



Organización
Internacional
del Trabajo



Mi
Negocio
Verde

► Programa
Mi Negocio Verde

Emprendiendo mi negocio verde

► Guía del facilitador

The background of the page features a large, sweeping curve that starts from the bottom left and arcs towards the top right. This curve is composed of two overlapping layers: a darker green layer in the foreground and a lighter green layer behind it, creating a sense of depth and movement.

Emprendiendo mi negocio verde

► Guía del facilitador

Copyright © Organización Internacional del Trabajo, 2022

Primera edición: 2022

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a rights@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifrro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

Programa Mi Negocio Verde

Curso Emprendiendo mi negocio verde. Guía del facilitador

Perú: OIT / Oficina de la OIT para los Países Andinos, 2022.

ISBN: 9789220371787 (impreso)

ISBN: 9789220371794 (pdf Web)

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos digitales de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías y redes de distribución digital, u ordenándose a: ilo@turpin-distribution.com.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: ilo.org/publns.

Impreso en Perú

Advertencia

Un lenguaje inclusivo en cuanto al género es una forma de promover la igualdad y combatir los prejuicios en nuestra organización. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supondría utilizar en español o/a para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado en algunos casos por emplear el masculino genérico clásico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.

Índice

Prólogo	vi
Agradecimientos	vii
Siglas y acrónimos	viii
Introducción	ix
Metodología de formación	x
Resumen del manual	xiii
Unidad 1. Emprendimientos verdes	1
Plan de sesión de la Unidad 1. Emprendimientos verdes	2
Unidad 2. Emprendedor verde	12
Plan de sesión de la Unidad 2. Emprendedor verde	13
Unidad 3. El mundo con oportunidades verdes te espera	18
Plan de sesión de la Unidad 3. El mundo con oportunidades verdes te espera	19
Unidad 4. Las mejores ideas de negocios verdes	24
Plan de sesión de la Unidad 4. Mis ideas de negocios verdes	25
Unidad 5. Mi idea de negocio verde	36
Plan de sesión de la Unidad 5. Las mejores ideas de negocios verdes	37
Unidad 6. Inversión y financiamiento	43
Plan de sesión de la Unidad 6. Inversiones y financiamiento	44
Unidad 7. Mi plan de negocio verde	49
Plan de sesión de la Unidad 7. Presentando mi propuesta de negocio verde	50
Asesoría a participantes para la elaboración del Plan de Negocio Verde	54
Bibliografía	57

Índice de gráficos

Gráfico 1. Pasos para la implementación del CAE	ix
Gráfico 2. Selección de ideas de negocios	ix

► Prólogo

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipyme) representan más del 90 por ciento de las empresas de todo el mundo. Aunque su consumo individual de energía puede ser pequeño y, por consiguiente, también las emisiones y el impacto ambiental de cada una de ellas, su impacto colectivo es de una magnitud considerable. Estas empresas tienen un rol fundamental en el avance hacia la sostenibilidad ambiental y la promoción del empleo formal en los países, ya que están presentes en una diversidad de sectores económicos.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) promueve el desarrollo de las mipymes como una forma de contribuir al Objetivo de Desarrollo Sostenible 8 - Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

En esa misma línea, y con el objetivo estratégico de la OIT de crear mayores oportunidades para que mujeres y hombres puedan tener empleos e ingresos dignos, la Oficina de la OIT para los Países Andinos desarrolló, en el marco de la Alianza para la Acción hacia una Economía Verde (Partnership for Action on Green Economy, PAGE, por sus siglas en inglés), el **Programa Mi Negocio Verde**.

Este programa, que está compuesto por dos cursos: Emprendiendo mi negocio verde y Enverdeciendo mi negocio, busca acompañar los esfuerzos de los gobiernos para transitar hacia una reactivación económica más verde y más justa, promoviendo la creación de emprendimientos formales y productivos y contribuyendo, al mismo tiempo, a reducir las emisiones de los gases de efecto invernadero y a su adaptación ante los efectos del cambio climático.

La presente Guía del facilitador del curso Emprendiendo mi negocio verde desarrolla de forma detallada siete unidades temáticas que permitirán a los facilitadores certificados en esta metodología acompañar a los potenciales emprendedores y emprendedoras, partiendo desde el desarrollo de sus ideas de negocios verdes hasta la elaboración de sus planes de negocio.

La Guía también contribuye con los esfuerzos de los países para avanzar con las Contribuciones Determinadas a Nivel Nacional (NDC, por sus siglas en inglés) y ha sido diseñada para profesionales con experiencia en la facilitación de programas de formación empresarial en los gobiernos, así como los que son parte o contribuyen con las organizaciones de empleadores y de trabajadores. Asimismo, también resultará de utilidad para cualquier otra organización o persona que trabaje en la promoción de emprendimientos sostenibles, productivos e inclusivos.

El desarrollo del programa, que fue coordinado por John Blik, especialista en Empresas, Cooperativas y Desarrollo Rural, es el resultado de un esfuerzo colectivo de más de un año de trabajo, que ha contado con el apoyo de un grupo de formadores expertos en metodologías de desarrollo empresarial de la OIT y de consultores nacionales e internacionales expertos en temáticas medioambientales.

Sin duda alguna, el Programa Mi Negocio Verde será una herramienta importante para contribuir a la creación de emprendimientos verdes en los diferentes sectores económicos en los que incursionan las micro y pequeñas empresas, contribuyendo de manera sostenible con las economías de los países andinos.

Ítalo B. Cardona Monterroza

Director

Oficina de la OIT para los Países Andinos

► Agradecimientos

El Programa Mi Negocio Verde se implementó bajo la supervisión técnica de John Blik, especialista en Empresas, Cooperativas y Desarrollo Rural de la Oficina de la OIT para los Países Andinos, y el apoyo técnico de la entonces especialista regional en Empleos Verdes para América Latina y el Caribe, Ana Sánchez.

La OIT quiere agradecer también a Ruth Akin, primera facilitadora líder del Programa Mi Negocio Verde, y a Guadalupe Alegría, quienes, junto con Julio Rozo, colaborador externo y especialista en emprendimientos verdes, suministraron información relevante sobre experiencias en emprendimientos verdes de la región.

También se agradece el apoyo de Rocío Zegarra, master trainer en IMESUN, quien contribuyó a la adaptación de la metodología IMESUN de la OIT para este Programa, y a los miembros de la Swiss Academy for Development, por compartir sus experiencias en la implementación de su manual Skills for green entrepreneurship en Egipto.

La Oficina de la OIT para los Países Andinos también desea agradecer a Carolina Ferreira, oficial técnica del Programa de Empleos Verdes de OIT, y a Blanca Patiño, coordinadora nacional de proyectos en Colombia, por sus aportes en cuanto a la implementación del Programa. Asimismo, queremos reconocer a todos los participantes del primer taller de formación de facilitadores de Mi Negocio Verde, quienes permitieron realizar importantes ajustes y adaptaciones a las primeras versiones del curso.

Por último, dedicamos un agradecimiento especial a la Alianza para la Acción hacia una Economía Verde o Partnership for Action on Green Economy (PAGE, por sus siglas en inglés), iniciativa conjunta del Sistema de Naciones Unidas (ONU Medio Ambiente, OIT, ONUDI, UNITAR y PNUD) por su permanente apoyo.

► Siglas y acrónimos

CAE	Ciclo de Aprendizaje Experiencial
COP	Conference Of the Parties o Conferencia de las partes
EPS	Expanded polystyrene o poliestireno expandido
ENCV	Estrategia Nacional de Crecimiento Verde
GEI	Gases de efecto invernadero
I+D+I	Investigación, desarrollo e innovación
IMESUN	Inicie y Mejore su Negocio
LCD	Liquid crystal display
LED	Light emitting diode o diodo emisor de luz
MINAM	Ministerio del Ambiente
MIPYME	Micro, pequeñas y medianas empresas
MYPE	Micro y pequeña empresa
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
ONU	Medio Ambiente Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PAGE	Partnership for Action on Green Economy o Alianza para la Acción hacia una Economía Verde
MNV	Programa Mi Negocio Verde
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
UNITAR	United Nations Institute for Training and Research o Instituto de las Naciones Unidas para Formación Profesional e Investigaciones
VPS	Virtual Private Server o Servidor Virtual Privado

► Introducción

El programa Mi Negocio Verde (MNV) tiene como propósito ayudar a los aspirantes a emprendedores a concretar sus ideas de negocio amigables con el medioambiente.

Contiene información e instrucciones para la implementación de las siete unidades del curso de formación.



¿Para quién es la Guía del facilitador?

Esta guía está dirigida a los facilitadores que se involucran en procesos de capacitación y asesoría para potenciales emprendedores que desean concretar una idea de negocio con un enfoque verde.

En la guía, el facilitador encontrará actividades y herramientas metodológicas para ser ejecutadas con los participantes generando procesos de aprendizaje en el desarrollo de su idea, mediante un plan de negocio verde.



¿Cómo usar esta guía?

La guía presenta planes, herramientas y materiales para preparar las sesiones de formación, con la seguridad de que se impartirá un servicio dentro de los estándares de la OIT.

La Guía del facilitador tiene su correlato en el manual del participante, por lo que se deberá contar con ambos materiales para el desarrollo de las sesiones.



Estructura de la guía

Esta guía se encuentra estructurada en siete unidades, que se desarrollarán en 16 horas de formación.

Así también, brinda alcances para la asesoría a los participantes en la elaboración de sus planes de negocio y presentación mediante la técnica del círculo de oro.

► Metodología de formación

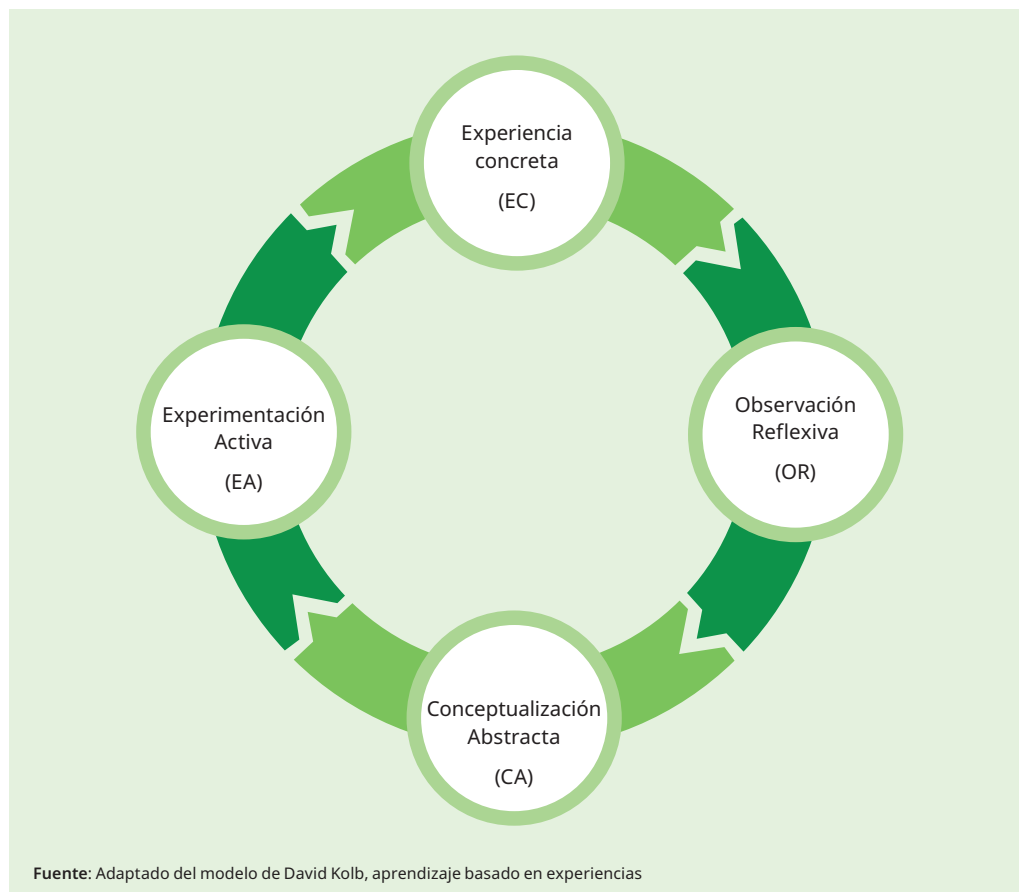
El programa de formación del curso Emprendiendo mi negocio verde se realizará mediante talleres en los que se combinará el conocimiento y práctica. Los participantes al curso, incorporarán nueva información de manera práctica, mediante el desarrollo de dinámicas de reflexión, análisis, intercambio de experiencias y técnicas participativas como lluvia de ideas, trabajo de grupos, juegos virtuales, entre otros.

La metodología de formación del curso Emprendiendo mi negocio verde se basa en el Ciclo de Aprendizaje Experiencial (CAE).

El CAE se centra en que los participantes aprendan haciendo. Así pues, combina los principios de las metodologías de aprendizaje participativas y activas. De esta manera se promueve que los participantes del curso aprendan formulando preguntas y buscando sus propias respuestas y tomando su propia experiencia o la de otros como punto de partida. Esto los anima a sentir, pensar y aplicar el nuevo modelo de economía y crecimiento verde en su vida y en su trabajo.

