



Organización
Internacional
del Trabajo



Mi
Negocio
Verde

► Programa **Mi Negocio Verde**

Emprendiendo mi negocio verde

► Manual del participante



Emprendiendo mi negocio verde

► Manual del participante

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. Manual del participante

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

ISBN: 9789220371800 (impreso)

ISBN: 9789220371817 (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	vii
Agradecimientos	viii
Siglas y acrónimos	ix
Presentación	x
Unidad 1. Emprendimientos verdes	1
1.1. Emrende verde	1
1.2. ¿Qué es un negocio verde?	4
1.3. ¿Dónde están los negocios verdes?	5
1.4. ¿Qué traen los negocios verdes?	6
Unidad 2. Emprendedor verde	8
2.1. ¿Quiénes impulsan los emprendimientos verdes?	9
2.2. ¿Cuáles son las características de un emprendedor verde?	9
2.3. Fortaleciendo sus habilidades emprendedoras	14
Unidad 3. Un mundo con oportunidades verdes te espera	15
3.1. ¿Qué es una idea de negocio verde?	16
3.2. Características de una buena idea de negocio verde	16
Unidad 4. Las mejores ideas de negocios verdes	24
4.1. ¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios verdes?	25
4.2. Técnicas para encontrar o mejorar ideas de negocio verde	29
4.2.1. Lluvia de ideas	29
4.2.2. Lluvia de ideas estructurada	30
Unidad 5. Mi idea de negocio verde	32
5.1. Macrofiltro: defina su lista de ideas de negocios verdes	33
5.2. Seis preguntas clave de una buena idea de negocio verde	34
5.3. Microfiltro: seleccionando las mejores ideas de negocio verde	38
5.3.1. Sondeo de mercado	39
Unidad 6. Inversión y financiamiento	44
6.1. Estimando el capital inicial para su negocio verde	45
6.2. ¿Cómo financiará su negocio?	47

Unidad 7. Mi plan de negocio verde	49
7.1. Plan de negocio verde	50
7.2. Sustentando el plan de negocio verde	63
Bibliografía	64

Índice de gráficos y cuadro

Gráfico 1. Los negocios verdes	4
Gráfico 2. Características de un emprendedor	10
Gráfico 3. Plan de negocio verde	50
Gráfico 4. Círculo de oro	63
Cuadro. Características emprendedoras	10

► 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.

El presente Manual del participante del curso Emprendiendo mi negocio verde tiene como objetivo apoyar a las personas que desean emprender un negocio rentable, que a su vez genere un impacto social, que sea sostenible con el medio ambiente, y que contribuya a mejorar su calidad de vida y al bienestar de su comunidad.

El desarrollo del programa, que fue coordinado por John Bliet, 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 Roza, 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

EPS	Expanded polystyrene o poliestireno expandido
GEI	Gases de efecto invernadero
IMESUN	Inicie y Mejore su Negocio
LED	Light emitting diode o diodo emisor de luz
MYPE	Micro y pequeña empresa
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
OIT	Organización Internacional del Trabajo
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

► Presentación

El programa Mi Negocio Verde tiene como propósito ayudar a los aspirantes a emprendedores a concretar ideas de negocios que sean rentables y amigables con el medioambiente, y a aquellos que ya cuentan con un negocio en marcha, a enverdecerlo.

El Manual del participante del curso Emprendiendo mi negocio verde, del programa MNV tiene como objetivo ser una herramienta de apoyo para la generación de ideas de negocios verdes rentables, y que estos contribuyan a mitigar los riesgos ambientales actuales. A lo largo del manual, el participante descubrirá las oportunidades de negocios desde la observación de las necesidades de las personas en su entorno ambiental, económico y social.

Para la elaboración de este manual se revisó los materiales de formación de la OIT y el manual *Skills For Green Entrepreneurship* de la Swiss Academy for Development (SAD, por sus siglas en inglés); además, es el resultado de un esfuerzo colectivo de profesionales de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, quienes revisaron y validaron contenidos en un taller de facilitadores y, posteriormente, implementaron el curso en diferentes grupos poblacionales: personas adultas mayores, adultos y jóvenes, durante el año 2021 en Ecuador y Perú.

En el manual, podrá encontrar una guía sencilla y práctica que permitirá identificar y proyectar esa idea de negocio como oportunidad de poner en marcha su emprendimiento verde. Con ese propósito, desarrolla siete unidades temáticas, que referimos a continuación.

- 1. Emprendimientos verdes:** los participantes serán capaces de definir qué son los negocios verdes, dónde encontrarlos y comprender los beneficios que conllevan.
- 2. Emprendedor verde:** los participantes descubrirán quiénes impulsan los emprendimientos verdes, qué es un emprendedor verde y cómo fortalecer sus habilidades emprendedoras.
- 3. Un mundo de oportunidades verdes:** los participantes aprenderán qué es una idea de negocio verde y las características de una buena idea de negocio verde.
- 4. Las mejores ideas de negocio verde:** los participantes aplicarán las técnicas de lluvia de ideas y lluvia de ideas estructurada como herramientas para generar proyectos de negocios verdes afines a sus capacidades y posibilidades de emprendimiento.
- 5. Mi idea de negocio verde:** los participantes aplicarán el macro y micro filtro mediante las técnicas propuestas en cada herramienta para encontrar aquella idea de negocio verde que le desafiará a ponerla en marcha.
- 6. Inversión y financiamiento:** identificada su idea de negocio verde, cada participante podrá estimar y proyectar el capital que necesita para la implementación de su emprendimiento verde.
- 7. Mi plan de negocio verde:** los participantes desarrollarán un plan y lo sustentarán de forma tal que conquiste el interés de inversionistas.

Nuestro objetivo es apoyar a hombres y mujeres en condición de vulnerabilidad y en situación de desempleo —que quieren iniciar un negocio, pero no saben cómo— a concretar una idea de emprendimiento productivo, de servicio o comercio ecológico a partir de un plan de negocio verde.

En el presente manual encontrará:



Información de interés que será útil en la definición de la idea de negocio verde.



Ejercicios prácticos que permitirán poner en marcha lo aprendido.



Información útil sobre temas importantes que deberá considerar en la definición de su idea de negocio.



Experiencias que lo harán reflexionar y animarán a contrastar con otras iniciativas similares a la suya.

■ ■ Le damos la bienvenida al apasionante y retador mundo de los negocios verdes

► Unidad 1

Emprendimientos verdes



En esta unidad:

- conocerá qué es un emprendimiento verde, e
- identificará las potencialidades y beneficios de implementar iniciativas empresariales verdes.

Además, encontrará algunos ejemplos de emprendimientos de negocios verdes.

Cada vez son más los emprendedores que se animan a implementar negocios verdes y rentables alineados al desarrollo sostenible y el cuidado del medioambiente.



1.1. Emprende verde

La problemática medioambiental por la que atraviesa el mundo está originando que más personas, empresas y gobiernos implementen acciones para reducir el impacto ambiental, la mejora de la calidad de vida y dar la oportunidad a emprendedores de identificar ideas de negocio que promuevan la innovación siendo amigables con el medio ambiente en diversos sectores de la economía.

Emprender en verde es un proceso que implica:

- Sostenibilidad, valorando los recursos naturales de un territorio, fomentando su aprovechamiento sostenible.
- El consumo responsable, reduciendo el consumo de energía, agua, las emisiones de gases de efecto invernadero y descarbonizando la economía.
- Materias primas que no contaminen el medioambiente ni afecten la salud de las personas.
- Procesos de producción que reducen el impacto en el medioambiente y permiten generar menos residuos.
- Procesos logísticos comprometidos con la reducción del daño medioambiental.
- Productos diseñados para minimizar el impacto ecológico a lo largo de su ciclo de vida.
- Reducir la contaminación, fomentando la reducción, reutilización o reciclaje de residuos.

Esto significa que se debe conciliar el crecimiento de la actividad económica y comercial con la gestión sostenible de los recursos y fortalecimiento de la protección ambiental.

Para identificar cómo los negocios y las empresas aprovechan las oportunidades derivadas del cambio medioambiental para el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles, es necesario que analice la problemática del entorno que le rodea.



Ejercicio 1

Identifique y mencione cuatro problemas medioambientales que afectan al mundo y señale posibles soluciones relacionadas con iniciativas empresariales verdes.

Problemas	Posibles iniciativas

A nivel mundial existe consenso sobre la importancia de una mayor sensibilidad ambiental. Este consentimiento se refleja en agendas como los ODS, que promueven la generación de una economía verde con inclusión social.



Los Objetivos de Desarrollo Sostenible, también conocidos como Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, son una hoja de ruta que conduce a 193 Estados Miembros de las Naciones Unidas hacia el desarrollo para un futuro donde ninguna persona se quede atrás.

► Los Objetivos del Desarrollo Sostenible

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son un conjunto de 17 objetivos y 169 metas destinadas a resolver los problemas sociales, económicos y ambientales que aquejan al mundo hacia el 2030.



Estos objetivos son el plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que nos enfrentamos día a día, como la pobreza, la desigualdad, el cambio climático, la degradación ambiental, la prosperidad, la paz y la justicia.

Los que están relacionados con el emprendimiento verde son:

Objetivo 4. Educación de calidad: aumentar el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento (Meta 4.4).

Objetivo 6. Agua limpia y saneamiento: aumentar el uso eficiente del agua en todos los sectores, asegurar la sostenibilidad de la extracción, el abastecimiento de agua dulce y reducir el número de personas que sufren falta de agua (Meta 6.4).

Objetivo 8. Trabajo decente y crecimiento económico: promover actividades productivas, la creación de empleo decente, la iniciativa empresarial, la creatividad y la innovación, y propiciar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, inclusive a través de su acceso a servicios financieros (Meta 8.3).

Objetivo 12. Producción y consumos responsables: lograr la gestión sostenible y el uso eficiente de los recursos naturales (Meta 12.2).

Objetivo 13. Acción por el clima: mejorar la educación, la sensibilización y la capacidad humana e institucional respecto a la mitigación del cambio climático, la adaptación a él, la reducción de sus efectos y la alerta temprana (Meta 13.3).

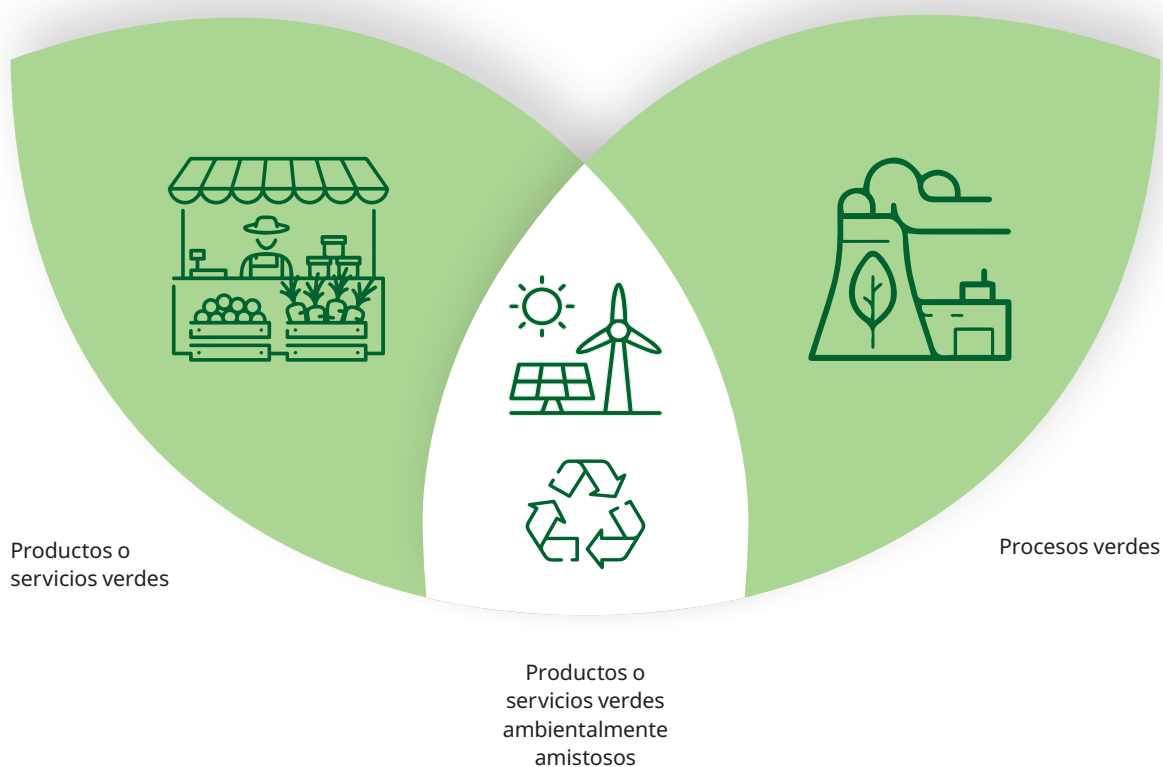
Fuente: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/>

1.2. ¿Qué es un negocio verde?

