

DRC | T.E.R.A.

Tecnología y Empoderamiento
para la Resiliencia y el Aprendizaje

Cartilla participantes



<https://drc.ispring.com/courses>

MÓDULO 0

INTRODUCCIÓN AL CURSO

Hola, te damos la bienvenida al curso de T.E.R.A - Tecnología y Empoderamiento para la Resiliencia y el Aprendizaje del Consejo Danés de Refugiados. Este curso tiene como objetivo guiarte en el desarrollo de un negocio económicamente viable y ambientalmente sostenible.

Esta cartilla te guiará por los siete módulos de este curso. Cada módulo consta de herramientas como infografías y talleres que te ayudarán a conocer de forma amigable los pasos que debes hacer para montar un negocio "verde".

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Entender el significado de un negocio verde.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes conocerán cuáles son los Objetivos de Desarrollo Sostenible, qué significa un negocio verde.
- ✓ Los participantes reconocerán sus habilidades como emprendedores verdes.



ACTIVIDAD 1

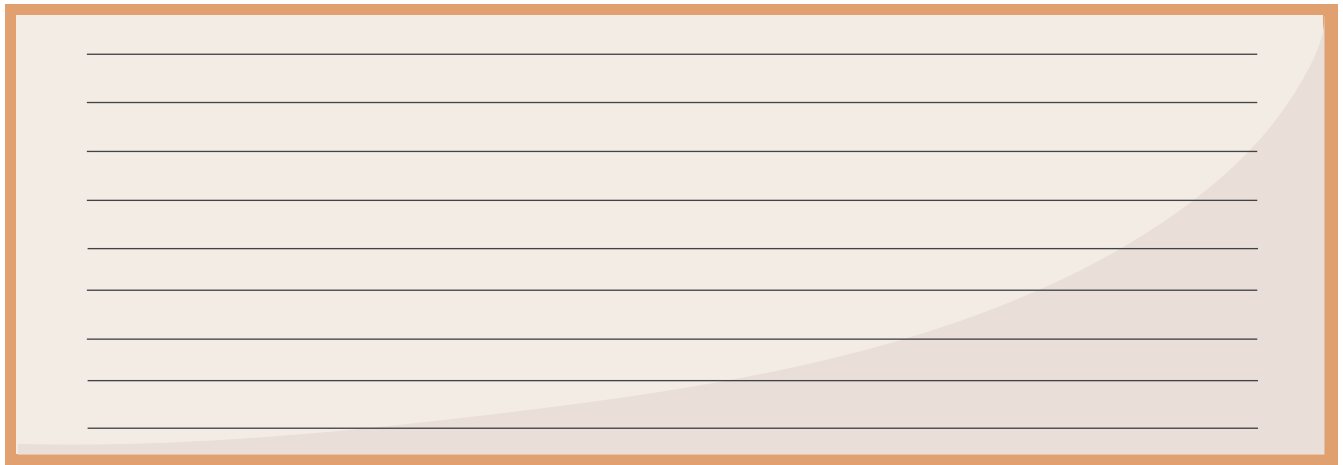
Cambios en el medio ambiente de mi entorno

A continuación te haremos unas preguntas sobre cambios en el entorno donde vives.

¿Qué cambios en el medio ambiente has sentido en tu entorno?

- ☐ Falta de agua
- ☐ Aumento de la temperatura
- ☐ Erosión de suelos
- ☐ Aumento de lluvias

¿Cómo esos cambios te afectan diariamente?



¿Qué podemos hacer para evitar que sigan sucediendo?



ACTIVIDAD 2

Los objetivos de desarrollo sostenible

¡El cambio climático es una realidad!

El uso excesivo de los recursos naturales por parte del hombre ha generado cambios en los patrones del clima que afecta la naturaleza. Por lo tanto es importante hacer cambios en nuestros hábitos para generar formas de vida que satisfagan nuestras necesidades, sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las propias. Esto se conoce como Desarrollo Sostenible. En el año 2005, 193 países del mundo se pusieron de acuerdo sobre 17 metas que se deben cumplir para lograr un desarrollo sostenible. A continuación, te presentamos cada una de ellas.