El CAE se basa en un proceso natural de la vida diaria mediante el cual las personas experimentan un evento, reflexionan sobre el mismo e internalizan la experiencia usarlo después.

► Gráfico 1. Pasos para la implementación del CAE



Paso 1: Experiencia concreta (EC): El facilitador capta información desde la experiencia del participante procurando, que sienta su experiencia y la de sus compañeros. En esta etapa la atención se centra en la experiencia del participante. Las vivencias personales son las que nos permiten incorporar nuevos aprendizajes, experimentar nuevas formas de hacer y de pensar.

Paso 2: Observación reflexiva (OR): El facilitador conecta la experiencia que es analizada a partir de la reflexión, es decir procesa la vivencia recuperada y observada. El aprendizaje se centra en comprender sus significados a través de la escucha, la comparación y la observación de su historia con la de otros, para luego procesarla con la nueva información que recibirá en el siguiente paso: la conceptualización.

Paso 3: Conceptualización abstracta (CA): El aprendizaje se orienta a la organización lógica de los contenidos del curso y la posibilidad de identificar aquellos aspectos que son aplicables a la idea de negocio de manera generalizada.

Paso 4: Experimentación Activa (EA): La experimentación activa se enfoca en la aplicación concreta de los aprendizajes, mediante la formulación de la propuesta o plan de negocio verde. Es el momento de reaprender. La acción y las posibles aplicaciones están dirigidas a un objetivo funcional que el emprendedor o empresario establece, a partir de diseñar su idea de negocio.

Este programa se puede llevar a cabo de manera presencial o virtual. En ambos casos, la formación se basa en la metodología del aprender haciendo.

El rol del facilitador será promover que los participantes interactúen cuando se desarrollen los temas y garantizar que los contenidos sean aplicados en el proceso de concretar la idea de negocio.

Para la actividad virtual se sugiere tomar en cuenta lo siguiente:



Formador y participantes deberán de tener acceso a internet.



Contar con un dispositivo electrónico (Laptop, PC, Table o celular).



Contar con un sistema de video y audio (incorporado en el dispositivo electrónico).



Contar con una plataforma de enseñanza, por ejemplo: Zoom, Google Meet, entre otras.

En el caso de desarrollar el taller de forma presencial, revise la lista para asegurarse de que tiene todo organizado y listo para iniciar.



► **Sala o ambiente abierto para el trabajo de grupos y plenaria:**

- con buena iluminación
- sin obstáculos que perturben la visión
- temperatura adecuada
- asientos y mesas adecuadas

► **Lugar limpio y seguro:**

- con acceso a servicios higiénicos adecuados
- espacio para descanso de participantes y servir cafés o almuerzos

► **Materiales y equipos para el taller:**

- papelógrafos
- rotuladores o plumones
- tarjetas en material reciclado, si fuera posible de colores
- cinta adhesiva o goma
- materiales para cada participante
- pizarras, paneles o paredes donde colgar los papelógrafos
- retroproyector
- parlantes para reproducir el sonido
- computador.

► Resumen de la guía

La Guía del facilitador del curso Emprendiendo mi negocio verde del programa MNV, es una herramienta metodológica donde constan las indicaciones para implementar las dinámicas y técnicas para el desarrollo del curso. Enfatiza la generación de ideas de negocio verde como estrategia de promoción del empleo digno y productivo de manera autónoma, vinculado a procesos de desarrollo económico local sostenible.

Esta guía se complementa con el Manual del participante, que brinda contenidos para el desarrollo del curso.

A continuación presentamos la Guía del facilitador.



Objetivos

Al finalizar el curso el participante estará en capacidad de:

- valorar el potencial de los emprendedores verdes;
- elaborar una lista de ideas de negocio verde a partir de diversas fuentes (primarias o secundarias) consultadas para tal fin;
- seleccionar las mejores ideas para definir su intención de negocio verde;
- desarrollar su idea de negocio mediante un plan de negocio verde; y,
- sustentar la idea de negocio verde que estén considerando emprender;



Contenido

La guía del facilitador tiene como propósito desarrollar de manera procedimental los contenidos de las siete unidades del manual del participante Emprendiendo mi negocio verde, mediante los planes de sesión.

Planes de sesión por unidades	Tiempo sugerida (en minutos)
Unidad 1: Emprendimientos verdes	120
Unidad 2: Empleado verde	120
Unidad 3: El mundo con oportunidades verdes te espera	120
Unidad 4: Mis ideas de negocios verdes	150
Unidad 5: Las mejores ideas de negocios verdes	150
Unidad 6: Inversiones y financiamiento	140
Unidad 7: Presentando mi propuesta de negocio verde	150
Total	950

Así también se propone un ciclo de asesoría a los participantes, con el propósito de apoyar la elaboración del plan de negocio y la presentación del mismo:

Detalle de la asesoría sincrónica	Tiempo sugerido por participante (en minutos)
Revisión y precisiones al contenido del plan de mercadeo y gestión ambiental	60
Revisión y precisiones al plan de costos y financiero	60
Revisión final del plan y aportes para la sustentación de la propuesta	60
Total (en minutos)	180



Duración

El curso se desarrolla en 950 minutos (16 horas, aproximadamente).

Condiciones relativas al curso



Condiciones relativas al curso

Presencial

- pantalla LCD¹, proyector y computadora
- dos rotafolios o dos pizarras blancas
- cinta adhesiva
- hojas recicladas a modo de tarjetas

Presencial

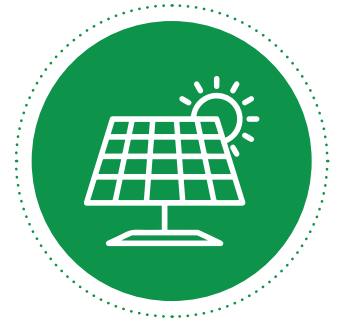
- plataforma de conexión con los participantes (Zoom, Google Meet u otros)
- dispositivo electrónico (PC, Laptop)
- conexión de internet
- herramientas digitales: pizarra Jamboard, presentaciones virtuales, etc.

¹ LCD: Es una pantalla de cristal líquido nombrada por sus siglas en inglés Liquid Crystal Display, que se utiliza para ver imágenes fijas y en movimiento.



► Unidad 1

Emprendimientos verdes



El siguiente programa de sesiones se plantea a modo de sugerencia. Los facilitadores podrán modificar los planes de sesiones tomando en consideración las necesidades de los participantes.

Plan de sesión de la Unidad 1. Emprendimientos verdes

Duración: 120 minutos

Objetivos

Al finalizar esta unidad, los participantes podrán:

- reflexionar respecto de los problemas medioambientales, su impacto en las personas; encontrando soluciones como oportunidades para emprender negocios verdes.
- reconocer qué son los negocios verdes y dónde encontrarlos; e,
- identificar los aportes que genera un negocio verde para diferenciarse en el mercado de oportunidades.

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Apertura	► Muestre la diapositiva 1: Título del curso. ► Dé la bienvenida a los participantes. ► Implemente la Actividad 1. Arme una frase, dinámica que encontrará en la presente guía. ► Explique las instrucciones y luego desarrolle la actividad. ► Si está en modalidad virtual, podrá realizar la dinámica con la ayuda de una diapositiva de PowerPoint. ► En modalidad presencial podrá utilizar tarjetas elaboradas con papel reciclado.	10
	► Explique los alcances del curso Emprendiendo mi negocio verde del Programa Mi Negocio Verde de la OIT.	5
	► Elabore con los participantes las normas para el desarrollo del curso en el aula (virtual o presencial). ► Se sugiere que las normas giren en torno a la puntualidad en el inicio de la sesión, el tiempo en el uso de la palabra, la tolerancia y el respeto de la opinión compartida, la participación en relación con el tema que se está abordando, entre otros.	10
	► Al momento de la presentación, coloque en la pizarra los nombres de los participantes, así como un resumen de sus expectativas. ► Se sugiere que cada intervención sea concreta y el tiempo para cada participante no exceda de un minuto.	15

Contenido	Proceso	Duración (minutos)								
	▶ Con los resultados del ejercicio anterior, nivele las expectativas de los participantes a partir de la presentación de los objetivos del programa. ▶ Presente los temas a desarrollar durante las siete sesiones del curso.	10								
Introducción a la Unidad 1	▶ Previo a hablar sobre los negocios verdes, su importancia y sus alcances, inicie la sesión con una introducción sobre los problemas ambientales y por qué es importante generar propuestas innovadoras que ayuden al cuidado del ambiente.	5								
¿Cómo podemos hacer del mundo un lugar mejor?	▶ Refiera que el primer paso para lograr un cambio es reconocer que tenemos un problema, el segundo es preguntarse qué puedo aportar yo al mundo para que sea un lugar mejor. Entiéndase como mundo a lo que nos rodea: comunidad, personas cercanas a nosotros, la calle donde vivimos, etc. ▶ Para tal fin, podrá utilizar como herramienta de observación un mapa comunitario, que permitirá analizar los principales problemas y buscar soluciones de cómo enfrentarlos. ▶ Luego solicite a los participantes desarrollar el ejercicio 1 del Manual del participante, que consiste en identificar los problemas medioambientales que afectan al mundo o a su localidad, señalando las posibles iniciativas de negocio o empresariales verdes a emprender. ▶ Para ello, elabore el siguiente cuadro en una pizarra (si la sesión es virtual podrá usar la pizarra Jamboard o proyectar una hoja en Word o una diapositiva de PowerPoint) mediante la técnica lluvia de ideas:<table><tr><th>Problemas</th><th>Posibles iniciativas verdes</th></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table> ▶ A continuación, presente los resultados y dialogue sobre la importancia de cuidar el medioambiente, refuerce la idea de que los problemas ambientales generan oportunidades para identificar ideas de negocios verdes como soluciones empresariales. ▶ Cierre este punto explicando que existen compromisos internacionales que unen los esfuerzos a escala mundial para lograr un desarrollo sostenible. Presente los objetivos 4, 6, 8, 12 y 13 de la Agenda para el Desarrollo al 2030.	Problemas	Posibles iniciativas verdes							20
Problemas	Posibles iniciativas verdes									

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
¿Qué son negocios verdes? ¿Por qué son importantes? ¿Cuáles son sus beneficios?	► Pregunte a los participantes qué es un negocio verde y en qué se diferencia del resto de negocios. ► Tome nota de las respuestas y relaciónelas con el concepto de negocios verdes del Manual del participante. ► Es necesario plantear claramente que la generación de ideas nuevas de negocios verdes (producción, comercio o servicios) puede tener dos fuentes de origen: ▪ Bienes o servicios provenientes de los recursos naturales, que incluyen la producción, manejo, transformación y comercialización. (Incorporar ejemplos prácticos que se conozcan en la región donde se desarrolla el taller, tal es el caso de los agricultores y comercializadores de productos orgánicos, operadores de turismo de naturaleza, los negocios de alimentación, juguerías, restaurantes, entre otros). ▪ Ecoproductos industriales, que opten por generar bienes o servicios con procesos menos contaminantes, o que tengan características novedosas, eficientes y ecológicas. También son conocidos como ecoproductos o ecoservicios, por ejemplo, construcción de viviendas sostenibles o artículos elaborados con material reciclado y que aprovechan y dan valor a los residuos. Se recomienda enunciar ideas de como el aprovechar los residuos mediante el reciclaje, instalar tanques ahorradores de agua de los baños, elegir vehículos eléctricos o de otro tipo de energías sostenibles en lugar de aquellos que usan combustibles derivados del petróleo, como gasolina o diésel, etc. ► Pregunte a los participantes sobre la importancia de este tipo de negocios y dónde se ubican. Vincule sus respuestas con los conceptos que encontrará en el ítem 1.4. ¿Qué traen los negocios verdes? del Manual del participante. ► Invite a los participantes a desarrollar el ejercicio 2 Mejores servicios para el adulto mayor, del Manual del participante. Comparta las respuestas y reflexionen juntos acerca de los beneficios que traen los negocios verdes. Podrá desarrollar el ejercicio de manera colectiva mediante una lluvia de ideas, resolviendo el ejercicio de manera conjunta y visualizando los resultados en una pizarra virtual, como Jamboard.	40

Contenido	Proceso	Duración (minutos)								
Práctica 1	► Presente la siguiente práctica para el que la desarrollen los participantes: <table><tr><th colspan="2">Observando mi realidad para capturar oportunidades de negocio verde</th></tr><tr><td>¿Qué problemas ambientales existen?</td><td></td></tr><tr><td>¿Cómo afectan a las personas?</td><td></td></tr><tr><td>¿Cómo podríamos resolverlos?</td><td></td></tr></table> ► Indique que la práctica será enviada como foto o archivo adjunto por el chat grupal de WhatsApp o por correo electrónico.	Observando mi realidad para capturar oportunidades de negocio verde		¿Qué problemas ambientales existen?		¿Cómo afectan a las personas?		¿Cómo podríamos resolverlos?		2
Observando mi realidad para capturar oportunidades de negocio verde										
¿Qué problemas ambientales existen?										
¿Cómo afectan a las personas?										
¿Cómo podríamos resolverlos?										
Conclusión de la Unidad 1	► Resuma los temas desarrollados en la sesión. ► Repase el cumplimiento de los objetivos de la unidad. ► Consulte a los participantes si tienen preguntas. ► Responda a las preguntas de los participantes. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	3								

Recursos para la formación

Actividad 1. Arme una frase

Duración	10 minutos
Objetivo	Generar un ambiente de confianza entre los participantes del taller para permitir el intercambio de información personal.
Complejidad	Básica
Desafío	Unir las frases que se encuentran divididas, para compartir el mensaje con los participantes. Esta actividad puede ser la presentación de los participantes, si el taller es presencial, o puede ser una dinámica de animación.

