN ÚNICA

STEVE SHI

Fundador y director de marketing,
Pearl Hydrogen (China)

Pearl Hydrogen desarrolla celdas de energía de combustible de hidrógeno para aplicaciones de potencia pequeña y media.

Antes de empezar Pearl Hydrogen, éramos tres chicos trabajando en diferentes empresas de celdas de combustible, pero teníamos la misma opinión sobre las celdas de combustible. Creíamos que son más que un juguete para los ingenieros, creíamos que las celdas de combustible pueden ser comercializadas mejor en algún mercado nicho que en los coches o autobuses.

CAIO BONATTO

Co-fundador y Gerente General,
Tecverde (Brasil)

Tecverde produce viviendas de marco de madera de bajo costo y energéticamente eficientes.

Mi padre tiene una empresa de construcción, y desde que era un niño empecé a trabajar con él... En la

universidad con algunos amigos, nos dimos cuenta de que el desafío de cambio sería para la próxima generación. No serían mi padre u otros trabajadores de la construcción quienes cambiarían la forma en que estaban construyendo. El entorno de la construcción en Brasil no es tan innovador, así que empezamos a pensar en cómo podríamos cambiar el mercado. Nuestro objetivo era aumentar la sostenibilidad y la industrialización en nuestros mercados.

HUGO HERNANDEZ

Gerente General, Vidrios Marte (México)

Vidrios Marte trae a la industria de la construcción en México paneles energéticamente eficientes para ventanas.

Yo sabía que tenía que estar en el reciclaje... y entonces vi a este nicho, lo vi en Alemania: algunas máquinas que estaban produciendo vidrio aislante [para paneles de ventanas energéticamente eficientes]. Y yo dije: "¿Por qué no se hace esto en México?" y [otros dijeron] "Es porque nadie

lo pide." "Sí," dije, "pero ahorra energía, y tiene todas estas ventajas, y deberíamos empezar a hacerlo." Y dijeron: "Bueno, si quieres, hazlo." Y eso fue lo que hice.



Hugo Hernandez

1. QUE MOTIVA A LOS EMPRENDEDORES AMBIENTALES?

MOTIVADOS POR EL DESEO DE MEJORAR EL MUNDO



Zhaohui Yang

MAYANK SEKHSARIA

Co-fundador,
Greenlight Planet (India)

Greenlight Planet diseña y distribuye lámparas solares a clientes rurales de bajos ingresos en la India y África.

Vimos la necesidad, al existir un problema tan grande en la [falta de] acceso a la electricidad. Tuvimos una solución en mente. Sabíamos que podíamos ayudar a resolver una buena parte del problema.

ZHAOHUI YANG

Co-fundador y Gerente General,
Beijing Green Channel (China)

Beijing Green Channel fabrica y distribuye máquinas expendedoras inversas que ayudan a aumentar el reciclaje de botellas de plástico, latas de aluminio y otros materiales reciclables.

Empecé Green Channel para aumentar en las generaciones más jóvenes la conciencia de proteger la Tierra. Estoy persiguiendo el sueño de convertir China en un país más verde, mejor, y más sostenible e innovador que pueda sacudir el mundo.

FRANCESCO PIAZZESI

Fundador y Gerente General de
¡Échale! a tu casa (México)

¡Échale! a tu casa trabaja con comunidades de bajos recursos para ayudarles a auto-construir nuevas casas utilizando materiales de construcción amigables con el ambiente.

No podemos tener una sociedad sostenible si no tenemos un hogar sostenible. El hogar es la base de absolutamente todo. Es por eso que fuimos sensibles a las personas que no tienen un hogar y produjimos equipos para la construcción de casas de ladrillos de adobe en la comunidad. Dijimos que teníamos que hacer algo para que la otra parte de la población tenga un hogar, que es el sueño de todos.

"Dijimos que tenemos que hacer algo para que la otra parte de la población tenga un hogar, que es el sueño de todos."

2. ¿QUÉ DESAFÍOS HAY QUE SUPERAR?

EL FINANCIAMIENTO ES UN GRAN OBSTÁCULO

XAVIER FARGETTON

Co-fundador, ArcaNatura (Colombia)

ArcaNatura ofrece productos veterinarios a base de ingredientes naturales originarios del ecosistema colombiano.

Si quisiera presentar un proyecto a un fondo de inversión aquí, podría encontrar dos, tal vez tres. Pero el tamaño de la operación que tenemos aquí realmente depende del dinero

que podemos encontrar aquí, ya que, cuando acudimos a los inversionistas en Francia y les decimos "Inviertan en Colombia," ellos dicen "OK... ¿por qué Colombia?" Y es la misma cosa en los Estados Unidos. Los fondos de inversión piden a los emprendedores que sean diferentes, pero ellos [los administradores de los fondos] en realidad son muy conservadores.



Xavier Fargetton

2. ¿QUÉ DESAFÍOS HAY QUE SUPERAR?

EL FINANCIAMIENTO ES UN GRAN OBSTÁCULO (CONTINUACIÓN)

LUIS FERNANDO LARANJA

Fundador y Director Ejecutivo,
Ouro Verde Amazônia (Brasil)

Ouro Verde Amazônia trabaja con comunidades rurales para proteger la selva amazónica a través de la producción y venta de productos de nuez de Brasil de primera calidad.