Es una nueva forma de hacer negocios, considerando las expectativas y necesidades de los consumidores; se convierte en una oportunidad de ofrecer productos o servicios basados en la innovación y que generan impactos positivos en el medioambiente.

Existe dos tipos de negocios verdes, los que ofertan productos o servicios verdes y los que aplican estrategias verdes para disminuir el impacto ambiental; de esta forma reducen costos, y son más competitivos y eficientes en el uso de los recursos. En algunos casos, un negocio que ofrece un producto o servicio verde también puede implementar estrategias verdes en sus procesos de producción.

► Gráfico 1. Los negocios verdes



Fuente: Elaboración propia

1.3. ¿Dónde están los negocios verdes?

Los negocios verdes se pueden desarrollar en una serie de actividades económicas que generan rentabilidad y que tienen impactos positivos en el medioambiente.

Se pueden encontrar en:

- **Bienes y servicios sostenibles provenientes de los recursos naturales**, es decir, aquellos que implementan mejores prácticas ambientales en sus procesos de producción, gestión, transformación y comercialización, asegurando la conservación del medioambiente donde los recursos fueron extraídos, así como su sostenibilidad. En esta categoría se encuentran los agrosistemas sostenibles, negocios para la restauración, biocomercio, alimentación y distribución.



Veamos la experiencia del negocio de Rosita:



Foto: Dietmar Rauscher / Shutterstock.com

Ecojuquería Rosita

Ubicada en un populoso distrito de Lima Norte, hoy cuenta con tres locales y vende jugos, y *smoothies* elaborados con productos 100 % naturales.

Compra insumos que tienen certificación de comercio justo, tales como la fruta, panela, etc.

Entrega sus productos en envases de vidrio a fin de fomentar la economía circular.

- **Ecoproductos industriales**, o sea aquellos cuyos procesos productivos tienen un impacto ambiental menor en relación con otros productos de su segmento. En esta categoría se encuentra el aprovechamiento y valoración de los residuos, las fuentes no convencionales de energía renovable, la construcción sostenible y otros bienes y servicios verdes sostenibles.





Una forma diferente de estar a la moda:



Bolsos Urbanita

Ana y Marta, dos jóvenes emprendedoras migrantes, han unido sus conocimientos para producir bolsos con un estilo urbano, funcional y unisex.

Diseñan sus bolsos con telas recicladas, tejido náutico, de asientos de motos y otros elaborados con plásticos reciclados.

Sus productos se venden en tiendas *vintage* y en ferias de productos ecológicos.



Identificar la oportunidad es el primer paso para generar una idea de negocio verde.

1.4. ¿Qué traen los negocios verdes?

El desarrollo de negocios verdes trae:

- **Acceso a los mercados.** Existe una tendencia creciente de la demanda por productos amigables con el medioambiente, sea por conciencia ecológica o por razones de salud.
- **Mayor generación de ingresos.** Los productos posicionados como verdes suelen tener un mayor costo que los productos normales y los clientes que valoran estos productos están dispuestos a pagar su precio.
- **Reducción de costos.** Al incorporar prácticas que cuidan el medioambiente, se pueden emplear los recursos disponibles de manera más eficiente; por ejemplo, reutilizando materiales que provienen de productos reciclados, aplicando energía que es de libre uso y renovable, etc.
- **Acceso a apoyo financiero o no financiero.** Cada vez hay más programas que apoyan iniciativas verdes con recursos financieros (finanzas verdes), capacitación (promovida por universidades, organizaciones no gubernamentales, municipios, etc.) y asistencia técnica (programas de gobierno).
- **Mayor eficiencia de los trabajadores.** Si los trabajadores se encuentran expuestos a menos condiciones de contaminación, podrán desempeñarse con mayor eficiencia y, lo más importante, tendrán menos riesgo de enfermedades y accidentes laborales.

- **Trabajo decente.** La posibilidad de acceder a empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social de la familia, así como una mejor perspectiva de desarrollo personal e integración social.
- **Mayores beneficios al medioambiente.** La conservación y preservación se produce al momento de tomar decisiones en el funcionamiento de los negocios verdes, por ejemplo:
- ➡ cuando se transita de recursos no renovables a renovables;
 - ➡ cuando se pasa de fuentes de energía no renovables a renovables;
 - ➡ cuando se conserva la biodiversidad nativa;
 - ➡ cuando se disminuye la contaminación;
 - ➡ cuando se reducen las emisiones de gases de efecto invernadero, y
 - ➡ cuando se respeta el conocimiento y las prácticas culturales tradicionales amigables con el medio ambiente.



Un negocio verde le da la oportunidad de diferenciarse en el mercado y cautivar a la nueva generación de consumidores con consciencia ecológica. ¡Sea uno de ellos!



Ejercicio 2

Identifique en el siguiente caso las ventajas del negocio verde.

Mejores servicios para el adulto mayor

Solmás es un centro privado de atención a adultos mayores que ha logrado mejorar la calidad de vida de sus residentes instalando termas solares. Con esa implementación ha logrado reemplazar el uso de electricidad en un cien por ciento en el rubro destinado al aseo personal, y ha reducido en un setenta por ciento los pagos de recibo de servicios eléctricos.

Beneficios para los adultos mayores

Beneficios para Solmás

Beneficios para el medioambiente

► Unidad 2

Emprendedor verde



¡Es momento de pasar de los sueños e ideas a la acción!

Lograr los objetivos requiere de esfuerzo, dedicación, trabajo y actitud positiva.

En esta sección encontrará:

- las características que debe tener todo emprendedor verde, y
- el plan de acción personal que le permitirá fortalecer sus habilidades emprendedoras.

El mercado verde ofrece oportunidades que debe reconocer y aprovechar, siendo la pasión el motor que permitirá cumplir sus metas.



2.1. ¿Quiénes impulsan los emprendimientos verdes?

Los emprendimientos verdes son impulsados por emprendedores apasionados que tienen un enorme deseo de cambiar el mundo y contribuir con el cuidado del medioambiente, y saben cómo identificar oportunidades de negocio con un enfoque creativo.



El punto de partida de un emprendedor verde es la motivación y voluntad para hacer realidad su proyecto, y su interés es generar ingresos en una actividad que además de tener un impacto positivo a su economía, integre los temas sociales y ambientales a su emprendimiento.

2.2. ¿Cuáles son las características de un emprendedor verde?

Cada emprendedor es único; los emprendedores verdes desarrollan características que los llevan al éxito, además cuentan con conciencia social orientada a reducir el impacto medioambiental; también son analíticos, innovadores, comprometidos y con un alto valor ético.

Descubrir al emprendedor que llevamos dentro es el primer paso; despertarlo, motivarlo y desarrollarlo es el gran desafío. Según Israel Kirzner:



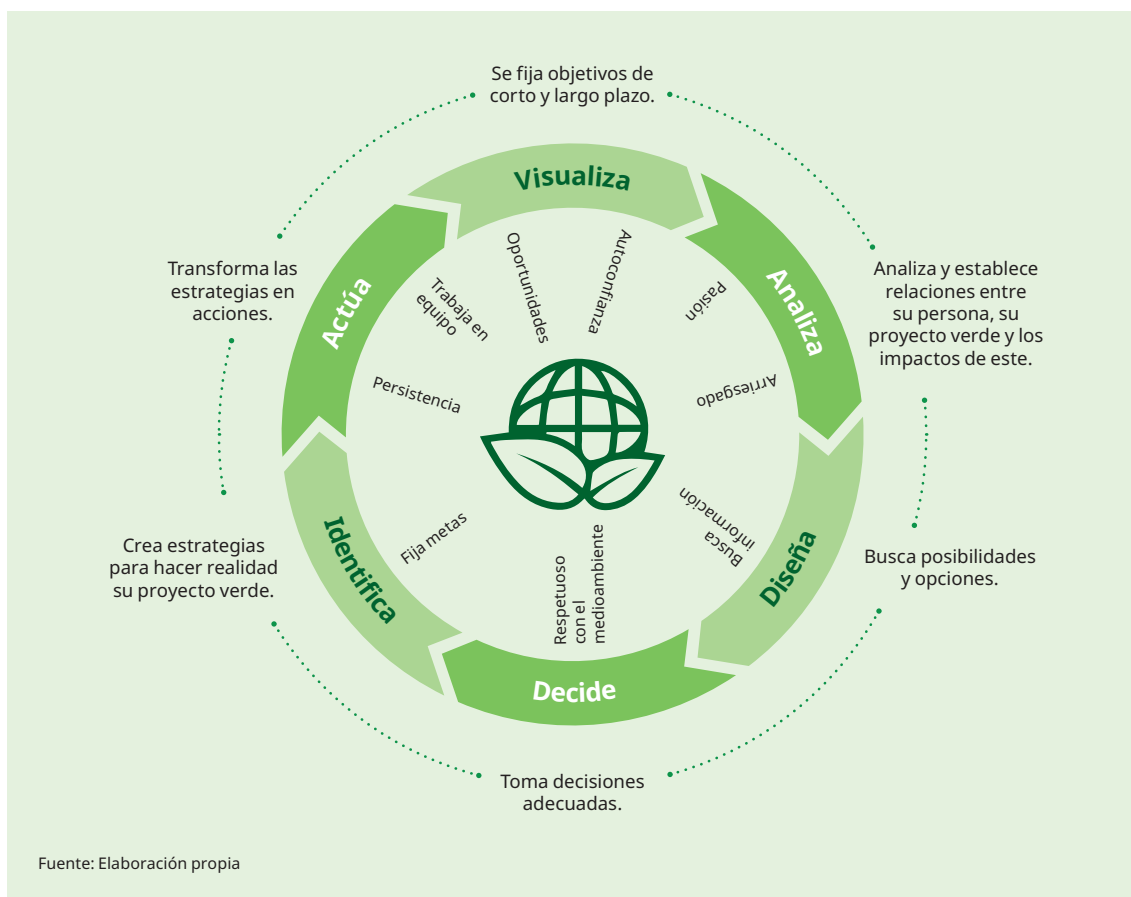
«El emprendedor gana por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio».

Se han realizado diversos estudios para determinar las características emprendedoras. El profesor David McClelland, psicólogo de la Universidad de Harvard, identificó varias que eran comunes en diversos empresarios exitosos.



Las características emprendedoras son destrezas y potencialidades que permiten a las personas identificar oportunidades de negocio, crear, organizar y desarrollar negocios innovadores y viables.

► Gráfico 2. Características de un emprendedor



► Cuadro. Características emprendedoras

Búsqueda de oportunidades	La detección de una oportunidad y su aprovechamiento es una característica común de todos los emprendedores.
Perseverancia	Es el esfuerzo continuo para lograr los objetivos que se ha propuesto y mantenerlos en el tiempo, considerando los aprendizajes positivos o negativos que dejan las experiencias enfrentadas. Necesita de energía y motivación para no abandonar sus objetivos cuando se presentan dificultades.
Demanda de calidad	Vinculada con la responsabilidad; el emprendedor trabaja bajo estándares de calidad, busca hacer algo mejor, más rápido o más barato; es un sello de confiabilidad que favorece las relaciones con clientes y proveedores.
Toma de riesgos calculados	Emprender un negocio significa tomar riesgos, pero estos serán calculados, ya que el emprendimiento de un negocio verde no se lleva a cabo de manera aleatoria o improvisando. Para ello es importante acompañar la iniciativa con la planificación y el establecimiento claro de metas u objetivos.