Ya se han realizado avances en cada uno de estos objetivos, pero para cumplirlos plenamente necesitamos de tu apoyo como ciudadano y como emprendedor verde.

¿Cuál ODS es el más importante para ti?

¿Si tienes un negocio, a cuál de estos objetivos aporta?

ACTIVIDAD 3

Los Negocios Verdes



Los negocios verdes son actividades económicas en las que se ofrecen bienes o servicios que generan impactos sociales y ambientales positivos. Este impacto puede darse porque su producto final beneficia a la sociedad y el medio ambiente, o porque en sus procesos desarrolla prácticas que lo hagan. Los negocios verdes se caracterizan por:

Los negocios verdes se caracterizan por:



Estar enfocados en la sostenibilidad de la región en donde se ubican- Por ejemplo la agricultura sostenible

Implementar buenas prácticas ambientales, sociales y económicas en todas sus actividades- Por ejemplo, un restaurante que gestionan los desperdicios de comida

Ser rentables y generar un impacto ambiental positivo – Por ejemplo, Una fábrica de productos orgánicos

Algunos tipos de negocios verdes son:



Aquellos que en su proceso incorporan mejores prácticas ambientales a partir del uso y aprovechamiento de los recursos biológicos.



Son todos aquellos bienes y servicios que pueden demostrar que en su proceso productivo resultan ser menos contaminantes al medioambiente que otros productos similares.



Son negocios que en su modelo de producción incorporan acciones que buscan la disminución de la contaminación del aire, el agua y el suelo, así como la mitigación o adaptación al cambio climático.

Por favor responde las siguientes preguntas:

¿En qué categoría tu negocio quisieras estar?

[illegible]

ACTIVIDAD 4

Agricultura Sostenible (Sólo para el curso rural)



El desarrollo sostenible es clave para el sector agricultor por dos motivos principales. El cambio climático afecta directamente los sistemas productivos agrícolas, y los sistemas productivos agrícolas afectan directamente los suelos y el agua elementos claves del cambio climático. Por lo tanto una agricultura sostenible genera los siguientes beneficios:

1

Protege los recursos naturales

La actividad agrícola, cuando se realiza de forma sostenible, conserva el suelo, el agua y la biodiversidad, garantizando su disponibilidad para las generaciones futuras.

2

Aumenta la resiliencia frente al cambio climático

Al diversificar cultivos, mejora la salud del suelo y gestiona el agua eficientemente, lo que permite adaptarse mejor a sequías, inundaciones y cambios de temperatura provocados por el cambio climático.

3

Mantiene la rentabilidad a largo plazo

Al cuidar los recursos asegura la productividad y reduce costos futuros, manteniendo la rentabilidad a largo plazo.

4

Fortalece la seguridad alimentaria

Garantiza una producción estable y de calidad, reduciendo la dependencia de importaciones y asegurando el acceso continuo a alimentos nutritivos para la población

5

Beneficia a las comunidades rurales

Genera empleo, mejora los ingresos y promueve el desarrollo local, fortaleciendo el bienestar y la cohesión social en las comunidades rurales.

ACTIVIDAD 5

Capacidades de un emprendedor verde - Quiz

Este quiz te dará una buena idea de tus puntos fuertes y las áreas en las que puedes mejorar para convertirte en un emprendedor verde exitoso.

1. Conciencia Ambiental:

¿Qué tan consciente eres de los problemas ambientales actuales como el cambio climático, la contaminación y la pérdida de biodiversidad?

- ☐ a) Muy consciente y estoy informado sobre las últimas investigaciones.
- ☐ b) Moderadamente consciente, conozco los problemas principales.
- ☐ c) Poco consciente, sé lo básico.

2. Innovación y Creatividad:

¿Con qué frecuencia desarrollas ideas innovadoras y creativas para resolver problemas ambientales?

- ☐ a) Constantemente, siempre estoy pensando en nuevas soluciones.
- ☐ b) A menudo, tengo ideas con regularidad.
- ☐ d) Rara vez o nunca.