El primer desafío fue el capital porque no es fácil conseguir préstamos de bancos tradicionales para comenzar nuevas empresas, y por tanto fue muy difícil al comienzo encontrar el capital de trabajo para mi negocio.

C.S. JADHAV

Director de marketing,
Nandan Cleantec (India)

Nandan Cleantec fomenta el acceso seguro a energía limpia al ayudar a pequeños agricultores a cultivar jatropha para la producción de biocombustibles en tierras marginales degradadas de su propiedad.

Los inversionistas son reacios a invertir en el sector. Ellos todavía están a la espera de la primera producción a escala comercial [de biocombustibles de jatropha]. Así que ese es un reto que tenemos en la India: el propio estado de ánimo en la comunidad inversionista. Son muy escépticos, y van muy despacio ahora.

LUIS FELIPE AVELLA VILLEGAS

Fundador y Gerente General,
Factoría Quinoa (Colombia)

Factoría Quinoa ayuda a los pequeños productores en la Región Andina a cultivar quinoa de comercio justo, proporcionándoles semillas de quinoa de alta productividad y soporte técnico.

El mundo de la inversión de impacto es muy lento en comparación con el mundo de los inversionistas tradicionales. Y esto no es bueno para la creación de resultados ni para apoyar empresas como la nuestra... porque cuando la empresa se encuentra en esta etapa de crecimiento, necesitamos actuar con rapidez con todo el mundo en la cadena. El inversionista no puede decirnos, "Me gusta mucho su producto, me encanta su proyecto, pero quiero esperar tal vez uno o dos años." Porque eso no funciona.

LOS MERCADOS LIMITADOS LIMITAN LOS NEGOCIOS

MOHAN RANBAORE

Co-fundador y director ejecutivo,
Waterlife (India)

Waterlife aborda la aguda falta de agua potable segura en la India a través de los sistemas de agua comunitarios.

Nuestro mayor desafío radica en el hecho de que nuestro principal cliente es el gobierno. No hay un comprador claro. La persona que bebe el agua es el último cliente. Esta persona tiene un conocimiento y unas expectativas muy diferentes. Tiene poco poder sobre las decisiones de compra del agua. Por lo general, el cliente está claramente definido, pero... las decisiones políticas afectan a nuestro mercado. La gente no estaba pagando por el agua, ¿por qué iban a empezar a pagar? Tuvimos que cambiar la manera de pensar de la gente.

DAVID KASNO

Fundador y director,
Maraton Kencana (Indonesia)

Maraton Kencana produce muebles mediante el uso de residuos del sector alimentario e industrial, como cáscaras de coco.

En un principio, hicimos muebles de teca, pero entonces no pudimos competir con el mercado porque había que comprar de una empresa que era propiedad del gobierno, y los precios de eran elevados. La otra opción era usar fuentes ilegales de materias primas, y no íbamos a hacer eso.

GUADALUPE LATAPÍ

Fundadora y directora de desarrollo de
productos, Aires de Campo (México)

Aires de Campo es un líder en el mercadeo y comercialización de más de 120 productos orgánicos a través de diversos centros de ventas especializados llamados BioCentros.

Cambiar la actitud [de Wal-Mart] es convencer a los compradores que los productos de buena calidad van a tener un



precio más alto. Es convencerlos de que detrás del precio, están ayudando a pequeños productores y comunidades... [Nosotros queremos que ellos] simplemente nos den una oportunidad para mostrarles que hay un mercado en México que está dispuesto a pagar un el precio más alto, y que está creciendo la conciencia de consumo.

2. ¿QUÉ DESAFÍOS HAY QUE SUPERAR?

EL CAPITAL HUMANO CONSTITUYE LA BASE DE UN NEGOCIO EXITOSO



Svati Bhogle

CAIO BONATTO

Co-fundador y CEO,
Tecverde (Brasil)

Tecverde produce viviendas de marco de madera de bajo costo y energéticamente eficientes.

Una de las cosas más importantes es un gran equipo. Y cuando hablamos del equipo, no es sólo la gente que trabaja con usted dentro de su oficina, sino también las personas que trabajan con usted fuera de su oficina -su red social, las personas que realmente creen en su empresa y hacen algunos esfuerzos para ayudarlo. Y somos conscientes de que son esas personas las que hacen que su empresa sea un éxito.

MANOJ SINHA

Co-fundador, Husk Power Systems (India)

Husk Power Systems ofrece electricidad asequible a las aldeas rurales de la India mediante la construcción y operación de plantas de energía de biomasa gasificada a pequeña escala que convierten la cascarilla de arroz en electricidad.

Cuando estás sentado en los Estados Unidos, una compañía Fortune 500 no tiene que reclutar graduados de secundaria, entrenarlos durante seis meses... Tenemos que contratar a personas para la planta de energía que vienen de sistemas sin entrenamiento y que ni siquiera saben lo que significa ir a trabajar... Sin duda el gobierno debe intervenir, y ojala también lo hagan otras organizaciones sin fines de lucro.

SVATI BHOGLÉ

Fundador y director general, Sustaintech (India)

Sustaintech produce y distribuye estufas de leña de bajo consumo de combustible para las cocinas comerciales.

Es un reto armar un buen equipo. Tenemos problemas para atraer suficiente el capital humano de alta calidad, encontrar personas que estén dispuestas a creer en la idea... Tenemos que encontrar más personas de alta calidad que estén dispuestas a creer en nuestra filosofía.