Preparación de la actividad

- Si es presencial, usted necesita:
 - espacio para moverse;
 - tener frases escritas en papeles reciclados, si fuera posible de colores; y,
 - una caja donde colocar las frases escritas en papeles reciclados.
- Si es virtual, usted necesita:
 - Pizarra con las frases colocadas en etiquetas (stickers) de diferentes colores o recuadros.

Sí quieres hacerlo

hazlo ahora

- Formule las frases empresariales y recórtelas por la mitad. Necesitará una cita empresarial para cada dos participantes. Asegúrese de seleccionar ideas que sean fáciles de completar y que se relacionen con ser emprendedor.

Desarrollo de la actividad

Presencial:

1. Entregue la mitad de una frase empresarial a cada participante y explique que cada pedazo de papel representa una parte.
2. Invite a los participantes a reconocer qué frase tiene y a buscar en toda el aula al participante que recibió la otra mitad.
3. En cuanto completen la frase, podrán intercambiar información para presentar a su compañero con el resto de participantes del taller.
4. Al momento de las presentaciones, cada pareja deberá leer su cita empresarial y presentar a su pareja, así como contar sus expectativas sobre el curso.

Virtual:

1. Presente en la pizarra virtual de tres a cinco frases máximo. Divídalas en la mitad e indique a los participantes que la tarea es encontrar el complemento y unir ambas partes.

Si quieres hacerlo

dejando de hablar y comenzando a hacer

Solo hay una forma de comenzar a construir tu sueño:

hazlo ahora

2. Concluido el ejercicio, vincule el significado de las frases con los alcances del curso Emprendiendo mi negocio verde.

Ejemplo de frases

No se trata de ideas	se trata de hacer que las ideas sucedan
El éxito no es la llave de la felicidad	la felicidad es la llave del éxito
Si quieres hacerlo	hazlo ahora
Solo hay una forma de comenzar a construir tu sueño:	dejando de hablar y comenzando a hacer
Únicamente aquellos que se atreven a tener grandes fracasos	terminan consiguiendo grandes éxitos
Vale más hacer la cosa más insignificante del mundo	que estar media hora sin hacer nada
El pesimista se queja del viento	el optimista espera que cambie
La única parte donde el éxito aparece antes	que el trabajo es en el diccionario
No hay secretos para el éxito. Este se alcanza	preparándose, trabajando arduamente y aprendiendo del fracaso
El futuro pertenece a quienes	creen en la belleza de sus sueños

Actividad 2. El mundo, un lugar para vivir mejor

Duración	10 minutos
Objetivo	► Identificar los problemas medioambientales que afectan su mundo. ► Proponer posibles soluciones, para desarrollar en los participantes un sentido de responsabilidad personal con el entorno.
Complejidad	Básica
Desafío	Graficar en un mapa problemas y desafíos del mundo (comunidad, de las personas, etc.)

Materiales

Presencial:

- papelógrafos y marcadores de colores
- tarjetas con papel reciclado para escribir
- cinta adhesiva para pegar las tarjetas

Virtual:

- una pizarra donde los participantes podrán dibujar, pegar fotografías o stickers.

Desarrollo de la actividad

Trabajo de grupo:

1. Explique a los participantes que en grupo deberán identificar problemas ambientales a partir de la observación de su comunidad y proponiendo actividades para resolverlos. En el collage o dibujo que elaboren, deberán contestar las siguientes preguntas: ¿cuál es el problema?, ¿cómo afecta a las personas?, ¿cómo puede ser resuelto?
2. Conforme los grupos de trabajo con participantes distribuidos equitativamente.
3. Cada grupo tendrán 10 minutos para desarrollar el ejercicio. En la modalidad presencial, podrán dibujar, pegar tarjetas, figuras, todo aquello que represente la problemática, pero también las soluciones. En la modalidad virtual podrán usar el esquema del ejercicio 1 del módulo del participante.
4. Cada grupo tendrá un minuto para presentar el trabajo en el plenario tanto en la modalidad presencial como en la virtual.

Trabajo conjunto:

1. Usted podrá desarrollar la actividad 2, junto a los participantes, para reflexionar sobre los problemas ambientales que ellos identifican en su comunidad y cómo los pueden resolver.
2. Planteará en la pizarra virtual las preguntas: ¿cuál es el problema?, ¿cómo afecta a las personas?, ¿cómo puede ser resuelto?
3. Mediante la técnica lluvia de ideas, recolectará las opiniones de los participantes y anotará las respuestas de manera concreta en la pizarra virtual.

4. Podrá tomar como modelo el siguiente cuadro:

¿Cuál es el problema?	¿Cómo afecta a las personas?	¿Cómo puede ser resuelto?
-	-	-
-	-	-
-	-	-



Práctica 1

Curso 1. Emprendiendo mi negocio verde - Práctica 1	
Nombres y apellidos del participante:	
Observando mi realidad para capturar oportunidades de negocio verde	
¿Qué problemas ambientales existen?	
¿Cómo afectan a las personas?	
¿Cómo podría resolverlos?	

Lectura complementaria para el facilitador

► ¿Qué es la contaminación ambiental?

Fundación Aquea. <https://www.fundacionaquea.org/wiki/causas-contaminacion-ambiental/>

Resumen:

Por tierra, aire y agua, los agentes contaminantes producidos por el ser humano perjudican a los diferentes entornos naturales. Conocer las causas de la contaminación ambiental es el primer paso para poder frenar el deterioro del planeta y lograr un mundo más sostenible.

Los temas que se abordan en la lectura son:

- ¿Qué es la contaminación ambiental?
 - ¿A qué se debe?
- ¿Cuáles son las causas de la contaminación ambiental?
 - Causas de la contaminación del agua
 - Causas de la contaminación del aire
 - Causas de la contaminación del suelo
- ¿Cuáles son las consecuencias de la contaminación ambiental?
 - Calentamiento global
 - Desarrollo de enfermedades
 - Extinción de especies

► ODS 10 Reducción de desigualdades

- Economía Verde. <https://economyaverde.pe/pymes/ods/10-reduccion-de-desigualdades/page/3/>

Videos de interés para el facilitador

- ¿Qué es la contaminación?
<https://www.youtube.com/watch?v=-aBYdkVkURI>
- Desarrollo sostenible
<https://www.youtube.com/watch?v=I4wj61hScUQ>
- Metas del milenio- Naciones Unidas
<https://www.youtube.com/watch?v=fqcYGF8wh3Q>

Ideas fuerza

- Los negocios verdes permiten entornos más saludables y la preservación de los recursos que se necesitan para trabajar ahora y en el futuro.
- Cada vez somos más conscientes de los problemas medioambientales y este conocimiento genera oportunidades empresariales.



► **Unidad 2**
Emprendedor verde

Plan de sesión de la Unidad 2. Emprendedor verde

Duración: 120 minutos

Objetivos

Al finalizar esta unidad, los participantes podrán:

- identificar las características de un emprendedor verde, y
- desarrollar un plan de acción personal que permitirá fortalecer tus habilidades emprendedoras.

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Introducción a la Unidad 2	► Presente el objetivo de la sesión. ► Inicie la sesión escuchando la experiencia de los participantes. Haga las siguientes preguntas: ¿quiénes conocen los problemas medioambientales? y ¿quién hace algo para resolverlos? ► Manténgase atento al listado que enuncian los participantes y en cuanto mencionen al empresario o emprendedor, puntualice que esta sesión se trata de él o ella.	15
¿Cómo es un emprendedor verde?	► Manifieste que para que un emprendedor verde sea exitoso, es necesario que cuente con un conjunto de habilidades, conocimientos técnicos, valores y actitudes que le permitan desarrollar emprendimientos verdes social, económica y ambientalmente sostenibles. ► Plantee resolver en trabajo de grupos la pregunta ¿cómo es un emprendedor verde? ► Conforme dos o tres grupos entre siete y diez participantes cada uno. ► En una pizarra física o virtual como Jamboard, cada grupo debe resolver en 15 minutos las instrucciones contenidas en un árbol. En las raíces se colocarán las cualidades de un emprendedor verde, en el tronco las motivaciones para impulsar un negocio verde y en la copa del árbol se colocarán los éxitos que podría conseguir. ► Cada grupo designará un relator que presentará el trabajo en plenaria en uno a dos minutos. ► El facilitador analizará los resultados de los trabajos en grupo, vinculando sus respuestas a las tres características esenciales de los emprendedores verdes: analíticos, innovadores y éticos. ► Desarrolle el tema ¿Cómo es un emprendedor verde?, del Manual del participante. Traslade el círculo de habilidades emprendedoras a una presentación de PowerPoint y señale la importancia de pasar del deseo a la acción: visualizar, analizar, identificar, decidir, diseñar y actuar.	40
Hora de conocer tu perfil	► Pida a los participantes desarrollar el ejercicio 3 ¿Cómo es un emprendedor verde?, del Manual del participante, esto le permitirá conocer como están sus características emprendedoras.	10

Contenido	Proceso	Duración (minutos)																																																
Revisando habilidades emprendedoras	▶ Conforme dos o tres grupos. ▶ Cada grupo desarrollará la actividad 4 La historia de Ana María e identificará qué habilidades emprendedoras tiene. ▶ En el trabajo de grupo se utilizará la pizarra virtual o física para el análisis del caso, aplicando el siguiente esquema: <table><tr><th>Habilidad emprendedora</th><th>Explica el porqué</th></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table> ▶ Cada grupo designa un relator, quien presentará el trabajo en la plenaria. ▶ Concluya con el mensaje fuerza «un emprendedor verde exitoso identifica oportunidades, propone acciones midiendo riesgos y las ejecuta».	Habilidad emprendedora	Explica el porqué							30																																								
Habilidad emprendedora	Explica el porqué																																																	
Fortaleciendo tus habilidades emprendedoras	▶ Presente el tema Fortaleciendo tus habilidades emprendedoras del Manual del participante, explicando el desarrollo del plan de fortalecimiento personal de habilidades emprendedoras.	10																																																
Práctica 2	▶ Plantee al participante que para la siguiente sesión deberá elaborar su Plan de fortalecimiento de habilidades emprendedoras. <table><tr><th colspan="4">Plan de fortalecimiento de habilidades emprendedoras</th></tr><tr><td colspan="4">¿Quién soy?</td></tr><tr><td colspan="4"></td></tr><tr><td colspan="4">¿Cuáles son mis fortalezas?</td></tr><tr><td colspan="4"></td></tr><tr><td colspan="4">¿Cuáles son mis limitaciones?</td></tr><tr><td colspan="4"></td></tr><tr><td colspan="4">¿Cuáles son mis metas?</td></tr><tr><td colspan="4"></td></tr><tr><th>Habilidad emprendedora a reforzar</th><th>¿Qué haré?</th><th>¿Cómo lo haré?</th><th>¿Cuándo lo haré?</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> ▶ Indique que la práctica será enviada como foto o archivo adjunto por el chat grupal de WhatsApp o por correo electrónico.	Plan de fortalecimiento de habilidades emprendedoras				¿Quién soy?								¿Cuáles son mis fortalezas?								¿Cuáles son mis limitaciones?								¿Cuáles son mis metas?								Habilidad emprendedora a reforzar	¿Qué haré?	¿Cómo lo haré?	¿Cuándo lo haré?									5
Plan de fortalecimiento de habilidades emprendedoras																																																		
¿Quién soy?																																																		
¿Cuáles son mis fortalezas?																																																		
¿Cuáles son mis limitaciones?																																																		
¿Cuáles son mis metas?																																																		
Habilidad emprendedora a reforzar	¿Qué haré?	¿Cómo lo haré?	¿Cuándo lo haré?																																															

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Conclusión de la Unidad 2	► Resuma el trabajo realizado en la sesión. ► Repase el cumplimiento de los objetivos de la unidad. ► Pregunte a los participantes si tienen consultas. ► Responda a las consultas de los participantes. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	10

Recursos para la formación

Actividad 3. ¿Cómo es un emprendedor verde?	
Duración	15 minutos
Objetivo	Identificar las habilidades que requiere un emprendedor verde para ser exitoso
Complejidad	Básica
Desafío	Graficar las características de un emprendedor verde.
Materiales: ► papelógrafos y marcadores de colores ► tarjetas recicladas para escribir	
Desarrollo de la actividad: 1. Se forman grupos de siete a diez integrantes cada uno. 2. Presente el dibujo o imagen de un árbol. Si la sesión es presencial, se pide que dibujen un árbol. Si es virtual, el facilitador deberá presentar una diapositiva de PowerPoint o una pizarra virtual como Jamboard la imagen del árbol. 3. Los participantes identificarán: ► las cualidades de un emprendedor exitoso, que colocarán en las raíces; ► en las ramas se colocan las motivaciones del emprendedor verde para impulsar proyectos, negocios, etc., y, ► en los frutos se deben colocar los éxitos o triunfos que puede conseguir un emprendedor verde.	
Nota: en caso que hubiera dificultades en el manejo de las herramientas digitales en la modalidad virtual, se sugiere contar con un apoyo para facilitar el desarrollo de la con el grupo.	