Pasión	Relacionada con la actitud, se podría definir como la motivación que impulsa a realizar una actividad.
Fijación de objetivos	El emprendedor se siente motivado a plantearse metas de corto, mediano y largo plazo, y diseña estrategias para el logro de sus objetivos. Los mismos se plantean de manera clara y realista.
Cumplimiento de los compromisos	Los empresarios hacen siempre lo que dicen que van a hacer. Siempre cumplen sus promesas, aun a costa de grandes sacrificios personales.
Búsqueda de información	El emprendedor busca información de manera personal acerca de tendencias, competencias, mercados, y hace uso de ella en el momento oportuno.
Planificación y seguimiento	Implica organizar las actividades para dirigir el negocio, lo que permitirá anticipar acciones a tomar en relación con competidores, clientes y proveedores, y asegurar que el emprendimiento funcione bien en el tiempo.
Desarrollo de redes de contactos	Es la construcción de relaciones en forma gradual que resulten estratégicas para sus objetivos, utilizándolas cuando se requiere de algún tipo de recurso. Dichas relaciones son producto de un seguimiento continuo y dinámico a través de la comunicación. Las redes constituyen un capital propio que puede manifestarse en una ventaja competitiva.
Capacidad de persuasión	Un emprendimiento requiere tomar decisiones de manera permanente. Por tanto, debe expresar sus habilidades y competencias interpersonales para influir en las personas de su entorno con la finalidad de lograr los objetivos planteados.
Capacidad de trabajo en equipo	Se caracteriza por las habilidades para interactuar con los demás, la capacidad de motivar a otros y de orientarlos. Es saber trabajar de manera organizada y coordinada.
Capacidad de negociación	Esta es una habilidad crucial, ya que el emprendedor la deberá ejercer a la hora de tratar con proveedores, clientes, los empleados, socios, inversionistas (en el caso que los haya), y otros actores del mercado.
Iniciativa	La proactividad es una cualidad inherente al emprendedor. Se caracteriza por proponer y participar, piensa en alternativas, actúa antes que los demás, aprovecha las oportunidades que se presentan.
Independencia de criterio y autoconfianza	La autoconfianza es el convencimiento que tiene una persona de realizar con éxito lo que se proponga, y manifiesta una actitud positiva hacia la vida. Es como una poderosa fuerza que da seguridad.
Respeto al medioambiente	El emprendedor implementa procesos que generan el menor impacto negativo posible en el entorno e incluso favorece su calidad, si es factible.

Fuente: Adaptado de la teoría de David McClelland y el método de la Harvard Business School que fomenta el espíritu emprendedor

Definir el perfil como emprendedor le puede ayudar a reflexionar sobre la preparación que debe tener para iniciar y operar un proyecto exitoso, cualquiera que este sea. Dicho perfil no pretende anticipar el éxito, pero sí puede contribuir a que considere las características que debe cumplir y si el dedicarse a la actividad empresarial le resulta atractivo.



Ejercicio 3

A continuación, presentamos una encuesta que está orientada a determinar su perfil emprendedor.

Junto a cada una de las preguntas responda marcando la opción A, B o C.

Opción	Contenido	Puntaje
A	Sí, en total acuerdo	2
B	En ocasiones	1
C	No, en absoluto	0

N.º	Preguntas	A	B	C
1	¿Se considera una persona adaptable a los cambios?			
2	¿Tiene confianza en sus posibilidades y capacidades?			
3	¿Es importante para usted disponer de autonomía en el trabajo?			
4	¿Tiene facilidad de comunicación?			
5	¿Se considera creativo?			
6	¿Afronta los problemas con optimismo?			
7	¿Toma la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?			
8	¿Tiene predisposición para asumir riesgos?			
9	¿Se toma un tiempo para decidir?			
10	¿Arriesgaría recursos propios si pusiera en marcha su propuesta de negocio?			
11	¿Le resulta fácil asignar tareas a los demás?			
12	¿Sabe trabajar en equipo?			
13	¿Sabe administrar sus recursos económicos?			
14	¿Tiene facilidad para negociar con éxito?			
15	¿Planifica de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de su trabajo o propuesta de negocio?			
16	¿Se plantea objetivos de largo plazo (diez años)?			
17	¿Cumple los plazos que se fija para realizar un trabajo?			
18	¿Siente motivación por conseguir objetivos?			
19	¿Se considera profesionalmente bueno en aquello que sabe hacer?			
20	¿Sacrificaría su tiempo libre si el trabajo lo demanda?			
Total				

Análisis de resultados:

- 30-40 puntos: Reúne las características adecuadas para ser un buen emprendedor.
- 10-30 puntos: Reúne algunas características del emprendedor; identifica aquellas habilidades que requieren potenciarse o reforzarse.
- Menos de 10 puntos: Debe cultivar y ejercitar las habilidades emprendedoras ubicadas en los rubros B y C.

**Ejercicio 4**

Revise la historia de Ana María e identifique que habilidades emprendedoras tiene.

Ana María vive en la ciudad de Trujillo, estudió Ingeniería Civil, y desde hace años decidió incorporar en su vida una dieta saludable; se declaró «fiel seguidora de las ferias de productos orgánicos» y contaba con una suscripción de la feria dominical de su distrito para estar enterada de las novedades y descuentos. Hasta hace un año trabajaba en una empresa constructora; sin embargo, debido a la pandemia, quedó desempleada. En vista de las dificultades para encontrar trabajo, decidió incursionar en la venta de productos orgánicos a través de un Marketplace, hoy cuenta con una red de proveedores con productos certificados y su meta es tener un local propio para la venta.

Habilidad emprendedora	Explique por qué



Un emprendedor verde exitoso identifica oportunidades, propone acciones midiendo los riesgos y las ejecuta.

2.3. Fortaleciendo sus habilidades emprendedoras

Proponer un plan para mejorar y consolidar sus habilidades emprendedoras es un reto importante que usted debe asumir.

Son dos pasos sencillos:

- ➡ evalúe su situación actual, y
- ➡ plantee acciones para aquellas habilidades emprendedoras que requiera fortalecer.



Ejercicio 5

Elabore su plan.

Plan de fortalecimiento de habilidades emprendedoras			
¿Quién soy?			
Identificando mis fortalezas			
Identificando mis debilidades			
Mis metas			
Habilidad emprendedora a desarrollar para superar debilidades	¿Qué haré?	¿Cómo lo haré?	¿Cuándo lo haré?

► Unidad 3

Un mundo de oportunidades verdes le espera



El aumento de consumidores que demandan productos o servicios amigables con el medioambiente crece de manera positiva en el mercado.

¡Es hora de identificar esas buenas ideas!

En esta sección encontrará:

- qué es una idea de negocio verde, y
- cómo identificar las características de una buena idea de negocio verde.

Es hora de emprender, para ello necesitamos una idea innovadora que responda a las necesidades del mercado.

3.1. ¿Qué es una idea de negocio verde?

Una idea de negocio verde es una descripción corta y precisa de la operación básica del negocio planeado.

Esta idea de negocio debe ser amigable con el medioambiente e innovadora, pues es una de las claves para que el emprendimiento tenga éxito.

Antes de empezar, debe tener una idea clara del tipo de negocio verde que quiere. Puede ser la creación de un bien (producto) o servicio.



Una idea de negocio verde puede relacionarse con un producto o un servicio verde, o puede relacionarse con un producto o servicio común, pero que se produce o entrega de forma amigable con el medioambiente.

3.2. Características de una buena idea de negocio verde

Una buena idea de negocio deberá dar respuesta clara a estas preguntas:

- a. ¿Qué necesidad de sus clientes satisfará su negocio?
- b. ¿Qué productos o servicios venderá su negocio verde?
- c. ¿Quiénes serán sus clientes?
- d. ¿Cómo venderá su negocio los productos o servicios?
- e. ¿A qué precio venderá?
- f. ¿Cuánto impactará su negocio al medioambiente?



Una buena idea de negocio verde debe considerar un triple impacto: ambiental, económico y social.

Para empezar, un negocio verde requiere una buena idea que le permita planificar, trabajar con esfuerzo e invertir adecuadamente el dinero.

a. ¿Qué necesidad de sus clientes satisfará el negocio?

Para que su negocio verde tenga éxito, es importante identificar los requerimientos reales del cliente. Por ello debe estar atento al comportamiento del mercado.

Las necesidades de los clientes pueden ser básicas o específicas, un reto importante es identificarlas y lograr satisfacerlas, eso hará que su negocio sea competitivo y sostenible.

Ejemplo:

Producto	Necesidad básica	Necesidad específica
Vegetales orgánicos	Consumir alimentos diarios saludables	Los vegetales limpios, cortados y listos para ser cocinados ahorran tiempo en la preparación de los alimentos y reducen la cantidad de desechos orgánicos en la casa.

Veamos los siguientes ejemplos de necesidades que pueden ser oportunidades para emprender:

- «No me gusta recibir la comida en envases de plástico o de Tecnopor descartables, prefiero los envases biodegradables».
- «Cuando viajo me gusta practicar deportes al aire libre, como caminatas y ciclismo».
- «Deseo cuidar mi salud, así que estoy optando por comprar productos orgánicos».



Identifique con claridad las necesidades del cliente y ofrézcale un producto o servicio diferenciado, considerando la necesidad específica, así tendrá un comprador asegurado y satisfecho.



Ejercicio 6

Identifique dos productos y dos servicios tomando como referencia los ejemplos anteriores, y describa qué necesidades del cliente satisfará cada uno.

N.º	Productos	Necesidades que satisfacen
1		
2		
N.º	Servicios	Necesidades que satisfacen
1		
2		

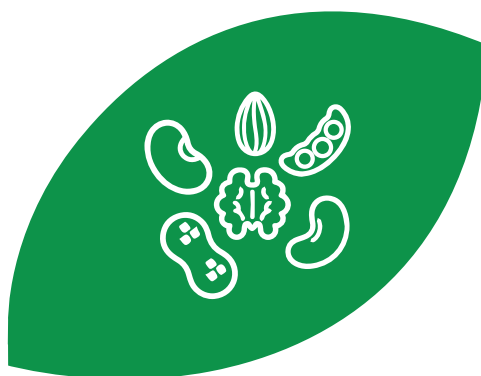
b) ¿Qué bienes o servicios venderá su negocio verde?

Según las necesidades de los clientes, y las habilidades que posee usted, deberá decidir qué producto o servicio ofrecerá al mercado, ello determinará el negocio verde que emprenderá. Es importante que conozca bien lo que ofrecerá, eso ayuda a reducir el riesgo.

Un producto es un objeto por el que la gente está dispuesta a pagar. Puede ser algo que haya sido elaborado por usted, o algo que se compre para vender. Por ejemplo, la elaboración de camisas de algodón orgánico, y la venta de frutos secos.

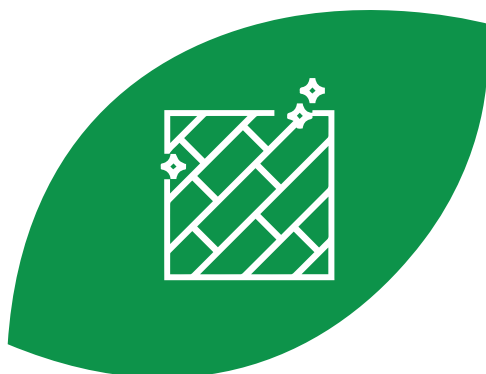


Producción de camisas de algodón orgánico



Venta de frutos secos

Un servicio es una acción que se hace para alguien, y por la que se obtiene una remuneración. Por ejemplo: el servicio de pulido de pisos de madera con acabados de barnices al agua, no tóxicos.



Servicio de mantenimiento de pisos de madera



Servicio de lavado ecológico de vehículos



En el mercado cada vez hay más consumidores con un estilo de vida saludable, sostenible y responsable que están en búsqueda de nuevos productos o servicios.



Describir bien el producto o servicio permitirá captar la atención del cliente. Señale sus características (color, tamaño, diseño y funcionalidad) y aquello que lo hace único.



Bolsa ecológica Eco-15

Bolsa autoempacable, ideal para hacer las compras en el mercado. Resiste hasta 15 kilos, cómoda, funcional, práctica, fácil de llevar. Fabricada con material de poliéster 7 g, medidas: 46 cm de ancho, 70 cm de alto, fuelle lateral 8 cm; con bolsillo superpuesto y cremallera para autoguardado. Con serigrafía frontal de una a dos tintas.

Producto certificado por Ecoplast

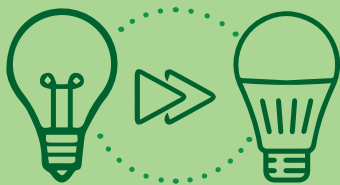
c) ¿Quiénes serán sus clientes?

Los clientes de los negocios verdes se caracterizan por ser consumidores que compran de manera responsable.

Para conocer a los clientes es importante que observe su estilo de vida, identifique sus metas y necesidades. Ponerse en su lugar le permitirá pensar, reflexionar y apreciar las expectativas sobre el producto o servicio que ofrecerá el negocio.

Las siguientes preguntas de ejemplo nos dirigen a reflexionar sobre potenciales clientes.

- ¿Quiénes comprarían ropa reciclada?
- ¿Quiénes comprarían productos ecológicos?
- ¿Quiénes estarían interesados en turismo rural comunitario?