DAVID KASNO

Fundador y director,
Maraton Kencana (Indonesia)

Maraton Kencana produce muebles mediante el uso de residuos del sector alimentario e industrial, como cáscaras de coco.

Si usted necesita a alguien con una educación universitaria, es difícil. Traté de contratar a un contador que se graduó de la universidad local, y me sorprendió que la persona no conocía los fundamentos de la contabilidad... Es difícil convencer a los graduados universitarios de universidades grandes de que vengan a nuestra empresa. Ellos quieren trabajar con una empresa grande en una ciudad grande. Ellos no quieren trabajar con nosotros por mucho tiempo porque, tan pronto les ofrecen un trabajo en una empresa grande, se van.

GANAR RESPETO Y ACEPTACIÓN ES UN LARGO CAMINO



Guoqiang Gao

GUOQIANG GAO

Fundador y Gerente General, Ecostar (China)

Ecostar remanufactura máquinas fotocopadoras utilizando tecnología exclusiva y vende las copadoras refabricadas a las oficinas y los mercados de impresión.

Al principio (en los primeros 20 años), la percepción de este tipo de negocio estaba lejos de ser gloriosa en los ojos del gobierno, los empleados y los clientes.

La sociedad no entendía bien los productos reciclados. La aduana nos trataba como sospechosos de contrabando. La Oficina de Comercio e Industria nos investigó, y no hubo apoyo de las instituciones financieras. (Nosotros no comenzamos a obtener préstamos bancarios hasta el año 2009). Básicamente, había una falta de apoyo y reconocimiento de toda la sociedad.

2. ¿QUÉ DESAFÍOS HAY QUE SUPERAR?

LAS BARRERAS POLÍTICAS FRENAN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

ALFREDO SUÁREZ RIVERO

Fundador y Gerente General, AliBio (México)

AliBio desarrolla productos biotecnológicos para agricultura, acuicultura y tratamiento de aguas ecológicamente sostenibles.

El principal reto que tiene AliBio es ser reconocido. ¿Una empresa mexicana haciendo biotecnología? Eso suena raro... Nuestro mayor reto ahora es demostrar que AliBio está haciendo la microbiología y manejando la microbiología como ninguna otra compañía en el mundo lo está haciendo.

HAIFA WAHYU

Co-fundador y Gerente General, Dyna Energy (Indonesia)

Dyna Energy ofrece energía limpia y confiable a las grandes empresas y las comunidades locales en regiones aisladas de Indonesia.

La tecnología de energía renovable no es nueva; en realidad es una tecnología antigua que la gente ha utilizado desde el principio del tiempo. Así que cuando tratamos de introducir la tecnología de energía renovable a los clientes o los usuarios, ellos no respetan esta tecnología.

“La percepción de este tipo de negocio estaba lejos de ser gloriosa en los ojos del gobierno, los empleados y los clientes.”



Francesco Piazzesi

GILBERTO MEIRELLES

Fundador y director, Estação Resgate (Brasil)

Estação Resgate convierte los residuos de construcción en nuevas materias primas que pueden ser empleadas en obras de construcción.

En mi segmento de negocio [reciclaje], las leyes y la supervisión por parte del gobierno son esenciales, pero la falta de aplicación de la ley hoy dificulta la cadena de producción.

CINTHIA MAGALHÃES

Director de marketing, Drywash (Brasil)

Drywash produce una innovadora línea de soluciones para limpieza de vehículos que no utilizan agua.

En Brasil, las empresas pequeñas y medianas tienen un montón de dificultades. No sé si usted ya ha oído hablar de los costos de vida en Brasil. Los impuestos aquí son muy, muy fuertes, lo que significa que

tenemos muchos problemas en el desarrollo de pequeñas y medianas empresas porque tenemos una gran cantidad de impuestos. Ha sido muy difícil desarrollar una empresa responsable y pagar todos los impuestos.

FRANCESCO PIAZZESI

Fundador y Gerente General, ¡Échale! a tu casa (México)

¡Échale! a tu casa trabaja con comunidades de bajos recursos para ayudarles a auto-construir nuevas casas utilizando materiales de construcción amigables con el ambiente.

El problema con un subsidio [para vivienda] es que hoy está ahí, mañana no está. Hoy en día no hay más subsidios, y no sabemos si vamos a tenerlos en la próxima administración, porque nadie sabe exactamente lo que va a suceder... Si el subsidio no existe, tenemos que ampliar los términos de crédito, y ese es el principal problema.

2. ¿QUÉ DESAFÍOS HAY QUE SUPERAR?

NO ES POSIBLE EVITAR EL RIESGO

STEVE SHI

Fundador y director de marketing,
Pearl Hydrogen (China)

Pearl Hydrogen desarrolla celdas de energía de combustible de hidrógeno para aplicaciones de potencia pequeña y media.

El mayor reto que enfrentamos es la desaceleración de la economía mundial. Más de la mitad de nuestros socios han cambiado de parecer con respecto al proyecto: algunos han cancelado y otros se han retrasado. La desaceleración de la economía hace que la demanda de nuestros nuevos productos disminuya cada vez más.

LUIS FELIPE AVELLA VILLEGAS

Fundador y Gerente General,
Factoría Quinoa (Colombia)

Factoría Quinoa ayuda a los pequeños productores en la Región Andina a cultivar quinoa de comercio justo, proporcionándoles semillas de quinoa de alta productividad y soporte técnico.