Éxitos que podría conseguir

Motivaciones del emprendedor

Cualidades de un emprendedor verde

Práctica 2

Curso 1. Emprendiendo mi negocio verde - Práctica 2

Nombres y apellidos del participante:

Plan de fortalecimiento de habilidades emprendedoras

¿Quién soy?

¿Cuáles son mis fortalezas?

¿Cuáles son mis limitaciones?

¿Cuáles son mis metas?

Habilidad emprendedora a reforzar	¿Qué haré?	¿Cómo lo haré?	¿Cuándo lo haré?

Lectura complementaria para el facilitador

► Emprendedores verdes

Rodríguez, Josefina. *Emprendedores verdes*. Junta de Andalucía. Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. https://www.ujaen.es/servicios/aulaverde/sites/servicio_aulaverde/files/uploads/EMPRENEDORES%20VERDES.pdf

Videos de interés para el facilitador

- Emprendedores de Negocios Verdes con prácticas ayudan al desarrollo sostenible del país.
<https://www.youtube.com/watch?v=Fw927o30TUU>
- ¿Cómo ser un emprendedor verde?
<https://www.youtube.com/watch?v=s1y9Buoa0DM>
- Aprendamos sobre negocios verdes y sostenibles
<https://www.bing.com/videos/search?q=plan+de+negocio+verde&docid=608016427542249687&mid=60F36004BA9424F3D34260F36004BA9424F3D342&view=detail&FORM=VIREgoc>



► **Unidad 3**
El mundo con
oportunidades verdes
te espera

Plan de sesión de la Unidad 3. El mundo con oportunidades verdes te espera

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Reconocer el significado de una idea de negocio verde.
- Conocer las características de una buena idea de negocio verde.

Contenido	Proceso	Duración (minutos)																		
Introducción a la Unidad 3	► Pregunte a los participantes: ▪ ¿Hay alguna diferencia entre una planta que se originó de una buena semilla y una que se originó a partir de una mala semilla? (La respuesta esperada es: Las plantas más fuertes provienen de las mejores semillas). ▪ ¿Cuál es la semilla de una empresa? (La respuesta esperada es: Las ideas de negocio). ► Refiera luego de la respuesta esperada de la segunda pregunta que una buena idea de negocio es la semilla que haremos germinar en el curso mediante la elaboración del Plan de negocio verde. ► Muestre la diapositiva con los objetivos de la sesión.	15																		
¿Qué es una idea de negocio?	► Pregunte a los participantes ¿qué es una idea? ► Refiera que una idea es una representación mental, algo imaginario o reflejo de una intención que nos dirige a una acción concreta. ► Presente el concepto de idea de negocio verde según el manual del participante.	10																		
Características de una buena idea de negocio verde	► Explique que una buena idea de negocio verde debe responder cada una de las seis preguntas clave: ▪ ¿qué necesidad de sus clientes satisfecerá el negocio?; ▪ ¿qué bienes o servicios venderá su negocio?; ▪ ¿a quién venderá su negocio?; ▪ ¿cómo venderá su negocio los bienes o servicios?; ▪ ¿a qué precio venderá sus productos o servicios?, y ▪ ¿cuánto impactará su negocio al medioambiente? ► Desarrolle el ejercicio 6 Identifica productos y servicios, del Manual del participante. ► Los participantes trabajaran en grupos y luego compartirán con el grupo las respuestas o el facilitador podrá desarrollar el ejercicio de manera colectiva, con el aporte de los participantes en el esquema referido, mediante la técnica de lluvia de ideas. Se sugiere que el ejercicio se desarrolle en un tiempo de 10 a 15 minutos: <table border="1"> <thead> <tr> <th>N.º</th><th>Productos</th><th>Necesidad que satisfacen</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr> <th>N.º</th><th>Servicios</th><th>Necesidad que satisfacen</th></tr> <tr> <td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>2</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	N.º	Productos	Necesidad que satisfacen	1			2			N.º	Servicios	Necesidad que satisfacen	1			2			25
N.º	Productos	Necesidad que satisfacen																		
1																				
2																				
N.º	Servicios	Necesidad que satisfacen																		
1																				
2																				

Contenido	Proceso	Duración (minutos)									
¿Qué necesidad satisfará?	► Ponga especial énfasis de que el éxito nace de saber identificar adecuadamente las necesidades básicas o específicas del cliente. ► Explique con ejemplos cómo diversos productos cubren necesidades del cliente, diferenciando las básicas de otro tipo de necesidades (use la pirámide de Maslow), por lo que el cliente está dispuesto a pagar un precio mayor. ► Refiera que un producto puede satisfacer diferentes necesidades, por ejemplo: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Producto</th><th>Necesidad básica</th><th>Necesidad específica</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Comunicación</td><td>Sociales</td><td>Auto realización</td></tr> <tr> <td>Vegetales orgánicos</td><td>Consumir alimentos diarios saludables</td><td>Los vegetales que se limpian, cortan y están listos para cocinar, satisfacen además la necesidad de ahorrar tiempo en la cocina. Reducen la generación de desechos orgánicos en la casa.</td></tr> </tbody> </table>	Producto	Necesidad básica	Necesidad específica	Comunicación	Sociales	Auto realización	Vegetales orgánicos	Consumir alimentos diarios saludables	Los vegetales que se limpian, cortan y están listos para cocinar, satisfacen además la necesidad de ahorrar tiempo en la cocina. Reducen la generación de desechos orgánicos en la casa.	10
Producto	Necesidad básica	Necesidad específica									
Comunicación	Sociales	Auto realización									
Vegetales orgánicos	Consumir alimentos diarios saludables	Los vegetales que se limpian, cortan y están listos para cocinar, satisfacen además la necesidad de ahorrar tiempo en la cocina. Reducen la generación de desechos orgánicos en la casa.									
¿Qué bienes o servicios venderá su negocio verde?	► Explique la importancia de definir bien los productos o servicios verdes que el negocio ofertará. Prepare una lista de ejemplos de la zona donde se dicta el taller, para que puedan complementar las propuestas según consta en el Manual del participante, por ejemplo: ▪ moda Sostenible, con artículos reciclados o venta de productos de segundo uso; ▪ cosmética natural, cuidado y salud de la piel con productos naturales; ▪ tiendas de productos orgánicos, alimentos libres de pesticidas, hormonas, o maduración con productos químicos; ▪ venta de productos a granel, la posibilidad de regresar a la venta por menor en función de lo que realmente necesita el usuario: en gramos, y ▪ sistemas de ahorro de energía y agua	10									
¿A quién venderá su negocio?	► Explique que la razón de todo negocio es vender y tener clientes satisfechos. ► Defina quienes son los clientes y resalte que es clave para el nuevo negocio identificarlos. Considerando su sexo, edad, localización, segmento de ingresos, experiencias pasadas con productos similares y gustos personales.	10									
¿Cómo venderá su negocio los bienes o servicios?	► Explique qué son los canales de ventas directos e indirectos. ► Pregunte algunos ejemplos de canales directos e indirectos Eliminar que los participantes conozcan o que hayan usado. También podría colocar una lámina con diversas formas de vender productos y pedirles que identifiquen cuál es el canal que están usando.	10									

Contenido	Proceso	Duración (minutos)												
¿A qué precio venderá?	► Explique que para determinar el precio es necesario conocer los costos del bien o servicio a ofertar. ► Con un ejemplo sencillo explique costos fijos, variables y utilidad. ► Luego de que los participantes reconozcan cómo se calculan los costos, es importante señalar las dos modalidades para fijar el precio, que se indican en el manual del participante.	10												
¿Cuánto impactará su negocio con el medioambiente?	► Evalúe la importancia de cómo un bien o servicio impacta en el medioambiente. Este es un concepto clave porque los emprendedores deben conocer, a través de diversos ejemplos, cómo pueden reducir estos impactos: ▪ consumo de energía, nuevos equipos ahorradores, equipos con mantenimiento adecuado, y ▪ reutilizar, ejemplos de reciclaje. ► Enfatique que un negocio tendrá más posibilidades de éxito si las operaciones tienen una relación positiva con el cuidado del medioambiente, porque se creará una situación mutuamente beneficiosa.	10												
Práctica 3	► Indique a los participantes que para la siguiente clase deberán identificar al menos dos necesidades de las personas a las cuales el emprendedor puede responder con sus habilidades o conocimiento, como una posible idea de negocio. Para tal fin, desarrolle el siguiente esquema: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Necesidades de las personas</th><th>Producto/servicio potencial</th><th>Capacidades y habilidades para desarrollar el producto/servicio</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table> ► Indique que la práctica será enviada como foto o archivo adjunto por el chat grupal de WhatsApp o por correo electrónico.	Necesidades de las personas	Producto/servicio potencial	Capacidades y habilidades para desarrollar el producto/servicio										5
Necesidades de las personas	Producto/servicio potencial	Capacidades y habilidades para desarrollar el producto/servicio												
Conclusión de la Unidad 3	► Haga un resumen de los temas desarrollados en la sesión. ► Repase si se cumplieron los objetivos de la unidad. ► Pregunte a los participantes si tienen consultas. ► Responda a las consultas de los participantes. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	5												

Práctica 3

Curso 1. Emprendiendo mi negocio verde - Práctica 3

Nombres y apellidos del participante:

Necesidades de las personas	Producto/servicio potencial	Capacidades y habilidades para desarrollar el producto/servicio

Lectura complementaria para el facilitador

Economía verde

El término economía verde fue acuñado por David Pearce, Anil Markandya y Edward Barbier en 1989, en un informe preparado para el Gobierno del Reino Unido, titulado *Blueprint for a Green Economy* (Plan para una Economía Verde). El propósito de este informe fue analizar las implicancias del concepto de desarrollo sostenible para la medición del progreso económico y la evaluación de proyectos y políticas (ONU, 2012).

Posteriormente los mismos autores continuaron con una serie de publicaciones en esta misma línea (Pearce, Barbier y Markandya 1990; Pearce 1992; Pearce, Atkinson y Dubourg 1994). En 2008, el término volvió a tomar importancia ante el contexto de la crisis financiera y la recesión global (ONU 2012).

El Programa de Naciones Unidas para el Medioambiente lideró la idea del paquete de estímulos verdes, para hacer frente a este contexto e identificó áreas específicas donde podría iniciarse una economía verde (ONU 2012). La economía verde es un enfoque promovido por organizaciones como el Programa de Naciones Unidas para el Medioambiente (PNUMA), con el fin de conducir a mejorar el bienestar humano y la equidad social, reducir significativamente los riesgos ambientales y la escasez ecológica, ser baja en carbono, eficiente en el uso de recursos y socialmente inclusiva (UNCTAD 2011).

Al mismo tiempo, otras organizaciones como Global Green Growth Institute han impulsado el concepto de crecimiento verde como uno de los elementos de la economía verde, proponiendo la definición de que economía verde es «aquella que busca integrar el crecimiento económico y la sostenibilidad ambiental. Atender simultáneamente aspectos clave del desempeño económico, como la reducción de la pobreza, la creación de empleos y la inclusión social, con sostenibilidad ambiental, como la mitigación del cambio climático, la pérdida de biodiversidad y la seguridad de acceso a agua y energía limpia». (Galarza, et al. 2015).

Esta definición amplia abarca los tres pilares del concepto de desarrollo sostenible: social, ambiental y económico (IIED 2014). Lo esencial del enfoque de economía verde es sistemáticamente desarticular (o desacoplar) la tasa de cambio en producto económico con los activos ambientales usados para ese mismo proceso de producción (Pearce 1992). Por lo tanto, la economía verde busca la prosperidad dentro de los límites del planeta y cada vez usando menos recursos, así como buscando la equidad e inclusión social, lo cual lo hace un proceso dinámico².

2. Coalición por la Economía Verde en Perú, «Consulta a empresarios y emprendedores verdes», (2019): 3, Consulta a empresarios y emprendedores verdes. <https://economyaverde.pe/wp-content/uploads/2019/12/consulta-a-empresarios-y-emprendedores-verdes.pdf>



► **Unidad 4**
Las mejores ideas de
negocios verdes

Plan de sesión de la Unidad 4. Las mejores ideas de negocios verdes

Duración: 150 minutos

Objetivos

Al finalizar esta unidad, los participantes podrán:

- identificar diversas posibilidades de descubrir ideas de negocio verde, y
- reconocer algunas técnicas para elaborar su lista de ideas de negocios y cómo hacer innovadores sus productos o servicios.