3. Conocimiento Técnico:

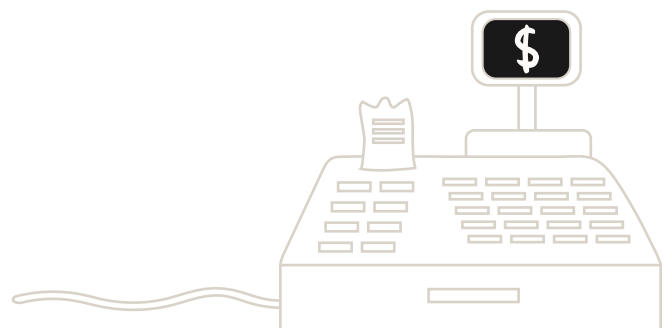
¿Cuánto conoces sobre tecnologías verdes y prácticas sostenibles como energía renovable, y gestión de residuos?

- ☐ a) Tengo un conocimiento profundo y actualizado.
- ☐ b) Tengo un conocimiento moderado y general.
- ☐ d) No tengo conocimiento.

4. Gestión de Recursos:

¿Cómo gestionas los recursos en tu vida personal o profesional para minimizar el desperdicio y el impacto ambiental?

- ☐ a) Siempre uso los recursos de manera eficiente y busco reducir el desperdicio.
- ☐ c) A veces intento ser eficiente, pero no siempre.
- ☐ d) No presto atención a cómo gestiono los recursos



5. Negociación:

¿Qué tan bien puedes negociar con proveedores e inversores para promover prácticas sostenibles?

- ☐ a) Soy muy bueno negociando y siempre promuevo la sostenibilidad.
- ☐ c) Soy moderadamente bueno, pero no siempre me enfoco en la sostenibilidad.
- ☐ d) No soy bueno negociando o promoviendo la sostenibilidad.

6. Pensamiento a Largo Plazo:

¿Piensas en el impacto a largo plazo de tus decisiones empresariales y en la sostenibilidad de tus prácticas de negocio?

- ☐ a) Siempre pienso en el impacto a largo plazo y la sostenibilidad.
- ☐ c) A veces pienso en el impacto a largo plazo.
- ☐ d) Rara vez o nunca considero el impacto a largo plazo.

7. Educación:

¿Qué tan bien puedes educar y concienciar a otros sobre la importancia de la sostenibilidad y las prácticas verdes?

- ☐ a) Soy muy bueno en educar y concienciar a otros.
- ☐ c) Soy moderadamente bueno.
- ☐ d) No soy bueno o no lo hago.

8. Liderazgo Ético:

¿Cómo describes tu compromiso con el bienestar de la comunidad en tu liderazgo?

- ☐ a) Estoy completamente comprometido y lidero con el ejemplo.
- ☐ c) Estoy algo comprometido, pero no siempre lidero con el ejemplo.
- ☐ d) No estoy comprometido o no considero estos principios en mi liderazgo.

9. Adaptabilidad:

¿Cómo manejas los cambios en el entorno laboral?

- ☐ a) Me adapto bastante bien a los cambios.
- ☐ b) Me adapto moderadamente bien, pero me cuesta un poco.
- ☐ c) Me cuesta mucho adaptarme a los cambios.

10. Colaboración:

¿Qué tan eficaz eres en construir y mantener redes de colaboración con otros emprendedores, ONG, gobiernos y comunidades locales?

- ☐ b) Soy bastante eficaz en construir y mantener redes.
- ☐ c) Soy moderadamente eficaz.
- ☐ d) No soy eficaz o no tengo redes.

Yo aprendí

Pensamiento Emprendedor

En el siguiente cuadro encontrarás una serie de frases que hemos escuchado de algunas personas que quieren emprender y otras que no quieren. Por lo tanto, te pedimos que selecciones cuáles de estas frases son de personas que emprenden de manera consciente.

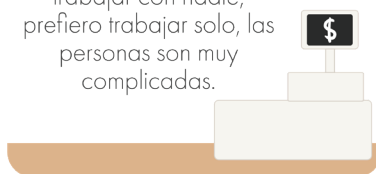
1



Yo emprendo porque a mí no me gusta cumplir horarios ni que ningún jefe me moleste.

2

A mí no me gusta trabajar con nadie, prefiero trabajar solo, las personas son muy complicadas.



3

Me gusta liderar cambios para mi negocio y probar cosas nuevas para mejorar.



4

Yo prefiero que me paguen por mi trabajo y no estar preocupado por las ventas.