Hemos estado estudiando el riesgo. La tasa de intercambio del dólar y el peso es muy variable por la gran cantidad de dinero que ha entrado a Colombia gracias a las exportaciones. Así que hay un peligro para nosotros como exportadores de que el peso gane valor con respecto al dólar.



Luis Felipe
Avella Villegas

LOS DESAFÍOS DE DISTRIBUCIÓN HACEN QUE SEA DIFÍCIL AUMENTAR LA ESCALA



Mayank Sekhsaria

MAYANK SEKHSARIA

Co-fundador,
Greenlight Planet (India)

Greenlight Planet diseña y distribuye linternas solares a clientes rurales de bajos ingresos en la India y África.

Una vez que habíamos resuelto los problemas de tecnología y asequibilidad, nos dimos cuenta de que el problema era: ¿cómo vamos al pueblo a vender el producto? El mayor desafío fue y sigue siendo la distribución. ¿Cómo cubrir los últimos 50 km? Tenemos la solución [el producto]. ¿Cómo podemos escalarlo, replicarlo, crecer más rápido?

JOSELIN CASTAÑEDA

Director de proyecto,
Ikoportex (Colombia)

Ikoportex comercializa productos de espuma de polietileno reciclado para la industria de la construcción.

Nosotros necesitamos nuestro propio sistema de transporte y coches que sean más eficientes porque el cuello de botella de cualquier proceso que involucre materiales expandidos es el volumen. Un camión transporta un máximo de 200 a 300 kilos. Y, en general, todo este uso de combustible para transportar 300 kilos no es ecológicamente correcto. Pero en este momento no tenemos otra opción.

“Una vez que habíamos resuelto los problemas de tecnología y asequibilidad, nos dimos cuenta de que el problema era: ¿cómo vamos al pueblo a vender el producto?”

3. ¿CÓMO PROPORCIONAN SOLUCIONES LAS ACELERADORAS?

Las organizaciones que proporcionan servicios de desarrollo empresarial (asistencia técnica) a emprendedores con el objetivo de acelerar el crecimiento de sus compañías son comúnmente conocidas como Aceleradoras. Los testimonios que aparecen a continuación reflejan el involucramiento de los emprendedores en el programa New Ventures, pero muestran reflexiones útiles para todas las Aceleradoras.

LA IMPORTANCIA DEL APOYO MORAL

HUGO HERNANDEZ

Director Ejecutivo, Vidrios Marte (México)

Vidrios Marte trae a la industria de la construcción en México paneles energéticamente eficientes para ventanas.

Siento que he sido sensible al medio ambiente... desde que era un niño. Algunas veces sientes que estás solo, y al ingresar en New Ventures, [ellos] dicen, “oye, no, ésta es una ola y yo estoy subido en ella. Y también hay otras personas que tampoco están locas. Estamos juntos en esto.” Entonces encontramos muchos temas y personas en común, y sólo por estar rodeado de estas personas, todo ese conocimiento te ayuda.



Surisyono Bayu

SURISYONO BAYU

Fundador, Tiga Sehati (Indonesia)

Tiga Segati produce materiales de pavimentación a partir de muebles reciclados y escoria de cobre.

New Ventures Indonesia tiene un amplio portafolio de compañías con acceso a materias primas, pero no existe un mercado para estos productos. Por esto, crear una red especial para el portafolio de compañías, especialmente para pequeños negocios, es muy importante.

JUAN MANUEL SOTO

Fundador, Acción Verde (Colombia)

Acción Verde ofrece “acciones verdes”, la plantación de un árbol y su mantenimiento garantizado por tres años, para neutralizar la huella de carbono de los clientes.

Durante el programa de aceleración, ellos te presentan ejemplos de caso en donde una persona se dirige a la audiencia y dice, “yo he estado donde ustedes están, y he tenido éxito. Ha sido un trabajo duro, con lágrimas, golpes y mucho más, pero todo eso lo superarán y esta fue la forma en que todo resultó.” Y básicamente te presentan casos que elevan tu espíritu, y es realmente importante cuando tú no sabes qué sucederá dentro en uno o seis meses pero hay alguien que te dice “Aguanta. No te rindas. Sigue adelante. No te preocupes.”

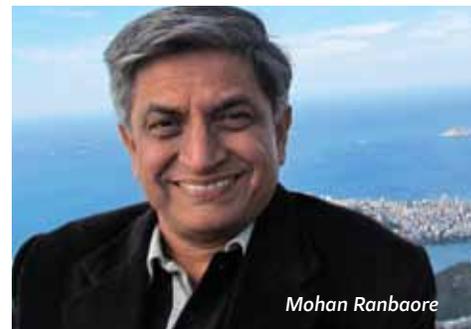
LUCIO DI DOMENICO

Fundador y Presidente, Descarte Certo (Brasil)

Descarte Certo recoge, recicla y maneja desechos de productos electrónicos viejos para minimizar y disponer adecuadamente de los desechos electrónicos.

Aún después de casi cuatro años, yo mantengo mi relación con New Ventures. ¿Por qué? Porque ellos aparecen, y puedo contar con ellos de acuerdo a las necesidades actuales de mi negocio. De manera que frente a los retos que enfrento, estoy seguro que puedo contar con las personas de New Ventures.