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Introducción a la Unidad 4	► Inicie la sesión proponiendo una pregunta motivadora, que lleve a los participantes a responder que antes de comprar es necesario investigar, cotizar y conocer varias opciones. ► Algunas sugerencias para plantear la pregunta motivadora: ▪ Si deseo comprar una casa, ¿qué debo hacer para encontrarla? (Respuesta esperada: ver muchas propiedades que cumplan con los requisitos que uno desea). ▪ ¿Cómo encontrar un buen cónyuge o pareja? (Respuesta esperada: conocer las características compatibles entre usted y la persona con la que desea casarse). ► Diga a los participantes: «es exactamente lo mismo cuando se busca una buena idea de negocio. Si tiene una sola idea y se aferra a ella, es como jugar a la lotería. Debe tener varias ideas para elegir. Una lista de ideas proporcionará más opciones y, por tanto, más posibilidades de éxito». ► Presente el objetivo de la Unidad 4.	10
Formas de crear ideas de negocios: el entorno de la ciudad y otras fuentes de ideas de negocio.	► Pregunte a los participantes: ¿qué podrían hacer para encontrar buenas ideas de negocio? Registre las respuestas en una pizarra (física o digital). ► Manifieste que existen muchas fuentes para generar ideas de negocios verdes: 1. cuando detectas necesidades no satisfechas; 2. aprendiendo de los negocios verdes exitosos; 3. examinando el entorno de la ciudad; 4. cuando se combina conocimiento con experiencia, y 5. cuando se mejora un producto o servicio ya existente. ► Mediante trabajo de grupos desarrolle el ejercicio 7 Muros ecológicos, del Manual del participante. A partir del caso, los participantes responderán las siguientes preguntas: ¿de dónde surgió la idea de negocio?, ¿cómo desarrollaron la idea de negocio para hacerla exitosa?, ¿cómo gana dinero el negocio y cómo encaja en el ambiente local?, y ¿cómo obtuvieron el capital para el negocio? ► Luego, en plenaria, los representantes de cada grupo deberán compartir las respuestas del ejercicio.	30

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
	► Resalte que la idea es encontrar oportunidades empresariales con un enfoque verde que generen valor para el cliente, y que él esté dispuesto a pagar por este bien o servicio. ► Anime a los participantes a identificar posibles ideas de negocio en la localidad donde vive.	
	► Manifieste que es importante explorar el medioambiente y que se deben buscar las necesidades no atendidas, recursos de la zona que no existen en otras zonas, etc. ► Refiera como herramientas para identificar ideas de negocio las siguientes actividades de la Guía del facilitador: ▪ actividad 4: explore los negocios del entorno, el mismo que deberán hacerlo como tarea. Explique a los participantes el desarrollo de la misma. ▪ actividad 5: entreviste a un empresario que lidere un negocio verde. Explique que también se puede obtener nuevas ideas conversando con empresarios que ya tienen negocios en marcha. ► Pida a los participantes que propongan más ideas a partir de lo que conocen del entorno local. ► Finalmente, explique que existen otras fuentes para generar ideas de negocios: búsqueda por internet, participando en ferias, revisando propuestas en revistas y periódicos, etc. ► Para concluir esta etapa, solicite a los participantes que desarrollen el ejercicio 8 Hora de anotar las ideas de negocio, que lo encontrarán en el Manual del participante.	20
Técnica para encontrar ideas de negocio: Lluvia de ideas	► Explique la técnica de lluvia de ideas para estimular el pensamiento creativo y las reglas de cómo funciona el proceso de generación de ideas de negocio: Regla 1: no se juzgan las ideas, todas son válidas. Regla 2: se estimula la generación de ideas, incluso las que son exageradas. A veces son las que mejores resultados generan, suelen ser diferentes, novedosas y desafiantes. Regla 3: en el proceso de generación de ideas importa la cantidad y no la calidad, el objetivo es tener una lista con muchas opciones para después se evaluar la calidad. Regla 4: revise y complemente sus ideas, agregue aspectos que fortalezcan las nuevas ideas. Regla 5: cada persona y cada idea tienen el mismo valor, todas son valiosas, la opinión de todos es importante. ► Refiera que el tener varias ideas permitirá a los emprendedores ver que es posible identificar oportunidades. ► Plantee un ejercicio grupal: Aplicar la técnica de lluvia de ideas, utilizando disparadores de idea. Revise la actividad 6 Lluvia de ideas de negocios verdes, de la Guía del facilitador.	35

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Técnica para encontrar ideas de negocio: lluvia de ideas estructurada	► Explique qué es la lluvia de ideas estructurada y compárela con la modalidad común de una lluvia de ideas. ► Refiera que esta técnica permite a los emprendedores encontrar un listado de ideas diversificadas con las que podrán complementar la propuesta de negocio inicial, o decidirse por otra que puede ser más rentable. ► Desarrolle con los participantes la actividad 7 Lluvia de ideas estructurada, de la presente guía.	35
Práctica 4	► Los participantes deberán desarrollar su propia lluvia de ideas de negocios, tomando en consideración la práctica anterior y la referencia de producto o servicio potencial. Lluvia de ideas de negocio - - - Selecciona 10 ideas de negocios que te imaginas que puedes iniciar 1. 2. 3... ► Indique que la práctica será enviada como foto o archivo adjunto por el chat grupal de WhatsApp o correo electrónico.	10
Conclusión de la Unidad 4	► Recapitule el trabajo realizado en la sesión. ► Repase el cumplimiento de los objetivos de la unidad. ► Pregunte a los participantes si tienen alguna consulta. ► Responda a las preguntas de los participantes. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	10

Recursos para la formación

Actividad 4. Explore los negocios del entorno

Duración	20 minutos
Objetivo	Identificar ideas de negocios en el ámbito local.
Complejidad	Básica
Desafío	Elaborar un listado de nuevas oportunidades de negocio que podría desarrollar en la zona donde reside.

Materiales

► Presencial

- Explorando los negocios del entorno; el cual será entregado a los participantes.

► Virtual

- Explorando los negocios del entorno; el cual será entregado a los participantes vía electrónica (Correo electrónico, WhatsApp)

Desarrollo de la actividad

1. El participante deberá desarrollar la actividad de manera individual.
2. Cada participante deberá identificar en su entorno los negocios existentes en la zona.
3. Tendrá que clasificarlos por producción, comercio y servicios. Estos negocios pueden ser convencionales, verdes o más verdes.
4. Luego de tener el listado, deberá identificar si existen algunas oportunidades de negocio verde.
5. Los resultados del ejercicio se compartirán en la siguiente sesión de formación en la que intervendrán todos los participantes.

Formato: Explorando los negocios del entorno

Nombre: _____

Lugares observados: _____

Negocios existentes en el área local:

Negocios de producción	Negocios de comercio	Negocios de servicio

Oportunidades de negocio (lo que no existe o que tiene poca o ninguna competencia):

Negocios verdes de producción	Negocios verdes de comercio	Negocios verdes de servicios

Actividad 5. Entrevista a un empresario que lidera un negocio verde

Se sugiere usar este formulario para la entrevista a un empresario que tenga un negocio verde. La conversación podrá ser presencial o virtual y su objetivo es conocer cómo funciona la dinámica del mercado, las dificultades y cómo el empresario las ha superado, así como reconocer desde la experiencia las oportunidades que brindan los negocios verdes.

Lo ideal sería poder hablar con una persona que trabaje en el mismo sector donde el emprendedor desea iniciar su negocio.

Nombre del negocio:

**Bienes o servicios
que se venden:**

Clientes principales:

¿Cuándo y por qué decidió iniciar este negocio verde?

¿Por qué consideró que era una buena idea iniciar ese tipo de negocio?

¿Cómo averiguó lo que querían sus clientes potenciales?

¿Qué fortalezas o recursos utilizó para iniciar este negocio?

¿Qué problemas enfrentó al establecer el negocio verde?

¿Ha cambiado con el tiempo el bien o servicio del negocio verde?

¿Cuál es el impacto del negocio sobre el medioambiente y la comunidad?

Notas:

Actividad 6. Lluvia de ideas de negocios verdes

Duración	20 minutos
Objetivo	Identificar ideas de negocios
Complejidad	Básica
Desafío	Entrenar en una técnica de generación de ideas de negocios.

Materiales

- Presencial:
 - papelógrafos y marcadores de colores
 - tarjetas con hojas recicladas para escribir
- Virtual:
 - pizarra virtual para cada grupo
 - pizarra virtual para jurado de equipo

Desarrollo de la actividad

1. Se forman grupos de cinco o siete integrantes cada uno.
2. Se anuncia un concurso en el que ganará el grupo que más ideas de negocios haya generado.
3. Se explica que cada grupo deberá generar la mayor cantidad de ideas de negocios por cada una de las seis palabras que forman parte de la actividad.
4. Tendrán tres minutos por cada palabra.
5. Se les recuerda que todas las ideas valen, pero se debe evitar que las ideas de negocio se repitan.
6. Si es presencial, el facilitador dictará una palabra cada tres minutos. Si es virtual, en cada sala habrá un juez quien será el encargado de cambiar las palabras cada tres minutos.
7. Al finalizar, se deberá de contar cuantas ideas de negocio tiene cada grupo para luego regresar a la sala de plenario con esa información.
8. En la reunión se revisará el número alcanzado por cada grupo y se declarará el ganador.

Posibles disparadores de ideas de negocios:

- Servicios, comercio, gastronomía, turismo, agroindustria, agricultura, reciclaje, confecciones, jardinería, regalos.

Actividad 7. Lluvia de ideas estructurada

Duración	20 minutos
Objetivo	Identificar ideas de negocios
Complejidad	Básica
Desafío	Identificar nuevas oportunidades de negocio desde un producto o servicio ya establecido.

Materiales

► Presencial:

- papelógrafos y marcadores de colores
- tarjetas con material reciclado para escribir
- lámina con la imagen de un producto

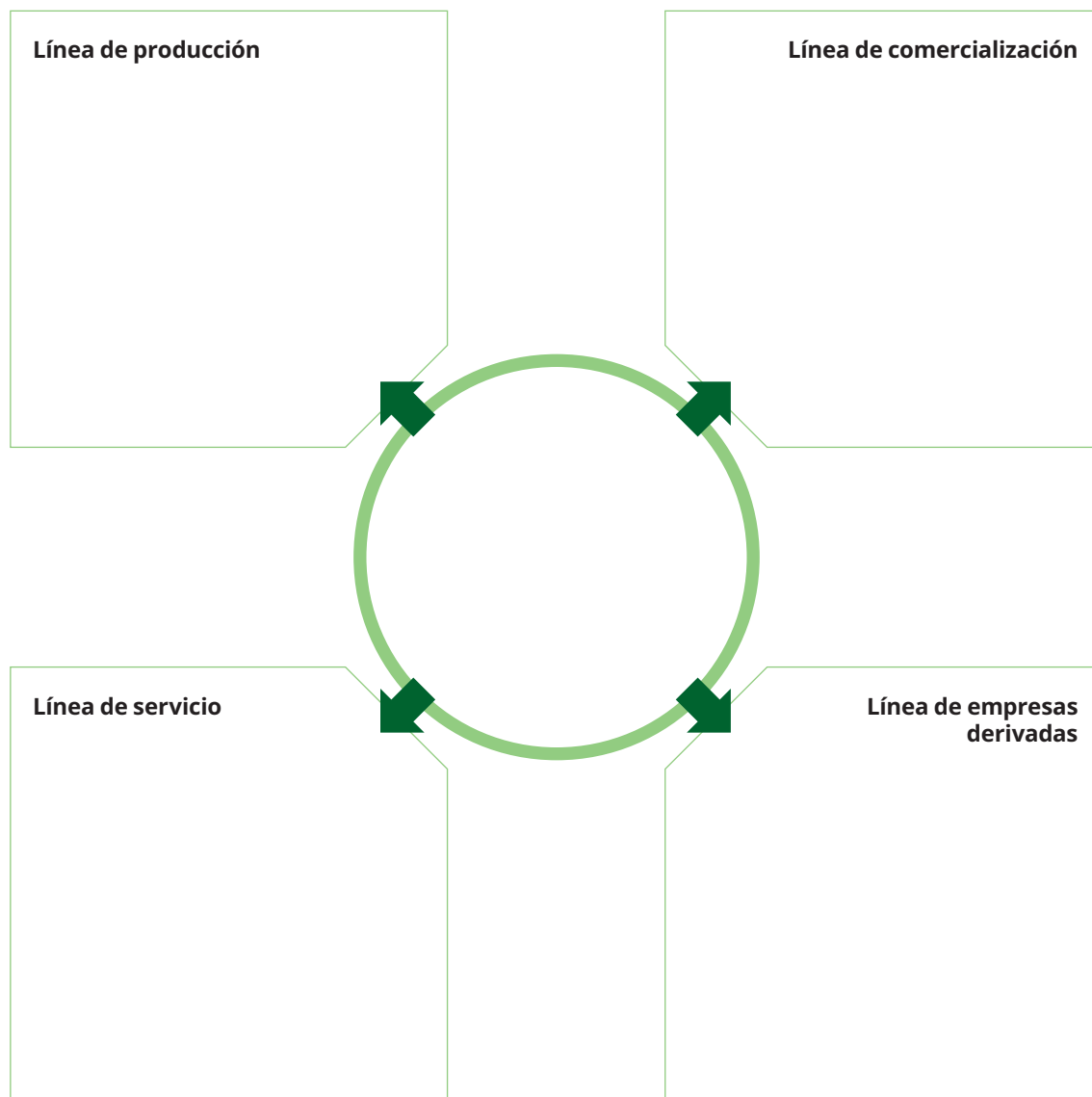
► Virtual:

- pizarra virtual para cada grupo
- pizarra virtual para jurado de equipo

Desarrollo de la actividad

1. Se forman grupos de cinco o siete integrantes cada uno.
2. Se informa que esta técnica ayudará identificar nuevas oportunidades de negocio, las cuales parten de un producto ya establecido.
3. Se entrega una lámina que tendrá en el área central un producto alrededor del cual se construirán ideas de negocio tomando en cuenta los cuatro cuadrantes:
 - **Línea de producción:** ideas de negocios verdes ligadas a procesos productivos relacionados con el bien o producto.
 - **Línea de comercialización:** ideas de negocios verdes vinculadas a la venta.
 - **Línea de servicios:** todos los negocios de servicios relacionados con el producto central.
 - **Línea de derivados o de reciclaje:** la producción del bien o producto lleva a la generación de residuos, por lo que se plantearán ideas de posibles negocios para darles uso.
4. Concluido el ejercicio, se vuelve a la sala general y se comparten los resultados de cada grupo.
5. Se enfatiza que esta técnica sirve para investigar otras ideas de negocios que pudieran ser más rentables que aquella que se colocó en el área central.