5

Me gusta vender mi producto o servicio porque podría obtener más dinero que un salario mínimo.



6

La educación de los niños no está relacionada con la sostenibilidad



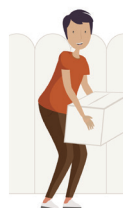
8

Trabajar con otros me ayuda a fortalecer mi negocio gracias a sus ideas y su trabajo.



9

Pagar de forma justa está relacionada con la sostenibilidad



7

Cuando cometo errores aprendo de esto y pienso cómo puedo mejorar a partir de estos.



10

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible guían la labor de mi negocio



11

Conozco el producto o servicio que vendo y con mi experiencia lo mejoro y busco formas de venderlo.



12

Un negocio verde busca siempre la rentabilidad



13

Me gusta recibir indicaciones precisas y cumplirlas como me indican, no me gusta tomar riesgos.



No me gusta cometer errores, por eso sigo las indicaciones de mi jefe.

14



MÓDULO 1

MENTALIDAD EMPRENDEDORA

Hola, te damos la bienvenida al módulo “Mentalidad emprendedora”. En este módulo aprenderás a definir una idea de negocio verde que se ajuste a tus capacidades y las de tu entorno. Adicionalmente, aprenderás a definir la propuesta de valor de ese negocio que explique los beneficios de tu producto para el consumidor y su entorno.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Identificar una idea de negocio verde, o transformar mi negocio a verde a través del reconocimiento de mis recursos y los de mi entorno

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes reconocerán sus saberes, habilidades y personas que conocen como recursos para el desarrollo de su negocio.
- ✓ Los participantes identificarán los recursos y necesidades de su entorno
- ✓ Los participantes aprenderán a identificar la propuesta de valor de su negocio



ACTIVIDAD 1

Inventario de mis recursos



El inventario de recursos permite alinear mis capacidades con mis deseos de emprender.



1. ¿Qué sé?

2. ¿Qué me gusta hacer?

3. ¿A quién conozco?

4. ¿Qué tengo?

6. ¿Cuáles son mis sueños?

5. ¿Qué puedo hacer?

ACTIVIDAD 2

Inventario de los recursos de mi entorno

El inventario de recursos de mi entorno permite alinear las capacidades y necesidades de mi negocio con el entorno en donde funcionará



1. ¿Cómo es el medio ambiente de mi entorno?



2. ¿Quiénes son las personas de mi entorno?

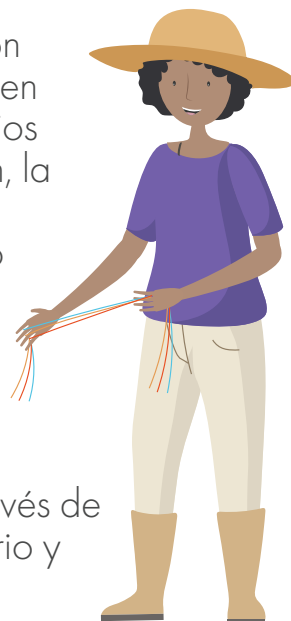
3. ¿De qué viven las personas de mi entorno?

4. ¿Cómo viven las personas de mi entorno?