APRENDIENDO Y CRECIENDO A PARTIR DE NUEVAS PERSPECTIVAS



Mohan Ranbaore

MOHAN RANBAORE

Co-fundador y director ejecutivo, Waterlife (India)

Waterlife aborda la aguda falta de agua potable y segura en la India a través del uso de sistemas de agua comunitarios.

Trabajar con New Ventures me ayudó a ampliar mi red de contactos. Tenemos la posibilidad de hablar con diferentes personas, recibir nuevas ideas, aprender como otros resuelven los problemas... Esta clase de asociación que tenemos con New Ventures nos ayuda a entender como cosas similares suceden en diferentes mercados. New Ventures nos ayuda a ampliar nuestra visión y nos enseña algo diferente.

ROBERTO MURAT

Fundador y socio-gerente, BioVentures Brasil (Brasil)

BioVentures Brasil produce biocombustibles para aviación y productos bioquímicos a partir del piñón (Jatropha curcas).

Lo que nos interesó del programa de aceleración de New Ventures es que los talleres realmente nos obligaban a nosotros, los emprendedores, a pensar en cosas estratégicas. Porque en el trabajo diario, no invertimos el tiempo para pensar en esas cosas. De manera que el programa te pone a tu propia empresa en perspectiva.

3. ¿CÓMO PROPORCIONAN SOLUCIONES LAS ACELERADORAS?

LOS MENTORES PROPORCIONAN INFORMACIÓN VALIOSA

FRANCISCO J. ALVAREZ

Fundador y director general,
Green Technologies (México)

Green Technologies fabrica un producto que podría ahorrar hasta el 50% del desperdicio de agua en el sector de la agricultura y la jardinería.

Los mentores nos hicieron preguntas muy retadoras. Ellos desafiaron mi experiencia. Yo podría pulir mi presentación y hablar con los mentores de New Ventures México, y ellos me retarán aún más. Yo creo que la mentoría es importante para cualquier emprendedor sin importar si tiene 20 o 50 años. Como individuos, podemos ver hasta cierto punto, y podemos pensar que tenemos todo alineado; pero cuando contamos con un mentor que es ingeniero, un ejecutivo, un experto en mercadeo... abrimos nuestras mentes y debemos ser receptivos a sus críticas. Si un emprendedor quiere que su compañía sea exitosa y crezca, la mentoría es esencial.

SVATI BHOGLÉ

Fundador y director general,
Sustaintech (India)

Sustaintech produce y distribuye estufas de leña de bajo consumo de combustible para las cocinas comerciales.

Una cosa que New Ventures hizo que fue bastante crítica es que tuvimos un mentor –un consultor financiero– que trabajó con nosotros por tres meses. Él desarrolló un sólido modelo financiero para nosotros. Él nos dijo “no persigan el cheque gordo por ahora.” Antes de él, nosotros pensábamos que debíamos solicitar grandes cantidades de dinero: parecía que los inversionistas querían invertir millones. En cambio, él nos dijo, “empiecen poco a poco, encuentren pequeñas cantidades de dinero, pruébense a ustedes mismos. Entonces si vayan por el dinero grande.”

DESARROLLANDO SÓLIDOS PLANES DE NEGOCIOS Y SOSTENIBILIDAD

“Ellos realmente nos ayudaron a pulir nuestro plan de negocios y a aclarar los aspectos claves que los inversionistas querían ver.”

CAMILO PAGES

Co-fundador y director de ventas y mercadeo, Sistema Biobolsa (México)

Sistema Biobolsa desarrolla e instala servicios de biodigestores para pequeñas y medianas empresas que convierten desechos orgánicos en biogás y biofertilizantes.

Nuestra mayor experiencia con New Ventures es el programa de aceleración, donde nosotros desarrollamos una estrategia siguiendo el formato que ellos nos dieron. Eso nos ayudó a correr los números y a estructurar nuestro plan y nuestras estrategias.

BENJAMIN RIPPLE

Co-fundador y co-director ejecutivo,
Big Tree Farms (Indonesia)

Big Tree Farms es una compañía de producción y comercialización de alimentos naturales para productos alimenticios tradicionales Indonesios.

Ellos nos ayudaron a perfeccionar nuestro plan de negocios y nos ayudaron a aclarar –de una gran cantidad de información que estábamos tratando de proporcionar– los aspectos clave de nuestro negocio que nuestros inversionistas quisieran ver. De manera que ellos tomaron una hipótesis y fueron lo suficientemente hábiles para ayudarnos a reducirla a un discurso de dos minutos que podíamos decir a un inversionista en un ascensor.

GUILLERMO JAIME CALDERÓN

Fundador y director ejecutivo,
Grupo MIA (México)

Grupo MIA construye viviendas energéticamente eficientes y de bajo costo para poblaciones rurales en México.

Lo primero que hicimos con New Ventures fue un informe de sostenibilidad. Lo que descubrimos haciéndolo es que tenemos mucha información interna [sobre nuestro impacto ambiental], y que tenemos mucha experiencia; lo que no teníamos era toda esa información en un solo lugar. De manera que juntando esta información con esta metodología pudimos ver lo que debíamos hacer para crecer más rápido. Para nosotros este informe de sostenibilidad agregó mucho valor.

JOSELIN CASTAÑEDA

Directora de proyecto, Ikoportex (Colombia)

Ikoportex comercializa productos de espuma de polietileno reciclado para la industria de la construcción.