Formato de Lluvia de ideas estructurada



Práctica 4

Curso 1. Emprendiendo mi negocio verde - Práctica 3

Nombres y apellidos del participante:

Lluvia de ideas de negocio

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Selecciona 10 ideas de negocios que te imaginas puedes iniciar

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Alcances para el facilitador:

► Puntos de reflexión

- Los problemas que enfrenta el mundo como las pandemias, la contaminación, el efecto invernadero, entre otros, generan cada vez más conciencia en la población de que se debe cuidar el medioambiente. En este contexto se presentan nuevas oportunidades empresariales.
- Los nuevos negocios tienen la oportunidad de generar ideas innovadoras o transformar lo tradicional en una idea verde.
- Las empresas en funcionamiento que optan por incorporar tecnologías verdes abren una oportunidad de negocio.
- En todos los casos, el cliente de un negocio verde es el gran ganador, porque tendrá mejores productos o servicios.

► Fuentes de ideas de negocios

- Tratamiento y depuración de aguas residuales
- Gestión y tratamiento de residuos
- Energías renovables
- Gestión de zonas forestales
- Servicios ambientales a empresas
- Educación e información ambiental
- Agricultura y ganadería ecológicas
- Turismo rural
- Gestión de espacios naturales
- Empleo ambiental en la industria y en los servicios
- Producción agrícola
- Prevención de la contaminación atmosférica
- Investigación, desarrollo e innovación (I+D+I) ambiental

► Algunas notas sobre la técnica de lluvia de ideas

- Esta técnica se usa en el taller para facilitar la generación de ideas de negocio verdes.

A más ideas, mejores resultados y mayor posibilidad de encontrar ideas de negocios verdes. No es necesario que todas las ideas sean buenas, solo permita que emerjan todas las posibles. Generalmente, las mejores surgirán después o saldrán de la combinación de más de una idea.

La producción de ideas en grupo es más productiva que si se trabaja de forma individual.

No evalúe las propuestas, este es un principio base de la lluvia de ideas. No está permitido juzgar el pensamiento de los demás porque todas las ideas valen.

Lecturas complementarias para el facilitador

► Estrategia de crecimiento verde en Perú: evaluación y retos

¿Cuál es la estrategia de crecimiento verde en Perú?

En el 2013, el Gobierno de Perú acordó participar en el proyecto Alianza de Acción para una Economía Verde (PAGE, por sus siglas en inglés). Dicho proyecto cuenta con una plataforma conformada por el Programa de Naciones Unidas para el Medioambiente, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, la Organización Internacional del Trabajo y el Instituto de las Naciones Unidas para la Formación y la Investigación, a los cual que se suman los ministerios del Ambiente, Producción, Trabajo y Promoción del Empleo, Agricultura y de Transportes y Comunicaciones. Como Perú está en pleno camino a incorporarse como país miembro de la OCDE, los compromisos que ha suscrito en el contexto de PAGE y OCDE en gran medida motivan y orientan la estrategia gubernamental de crecimiento verde en el país.

La Estrategia Nacional de Crecimiento Verde (ENCV) se está construyendo por la acción conductora e inductora del Ministerio del Ambiente (MINAM). No se tiene anunciado un plazo para su aprobación, pero es claro que Perú desea aprovechar su calidad de actor funcional de la 20.^a Conferencia de las Partes (COP) y COP21 para mostrar sus compromisos en la materia y acceder a las opciones de cooperación y financiamiento existentes.

Fuente: <https://www.actualidadambiental.pe/estrategia-de-crecimiento-verde-en-peru-evaluacion-y-retos/>

► Diez ejemplos de exitosas empresas verdes | Diario Ecología

Es una página de Facebook donde encontrará experiencias de negocios verdes. La puede hallar en el siguiente enlace: https://twitter.com/diario_ecologia/status/393183786923356160

► Portafolio de negocios verdes

Experiencias de negocios verdes presentados por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible del Gobierno de Colombia.

Encuéntrelas en esta dirección: <https://www.minambiente.gov.co/negocios-verdes/portafolio-de-negocios-verdes/>



► **Unidad 5**
Mi idea de
negocio verde

Plan de sesión de la Unidad 5. Mi idea de negocio verde

Duración: 150 minutos

Objetivos

Al finalizar esta unidad, los participantes podrán:

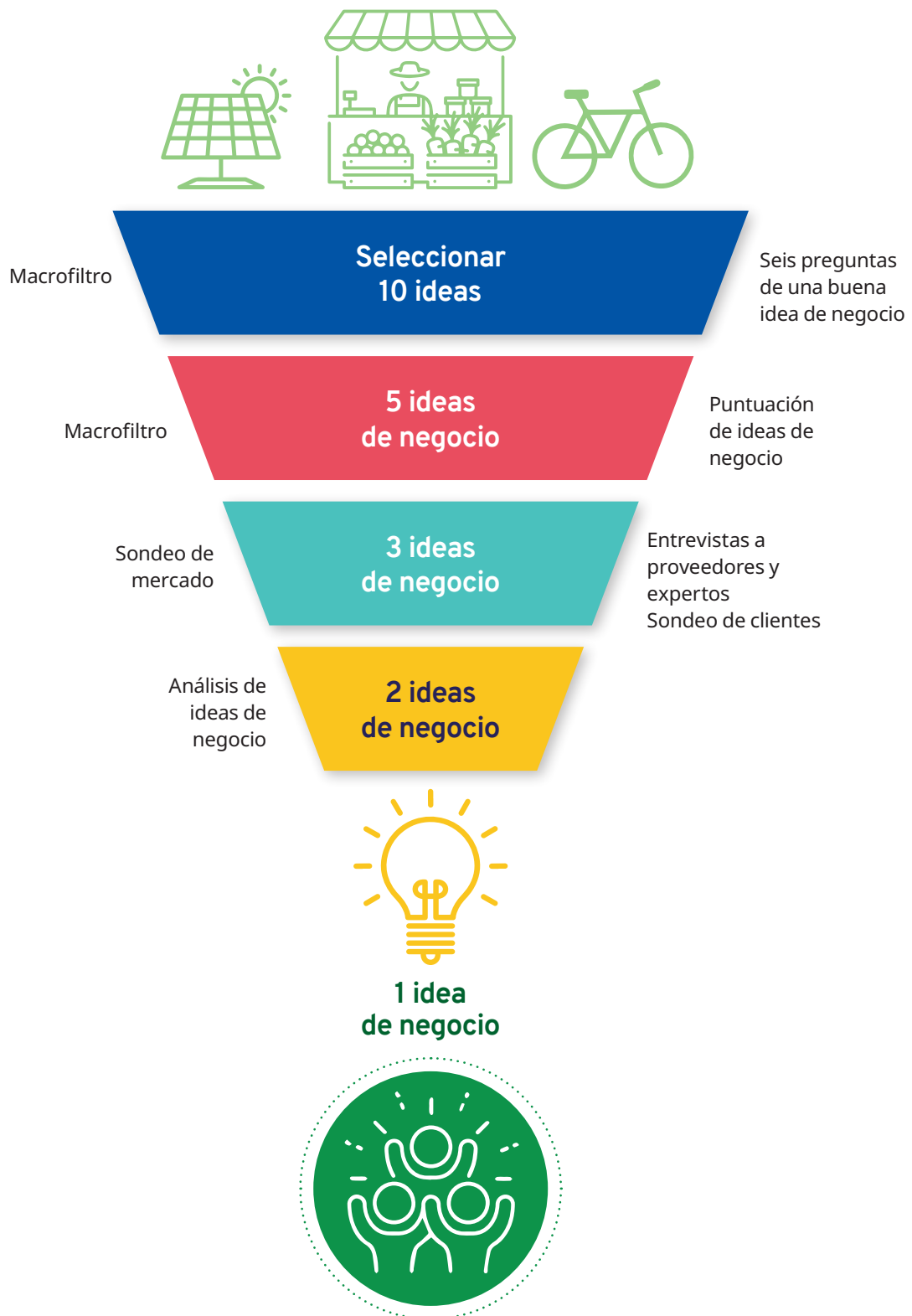
- elaborar una lista de las ideas de negocio con mayor potencial;
- obtener información adicional para validar las ideas de negocio verde; y,
- seleccionar la mejor idea de negocio verde.

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Introducción a la Unidad 5	► Atraiga la atención de los participantes y diga: ahora cuentan con una lista larga de ideas de negocio verde. ¿Cuál es la mejor para ustedes? ► Registre las opiniones en una pizarra. ► Presente los objetivos de la Unidad 5.	15
Macrofiltro: Identificando 10 ideas de negocio verde	► Muestre una diapositiva con el gráfico 2 de la Guía del facilitador en la que explique detalladamente cómo los participantes seleccionarán una idea de negocio. ► Enseñe cómo filtrar las mejores ideas. Paso 1: arme una lista corta de ideas de negocio con todos los aportes de los emprendedores. Para construir la lista hágase preguntas como estas: ¿cuánto conozco esta idea de negocio?, o ¿me siento identificado con ella? El emprendedor deberá seleccionar al menos diez ideas de negocio. Utilice el formato del ejercicio 12 Mi lista de ideas priorizadas, del Manual del participante. Paso 2: pase un filtro sobre las diez ideas de negocio, que incluya las seis preguntas clave para identificar una buena idea de negocio verde mencionadas en la Unidad 2: 1. ¿Qué necesidad de los clientes satisfecerás con tu negocio verde? 2. ¿Qué productos o servicios venderá tu negocio verde? 3. ¿A quién venderá tu negocio verde? 4. ¿Cómo venderá tu negocio verde los productos o servicios? 5. ¿A qué precio los venderá? 6. ¿Cuánto impactará tu negocio en el medioambiente? Para ello, el emprendedor deberá usar el formato del ejercicio 13 Analice cada una de las ideas de negocio, del Manual del participante. Se sugiere un formato por cada idea a analizar. Paso 3: De las diez iniciativas analizadas, el emprendedor deberá seleccionar las cinco mejores ideas de negocio verde.	35

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Microfiltro: valorando mis cinco ideas de negocio	► Dé a conocer que las cinco ideas seleccionadas pasarán por la etapa del microfiltro. ► Refiera que se utilizará la tabla de valoración con puntuaciones que constan en el ejercicio 14 Aplique el cuestionario, del Manual del participante y explique brevemente el ejercicio. ► Indique que la valoración de los aportes, le permitirá seleccionar las dos mejores ideas de negocio.	35
Sondeo de mercado	► Informe a los participantes que llegó el momento de consultar su propuesta de idea de negocio verde con el mercado, por lo que realizará entrevistas a algunas personas clave como clientes, proveedores y expertos. Recuerde a los participantes que este no es un estudio de mercado, sino un sondeo. ► Explique cómo prepararse para un estudio de campo con el fin de recoger la información necesaria. Pídales desarrollar el ejercicio 15 Realice el sondeo de mercado, del Manual del participante. Añada a este cuestionario las preguntas que se sugieren en la actividad 8 de la Guía del facilitador. ► Refiera que con la información de campo se tienen los elementos suficientes para seleccionar una idea de negocio. El emprendedor deberá de elegir la idea de negocio verde que tuvo mayor aceptación en el sondeo.	35
Práctica 5	► Indicar a los participantes que deberán desarrollar el ejercicio 14 del Módulo del participante como práctica, con el fin de valorar las cinco ideas de negocio verde para luego determinar las dos principales. ► Indique que la práctica será enviada como foto o archivo adjunto por chat grupal de WhatsApp o por correo electrónico.	15
Conclusión de la Unidad 5	► Recapitule el trabajo realizado en la sesión. ► Repase si se lograron los objetivos de la unidad. ► Pregunte a los participantes si tienen alguna consulta. ► Responda a las preguntas de los participantes. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	15

Recursos para la formación

Gráfico 2. Selección de ideas de negocios



Actividad 8. Prepárese para un estudio de campo

Objetivo	Implementar un sondeo de mercado recopilando información de los potenciales clientes, proveedores e informantes expertos claves.
Materiales	▪ Cuestionario para clientes ▪ Cuestionario para proveedores ▪ Cuestionario para informantes claves
Duración	30 minutos aproximadamente por cada cuestionario
Proceso	► Se aplicará los cuestionarios para clientes, proveedores e informantes claves; a las dos mejores ideas de negocio verde resultantes del proceso de microfiltro. ► El participante compartirá los resultados con el facilitador y recibirá comentarios y opiniones que ayudarán a la definición de su idea de negocio verde.
Conclusión	► Un estudio de campo es importante ya que proporciona más información para validar las ideas. ► Para obtener la información correcta, es necesario identificar una buena fuente de información, es decir, seleccionar a las personas adecuadas para aplicar los cuestionarios. Eso permitirá reconocer información relevante para la determinación de nuestra idea de negocio.