Por ejemplo:

Juan decide sustituir los focos incandescentes de 60 vatios en su casa por focos LED de ocho vatios. Sabe que ahorrará energía, ya que supone un ochenta por ciento de ahorro respecto a los focos incandescentes, y el monto mensual por el consumo de energía eléctrica será menor.



El cliente es la persona, organización, institución interesada en realizar una compra de un producto o servicio, cuenta con los recursos económicos y toma la decisión de comprar.

d) ¿Cómo venderá su negocio los productos o servicios?

El cliente de hoy demanda información real y actualizada de los productos o servicios que desea adquirir, busca respuestas rápidas frente a sus necesidades. Este es un reto importante para los negocios verdes, dado que implica establecer canales de venta que coincidan con las nuevas necesidades y gustos de los futuros clientes.

Respecto a la estrategia de comunicación, esta debe ser clara y mostrar las ventajas del producto o servicio y su compromiso de protección con el medioambiente.

Existen diversas formas de llegar al cliente, a continuación se detallan dos que engloban a otras.

Vendiendo directamente a sus clientes: a través de un negocio físico y/o de una tienda *online*, ambas modalidades pueden interactuar.

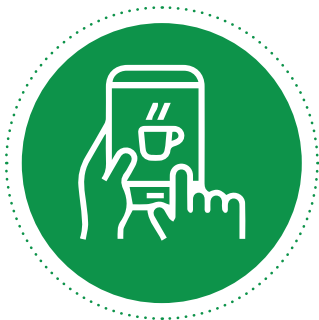
- **En un negocio físico** la venta se realiza directamente a los clientes, el trato es personal y ellos tienen la oportunidad de apreciar el producto antes de realizar la compra.



Por ejemplo:

María del Carmen tiene un puesto de frutas en la feria. Se ha preocupado en buscar proveedores que cumplan los requerimientos de producción orgánica. Sus clientes piensan que es una buena comerciante porque siempre está atenta a sus necesidades y los productos tienen certificación orgánica.

- **En un negocio digital**, no hay fronteras físicas, llega con la oferta de sus productos o servicios a varios clientes simultáneamente a través de páginas web, redes sociales (como Facebook, Instagram, WhatsApp, etc.), plataformas de comercio electrónico o *marketplaces* (Amazon, Mercado Libre, Ebay, LINIO, etc.) y ferias virtuales. La venta por estos medios incrementa la posibilidad de dar y recibir información del cliente, requiere un trato personalizado y las solicitudes de compra se pueden realizar en cualquier momento y lugar.



Por ejemplo:

Raúl vende café orgánico por internet a través de un Marketplace y redes sociales. Se ha preocupado por tener un catálogo donde muestra las variedades de café que vende y las certificaciones de cada uno de ellos.

Vendiendo a través de otros: se puede llegar al cliente vendiendo a negocios minoristas o mayoristas, quienes podrán llegar a sus compradores de manera física o virtual.

Por ejemplo:

- La panificadora El buen sabor vende a las bodegas del barrio panes y tostadas integrales.
- José tiene un taller de productos artesanales elaborados con pancas de maíz, y vende sus productos a un consorcio comercial que abastece a diferentes tiendas por departamentos en el país.
- Yaneli vende chocolates orgánicos a los dueños del portal Endulza, quienes solo venden a través de internet.



Es clave definir los canales de comercialización para vender con éxito.

e) ¿A qué precio venderá?

Definir un precio adecuado es uno de los factores claves del éxito del negocio verde, un buen precio permite aprovechar oportunidades y competir. Conocer el precio de los competidores es importante para tomar decisiones. Por ejemplo:

Jair venderá frutas orgánicas en la feria dominical, verificó que los precios varían entre cinco y siete soles el kilo de manzanas, entre diez y quince soles el kilo de arándanos y el kilo de piña entre cuatro y cinco soles; con esta información, y luego de calcular sus costos, podrá fijar los precios para sus productos.



Foto: Alj Ribeiro / Shutterstock.com

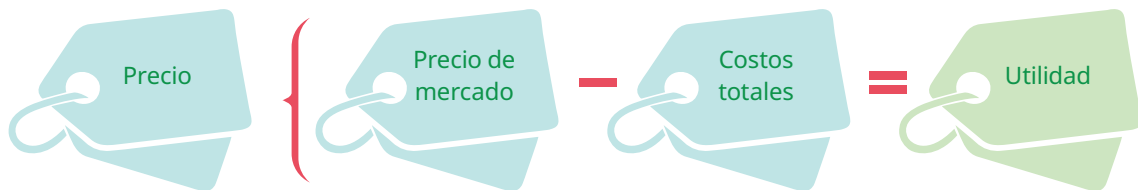
El precio de venta de un producto o servicio se calcula a partir del costo y con base en la utilidad esperada, se puede calcular de dos formas:

- **El precio asociado al costo** resulta de sumar los costos fijos y variables para llegar a uno total, luego se añade un porcentaje de utilidad y ese es el precio.



Conociendo sobre los costos:

- **Los costos fijos** son aquellos que un negocio debe pagar independiente de su operación y que no varían ante los cambios de la producción de bienes y servicios. Por ejemplo, el pago del alquiler del local, el de los servicios de luz, agua, teléfono, y el de personal que está contratado por un periodo fijo.
- **Los costos variables** son gastos que cambian en función de la cantidad de productos o servicios realizados. Un ejemplo de ello son las materias primas como las telas, botones, cierres e hilos para elaborar un vestido; el detergente y el suavizante para lavar la ropa en una lavandería.
- **La utilidad** es un monto que agrega al costo y que le permite generar la ganancia por cada unidad producida y vendida.
- **El precio orientado al mercado** se define en función del segmento al que se planea vender el producto o servicio y según lo que cobren los competidores; aquí es necesario tener claros los costos para ver si es posible realizar la venta obteniendo un margen de ganancia (utilidad) razonable.



Por ejemplo, María José ha sondeado el precio de mercado de un kilo de mermelada orgánica y se encontró con los siguientes resultados:

Competidores	Precio de mercado	Costos de María José	Ganancia
Empresa A	9,00	7,90	1,10
Empresa B	8,50	7,90	0,60
Empresa C	8,20	7,90	0,30

María José ha decidido que venderá su mermelada a 8,50 soles; para poder tomar esta decisión ella analizó el perfil de los clientes que asisten a la feria dominical donde ofertará su producto.



El precio debe estar de acuerdo con el valor percibido por el consumidor.

f) ¿Cuánto impactará su negocio sobre el medioambiente?

Su negocio será sostenible a largo plazo solo si se utilizan los recursos naturales de manera eficiente, y genera menores impactos sobre el medioambiente y su biodiversidad.

Todos los negocios afectan el entorno, pero si el suyo es verde, buscará reducir los impactos ambientales negativos. Para ello, deberá analizar en cada etapa del ciclo del producto o prestación del servicio qué tipo de impactos ambientales negativos existen y plantear cómo puede reducirlos.

Por ende, deberá responder algunas preguntas sencillas, como las siguientes, que le permitirán definir con mayor claridad qué tan amigable es su idea de negocio con el medioambiente.

¿Cuánto depende su negocio del medioambiente?

- ¿Depende del clima, suelos u otros recursos naturales (agua, semillas, madera, otros productos)?
- ¿Necesita un tipo específico de trabajo de la comunidad?
- ¿Necesita que su comunidad lo apoye?
- ¿Qué tipo de apoyo requiere de su comunidad?
- ¿Su negocio tendrá un impacto positivo o negativo en el medioambiente? ¿Cómo lo podría medir?
- ¿Cómo minimizaría y revertiría cualquier impacto negativo que genere su negocio?



Un buen negocio verde es aquel que genera ganancias y tiene un impacto positivo con el medioambiente.

► Unidad 4

Las mejores ideas de negocios verdes



Cada día surgen muchas **ideas de negocios** que logran convertirse en un gran éxito, lo importante es saber dónde las podemos encontrar.

En esta sección reconocerá:

- cómo encontrar buenas ideas de negocios, y
- algunas técnicas para elaborar su lista de ideas de negocios y cómo hacer sus productos o servicios innovadores.

Para iniciar su emprendimiento verde, debe identificar su idea, no requiere ser un inventor, pero con certeza un innovador, ¡sí! También debe explorar las diversas fuentes de oportunidades que el mercado ofrece.



4.1. ¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios verdes?

Para hallar buenas opciones de negocio verde es necesario tener una actitud proactiva, ser observador y buscar nuevas formas de hacer las cosas.

Estas ideas se pueden originar de diferentes formas:



► Detectando una necesidades no satisfechas

Cuando intenta encontrar productos y servicios que no están disponibles en el mercado o que no son exactamente lo que el consumidor necesita, allí existe una oportunidad de negocio verde.

Por ejemplo:

- «No puedo encontrar cerca de mi oficina comidas preparadas con ingredientes orgánicos».
- «No hay un jardinero que cuide mis plantas con abonos y fertilizantes orgánicos».

► Examinando el entorno de la ciudad

La ciudad es una fuente importante de ideas de negocios, para ello requiere observar con cuidado su localidad, a fin de identificar oportunidades en:

a. Negocios que se encuentran operando

Algunas empresas o negocios requieren incorporar en su funcionamiento procesos más amigables con el medioambiente, por ejemplo:

- utilizar electricidad que proviene de la energía solar fotovoltaica en vez de fuentes de energía no renovable.

b) Productos o servicios convencionales

A los cuales les puede dar un enfoque ambiental y sostenible, por ejemplo:

- comida rápida que puede convertirse en un negocio de comida orgánica y saludable.

c) Residuos

Las empresas o negocios de su localidad generan residuos como consecuencia de sus operaciones, usted los podría aprovechar para iniciar un negocio verde; por ejemplo:

- desperdicios orgánicos de los mercados o centros de abasto, que pueden convertirse en un negocio de abono orgánico, o
- botellas de plástico que podría convertir en materia prima para fabricar telas.

d) Recursos naturales

Piense en los recursos naturales que tiene disponibles y en qué producto o servicio de utilidad podría transformar sin generar un impacto ambiental negativo. Los recursos naturales incluyen materiales del suelo, plantas, animales, minerales, agua, etc., por ejemplo:

- tejido en fibras naturales, teñidos con colorantes también naturales, o
- cultivo orgánico de hortalizas.

e) Ferias de negocio y exhibiciones

Visitar ferias presenciales o virtuales le permite ver productos, conocer las nuevas tendencias, hacer una red de contactos y descubrir nuevas ideas de negocio. Asegúrese de asistir a cualquier feria de negocio en los campos en los que podría estar interesado.

► Aprendiendo de negocios verdes exitosos

Se puede aprender mucho de las experiencias de las personas que han implementado negocios verdes y que tienen éxito. Esta información se puede obtener entrevistando a alguien que tenga un negocio en marcha en su localidad, buscando en internet o en revistas casos de éxito, etc¹.

Revise con cuidado y reúna información a partir de las siguientes preguntas.



¿Con qué tipo de idea empezaron estos negocios?

¿De dónde surgieron las ideas?

¿Cómo desarrollaron sus ideas hasta ser negocios exitosos?

¿Cómo gana dinero el negocio y cómo encaja en el ambiente local?

¿Dónde consiguieron el dinero para empezar su negocio?

1. «Proyectos ecológicos innovadores», The [Monopolitan.com](https://themonopolitan.com/2017/06/proyectos-ecologicos), <https://themonopolitan.com/2017/06/proyectos-ecologicos>



Ejercicio 7

Revise la experiencia de la empresa Muros y responda las preguntas que se plantean en la página anterior.



Historia de éxito

Muros ecológicos

Muros es una empresa innovadora que construye muros verdes que generan un impacto ambiental significativo.

Mario, ingeniero civil, observa en una feria internacional cómo se puede tener plantas en las paredes y se asocia con dos amigos: un jardinero y un arquitecto, y empiezan a diseñar propuestas de muros verdes para balcones e interiores de casas, averiguan sobre las tecnologías existentes y qué plantas se acondicionan mejor.

Al principio no fue sencillo, pues no estamos acostumbrados a tener jardines verticales, «paredes verdes». El sistema de mantenimiento y riego parecía muy complicado; por tanto, los proyectos con todo el servicio incluido no eran adquiridos. Así que decidieron complementar la propuesta de negocio vendiendo los equipos necesarios: impermeabilizantes, abonos, estructuras, plantas, y también ofrecían el servicio de visita a domicilio para aconsejar a los futuros clientes dónde se podría colocar estos jardines. Para iniciar esta empresa, hicieron un préstamo en el banco y consiguieron proveedores a quienes nombraron sus distribuidores oficiales, dándoles algunos equipos en concesión.