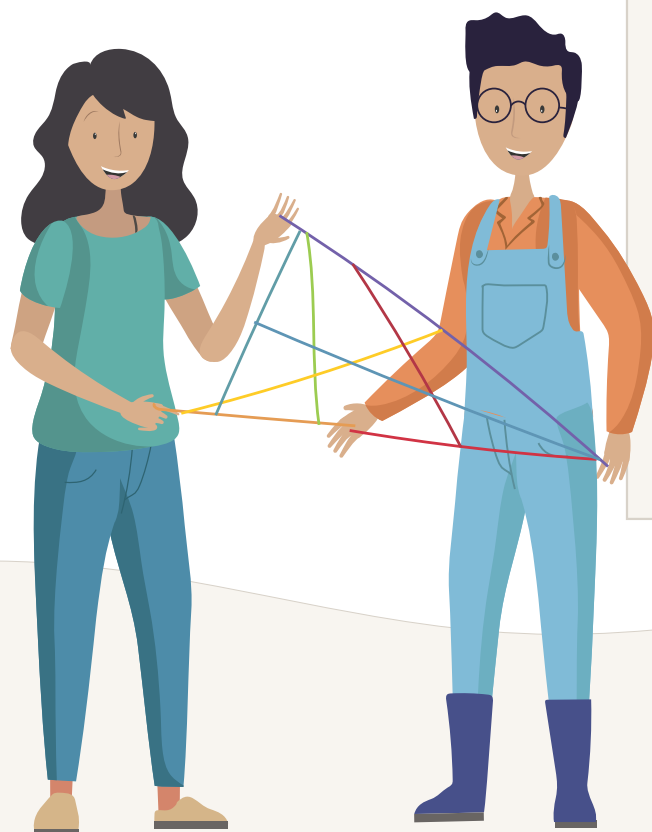
ACTIVIDAD 3

La asociatividad (Sólo para el curso rural)

Los modelos de negocios asociativos son formas de organización económica en las que varias personas, grupos o empresas se unen para desarrollar una actividad productiva, comercial o de servicios de manera conjunta. Estos modelos se basan en la colaboración, la solidaridad y la participación democrática, y buscan beneficios económicos, sociales y ambientales para todos los miembros, no solo para el lucro individual. Estos modelos son muy comunes en negocios que comparten recursos entre diferentes personas, como en la agricultura donde por ejemplo se comparte el agua disponible de los ríos.



Una forma de entender la importancia de estos modelos es a través de los hilos, las redes y las trenzas. Mira la siguiente historia de Mario y Silvia:



En la vereda El Encanto vivían varios campesinos y artesanos. Cada uno tenía su talento: Doña Carmen hacía mochilas, don Efraín cultivaba café, Rosa vendía miel, y los hermanos Gaitán criaban gallinas. Todos trabajaban duro, pero les costaba vender, a veces no les alcanzaba la plata, y se sentían solos en la lucha diaria.

Un día, en una reunión comunitaria, Silvia sacó de su bolso unos hilos de colores y se los entregó a cada uno.

—“Miren estos hilos. Reflejan su trabajo. Cada uno es bonito, pero no llega lejos. Si lo estiro con fuerza, se rompe” —dijo mientras lo demostraba.

Luego, le pidió a Rosa y a Efraín que unieran la punta de sus hilos y les dijo:

—“Si unimos nuestros productos podemos llegar más lejos... pero aún así, es frágil”.

Finalmente, trenzó los hilos con cuidado y concluyó:

—“Así como trencé estos hilos, ustedes también pueden asociarse. Si juntan sus saberes, sus productos y sus esfuerzos, se hacen más fuertes y pueden avanzar juntos”.

La idea pegó. Empezaron a reunirse, a confiar más, a organizarse. Crearon un modelo asociativo: un grupo donde todos aportaban algo —el café, la miel, las mochilas, los huevos— y tomaban decisiones juntos. Vendían en ferias como una sola marca, compraban insumos al por mayor, y se ayudaban cuando uno tenía dificultades.

Poco a poco, mejoraron sus ingresos, aprendieron cosas nuevas y hasta lograron que los jóvenes se animaran a quedarse en la vereda para trabajar en el proyecto.



ACTIVIDAD 4

Mi idea de negocio verde

Una idea de negocio verde es aquella que busca alinear los recursos del emprendedor con las necesidades ambientales y sociales de su entorno. A continuación te presentamos un formato que te ayudará definir esa idea:



Idea	Alineación personal	Alineación con recursos del emprendedor	Alineación con recursos naturales	Total

La idea ganadora es aquella con mayor puntaje.

ACTIVIDAD 5

El método scamper

La mayoría de negocios pueden convertirse en "Verdes" si ajustan sus actividades para generar impactos sociales y ambientales positivos. A continuación te presentamos el Método Scamper que nos ayuda a generar ideas para convertir negocios tradicionales en negocios verdes. En cada letra describe la forma en que podrías adaptar tu negocio a verde.

S Sustituir	¿Qué puede reemplazarse?	
C Combinar	¿Qué materiales pueden combinarse?	
A Adaptar	¿En qué diferentes contextos podría colocarse el producto?	
M Modificar	¿Puede cambiarse el color, forma, tamaño, olor, textura, sonido, sabor, precio, materiales, nombre?	
P Ponerle otros usos	¿Qué otro uso diferente podría dársele?	
E Eliminar	¿Qué puede reducirse o eliminarse?	
R Reorganizar	¿Qué puede cambiársele de orden o de lugar?	