Preguntas sugeridas para sondeo de mercado

Sugerencias de preguntas que pueden entregarse a los emprendedores.

► Preguntas para clientes

Ante un producto ya existente, algunas de las preguntas podrían ser:

- ¿dónde acostumbra usted comprar este producto o servicio?
- ¿en qué otro lugar podría usted adquirir este producto o servicio?
- ¿por qué lo compra en tal lugar o establecimiento?
- ¿con qué frecuencia compra el producto o utiliza el servicio?
- ¿qué precio acostumbra pagar por el producto o servicio?
- ¿qué opinión tiene de la calidad del producto o servicio adquirido?
- ¿qué piensa usted sobre el precio?
- ¿hay alguna manera en la que usted piensa que podría mejorarse el producto o servicio adquirido? (estilo, empaque, servicio de posventa)
- ¿Conoce usted a alguien más que esté planeando producir u ofrecer este producto o servicio? (Si tiene una muestra o una fotografía de su producto, esto podría ser muy útil. Se puede preguntar a las personas qué les gusta del mismo y qué no les gusta).

Si el producto o servicio es nuevo, podría aplicar las siguientes preguntas:

- ¿estaría dispuesto a comprarlo?
- ¿con qué frecuencia?
- ¿cuánto está dispuesto a pagar por el producto o servicio?
- pregunta también por las características deseadas del producto (embalaje, estilo, calidad, material, oportunidad, precio) y servicio (calidad, tiempo de entrega del servicio, precio).

Si el negocio es un comercio al por menor, algunas preguntas podrían ser:

- ¿con qué facilidad podría obtener estos productos o servicios?
- ¿están disponibles siempre los productos o servicios?
- ¿de qué calidad son los productos que están disponibles?
- ¿cuáles son sus precios?
- ¿qué clase de servicio, almacenaje o embalaje se necesita?
- ¿quiénes más proveen los insumos o materiales que usted necesita?
- ¿cuán confiable sería el abastecimiento?

► **Preguntas para proveedores**

- ¿Por cuánto y cuán a menudo la gente compraría un producto o servicio como el mío?
- ¿Cuántos otros competidores ya se están abasteciendo de un producto o servicio como el mío?
- ¿La demanda (cantidad de compradores) de mi producto o servicio es constante o cambia a lo largo del año? (En una época determinada, la gente puede comprar mayor cantidad de cierto producto o demandar un servicio).
- ¿Hay algunos aspectos del producto o servicio que les gustan a los clientes, pero que son difíciles de obtener o que no son muy accesibles?
- ¿Qué otro producto o servicio adicional piensa usted que le gustaría comprar a la gente?
- ¿Qué tendencias anticipa usted?

► **Preguntas para informantes clave**

Los informantes clave son personas que conocen el negocio, tienen conocimiento del mercado, sus procesos productivos y sus clientes. Pueden ser personas de ONG, ministerios u oficinas de promoción del sector del que es parte la idea de negocio.

Algunas de las preguntas pueden ser las siguientes:

- ¿cómo ayudará este negocio verde a las personas?
- ¿cuán grande es la necesidad que tiene la gente por este tipo de producto o servicio?
- ¿tiene información sobre la demanda del mercado, sobre los productos o servicios como los míos? ¿sabe cómo la puedo obtener?
- ¿qué tendría que enfatizarse en la estrategia de comercialización para que la gente compre mis productos o servicios? (por ejemplo: calidad, estilo, precio, confiabilidad, etc.).
- ¿piensa usted que este es un negocio que podría crecer con el tiempo?
- ¿cuáles son las tendencias?
- ¿las personas necesitan este producto o servicio todo el tiempo o la demanda varía durante el año?

Práctica 5

Curso 1. Emprendiendo mi negocio verde - Práctica 5

Nombres y apellidos del participante:

Analice cada una de las ideas de negocio y coloque una valoración, utilizando la siguiente puntuación:

1 punto	Bajo/poco/no
2 puntos	Medio/regular/más o menos
3 puntos	Alto/mucho/sí

Criterios	Idea 1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
¿Tiene experiencias que puedan ayudarle a poner en marcha el negocio verde?					
¿Existen canales de comercialización establecidos para esta iniciativa emprendedora verde?					
¿Existe disponibilidad de mano de obra calificada para esta iniciativa verde?					
¿Existe la posibilidad de contratar un seguro de salud para los trabajadores de esta iniciativa verde?					
¿Cuenta con herramientas y equipos?					
¿Cuenta con una red de contactos que potencien la iniciativa emprendedora verde?					
¿Se requiere de altas inversiones para iniciar el negocio?					
¿Utilizará grandes cantidades de energía basada en combustibles como petróleo y sus derivados?					
¿Utilizará grandes cantidades de agua?					
¿Utilizará recursos naturales que escasean o están sobrexplotados?					
¿Requerirá usar productos químicos nocivos?					
¿Generará grandes cantidades de residuos sólidos?					
¿Crearé contaminación atmosférica?					
¿Crearé contaminación del suelo?					
¿Crearé contaminación del agua?					
¿Le gusta y está dispuesto a iniciar el negocio verde a partir de esta idea?					
Total					



► Unidad 6
Inversión y
financiamiento

Plan de sesión de la Unidad 6. Inversión y financiamiento.

Duración: 140 minutos

Objetivos

Al finalizar esta unidad, los participantes podrán:

- contar con una propuesta estimada de capital inicial a invertir en el negocio, y
- saber de fuentes de financiamiento a las que puede recurrir para hacer realidad su negocio

Contenido	Proceso	Duración (minutos)																		
Introducción a la Unidad 6	► Pregunte a los participantes qué idea de negocio obtuvo mayor valoración como consecuencia de la práctica 5. ► Registre en la pizarra las respuestas de cada participante y marque la idea de negocio que eligió el emprendedor verde. Se sugiere el siguiente esquema: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Nombre de participante</th><th>Idea con mayor puntaje</th><th>Segunda idea, según el puntaje</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table> ► Luego, presente los objetivos de la Unidad 6.	Nombre de participante	Idea con mayor puntaje	Segunda idea, según el puntaje																30
Nombre de participante	Idea con mayor puntaje	Segunda idea, según el puntaje																		
Estimando el capital inicial para tu negocio verde	► De a conocer los componentes del capital inicial para arrancar con el negocio verde: ▪ inversiones iniciales ▪ capital de trabajo ► Desarrolle el ejemplo de cómo pueden ser las inversiones en un negocio, explique las diferencias. ► Indique a los participantes que deberán calcular los montos de inversión para su propuesta de negocio. ► Indique que es clave que hagan una valorización de los bienes que constituirán el aporte propio. ► Con esta información se deben registrar los datos de las inversiones necesarias que constan en el ejercicio 16 Es hora de organizar todas las inversiones requeridas para instalar tu negocio verde, del Manual del participante.	25																		

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
	► Conformar dos o tres grupos para el desarrollo de un ejercicio práctico en el esquema del ejercicio 16 del Manual del participante. ► El cálculo de las inversiones se referirá a la implementación de una idea de negocio verde de: ▪ ropa de segundo uso ▪ jugos de fruta ▪ florería ► Calculado el capital inicial, cada grupo deberá definir a dónde acudiría para buscar financiamiento. ► En plenaria, un representante de cada grupo compartirá la práctica realizada.	30
Fuentes de financiamiento	► Mediante el diálogo didáctico y a partir de los resultados del ejercicio anterior, pregunte a los participantes lo siguiente: ¿qué fuentes de financiamiento podrían brindar el capital inicial?, ¿sabe cuáles son sus requisitos? y ¿qué oportunidades reales tiene de acceder a una fuente de financiamiento? ► Luego de la reflexión, presente los contenidos del Módulo del participante, respecto de las fuentes de financiamiento.	20
Práctica 6	► Informe a los participantes que desarrollarán una práctica sobre el capital inicial de su idea de negocio verde con potencial para emprender. ► Se explica el esquema de la Práctica 6. ► Indique que la práctica será enviada como foto o archivo adjunto por chat grupal de WhatsApp o por correo electrónico.	20
Conclusión de la Unidad 6	► Recapitule el trabajo realizado en la sesión. ► Repase si se lograron los objetivos de la unidad. ► Pregunte a los participantes si tienen alguna consulta. ► Responda a las preguntas de los participantes. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	15

Recursos para la formación

Práctica 5

Curso 1. Emprendiendo mi negocio verde - Práctica 6		
Capital inicial y fuente de financiamiento		
Nombres y apellidos:		
Idea de negocio verde:		
Inversiones iniciales	Nuevas inversiones	Aporte propio
Local del negocio		
Subtotal		
Equipos y herramientas		
Subtotal		
Licencias		
Subtotal		
Capital de trabajo (detallar el período, por ejemplo, dos o tres meses)		
Subtotal		
Capital inicial total		

Inversiones totales del negocio verde:

Hora de llenar el cuadro resumen. Aquí se suman las nuevas inversiones y el de aporte propio.

Inversiones	Monto
Local del negocio	
Equipos y herramientas	
Licencias	
Capital de trabajo	
Otros	
Total de inversión requerida	

Pienso que puedo conseguir este capital de:

(Determinar el monto que requiere la idea de negocio. Este debe ser un cálculo aproximado y debe corresponder al total de inversión requerida).

Fuentes de financiamiento	Monto
Mis ahorros personales (dinero en efectivo)	
Mi aporte propio (bienes valorados)	
Préstamos de familiares y amigos	
Institución financiera	
Capital semilla	
Otros	

Lectura complementaria para el facilitador

- **Las compras verdes, una práctica sustentable y ecológica: posibilidad de su aplicación en el Perú.**

<https://www.redalyc.org/pdf/2816/281621749006.pdf>

- **Plan: hortalizas hidropónicas**

Programa Crea tu Empresa. Ficha ampliada 14

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/ficha-extendida-14-hortalizas-hidroponicas.pdf>

- **Plan: derivados de la abeja**

Programa Crea tu Empresa: Ficha ampliada 6

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/ficha-extendida-06-derivados-de-la-abeja.pdf>

- **Plan: producción de hongos comestibles**

Programa Crea tu empresa: Ficha ampliada 11

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/ficha-11-produccion-de-hongos-comestibles.pdf>



► **Unidad 7**
Mi plan de
negocio verde

Plan de sesión de la Unidad 7. Mi plan de negocio verde

Duración: 150 minutos

Objetivos

Al finalizar esta unidad, los participantes:

- formularán un plan de negocio verde, y
- contarán con pautas para sustentar su plan de negocio verde.