Hoy mantienen las dos líneas del negocio, ha crecido el diseño de proyectos y la de productos instalables a costos razonables, tienen como clientes principales a las constructoras. Este año, Muros fue premiada por su labor como una empresa sustentable en su ciudad.

► Combinando conocimiento con experiencia

La experiencia laboral, sus habilidades técnicas, el conocimiento práctico del negocio, las aficiones, los contactos personales y la experiencia familiar pueden ser factores importantes para encontrar una idea de negocio verde. Por ejemplo:

Ana trabajó en un restaurante vegano por muchos años, aprendió a cocinar este tipo de cocina, hoy se independizó y ha decidido abrir un emprendimiento de postres veganos.

► Mejorando un producto o servicio ya existente

La internet le brinda información interesante y bien documentada de negocios verdes existentes (productos o servicios) que se vienen implementando a nivel mundial, esta puede ser una fuente inspiradora de ideas de negocios.

Ingresa en la ventana de búsqueda las frases «emprendimientos verdes», «oportunidad de negocios», «casos de éxito de negocios verdes» o «negocios verdes y sustentables», navegue en los sitios sugeridos y tome nota de las ideas que le parezcan interesantes.



Ejercicio 8

Es hora de anotar todas las ideas de negocios verdes que ha identificado.

1	El entorno de la ciudad	Posibles negocios verdes
2	Necesidades no satisfechas	Posibles negocios verdes
3	Conocimientos y experiencia	Posibles negocios verdes
4	Ferias y exhibiciones	Posibles negocios verdes
5	Producto o servicio a mejorar	Posibles negocios verdes

4.2. Técnicas para encontrar o mejorar ideas de negocio verde

Hay dos técnicas, desarrolladas a continuación, que contribuyen a completar el hallazgo de mejores ideas de negocio verde y que podrá aplicarlas con la colaboración de amigos o de su entorno familiar.

4.2.1. Lluvia de ideas

Una lluvia de ideas para negocios verdes implica abrir su mente y pensar en muchas opciones diferentes. Se empieza con una palabra o tema y escribe todo lo que le venga a la mente relacionado a ello, aunque parezca irrelevante o raro. Las buenas ideas pueden venir de conceptos que inicialmente parecen extraños.

Esta técnica funciona mejor en grupo. Reúna a sus familiares o amigos y pídale que le ayuden a escribir las ideas que tengan cuando escuchen la palabra o el tema.



Ejercicio 9

Es hora de hacer su propia lluvia de ideas.

1. Empiece con una palabra relacionada a algunas de las opciones que ha identificado como posibles ideas de negocio, luego escriba todas las ideas que tenga. Continúe hasta que no se le ocurra nada más.

2. Ahora revise las palabras que ha escrito. ¿Le da alguna de estas palabras la idea de un negocio que pueda iniciar? Coloque esta idea o ideas en el siguiente recuadro.

Si aún no puede encontrar alguna idea de negocio que le guste, el ejercicio es útil para ayudarle a descubrir nuevas formas de pensar.

Entre más practique esta técnica, más fácil le será encontrar ideas de negocios factibles.

4.2.2. Lluvia de ideas estructurada

La lluvia de ideas estructurada es una técnica que permite pensar en nuevas oportunidades a partir de los procesos u operaciones generados en una experiencia de negocio verde en particular, para ello es importante empezar a identificar posibles ideas en cada uno de los siguientes puntos:

- los que están involucrados en la producción;
- los que están relacionados con los procesos de comercialización;
- los que generan nuevas líneas de empresas derivadas, como por ejemplo, en el reciclaje o reutilización de materiales, y
- los que están relacionados con prestación de servicios y mantenimiento en el producto o servicio identificado.

Es un proceso alternativo a la lluvia de ideas, que permite descubrir nuevas opciones de negocio verde, a partir del análisis diversificado de un producto o servicio.



Si tiene un producto o servicio en mente, una buena opción es observar nuevos negocios afines a su idea y, de esta manera, ver opciones de diversificación.

Revisemos algunos ejemplos:

Línea de producción

- Producción de semillas y almácigos
- Diseño y fabricación de infraestructura
- Producción y acopio de materiales inertes (sustratos y de soporte)
- Fabricación de envases biodegradables

Línea de comercialización

- Venta de nutrientes e insumos
- Venta de accesorios y materiales
- Venta de instrumentos y equipos
- Venta de plásticos y coberturas de invernaderos
- Venta de semillas

Lechuga hidropónica



Línea de servicio

- Diseño de logo y marca – *marketing*
- Servicio de mantenimiento de equipos
- Servicio de calibración de instrumentos
- Servicios de limpieza
- Servicios de sanidad y control de plagas
- Entrega a domicilio

Línea de empresas derivadas

- Producción de fertilizantes orgánicos
- Infraestructura de cosecha de agua de lluvia para riego de hidroponía
- Instalación de infraestructura de producción y asesoría sobre uso (comercialización)

Línea de producción

- Elaboración de nuevas prendas de vestir
- Elaboración de bolsos
- Elaboración de accesorios, pañolones, cintas
- Elaboración de artículos de limpieza para pisos

Línea de comercialización

- Comercialización de prendas de segundo uso
- Comercialización de accesorios
- Venta de botones y cremalleras
- Venta de retazos

Un negocio de ropa verde

**Línea de servicio**

- Servicio de mantenimiento de equipos
- Servicio de recolección y acopio de prendas de segundo uso
- Servicio de capacitación en confecciones
- Servicio de diseño y patronaje

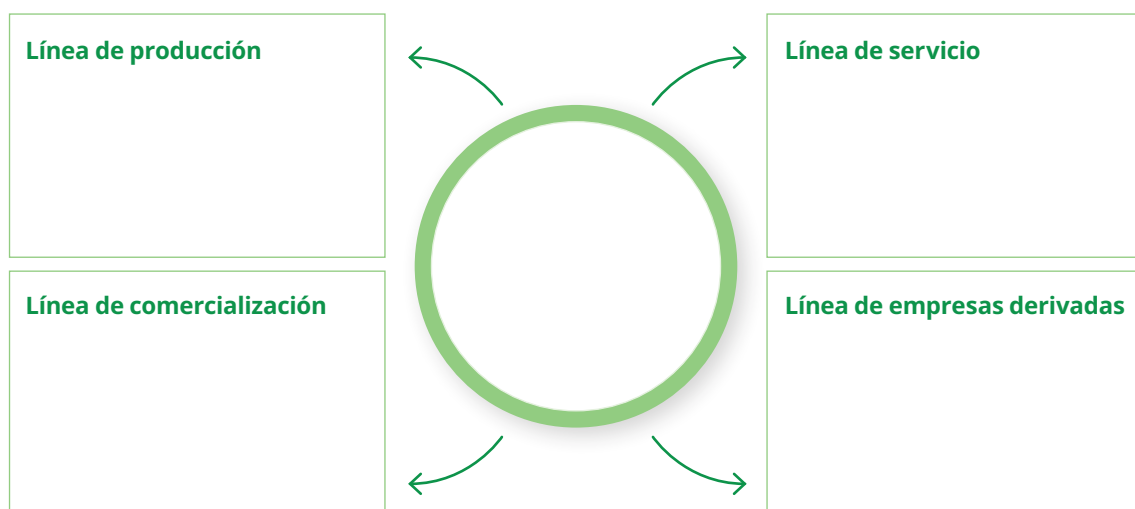
Línea de empresas derivadas

- Producción de material de relleno para muebles

**Ejercicio 10**

Es hora de hacer su lluvia de ideas estructurada.

1. Identifique el producto o servicio a ofrecer y colóquelo en el medio del esquema siguiente.
2. Elabore una lista ideas de negocios relacionadas con las líneas de producción, comercialización, servicios y posibles empresas derivadas que pudieran generarse a partir del producto o servicio verde.



3. Una vez concluido este trabajo, muestre la lista a por lo menos tres personas que le darán una opinión. Revise cada una de las palabras que ha escrito como ideas de negocios, ¿se imagina realizando algunas de ellas?

► Unidad 5

Mi idea de negocio verde



Emprendedor, ¡vamos por buen camino!, está a punto de identificar cuál será su idea de negocio, la cual le dará la oportunidad de generar su propio empleo y aportar al crecimiento del país.

Desde un enfoque verde su negocio:

- protegerá y preservará el medioambiente, y
- aportará en la resolución de problemas sociales, ayudando a mejorar la calidad de vida de la población.

En esta sección encontrará:

- técnicas para seleccionar las mejores ideas de negocio, y
- la definición de su idea de negocio.

Emprendedor, iniciamos una etapa clave para el nacimiento de su negocio verde, es momento de preguntarse por qué desea emprender un negocio verde, qué le motiva a pensar en esta idea, y si ella coincide con sus capacidades, deseos, pasiones y metas.



5.1. Macrofiltro: defina su lista de ideas de negocios verdes

Está a punto de definir cuál será la idea de su negocio verde, aquí algunas sugerencias al momento de iniciar su elección:

1. Identifique en qué sectores de la economía le gustaría emprender su negocio negocio.
2. Emprenda en sectores que conozca. Combine conocimiento con experiencia, no se deje tentar por actividades de moda que quizás tienen un enorme futuro, pero usted no cuenta con la experiencia o habilidad para desarrollarlo. Si no conoce un área o no tiene suficiente información, mejor evítarla.
3. Sus ideas de negocio deben ser originales, deben diferenciarse de las demás. Lo primero será identificar qué necesidad desea satisfacer y luego determinar el producto o servicio verde que ofrecerá, no tiene que ser algo totalmente nuevo, puede adaptar uno a partir de otro que ya existe.
4. Elija una idea que combine la viabilidad económica del negocio con el impacto positivo del producto o servicio que brindará al medioambiente.
5. Comparta su idea, si la conversa con familiares, expertos en el tema, amigos y posibles clientes, obtendrá información que le permitirá tomar mejores decisiones.

Paso 1: Luego de haber revisado posibles ideas de negocio, es necesario identificar cuáles son las mejores para iniciar el emprendimiento.



Ejercicio 12

Identifica un máximo de diez ideas de negocio verde.

N.º	Mi lista de ideas de negocio priorizadas
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	



5.2. Seis preguntas clave de una buena idea de negocio verde

Ahora analice cada una de las ideas seleccionadas, las cuales deberán pasar por el filtro de las seis preguntas siguientes, a fin de considerar la viabilidad de emprender dichos negocios verdes.

1. ¿Qué necesidad de los clientes satisfará con su negocio verde?
2. ¿Qué productos o servicios ofrecerá?
3. ¿Quiénes serán sus clientes?
4. ¿Cómo venderá su negocio verde los productos o servicios?
5. ¿A qué precio venderá?
6. ¿Cuánto impactará su negocio sobre el medioambiente?

Podrá apoyarse en las preguntas señaladas, que a continuación proponemos con mayor detalle:

1. ¿Qué necesidad de los clientes satisfará con su negocio verde?
 - ¿Qué necesidad insatisfecha de los clientes busca resolver?
 - ¿Qué necesidades del cliente satisface con sus productos o servicios verdes?
2. ¿Qué productos o servicios ofrecerá?
 - ¿Qué productos o servicios verdes quieren los clientes?
 - ¿Qué calidad de productos verdes quieren los clientes?
 - ¿Qué información tiene acerca de los productos o servicios verdes para este negocio?
 - ¿Cuánto sabe acerca de la calidad de los productos y servicios que desean los clientes?
3. ¿Quiénes serán sus clientes?
 - ¿Quiénes serán los clientes para este negocio verde?
 - ¿Serán suficientes para que el negocio verde sea rentable?
 - ¿Quiénes son sus competidores?
 - ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades respecto a la propuesta de negocio verde?
4. ¿Cómo venderá su negocio verde los productos o servicios?
 - ¿Cómo podrá proporcionar la calidad de los productos y servicios verdes que desean los clientes?
 - ¿Qué medios utilizará para promocionar sus productos o servicios y llegar a los clientes?
 - ¿Qué mecanismo de pago implementará para la venta de los bienes o servicios?
 - ¿Cómo entregará los productos o servicios verdes al cliente?
5. ¿A qué precio venderá?
 - ¿Ha realizado un cálculo aproximado de los costos?
 - ¿Cuál es el precio de los competidores?
 - ¿El precio le permite un margen de ganancia?

6. ¿Cuánto impactará su negocio en el medioambiente?

- ¿Qué impacto positivo o negativo tendrá su negocio sobre la comunidad y el medioambiente?
- ¿Son muchos los desperdicios que origina la elaboración del producto o servicio?
- ¿Es posible reciclar o encontrar nuevos usos a los desperdicios?
- ¿Es posible ahorrar en el consumo de energía y agua?