Yo tenía un concepto errado respecto a nuestro uso del agua. Yo pensaba “nosotros no utilizamos mucha agua para nuestro producto porque utilizamos agua lluvia y esto parece bueno”, pero ellos me dejaron muy claro que debo tener un proceso de tratamiento de aguas. Y, ¿cuánto gas estamos utilizando? No me había dado cuenta que debía medir tanto los daños como los beneficios que tengo. De manera que empecé a monitorear—produzco este tanto, reciclo esto más, utilizo litros de agua—y fue un proceso realmente interesante.

3. ¿CÓMO PROPORCIONAN SOLUCIONES LAS ACELERADORAS?

POSICIONANDO EMPRENDEDORES PARA ATRAER INVERSIONES

Iván Ricardo Gómez



GUADALUPE LATAPÍ

Fundadora y directora de desarrollo de producto, Aires de Campo (México)

Aires de Campo es un líder en el mercadeo y comercialización de más de 120 productos orgánicos a través de diversos centros de ventas especializados llamados BioCentros.

Ellos hicieron un trabajo increíble al mostrarnos como presentar nuestra compañía y reunir todos los inversionistas indicados, mostrando que hay diferentes clases de inversionistas, y lo que es o podría ser mejor para nosotros: ¿tener un inversionista privado, fondos gubernamentales, de una compañía, o fondos familiares?

C.S. JADHAV

Director de mercadeo, Nandan Cleantec (India)

Nandan Cleantec fomenta el acceso seguro a energía limpia al ayudar a pequeños agricultores a cultivar jatropa para la producción de biocombustibles en tierras marginales degradadas de su propiedad.

Pienso que a causa de New Ventures fuimos presentados internacionalmente a diferentes organizaciones... A través de New Ventures nosotros obtuvimos una plataforma internacional de lanzamiento. Y la primera [inversión en] deuda vino de New Ventures. Ese fue el primer capital que necesitamos.

GUOQIANG GAO

Fundador y Gerente General, Ecostar (China)

Ecostar remanufactura máquinas fotocopiadoras utilizando tecnología exclusiva y vende las copiadoras refabricadas a las oficinas y los mercados de impresión.

New Ventures organizó algunos talleres en donde Ecostar pudo contactarse con inversionistas, tales como el Global Investor Forum en Nueva York en donde Ecostar fue presentado ante inversionistas internacionales.

IVÁN RICARDO GÓMEZ

Fundador y Gerente General, Gaia Vitare (Colombia)

Gaia Vitare es la primera empresa en Colombia en ofrecer recolección, tratamiento y disposición de equipos eléctricos y electrónicos de desecho.

Vimos a New Ventures como una oportunidad para fortalecer nuestro proceso de negociación. Esta ayuda fue muy importante [luego, cuando tuvimos un proceso de negociación con un inversionista]... y, aunque el proceso no resultó en un acuerdo porque al final no queríamos hacer negocios con ellos, teníamos las herramientas para saber que no debíamos hacerlo.

ABRIENDO PUERTAS A ACTORES CLAVE Y A OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

GUILLERMO JAIME CALDERÓN

Fundador y director ejecutivo, Grupo MIA (México)

Grupo MIA construye viviendas energéticamente eficientes y de bajo costo para poblaciones rurales en México.

New Ventures es muy activo en términos de posicionar la marca de MIA en diferentes foros. Por ejemplo, New Ventures nos recomendó con una de las revistas más prestigiosas de México... para una entrevista... Cada vez que New Ventures ve una oportunidad para ponernos en el foro adecuado, ellos lo hacen.

CINTHIA MAGALHÃES

Directora de marketing, DryWash (Brasil)

Drywash produce una innovadora línea de soluciones para limpieza de vehículos que no utilizan agua.

Nosotros nos expandimos a India a través de New Ventures porque el patrocinador del proyecto conoció a DryWash a través de New Ventures... Nuestro principal franquiciante en India conoció a DryWash a través de una competencia de planes de negocio de New Ventures, así fue como nos encontramos.



Cinthia Magalhães

3. ¿CÓMO PROPORCIONAN SOLUCIONES LAS ACELERADORAS?

ABRIENDO PUERTAS A ACTORES CLAVE Y A OPORTUNIDADES DE NEGOCIO (CONTINUACIÓN)

YUCHENG YANG

Fundador y director ejecutivo,
Sinen En-tech (China)

Sinen En-Tech produce tecnologías de bajo consumo de energía para el tratamiento de aguas condensadas destinadas a sistemas industriales de calderas.

New Ventures nos ayudó con conexiones desde diferentes direcciones, incluyendo inversionistas, agencias gubernamentales, medios de comunicación, y organizaciones de medición de impacto tales como GIIRS.

DOUG PETERSON

Director ejecutivo, VayuGrid (India)

VayuGrid se concentra en soluciones de energía renovable, usando semillas de aceite no comestibles como biocombustibles para motores diesel.

New Ventures nos ayudó a conectarnos con otras compañías que se ajustaban a nuestro modelo de negocio y complementaban nuestras necesidades como empresa. Por ejemplo, nosotros colaboramos con otras compañías [que

conocimos a través de New Ventures] para expandir nuestra oferta, haciéndolos socios, o descubriendo nuevas oportunidades de negocio para VayuGrid. Como emprendedor, te ocupas tanto con el día a día que tener grupos como New Ventures reuniendo personas es algo muy valioso porque de otra manera no se cuenta con el tiempo para hacer conexiones.