ACTIVIDAD 5

La propuesta de valor verde

Una propuesta de valor es la solución específica que tu negocio brinda a los clientes, e incluye las ventajas que diferencian tu negocio de los consumidores



Responde las siguientes preguntas para definir tu propuesta de valor

¿Cuáles son los beneficios de tu negocio?

¿Qué te diferencia de la competencia?

¿Cómo contribuyen tus productos o servicios a la sostenibilidad ambiental y social?

A quienes les ofreces esta solución?

¿Qué valor sostenible ofreces a tus clientes?

Propuesta de valor

ACTIVIDAD 6

Yo aprendí

Hemos finalizado el módulo. Ahora, vamos a jugar. Por favor, responde verdadero o falso en las siguientes preguntas. Recuerda que puedes intentarlos las veces que sea necesario hasta hacerlo correctamente.

El inventario de recursos es una radiografía de mis saberes para construir un negocio más cercano a mis conocimientos y experiencias

Verdadero ☐ Falso ☐

Si mi negocio no es turístico, el medio ambiente no es importante.

Verdadero ☐ Falso ☐

Comprender las necesidades de mis clientes es fundamental para construir un producto o servicio.

Verdadero ☐ Falso ☐

El método SCAMPER me ayuda a generar nuevas ideas que me van a permitir satisfacer las necesidades de mis clientes

Verdadero ☐ Falso ☐

Una propuesta de valor solo se enfoca en lo que yo se hacer bien.

Verdadero ☐ Falso ☐

MÓDULO 2

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Hola, te damos la bienvenida al módulo Objetivos Estratégicos. En este módulo aprenderás la metodología DOFA para definir los objetivos en el corto y mediano plazo de tu negocio.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Definir los objetivos estratégicos de tu negocio verde

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes identificarán los efectos positivos y negativos de su negocio con el entorno
- ✓ Los participantes identificarán las debilidades y fortalezas de su negocio para desarrollar un negocio verde



ACTIVIDAD 1

Diagnóstico del efecto social y ambiental del negocio

Todo emprendedor verde debe tener claro el efecto de su idea de negocio sobre su entorno, para identificar la forma de disminuir aquellos negativos y aumentar los positivos. A continuación te presentamos el siguiente formato que te puede ayudar a evidenciarlo



Tipo de efecto	SI/NO	Positivo	Negativo	Detalle

Debes tener en cuenta cada uno de estos impactos, positivos y negativos, en el desarrollo de tu DOFA

ACTIVIDAD 2

Análisis DOFA

El análisis DOFA es una herramienta que te ayuda a conocer las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de tu negocio.

Paso 1:

Definir propuesta de valor:

Paso 2:

Identifica las fortalezas y debilidades de tu negocio.





Paso 3:

Identifica las amenazas y oportunidades del entorno





Paso 4:

Contrasta los elementos internos y externos definidos en los dos puntos anteriores identificando

	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
DEBILIDADES 	Ideas para mejorar ¿Cómo las debilidades de mi negocio me hacen vulnerable a las amenazas de entorno?	Ideas para trabajar ¿Cómo limitan las debilidades de mi negocio la posibilidad de aprovechar las oportunidades del entorno?
FORTALEZAS 	Ideas para mantener ¿Cómo ayudan las fortalezas de mi negocio a enfrentar las amenazas del entorno?	Ideas para crecer ¿Cómo puedo aprovechar las oportunidades del entorno con las fortalezas de mi negocio?