Veamos los siguientes ejemplos:

Reciclar: recolección y acopio de equipos

¿Qué necesidad de los clientes satisfará?

La necesidad de liberarse de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) en desuso y que ocupan espacio en la casa u oficina y que no saben dónde depositarlos.

¿Qué bienes o servicios venderá su negocio verde?

Servicio de recolección y acopio de equipos. Se tendrá precisiones técnicas, como la clasificación según los equipos, materiales, grado de funcionamiento y antigüedad.

¿A quiénes venderá?

A las personas o empresas que reparan equipos de cómputo o venden artículos de segundo uso.

¿Cómo venderá?

Se contará con un local-taller de atención al público y se anunciará a través de las redes sociales este servicio. Se ofrecerá también el servicio de *delivery* por un costo adicional al precio de venta.

¿A qué precio venderá?

Se cuenta con un catálogo de costos organizados por piezas, cuyos precios son: tarjetas de memoria 50 soles, tarjetas de video 80 soles, y *laptops* de segundo uso 300 soles. Se cuenta con precios de promoción de dos por uno.

¿Cómo impactará tu negocio sobre el medioambiente?

Este servicio ayudará a disminuir la contaminación y degradación del medioambiente, porque los residuos de aparatos electrónicos son altamente nocivos para el ecosistema.



Un servicio de *delivery* de menús preparados con ingredientes orgánicos a su lugar de trabajo

¿Qué necesidad se debe satisfacer?

En la zona no hay servicios de *delivery* para oficinas. Las personas que trabajan fuera de casa necesitan alimentos saludables a precios razonables, y que sean enviados a su centro de trabajo a la hora de almuerzo.

¿Qué productos o servicios venderá su negocio?

Entrega de menús elaborados con ingredientes orgánicos.

¿A quiénes venderá?

A trabajadores de las oficinas del centro empresarial. Se estima que en este centro trabajan 80 personas. En la zona, los restaurantes solo ofrecen comida tradicional, no ofertan menús similares a mi propuesta y no cuentan con servicio de entrega en las oficinas.

¿Cómo venderá?

A través de redes sociales, tendré una carta virtual con menús por estaciones del año, y volantes entregados en las oficinas. Se dará un número de teléfono para que las personas puedan hacer sus pedidos.

¿A qué precio venderá?

Se tienen dos tarifas: menú ejecutivo a 10 soles, menús del día a 7 soles.

¿Cómo impactará su negocio en el medioambiente?

Se utilizarán envases degradables con el fin de causar el mínimo impacto negativo posible al medioambiente.



**Ejercicio 13**

Analice cada una de las ideas de negocio. Use hojas adicionales para la información que necesita.

Nombre de la idea de negocio verde:

¿Qué necesidad busca satisfacer?

¿Qué productos o servicios venderá su negocio verde?

¿A quiénes venderá?

¿A qué precio venderá?

¿Cómo venderá?

¿Cómo impactará su negocio sobre el medioambiente?

5.3. Microfiltro: seleccionando las mejores ideas de negocio verde

Ahora que respondió las seis preguntas clave, le invitamos a analizar cada una de las ideas de negocios verdes. Seleccione las cinco que le parezcan mejores, las cuales pasarán por un segundo filtro (microfiltro).

Otorgue una valoración a las respuestas del ejercicio 14 utilizando la puntuación que consta después de la tabla.



Ejercicio 14

Aplique el cuestionario que aparece a continuación a cada una de las cinco ideas de negocio seleccionadas, y otórguele la puntuación correspondiente, según los criterios de la tabla subsiguiente.

Criterios	Idea 1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
1. ¿Tiene experiencias que puedan ayudarle a poner en marcha este negocio verde?					
2. ¿Es posible vender el producto o servicio por varios canales de comercialización?					
3. ¿Cuenta con mecanismos para distribución de productos o servicios?					
4. ¿Existe disponibilidad de mano de obra cualificada para esta iniciativa verde?					
5. ¿Existe la posibilidad de contratar un seguro de salud para los trabajadores de esta iniciativa verde?					
6. ¿Cuenta con herramientas y equipos?					
7. ¿Tiene una red de contactos que potencien la iniciativa emprendedora verde?					
8. ¿Se requiere de altas inversiones para iniciar el negocio?					
9. ¿Sus clientes estarán dispuestos a pagar el precio de venta que está proyectando?					
10. ¿Existen muchos competidores para los productos o servicios que ofrecerá a los clientes?					
11. ¿Utilizará grandes cantidades de energía basada en combustibles fósiles como petróleo y sus derivados?					
12. ¿Utilizará grandes cantidades de agua?					
13. ¿Utilizará recursos naturales que escasean o están sobreexplotados?					
14. ¿Requerirá el uso de productos químicos nocivos?					

Criterios	Idea 1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
15. ¿Generará grandes cantidades de residuos sólidos?					
16. ¿Causará contaminación atmosférica?					
17. ¿Contaminará el suelo?					
18. ¿Contaminará el agua?					
19. ¿Le gusta y está dispuesto a emprender esta idea de negocio verde?					
Total					

Número de preguntas	Valoración	
Preguntas de la 1 a la 10	1 punto	bajo/poco/no
	2 puntos	medio/regular/más o menos
	3 puntos	alto/mucho/sí

Número de preguntas	Valoración	
Preguntas de la 11 a la 19	3 puntos	bajo/poco/no
	2 puntos	medio/regular/más o menos
	1 punto	alto/mucho/sí

5.3.1. Sondeo de mercado

Al hablar con posibles clientes, futuros proveedores, y con miembros de la comunidad de negocios verdes, podrá recoger información valiosa que le permitirá decidir qué negocio verde es más viable de implementar.

Podría tener conversaciones informales, hacer observaciones, visitas y entrevistas formales. Desarrollar estas actividades toma tiempo y esfuerzo, pero vale la pena, dado que obtendrá información valiosa que le ayudará a decidir su idea de negocio.



Los contactos que hará durante estas visitas de sondeo de mercado también serán útiles cuando inicie su negocio verde.

Organizando el sondeo de mercado

1. Defina con claridad el producto o servicio a ofertar.

Es importante describir con claridad el producto o servicio que ofrecerá al cliente, antes de iniciar el sondeo de mercado. En el sondeo se validan los atributos del producto y se complementan con la información recibida de las diversas personas que serán vinculantes al negocio verde a emprender (clientes, proveedores, competencias, etc.). La descripción debe considerar los siguientes elementos:

- características: tamaño, color, peso, etc.;
- calidad y garantía (servicio de posventa: mantenimiento);
- envase y empaque: bolsa, lata, caja, botella, etc.;
- diseño: forma del producto, atributos, modelos, etc.;
- cantidad y disponibilidad;
- variedad: gama de productos y servicios que ofrece;
- marca: cómo será identificado el producto o servicio (nombre e imagen), incluido el eslogan, y
- plazos de entrega.



2. Defina cómo recogerá la información: entrevista y/u observación.

3. Elabore una lista de las personas que entrevistará.

- ➡ Clientes potenciales: sus perspectivas son esenciales para entender si su producto o servicio propuesto es importante para ellos o no, o si debe modificar su idea para cumplir con sus necesidades.
- ➡ Competidores, proveedores y entidades financieras: sus visiones revelarán los desafíos de competencia que podría enfrentar, así como otros temas relacionados con su potencial negocio verde.
- ➡ Informantes claves y líderes de opinión: estas son personas que saben mucho acerca de negocios verdes, tienen información sobre mercado potencial, tendencias, reglamentos para producción y comercialización. La información que podrá recibir de ellos es importante para evaluar la factibilidad de su idea de negocio verde.

4. Elabore la guía de entrevista o ficha de observación. Recuerde iniciar la entrevista con una descripción positiva de su idea de negocio verde y explique por qué cree que será un producto o servicio de interés para el cliente.



Para cada una de las ideas de negocio verde, asegúrese de hablar con clientes potenciales. Sus opiniones son esenciales para saber si su idea es viable.

Sugerencias para la formulación de preguntas:

- No formule preguntas que puedan ser contestadas con un sí o un no, es preferible hacer preguntas abiertas usando ¿quién?, ¿qué?, ¿por qué?, ¿dónde? y ¿cuándo?
- No pregunte: «¿Está usted satisfecho con este producto?». Sería mejor preguntar: «¿Cuán satisfecho está usted con este producto?». No tenga temor de hacer una pregunta aclaratoria si no entendió la respuesta.
- Formule una pregunta a la vez, por ejemplo: «¿Cuántas veces a la semana compró el producto?», y no «¿Cuántas veces a la semana compra este producto y cuánto paga por cada compra?».
- Es mejor hacer preguntas que hagan pensar con detenimiento a las personas y faciliten respuestas concretas. En lugar de preguntar «¿Vendría usted a comprar comida para llevar?», pregunte «¿Vendría usted a comprar a mi negocio comida para llevar todos los días, dos veces por semana, una vez por semana?».

Algunos ejemplos de preguntas:

► Clientes potenciales

¿Dónde acostumbra a comprar este producto o servicio? ¿En qué otro lugar podría usted adquirir este producto o servicio? ¿Con qué frecuencia lo compra? ¿Qué precio acostumbra a pagar? ¿Hay alguna manera en la que usted podría mejorar el producto o servicio adquirido?

► Proveedores

¿Cuántos otros competidores ya están abasteciendo de un producto como el mío? ¿Qué les gusta a los clientes de este tipo de producto? ¿Los precios de las materias primas e insumos ecológicos son más caros que los convencionales? ¿Cuánto cuestan? ¿Cuáles son las nuevas tendencias en los productos que están vigentes en el mercado?

► Informantes clave

¿Cuánta demanda insatisfecha existe de este producto o servicio? ¿Cómo varía la demanda de estos productos o servicios durante el año? ¿Qué es lo que más valoran los clientes de estos productos o servicios? ¿Hay algunos aspectos del producto que les gusta a los clientes, pero son difíciles de obtener?

► Competencia

¿Dónde está ubicada la competencia? ¿Cuál es su principal ventaja? ¿Los precios de los productos o del servicio que ofrecerá su negocio serán iguales o similares a los que oferta la competencia? ¿Quiénes son sus clientes? ¿Cómo está organizado el negocio de la competencia? ¿Ofrece el servicio de entrega a domicilio? ¿Cómo me puedo diferenciar de él?



Recoger información para su negocio verde le da la oportunidad de proponer un emprendimiento diferencial y presentarse con una propuesta de innovación en el mercado.

Implementando el sondeo de mercado



Ejercicio 15

Realice el sondeo de mercado, prepare una ficha de entrevista para cada una de las dos ideas de negocio seleccionada.

Idea de negocio verde:	
¿Qué información debo obtener? - - - -	
¿Con quién hablaré?	¿Qué preguntas le debo formular?

Tabulación y análisis del sondeo de mercado

Con la información obtenida en la aplicación de las encuestas y/o entrevistas, se debe tabular los datos e información obtenida, así como analizarla. Los pasos a seguir constan a continuación.

- **Tabulación:** organice las respuestas según las preguntas realizadas por cada tipo de entrevistado: clientes, proveedores, competencia, informantes clave.
- **Análisis:** identifique los puntos comunes y diferentes de cada una de las respuestas, esta es la parte más importante, encontrará información valiosa que le permitirá:
 - ajustar el diseño del producto o servicio que ofertará;
 - determinar si el producto o servicio tiene aceptación del público;
 - reconocer los precios que está dispuesto a pagar el cliente, e
 - identificar la forma de distribución que le interesa al cliente.
- **Conclusiones:** con esta información puede iniciar la consolidación de su propuesta de idea de negocio verde.
- **Recomendaciones:** tome en cuenta el resultado de la información y evite riesgos futuros al momento de implementar la idea de negocio.



Luego de analizar esta información para cada idea de negocio verde, es momento de tomar la decisión: con cuál idea se quedará.



La idea de negocio es el punto de partida de su futuro negocio verde. Una vez que haya detectado esta oportunidad está listo para describirla con detalle y pasar a evaluar costos de su implementación.

► Unidad 6

Inversión y financiamiento



Definida su idea de negocio, es hora de hacer cálculos básicos que permitan conocer el capital inicial que requiere y las opciones para conseguir fondos.

En esta unidad encontrará:

- estimación del capital inicial, y
- cómo financiará su negocio.