4. ¿CÓMO SE VE EL ÉXITO?

FRANCISCO J. ALVAREZ

Fundador y gerente general, Green Technologies (Tecnologías Verdes) (México)

Green Technologies fabrica un producto que podría ahorrar hasta el 50% del desperdicio de agua en el sector de la agricultura y la jardinería.

Al mirar un panorama amplio, el éxito para nosotros sería resolver a nivel nacional e internacional retos ambientales que puedan abordar el cambio climático, el crecimiento poblacional, la escasez de agua... que es la razón principales por la cual nos involucramos en este tema.

STEVE SHI

Fundador y director de mercadeo,
Pearl Hydrogen (China)

Pearl Hydrogen desarrolla celdas de energía de combustible de hidrógeno para aplicaciones de potencia pequeña y media.

Pearl Hydrogen será una compañía exitosa [cuando podamos] influenciar a la industria. Ustedes saben que hoy en día en la industria de las celdas no hay ninguna compañía en el mundo que pueda generar dinero. Pearl Hydrogen espera ser la primera.



ROBERTO MURAT

Fundador y socio director,
BioVentures Brasil (Brasil)

BioVentures Brasil produce biocombustibles para aviación y productos bioquímicos a partir del piñón (Jatropha curcas).

El éxito sería probar que nuestro concepto funciona no solo económicamente en términos de utilidades, sino también en términos de la innovación que estamos alcanzando. Significa que la cadena de valor que proponemos funciona.

GILBERTO MEIRELLES

Fundador y director,
Estação Resgate (Brasil)

Estação Resgate convierte los residuos de construcción en nuevas materias primas que pueden ser empleadas en obras de construcción.

El éxito llega cuando el ADN de la sostenibilidad del emprendedor permea a la compañía y a sus trabajadores, de manera que el discurso no es solo un concepto, sino que se convierte en una realidad.

4. ¿CÓMO SE VE EL ÉXITO?

JOSELIN CASTAÑEDA*Directora de proyecto, Ikoportex (Colombia)**Ikoportex comercializa productos de espuma de polietileno reciclado para la industria de la construcción.*

Yo veo tres cosas. Debería ser un negocio muy rentable... Debería ser un negocio que respete el medio ambiente y que genere [nuevas] culturas alrededor del uso de espuma de polietileno... Debería ser un proceso limpio. Allá es donde debemos llegar. Las máquinas deberían ser limpias... Y deberían generar rentas sociales a través de toda la cadena de suministro de espuma de polietileno reciclado. [Los empleados] deberían tener una óptima calidad de vida a través del proceso de cadena de valor.

MANOJ SINHA*Co-fundador, Husk Power Systems (India)**Husk Power Systems ofrece electricidad asequible a las aldeas rurales de la India mediante la construcción y operación de plantas de energía de biomasa gasificada a pequeña escala que convierten la cascarilla de arroz en electricidad.*

Queremos proporcionar electricidad de muy alta calidad a las personas de las áreas rurales del mundo, personas que ganan menos de tres dólares al día, y promover la vida digna que todos ellos merecen, permitiendo no solo tener electricidad en sus casas, sino también herramientas eléctricas para generar ingresos extra.

HUGO HERNANDEZ*Director ejecutivo, Vidrios Marte (México)**Vidrios Marte trae a la industria de la construcción en México paneles energéticamente eficientes para ventanas.*

Cuando no tenga que vender el vidrio aislante como una novedad. Cuando no necesitemos utilizar la palabra verde, eso es el éxito. ¿Es una norma estándar? Bien.

DOUG PETERSON*Director ejecutivo, VayuGrid (India)**VayuGrid se concentra en soluciones de energía renovable, usando semillas de aceite no comestibles como biocombustibles para motores diesel.*

Si alcanzamos nuestras metas financieras, eso significa que estamos generando impacto tanto en los pequeños agricultores como en las energías renovables. Mi visión es que nuestro negocio no podrá ser exitoso si dependemos de subsidios gubernamentales, contribuciones de donantes y subvenciones. Tenemos que ser exitosos basados en un modelo de rentabilidad, y yo creo que estamos encaminados hacia la validación de nuestro modelo de rentabilidad.

ZHAOHUI YANG*Co-fundador y director ejecutivo, Beijing Green Channel (China)**Beijing Green Channel fabrica y distribuye máquinas expendedoras inversas que ayudan a aumentar el reciclaje de botellas de plástico, latas de aluminio y otros materiales reciclables.*

Cultivar internamente una cultura verde de cuidado del planeta e influenciar cada vez más y más personas... Vender un sueño verde, una marca un ícono global verde.

YUCHENG YANG*Fundador y director ejecutivo, Sinen En-Tech (China)**Sinen En-Tech produce tecnologías de bajo consumo de energía para el tratamiento de aguas condensadas destinadas a sistemas industriales de calderas.*

El éxito a nuestro modo de ver, aparte del éxito comercial, también es ser considerados como una compañía que cuida a sus empleados, ayuda a crear impactos positivos en el medio ambiente, y hace negocios con sus clientes y socios con integridad y honestidad.