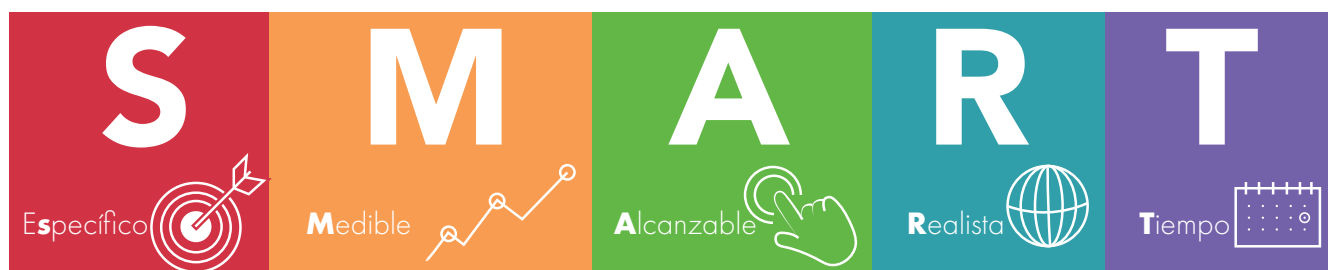
ACTIVIDAD 3

Objetivos estratégicos SMART

Las 4 ideas como resultado del DOFA se convierten en los objetos estratégicos de mi negocio.

Un objetivo es una declaración de un propósito que se quiere lograr. Una de las barreras para el cumplimiento de objetivos es que habitualmente son generales, ambiguas, y no plantean un camino.

Te presentamos el método SMART (por su siglas en inglés) de definición de objetivos. Según este método los objetivos deben ser:



Te invitamos a reescribir las ideas identificadas en la actividad anterior como objetivos SMART.

Un ejemplo de objetivo SMART es: Adaptar en 3 meses mi finca para enseñar 4 experiencias de prácticas agrícolas sostenibles.

Un formulario rectangular con un fondo beige y una franja superior de color naranja. El área principal del formulario está dividida por líneas horizontales grises, creando un espacio para escribir.

ACTIVIDAD 4

Yo aprendí

El DOFA sirve para:

- ☐ Identificar las debilidades y fortalezas que tiene tu negocio actual.
- ☐ Identificar las amenazas y las oportunidades de tu negocio.
- ☐ Las dos opciones anteriores.

El DOFA me permite:

- ☐ Conocer cómo las debilidades de mi negocio limitan la posibilidad de aprovechar las oportunidades del entorno.
- ☐ Conocer cómo las debilidades de mi negocio me llevarán al fracaso.
- ☐ Cómo las debilidades de mi negocio son consecuencia del entorno.

La metodología SMART ayuda a:

- ☐ Construir objetivos realistas y logrables.
- ☐ Construir objetivos específicos, medibles, logrables, realistas, y limitados en el tiempo.
- ☐ Construir objetivos específicos y medibles.

Un objetivo SMART es:

- ☐ Una meta que se quiere cumplir sin claridad sobre los recursos que se necesitan. Una
- ☐ meta que se quiere cumplir en un tiempo definido.
- ☐ Una meta que se quiere cumplir en un tiempo específico y con los recursos disponibles.

MÓDULO 3

MODELO OPERATIVO

Hola, te damos la bienvenida al módulo "Modelo operativo". En este módulo conocerás el modelo de negocio "Canvas", herramienta que seguiremos para lograr los objetivos estratégicos de tu negocio. También aprenderás a desarrollar el modelo operativo, mediante la identificación de las actividades, recursos y socios que requieres para crear la propuesta de valor.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Diseñar el modelo operativo de tu negocio verde

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes conocerán los componentes del modelo de negocio Verde
- ✓ Los participantes conocerán los componentes del modelo operativo
- ✓ Los participantes aprenderán prácticas de gestión ambiental
- ✓ Los participantes aprenderán a formular un plan operativo



ACTIVIDAD 1

El modelo de negocio verde

Un modelo de negocio Canvas describe la forma en que un emprendimiento crea, entrega y captura valor. Cuando el valor que entrega el negocio involucra minimizar el impacto negativo en el medio ambiente y la sociedad se conocen como “Canvas verde”. El Canvas está dividido en tres componentes: Modelo operativo, Modelo de servicio, y Modelo financiero.

2. Modelo operativo Describe la forma en que el negocio crea esa propuesta de valor.	1. Propuesta de valor Explica el beneficio que el negocio brinda a sus clientes.	3. Modelo de servicio Describe como ese valor creado es entregado a los clientes.
4. Modelo financiero Describe como el negocio monetiza esa propuesta de valor.		