6.1. Estimando el capital inicial para su negocio verde

Para empezar el negocio es necesario saber cuánto capital inicial necesita y dónde lo obtendrá. Este está constituido por:

- **Inversiones iniciales**, llamados también pagos preoperativos, son los montos que tendrá que pagar antes de que el negocio verde comience sus actividades. Estos gastos incluyen el pago por alquiler del local, muebles y equipos, maquinaria, licencias de funcionamiento, minutas de constitución, cargos por conexión eléctrica, servicios de teléfono, etc.
- **Capital de trabajo**, esto es lo que se requiere para que el negocio empiece a operar en los primeros meses; es decir, son los pagos operativos iniciales. Debe tener suficiente dinero para cubrir estos gastos hasta que pueda pagarlos con los ingresos por ventas del negocio que inicie.

Invertir en la formalización del negocio verde (constitución de la mype, licencia), a futuro genera ventajas para la sostenibilidad y posicionamiento en el mercado; por ejemplo, permite el acceso a financiación pública (Estado) y privada (entidades financieras), acceso a servicios y tecnologías de desarrollo empresarial público y privado, acceso a programas del Estado, a participar en licitaciones públicas o actuar en calidad de proveedores de empresas.



Conocer las inversiones que implica la implementación de su negocio verde le permitirá valorar cuáles son las alternativas para conseguir el dinero.



Por ejemplo:

Cristina tiene la idea de abrir un negocio de venta de ropa de segundo uso, este tendrá un local pequeño en un lugar céntrico de su localidad y también venderá de manera *online* a través de Marketplace. Ella ha hecho un listado y ha identificado las inversiones iniciales que requiere para un local físico (LF) y para la plataforma de comercio digital (Marketplace).

Inversiones iniciales	LF S/.	MP S/.	Capital de trabajo	LF S/.	LF S/.
Mobiliario: probador, perchero, aparador	150		Stock inicial de prendas	800	
Equipos: caja registradora portátil	600		Alquiler del local por dos meses	1 000	
Adecuaciones y mejoras al local	500		Pago del personal por dos meses	2 000	
Licencias: funcionamiento y permiso de letrero publicitario	350		Pago de servicios primer mes (luz, agua, servicio de limpieza pública, guardianía)	700	
Gastos de formalización	300		Gastos de promoción inicial	500	
Nombre de dominio y servicio de alojamiento en la web			Contingencia para emergencia	200	
Diseño de sitio web		350			
Servicios VPS ²		120			
Celular de alta gama	700				
Total	2 600	470	Total	5 200	

² VPS: servidor virtual privado, por sus siglas en inglés.



Ejercicio 16

Es hora de organizar todas las inversiones requeridas para instalar tu negocio verde.

Para el periodo desde: hasta:	
Inversiones iniciales	Monto S/.
Local del negocio	
Subtotal S/.	
Equipos y herramientas	
Subtotal S/.	
Capital de trabajo	
Subtotal S/.	
Capital inicial total S/.	

6.2. ¿Cómo financiará su negocio?

Para financiar el negocio existen diversas fuentes; a continuación se detallan algunas.

Fuentes de financiamiento	
Familiares y amigos	La primera vía de financiamiento son los amigos y familiares. Consiste en pedir dinero a gente que confía en el emprendedor. Una de las ventajas que aporta es la rapidez con la que se obtiene la financiación y no requiere garantías.
Capital semilla e inversionistas ángeles	Conocido como dinero inteligente, porque invierten dinero en el negocio, aportan consejos, asesorías y talleres para reforzar habilidades de gestión en el negocio.
Financiamiento gubernamental	Recursos que provienen del sector público, ministerios o gobiernos locales.
Instituciones financieras	En este caso se debe evaluar la tasa de interés de una institución consolidada y que pida la menor cantidad de requisitos.
Formas alternativas de financiamiento: redondillas, banquitas y juntas.	Forma alternativa de conseguir fondos, combina el ahorro con el préstamo.

Llegó el momento de saber cómo se financiará el negocio, deberá analizar a qué fuentes de financiamiento es posible acceder.



Paso 1. Analice sus recursos

- ¿Cuenta con ahorro personal? Son recursos propios que viene ahorrando para la instalación de su negocio.
- ¿Cuenta con bienes, herramientas o el local donde operará el negocio? Valorice objetivamente con qué recursos cuenta.

Cuadro de valorización de aporte propio:

Detalle de aporte propio	Especificar	Valoración S/.
Local		
Equipos		
Subtotal S/.		
Licencias		
Capital de trabajo		
Otros		
Subtotal S/.		
Total aporte propio S/.		



Paso 2. Identifique fuentes externas de financiamiento

Existen varias fuentes de financiamiento externas para el negocio, entre ellas tenemos:

- préstamos de familiares y amigos;
- panderos, redondillas;
- capital semilla otorgado por programas de apoyo para emprendedores verdes, y
- crédito de sistemas financieros formales.



Ejercicio 17

Determine las fuentes de capital para su negocio verde.

Fuentes de capital	Monto S/.
Capital inicial requerido	
Fuentes del capital inicial:	
► Mis ahorros personales, dinero en efectivo	
► Mi aporte propio (bienes valorados)	
► Préstamo de familiares y amigos	
► Institución financiera	
► Capital semilla	
► Otras fuentes:	

► Unidad 7

Mi plan de negocio verde



¡Felicitaciones!

Ya tiene definida su idea de negocio verde.

Es momento de integrar toda la información adquirida durante el curso y sustentar su propuesta.

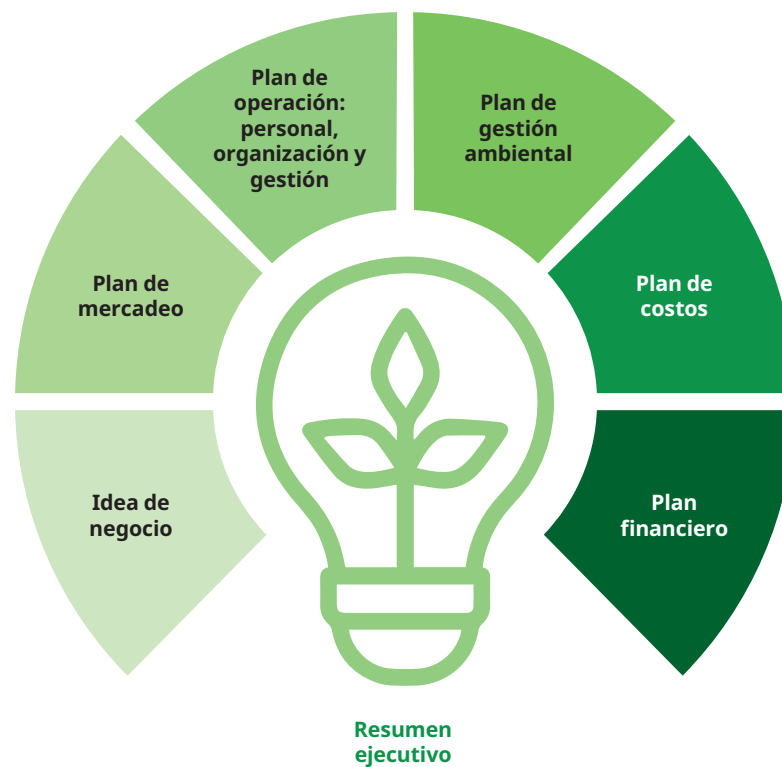
En esta unidad encontrará:

- pautas para elaborar el plan de negocio verde, y
- técnica para sustentar su plan.

7.1. Plan de negocio verde

Para financiar el negocio existen diversas fuentes; a continuación se detallan algunas.

► Gráfico 3. Plan de negocio verde



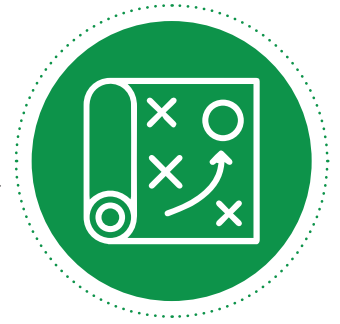
Fuente: Elaboración propia

7.1.1. Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo muestra de manera sintética su idea de negocio verde. Debe ser conciso y organizado, es la presentación abreviada del plan de negocio y debe de contener todos los aspectos relevantes de la propuesta del emprendimiento que se pretende desarrollar resaltando la dimensión ecológica.

7.1.2. Idea de negocio

Debe ser clara y debe expresar el concepto de negocio verde que desea implementar en términos del producto o servicio.



7.1.3. Plan de mercadeo

Comprende todas las actividades que desarrollará para encontrar clientes y satisfacer sus necesidades. Este plan se fundamenta en la comprensión del mercado.

En el plan de mercadeo consideran las 7 P: producto, precio, plaza (lugar), promoción, personal, proceso y pruebas físicas.

7.1.4. Plan de operación

Comprende la definición de personal y las tareas que se requieren para el funcionamiento del negocio verde, así como la forma empresarial y tributaria que adoptará según el lugar donde se establezca, analizando detalladamente las responsabilidades (tributarias, seguridad social, licencias, entre otros) que implica la implementación del negocio verde.

7.1.5. Plan de gestión ambiental

Presenta los diferentes procesos que implementará su negocio verde, con la finalidad de asegurar la rentabilidad y que sea ambientalmente amigable.

7.1.6. Plan de costos

Contiene los cálculos de costos de los productos o servicios de su negocio verde y fija los precios de los productos o servicios.

De ser posible la adopción de inversiones y equipos que permitan la ecologización de su negocio (uso de energía limpia, paneles solares, instalación de un biodigestor, focos LED, muebles de segundo uso, etc.), considere también el costo de una certificación ambiental, lo que le dará una ventaja de *marketing* adicional más adelante.

7.1.7. Plan financiero

Para iniciar su negocio verde, es preciso calcular cuánto capital se requiere para la compra de equipos y materiales, alquileres, salarios etc.

Al conocer el monto de capital inicial necesario, debe encontrar las fuentes de financiación de dicho capital. En este punto presente cómo obtendrá dicho capital para impulsar la implementación de su negocio verde.

Mi plan de negocio verde

1. Resumen ejecutivo

El presente plan de negocio es una proyección para el periodo comprendido entre

___ / ___ / 20___ y ___ / ___ / 20___

Nombre del negocio verde:			
Dirección de contacto:			
Teléfono/celular:		Correo electrónico:	
Tipo de empresa:			
▪ Fabricante del/los siguiente(s) producto(s):			
▪ Operador de servicios que provee el/los siguiente(s) servicio(s):			
▪ Minorista que opera el siguiente tipo de negocio:			
▪ Mayorista que opera la siguiente actividad al por mayor:			
▪ Otro (sírvase especificar):			
Forma jurídica de la empresa:			
Propietarios de la empresa:			
Directivos de la empresa:			
Clientes:			
Personal:			
Fuentes de capital inicial			Monto S/.
Impacto positivo en el medioambiente:			
▪ Energía:			
▪ Agua:			
▪ Residuos:			
▪ Aire:			
▪ Suelo:			
▪ Otros:			

2. Idea de negocio

2.1. Nombre del negocio:

Al fijar el nombre, podrá utilizar elementos que refuercen los aspectos clave del producto o servicio y cualidades que se identifiquen con el negocio.

.....

2.2. Mi negocio verde

Es una descripción breve de lo que será el negocio, realizando las características de por qué la propuesta es un negocio verde.

.....

.....

.....

2.3. Tipo de negocio:

☐

Producción

☐

Comercio

☐

Servicio

2.4. Los productos o servicios que mi negocio verde venderá son:

La descripción debe considerar los siguientes elementos: características (tamaño, color, peso), calidad y garantía (servicio de posventa: mantenimiento), envase y empaque (bolsa, lata, caja, botella), diseño (forma del producto, atributos, modelos), cantidad y disponibilidad, variedad: gama de productos y servicios que ofrece, marca (cómo será identificado el producto o servicio) y plazos de entrega.

.....

.....

.....



2.5. Mis clientes serán:

Describa si son hombres, mujeres, en dónde están (ubicación geográfica), edad, ingresos, nivel educativo, estado civil, estilo de vida familiar, por qué prefieren sus productos o servicios a los de la competencia, qué productos o servicios consumen, la frecuencia, si son sensibles a las variaciones de precio, a las ofertas, con qué tipo de ofertas reaccionan, así como el medio de pago.

2.6. Las necesidades de los clientes que se satisfará son:

Describa las necesidades que serán atendidas con la venta del producto o servicio

2.7. He seleccionado esta idea de negocio porque

Describa las razones por las que ha elegido la idea de negocio, basado en los resultados del sondeo de mercado y de identificación personal con la propuesta.