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Introducción a la Unidad 7	► Presente los objetivos de la Unidad 7.	5
Plan de negocio verde	► Presente los contenidos del plan de negocio verde, del Manual del participante. ► Explique paso a paso cómo debe llenarse el formato del plan de negocio verde, el cual encontrará en el Manual del participante. ► Tenga un ejemplo preparado, preséntelo a los participantes. ► Responda las inquietudes de los participantes respecto del llenado del formato.	35
Sustente su negocio verde	► Explique la importancia de sustentar adecuadamente el plan de negocio, bajo la técnica del círculo de oro. ► Explique la técnica del círculo de oro, los alcances y resultados que brinda esta forma de exposición.	25
	► Desarrolle un ejercicio de aplicación del círculo de oro. ► Forme grupos (recomendable de cuatro a seis personas). ► Cada grupo identificará una idea de negocio, que podrá ser de uno de los participantes. ► El grupo preparará la sustentación de la idea de negocio y puede apoyarse en la elaboración de una diapositiva. ► En plenario, un representante del grupo sustentará la idea de negocio de manera verbal, durante dos a cinco minutos como máximo. ► Retroalimente la presentación de los grupos y proponga las mejoras necesarias.	45

Contenido	Proceso	Duración (minutos)
Evaluación y cronograma de asesorías	► Recapitule el trabajo realizado en la sesión. ► Repase si se lograron los objetivos de la unidad. ► Pida a los participantes que llenen un formulario de evaluación al término de la sesión. (Sugerimos el formato en la actividad 9). ► Distribuya el formato de la evaluación si la capacitación es presencial, o envíelo por correo electrónico o WhatsApp si es virtual. ► Recoja los formularios elaborados por los participantes en el curso presencial o fije un plazo de entrega de la evaluación si el curso es virtual. ► Presente el cronograma de asesorías a los participantes y fije con ellos una fecha para la sustentación de las ideas de negocio y posterior clausura. ► Pregunte a los participantes si tienen alguna consulta. ► Responda a las preguntas de los participantes.	25
Conclusión de la Unidad 7	► Agradezca a los asistentes por su entusiasmo y animada participación en el curso. ► Anime a los participantes a continuar con su proceso de aprendizaje, y de ser posible, completen su propuesta inicial con la elaboración de un plan de negocio verde. ► Agradezca la participación y tome una foto grupal.	15

Recursos para la formación:

Actividad 9. Evaluación final del taller

Formulario evaluación

Por favor evalúe cada una de las categorías con base en la experiencia del curso. Marcar con una X según su consideración

Aspectos a evaluar	Excelente	Muy bueno	Bueno	No bueno	Muy malo
El formador					
El taller de formación					
Mi aprendizaje					
Los materiales					
El ambiente de capacitación					
¿Qué fue lo que más le gustó?					
¿Qué le gustaría cambiar? Sus sugerencias son bienvenidas.					

Lectura complementaria para el facilitador

► El círculo de oro

Tenemos la costumbre de comunicarnos de afuera hacia adentro, del qué al cómo, y por último, en algunos casos, al por qué o para qué.

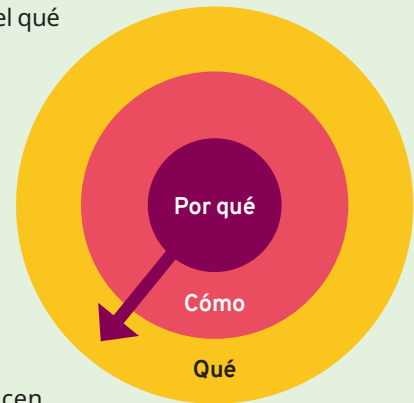
Primero nos centramos en el qué, en los resultados, en lo que hacemos.

Luego explicamos cómo lo hacemos, a veces con más y otras con menos detalles.

Por último, en algunos casos expresamos por qué hacemos lo que hacemos, para qué lo hacemos, por qué nos dedicamos a lo que nos dedicamos, por qué vendemos lo que vendemos. Es decir, nuestro propósito, nuestra misión.

Sin embargo, los líderes inspiradores, las personas que convencen, que movilizan, utilizan el camino inverso, el camino del Círculo de oro del liderazgo, una comunicación de adentro a afuera.

Esta forma tradicional de comunicarse no conecta, no impulsa a la acción, mantiene las resistencias al cambio. Por eso, explicó cómo se comunica de dentro a afuera, empezando por el porqué, y terminando con el qué.



Las tres premisas del Círculo de oro del liderazgo

1. Ponte en el lugar de las personas a las que les vas a comunicar la implantación del nuevo proyecto, piensa en cómo son, que les motiva, que les importa, cuáles son sus valores, sus creencias. A partir de ahí, conecta con ellos y explícales el por qué y para qué del nuevo proyecto, transmitiéndoles cómo mejorará su trabajo o su vida, los beneficios que les va a reportar, las ventajas, despertando sus motivaciones.

El por qué inspira y mueve porque conecta, y las personas quieren conectar para pertenecer y ser parte del proyecto del grupo, de la iniciativa. El por qué habla a nuestro cerebro más primitivo, el reptiliano, donde residen los instintos, siendo el de pertenencia uno de los más importantes, que además conecta con la necesidad de seguridad. Este es el mensaje que usan las marcas, con el que conquistan nuestra vida y nos convierte en seguidores, porque queremos ser parte de lo que representan, porque queremos identificarnos con ellas, porque compartimos sus valores.

2. Explícales cómo vas a lograr el propósito del proyecto, y por tanto, las ventajas y beneficios que supone. Disipa dudas, miedos, preocupaciones, aporta confianza y seguridad. Aquí se trata de hablar al cerebro límbico, a la parte emocional del ser humano, la que puede presentar las resistencias al cambio, una vez que nos hemos movilizadado en busca del propósito. Se trata de explicar los procesos, las acciones, los tiempos, los recursos con los que vamos a materializar el por qué y, especialmente, mostrarles cómo va a ser el proceso de acompañamiento hasta el logro del resultado.

3. Muestra en qué se va a materializar todo ello, cuál será el resultado, la meta final. Esta última parte del proceso es la que conecta con nuestro cerebro racional, con el neocórtex, y la que da dirección a la acción, además de ser la medida del éxito y el logro, la que nos sirve para saber que lo hemos conseguido y reactivar nuestra motivación por la satisfacción de la recompensa.

Los resultados de la presentación siguiendo estas premisas fueron muy diferentes, mucho más inspiradores y movilizadores, además de una comunicación más clara y que aportaba mucha más confianza.

Fuente: <https://www.escueladementoring.com/herramientas/circulo-oro-del-liderazgo/>



Asesoría a los
participantes

Asesoría a los participantes

La asesoría, ya sea de forma individual o grupal, es una asistencia que consiste en proporcionar orientación y apoyo para que los participantes concluyan su plan de negocio verde, como consecuencia de la participación en el curso Emprendiendo mi negocio verde.



Objetivo

Apoyar a los participantes en la culminación del plan de negocio verde.

Alcances de la asesoría

La asesoría está circunscrita a la culminación del plan de negocio verde y se brindará de manera individual o grupal.

- Asesoramiento individual mediante tres reuniones sincrónicas (presencial o virtual) con el participante, en un lapso de 45 a 60 minutos, con el propósito de aportar la mejora de los contenidos que fundamentan la idea de negocio para su implementación, considerando el cuidado del medioambiente como una nueva propuesta de valor del negocio.
- Asesoramiento de grupo con el propósito similar al del asesoramiento individual, agrupándolos por rubro de negocio. El tiempo previsto por cada sesión de asesoría es de 45 a 60 minutos.

Mecanismos para el desarrollo de la asesoría:

El facilitador del curso debe interactuar con los participantes de manera sincrónica o asincrónica, manteniendo el contacto mediante tres canales de comunicación.

- El grupo de WhatsApp, que se creará para compartir al término de cada sesión las prácticas los documentos de soporte para su elaboración, así como las presentaciones proyectadas en el desarrollo de cada reunión. Este grupo también permitirá la comunicación de los participantes con el facilitador, además de las consultas y el envío de las prácticas.
- El correo electrónico, que tendrá el mismo propósito que el grupo WhatsApp respecto a la comunicación entre el facilitador y cada participante o viceversa.
- Sesiones de asesoría, mediante reuniones de trabajo individual o grupal de manera sincrónica en la modalidad presencial o virtual (plataforma Zoom, Google Meet, video llamada, entre otros).

Proceso para el desarrollo de la asesoría

1. Seguimiento y orientación al participante para el desarrollo de prácticas

El facilitador monitoreará el desarrollo de las prácticas mediante los canales de comunicación asincrónica establecidos (WhatsApp y correo electrónico). Las comunicaciones permitirán enviar recordatorios a los participantes en el chat grupal o de forma individual.

Las consultas y/o el monitoreo que el facilitador haga a los participantes o que cada participante haga al facilitador serán asincrónicos (consulta por WhatsApp o correo) o sincrónicas (en directo, por ejemplo, mediante llamada). En tal sentido, se recomienda establecer un horario para la atención durante el desarrollo del curso o proceso de asesoría.

También podrá establecerse un foro virtual como mecanismo de comunicación. En tal sentido, deberá establecerse un horario para su implementación, sugiriendo sea vía Zoom, una sala en Facebook o Google Meet.

2. Retroalimentación al participante en el desarrollo de prácticas

El curso Emprendiendo mi negocio verde, considera al término de cada sesión el desarrollo de una práctica, que será el indicativo del progreso respecto al objetivo de definir la idea de negocio que lo dirigirá a la elaboración del plan de negocio verde. Así, en una lógica de proceso, los participantes elaborarán de manera gradual dicho plan desde el inicio del curso, el cual será presentado al facilitador quién brindará aportes para su mejora, de tal modo que al final del curso, el participante consolidará las prácticas realizadas y mejoradas, agilizando su elaboración.

De esta forma al final del curso, las prácticas serán integradas en un solo documento siguiendo las pautas de elaboración del plan de mi negocio verde, perfeccionando el mismo para su presentación y sustentación.

Se recomienda enfatizar el desarrollo de las prácticas y no esperar al término del curso para el desarrollo del plan. Se sugiere que el facilitador, de un plazo de dos días como mínimo para la entrega de las prácticas y monitoreará el cumplimiento de los participantes mediante comunicaciones personales por correo electrónico o WhatsApp, siendo estos las vías de entrega.

El facilitador elaborará una carpeta, de preferencia en Google Drive, que compartirá con los participantes a fin de monitorear el desarrollo de las prácticas como avance en la elaboración del plan de negocio verde.

3. Sesiones de asesoría

En la última sesión del curso de formación, el facilitador planteará un cronograma de asesoría donde establecerá días y horas para tal fin. Deberá indicar que por cada participante se considerarán tres asesorías que permitirán la culminación del plan de negocio verde y la sustentación del mismo, mediante la técnica del círculo de oro.

El tiempo sugerido para cada asesoría sincrónica será de 45 a 50 minutos como máximo y estará orientado a la revisión con el participante de los avances en la elaboración del plan de negocio verde, y a brindar sugerencias para su mejora.

Las sesiones de asesoría estarán enfocadas a aspectos puntuales, como se detalla en el siguiente cuadro.

Momento de la asesoría	Detalle
Primer momento: revisión y precisiones sobre el contenido del plan.	Brindará mejoras sobre los contenidos del plan negocio verde, en relación con el resumen ejecutivo, la idea de negocio, el plan de mercadeo y el plan de operación del personal.
Segundo momento: aportes al plan de costos y financiero.	Permitirá brindar aportes de mejora al plan de costos, planificación financiera y plan de gestión ambiental.
Tercer momento: aportes para la sustentación de la propuesta.	Consistirá en hacer aportes finales al documento de plan de negocio y brindar orientación al desarrollo del guion de sustentación del plan de negocios, mediante la técnica del círculo de oro.

Las asesorías a los participantes deberán ser grabadas por el facilitador y se adjuntarán en la carpeta de monitoreo de cada participante, creada en Google Drive, como evidencia.

► Bibliografía

- Caillaux, Jorge & Alegre, Marcos. 2015. «Estrategia de crecimiento verde en Perú: evaluación y retos. SPDA Actualidad Ambiental». International Centre for Trade and Sustainable Development. <https://www.actualidadambiental.pe/estrategia-de-crecimiento-verde-en-peru-evaluacion-y-retos/>
- Coalición por la Economía Verde en Perú. 2019. Consulta a empresarios y emprendedores verdes. FORO Nacional Internacional. Lima. <https://economyaverde.pe/wp-content/uploads/2019/12/consulta-a-empresarios-y-emprendedores-verdes.pdf>
- Escuela de Mentoring. 2017. «El círculo de oro del liderazgo». <https://www.escueladementoring.com/herramientas/circulo-oro-del-liderazgo/>
- Fundación Aqua. (s.f). «¿Qué es la contaminación ambiental?» <https://www.fundacionaquae.org/wiki/causas-contaminacion-ambiental/>
- García, Jorge. 2009. «Las compras verdes, una práctica sustentable y ecológica: posibilidad de su aplicación en el Perú». Contabilidad y Negocios, vol. 4, núm. 7: 39-52 Lima, Perú. P. 39 – 52. <https://www.redalyc.org/pdf/2816/281621749006.pdf>
- Gleason, Miriam y Julio Rubio. 2020. «Implementación del aprendizaje experiencial en la universidad, sus beneficios en el alumnado y el rol docente». Universidad de Costa Rica. Revista Educación. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/440/44062184033/44062184033.pdf>
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (s.f). «Portafolio de negocios Verdes». Gobierno de Colombia. <https://www.minambiente.gov.co/negocios-verdes/portafolio-de-negocios-verdes/>
- Ministerio de la Producción. (s.f). «Derivados de la abeja». Crea tu empresa. Documento ampliado de negocio para la ficha 6. Universidad del Pacífico. <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/ficha-extendida-06-derivados-de-la-abeja.pdf>
- Ministerio de la Producción. (s.f). «Producción de hongos comestibles». Crea tu empresa. Documento ampliado de negocio para la ficha 11. Universidad del Pacífico. <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/ficha-11-produccion-de-hongos-comestibles.pdf>
- Ministerio de la Producción. (s.f). «Hortalizas hidropónicas». Crea tu empresa. Documento ampliado de negocio para la ficha 14. Universidad del Pacífico. <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crea-tu-empresa/ficha-extendida-14-hortalizas-hidroponicas.pdf>



Mi
Negocio
Verde