**LUIS FERNANDO LARANJA***Fundador y director ejecutivo, Ouro Verde Amazônia (Brasil)**Ouro Verde Amazônia trabaja con comunidades rurales para proteger la selva amazónica a través de la producción y venta de productos de nuez de Brasil de primera calidad.*

Creo que hicimos un excelente trabajo con las comunidades locales en el Amazonas, así que crear relaciones equitativas con las comunidades naturales del Amazonas y pagar un precio muy bueno por los productos, es para mí el éxito.

MAYANK SEKHSARIA*Co-fundador, Greenlight Planet (India)**Greenlight Planet diseña y distribuye linternas solares a clientes rurales de bajos ingresos en la India y África.*

Cuando comenzamos, la meta era proporcionar electricidad. Luego luz. Después distribución. Ahora el reto es mucho más grande que electricidad o luz. Si somos capaces de llevar productividad al mundo rural en desarrollo, entonces seremos exitosos.



CONCLUSIÓN

Al escuchar a estos emprendedores, leer sus palabras, es claro que ellos están motivados por el deseo de tener negocios exitosos que protejan el medio ambiente de nuestro planeta y mejoren la vida de las personas. Estos son negocios que prosperan en un mundo con problemas ambientales cada vez mayores y con poblaciones crecientes.

También son negocios que se han adelantado a su tiempo pero que enfrentan barreras significativas que a menudo no les permiten alcanzar su potencial. Muchos de estos emprendedores han mencionado retos similares: acceso a financiación, atraer y mantener capital humano de calidad, hacer frente a mercados y mentalidades limitadas, superar políticas que no brindan apoyo, hacerle frente al riesgo y la incertidumbre, y distribuir sus productos y servicios.

Las aceleradoras de negocios han entrado en escena para ayudar a los emprendedores a superar estos retos, cada una con una aproximación ligeramente matizada. New Ventures se ocupa de un nicho único entre las aceleradoras al enfocarse específicamente en PYMES que proporcionan beneficios ambientales y sociales. New Ventures se ha concentrado en la pieza financiera del rompecabezas y ha construido un modelo que ayuda a emprendedores a desarrollar sólidos planes y habilidades de negocios, vinculando a emprendedores con redes de mentores y de apoyo, y presentando emprendedores a inversionistas.

Lo que escuchamos de estos emprendedores es que estos servicios eran extremadamente valiosos para ellos.

Cuando nosotros preguntamos “¿New Ventures ha ayudado a su negocio?” La respuesta siempre fue un rotundo “sí”. Las anteriores páginas capturaron lo que ellos más valoran: obtener apoyo moral, aprender y crecer a través de nuevas perspectivas y mentores muy perspicaces, ser guiados en el desarrollo de planes de negocio sólidos, atraer inversiones, y abrir puertas a nuevas oportunidades.

Entre líneas encontramos otro mensaje: hay todavía mucho por hacer. Las barreras que impiden a los emprendedores ambientales escalar sus negocios están lejos de desaparecer, pero a medida que los recursos de nuestro planeta se agotan, nuestro bienestar futuro dependerá más que nunca del éxito de estos emprendedores. Ellos son apasionados y están decididos a alcanzar sus sueños. Sus voces inspirarán New Ventures en su camino hacia el futuro con la esperanza de que las voces de estos emprendedores resuenen junto con otras—donantes, inversionistas, legisladores, corporaciones, instituciones de desarrollo internacional—y que los emprendedores ambientales alcanzarán el éxito en una escala masiva.

FINANCIADORES

Nuestro trabajo no sería posible sin el apoyo de los financiadores quienes creen en el poder del emprendimiento para abordar los retos ambientales.

Este informe fue posible gracias al generoso apoyo de Citi Foundation. Citi Foundation ha sido el más antiguo patrocinador de New Ventures.

Citi Foundation está comprometida con el empoderamiento económico e inclusión financiera de individuos y familias, particularmente los más necesitados, en las comunidades en las que trabajamos de manera que se puedan mejorar sus condiciones de vida. A nivel global, Citi Foundation orienta su apoyo estratégico a cuatro áreas prioritarias: microfinanzas, desarrollo empresarial, educación para la juventud y capacidad financiera y construcción de activos. Citi Foundation trabaja con sus socios en microfinanzas y desarrollo empresarial para apoyar programas medioambientales e innovaciones.

Citi Foundation



New Ventures quisiera agradecer a las siguientes organizaciones que han apoyado el programa a través del tiempo.

ACTUALES FINANCIADORES

Alcoa Foundation
Aspen Network of Development Entrepreneurs
Citi Foundation
Morgan Stanley
Winrock International
Zennström Philanthropies

FINANCIADORES ANTERIORES

ABN AMRO Foundation
Centre for Development Finance
Deutsche Bank Americas Foundation
Fundación AVINA
The Horace W. Goldsmith Foundation
ICICI Foundation
Inter-American Development Bank
International Finance Corporation
MacArthur Foundation
National Fish and Wildlife Foundation
Netherlands Ministry of Foreign Affairs
Rockefeller Foundation
The Summit Foundation
UPS Foundation
U.K. Foreign and Commonwealth Office
U.S. Agency for International Development
U.S. Department of State



Para mayor información
sobre New Ventures, visite la
página web del centro local
o la página del proyecto New
Ventures en www.wri.org.



WORLD
RESOURCES
INSTITUTE



New Ventures