3. Plan de mercadeo

3.1. Sondeo de mercado

Producto / servicio	Clientes	Necesidades y preferencias de mis clientes	Competidores	Vacíos (que los competidores no han satisfecho)

3.2. He identificado como mi principal competencia a:

Describa a la competencia, determinando con claridad quiénes son, dónde están ubicados, el segmento que atienden, estrategia de posicionamiento de la competencia.

.....

.....

.....

3.3. Producto

Refiérase a los bienes o servicios que ofrecerá para satisfacer las necesidades de los clientes, describiendo la calidad, color, tamaño, presentación, certificación, etc.

.....

.....

.....

3.4. Plaza

► Lugar de comercialización del producto o servicio:

Mencione el lugar, ubicación, localidad, ámbito donde se elaborará el producto o brindará el servicio y la motivación para elegir el lugar.

► Costo mensual del local

Refiera el precio mensual a pagar por el local o centro donde se elaborará el producto o brindará el servicio. Detallar si el precio del local incluye otros gastos además del uso de la infraestructura; por ejemplo: luz, agua, etc.

3.5. Precios de venta de mis productos o servicios

Defina el precio que cobrará a sus clientes por sus productos o servicios, sustentando las razones por la que ha fijado ese precio.

3.6. Promoción

► Cómo venderá los productos o servicios

Defina la forma en que llegará el producto o servicio a los clientes: venta presencial y/o virtual. Mencione si el negocio distribuirá de manera directa el producto, será minorista o mayorista, prestará directamente el servicio o será a través de terceros.

► Cómo promocionará los productos o servicios

Detalle las estrategias de promoción de los productos o servicios que ofertará el negocio verde (anuncios, publicidad, promotores de venta, redes sociales, etc.); indique también los costos.

3.7. Personal

Describa a las características de las personas que involucrará en la elaboración y entrega de sus productos o prestación del servicio en su negocio verde y que harán la diferencia respecto al mercado.

3.8. Proceso

Describa los pasos, procedimientos que desarrollará para hacer llegar el producto o servicio a sus clientes.

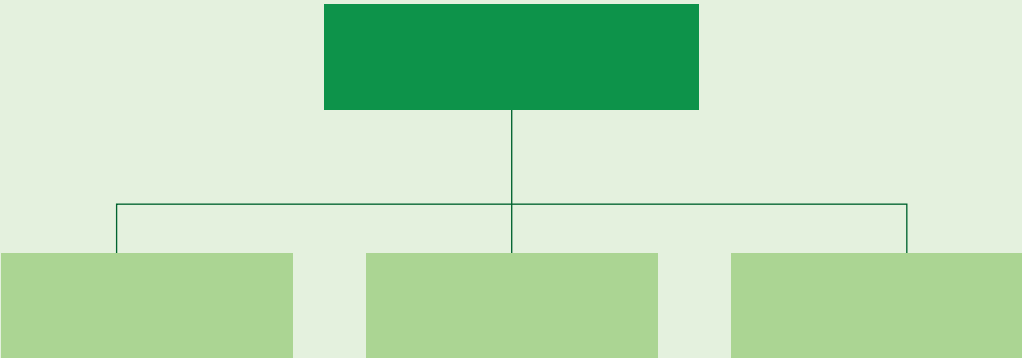
3.9. Prueba física

Describa cuál será el aspecto general de su producto o servicio (local, presentación del producto o el personal, presencia en redes, marca, etc.).

4. Plan de operación

4.1. Estructura organizativa

Al fijar el nombre, podrá utilizar elementos que refuercen los aspectos clave del producto o servicio y cualidades que se identifiquen con el negocio.



4.2. Personal y costos

Describa las tareas que realizará el personal que colaborará en poner en funcionamiento el negocio y cuál será el salario o pago mensual que le asignará.

Tareas y responsabilidades	Puesto	Personal	Pago mensual

5. Plan de gestión ambiental

Estrategia	Suministro de materias primas/ productos	Creación del producto/ servicio	Comercialización	Consumo del producto/ servicio	Disposición final
Selección de materias primas/ productos					
Uso de energía limpia					
Disminución de emisiones de gases de efecto invernadero					
Regulación del consumo de agua					
Cuidado de la biodiversidad					
Disminución de contaminación del suelo					
Reduce, reutiliza y recicla los residuos					
Otros					

► El impacto positivo que tiene mi negocio al medioambiente es:

Defina cómo el negocio aportará a reducir los impactos negativos del en el medioambiente, detalle si será en el proceso de producción del producto o servicios, materias primas, reciclaje, etc.

.....

.....

.....

► La experiencia, habilidades y conocimientos que tengo sobre este tipo de negocio:

Describa la experiencia que tiene en negocios similares (por referencia familiar, por haber trabajado, o por haber tenido un negocio), qué formación técnica relacionada con el giro del negocio tiene, así como las habilidades emprendedoras con que cuenta.

.....

.....

.....

6. Plan de costos

6.1. Precio

Producto o servicio				
	1.....	2.....	3.....	4.....
Costo				
El precio que los clientes están dispuestos a pagar				
Los precios de los competidores				
Precio				
Motivos para fijar este precio				
Motivos de descuentos a clientes				
Crédito a los clientes				
Motivos para dar crédito a clientes				

7. Planificación financiera

7.1. Capital inicial requerido

Calculo que para iniciar este negocio
necesitaré una inversión de S/.



Inversiones iniciales	Nuevas inversiones S/.	Aporte propio valorizado S/.
Local del negocio		
Subtotal S/.		
Equipos y herramientas		
Subtotal S/.		
Licencias		
Subtotal S/.		
Capital de trabajo (detallar el período)		
Subtotal S/.		
Capital inicial total		

7.2. Inversiones totales del negocio verde

Hora de llenar el cuadro resumen, aquí realice la suma de las nuevas inversiones y del aporte propio valorizado.

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

7.3. Pienso que puedo conseguir este capital de:

Determine el monto que requiere la idea de negocio, debe ser un cálculo aproximado, el monto debe de corresponder al total de inversión requerida.

Fuentes de financiamiento	Monto S/.
Mis ahorros personales, dinero en efectivo	
Mi aporte propio (bienes valorados)	
Préstamos de familiares y amigos	
Institución financiera	
Capital semilla	
Otros	
Total de fuentes de financiamiento del negocio	

7.2. Sustentando mi plan de negocio verde

A la hora de conseguir recursos, es clave presentar adecuadamente su propuesta de negocio verde, en la posibilidad de conquistar el interés de un inversionista o postular a una fuente de financiamiento; por ejemplo, un fondo de capital semilla.

La presentación (que podrá ser directa o mediante un video) debe ser breve, de tres a siete minutos con un objetivo específico:

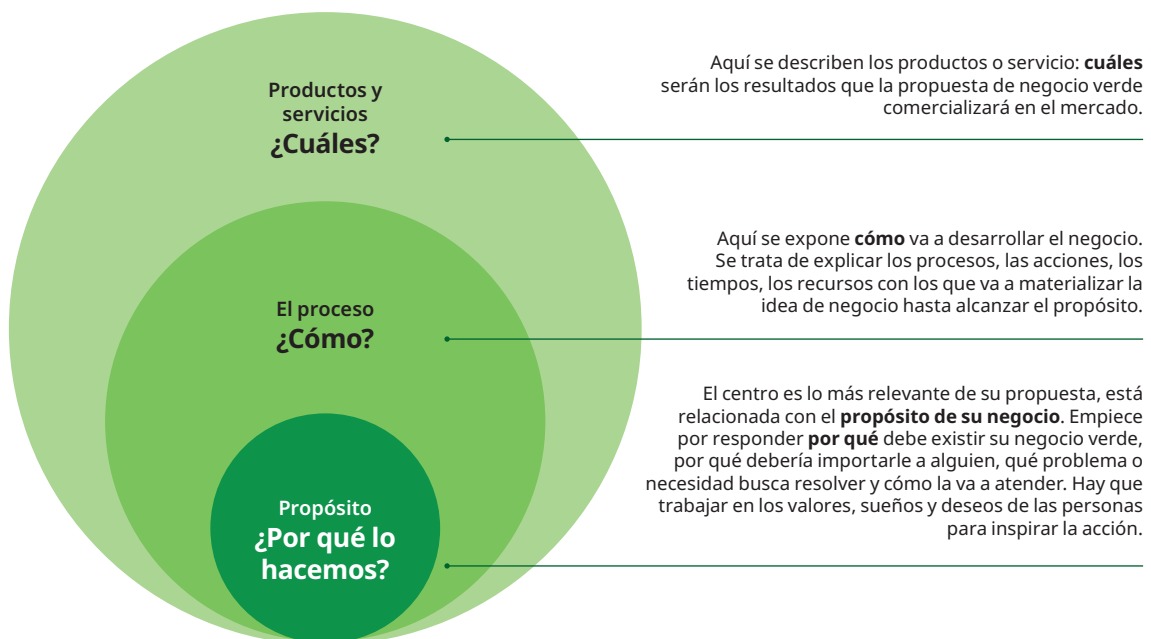
convencer a quienes escuchan de la importancia de su propuesta de negocio verde, qué problemas ambientales contribuirá a resolver, qué impactos espera alcanzar, qué valor diferencial tienen tu producto o servicio, cuan innovador es y su compromiso con el cuidado del medioambiente.

A lo largo de su exposición debe ser claro y directo, es mejor estar preparado y seguro de lo que quiere decir y cómo lo quiere decir. Practique y repita su presentación hasta alcanzar el tiempo programado.

Tiene pocos minutos para convencer a sus oyentes de que deben apostar por su propuesta de negocio verde. Su discurso podrá ser complementado con diapositivas y/o con los prototipos de los productos que ofertará. Le sugerimos que no se extienda más de siete minutos.

Podrá usar diversas técnicas. A continuación le presentamos una herramienta que permite ordenar la secuencia de su intervención.

► Gráfico 4. Círculo de oro



Fuente: Elaboración propia



Durante su presentación sea claro y directo, es una oportunidad para darse a conocer como emprendedor y destacar la importancia que tiene su idea de negocio verde.

¡Siempre es mejor ir con un discurso preparado!

► Bibliografía

- Arturo K. 2018. «Qué es persona natural y persona jurídica». *Crece Negocios*. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:sjDzZMA1F0J:https://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- BANCOLDEX. 2012. *Cartilla de Educación Financiera «El Camino a la Prosperidad», Una guía útil para manejar mejor su dinero*. <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.unidadvictimas.gov.co%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fdocumentosbiblioteca%2Fbancadelasoportunidades.pdf&clen=11278226&chunk=true>
- GCF Global. 2021. «Conceptos básicos de Marketing: El círculo de oro». <https://edu.gcfglobal.org/es/curso-de-marketing-digital/el-circulo-de-oro/1/>
- Ministerio de la Producción. 2014. «Colección CRECEMYPE: Constitución y formalización». <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/coleccion-crecemype/>
- Naciones Unidas. 2021. «Objetivos y metas de desarrollo sostenible». <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/>
- Silva, Douglas. 2021. «4 pasos para saber cómo identificar clientes potenciales». *Blog de Zendesk*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/como-identificar-clientes-potenciales/>
- ILO. 2017. *Green Business Booklet*. Geneva: ILO.
- OIT. 2010a. *Manual: jóvenes emprendedores inician su negocio*. Programa Conjunto «Promoción del Empleo, el Emprendimiento de Jóvenes y Gestión de la Migración Laboral Internacional Juvenil» del Sistema de las Naciones Unidas en el Perú. Lima: OIT. <https://www.yumpu.com/es/document/read/7232722/manual-jovenes-emprendedores-inician-su-negocio-conjoen->
- _____. 2010b. *Manual Jóvenes emprendedores generan su idea de negocio*. Lima: OIT/ Fondo para el Logro de los ODM, Programa Conjunto Juventud Empleo y Migración. <https://docplayer.es/6517163-Generan-ideas-de-negocios.html>
- _____. 2015. «Manual para el diagnóstico, capacitación y seguimiento en la metodología Empresas más verdes y un mejor lugar de trabajo». https://www.herramientasoit.org/lib/file/doc/manual_empresa%20mas%20verdes.pdf
- _____. 2016a. *Inicie su Negocio: Manual*. Ginebra: OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553919.pdf
- _____. 2016b. *Inicie su negocio: plan de negocio*. Ginebra: OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553920.pdf
- SAD (Swiss Academy for Development). 2017. *Skills for green entrepreneurship*, Training manual, SAD. https://sa4d.org/wp-content/uploads/2017/11/SAD_Skills-for-Green-Entrepreneurship_Manual.pdf
- «Proyectos ecológico innovadores: 40 casos de éxito». *The Monopolitan*. <https://themonopolitan.com/2017/06/proyectos-ecologicos>



Mi
Negocio
Verde