El modelo operativo hace referencia a los elementos que el negocio debe tener en cuenta para crear la propuesta de valor. Estos elementos se resumen en: actividades, recursos y aliados. Cada uno de estos elementos los desarrollaremos en las siguientes actividades, pero por ahora responde la pregunta que está en cada elemento.

Actividades ¿Cómo implementas prácticas sostenibles en tus operaciones diarias?	Recursos ¿Cómo gestionas los recursos naturales y materiales para minimizar el impacto ambiental?
Socios ¿Cómo colaboras con otras organizaciones para promover la sostenibilidad?	

ACTIVIDAD 2

Actividades

Son las acciones que realiza un negocio para transformar los recursos en la creación de una propuesta de valor. Las actividades pueden clasificarse en 4 grupos



Producción: relacionadas con el diseño, fabricación y entrega de un producto.



Plataformas: relacionadas con la construcción de comunidades para facilitar el desarrollo del negocio.



Solución de problemas: relacionadas con brindar respuestas a las necesidades de los clientes.



Ambientales: relacionadas con proteger al medio ambiente y sociedad.

Un negocio verde implementa sus actividades de forma que no afecten al medio ambiente. Para lograrlo desarrolla prácticas sostenibles. En los negocios cooperativos las actividades se distribuyen según las fortalezas de cada participante. Te presentamos algunas de estas prácticas y te invitamos a colocar un ejemplo:



1. Gestión de Residuos: implementar medidas para reducir la cantidad de residuos generados por el negocio



2. Gestión Energética: implementar medidas para reducir el uso de energías no renovables como la gasolina y el gas que contaminan el ambiente, y aumentar el uso de energías renovables como la proveniente del sol.



3. Gestión del Agua: Implementar medidas para reducir el consumo de agua en las actividades del negocio, así como evitar su contaminación.



4. Transporte Sostenible: Implementar formas de transporte que disminuyan el uso de energías no renovables.



5. Concientización Ambiental: Realiza campañas de concienciación para tus empleados y clientes sobre la importancia de la sostenibilidad en tu negocio.



7. Eco innovación: Diseñar nuevos procesos de producción para reducir el uso de recursos y generar menos residuos.

El siguiente formato te ayudará a identificar nuevas las prácticas que puedes utilizar en tu negocio

Actividad	Grupo	Práctica sostenible

ACTIVIDAD 3

Recursos

Son los elementos que se requieren para hacer las actividades planteadas anteriormente. Los recursos pueden clasificarse en 5 grupos:



Físicos: relacionados con materiales y maquinaria para hacer las actividades.



Humanos: relacionados con las personas que harán las actividades.



Naturales: relacionados con los elementos de la naturaleza que requiere el negocio.



Intelectuales: relacionados con los saberes para desarrollar mi producto



Financieros: relacionados con los recursos económicos

Un negocio verde gestiona sus recursos bajo un enfoque de **economía circular**, que busca cerrar el ciclo de los recursos y así minimizar el desperdicio y el impacto ambiental. Las cuatro actividades de economía circular son:



Reutilizar

Usar productos o materiales una y otra vez



Reparar

Arreglar lo que se daña en lugar de desecharlo.



Reciclar

Recolectar, clasificar, procesar y reusar materiales que de otro modo serían desechados.



Regenerar

Devolver recursos a la naturaleza de manera sostenible.

En los negocios cooperativos los recursos se obtienen de cada participante. Cada participante debe tener claro cuáles son los recursos propios y los compartidos con la cooperativa. Como se mencionó en el ejemplo de las trenzas, es ideal que los recursos compartidos se complementen en el negocio

El siguiente cuadro te ayudará a identificar espacios para una gestión ambiental de recursos

[illegible]

ACTIVIDAD 4

Socios

Son las personas o empresas con las que el negocio se relaciona comercialmente para desarrollar las actividades. En un negocio cooperativo se diferencian entre los socios internos, miembros de la cooperativa, y los socios externos, los proveedores tradicionales.

Con los socios externos puedes desarrollar

- ✓ **Contratos a costo fijo:** persona que recibe un pago fijo por desarrollar una serie de actividades durante una misma jornada laboral.
- ✓ **Contratos por actividad:** persona que recibe un pago diferente, según la cantidad de veces que realiza el trabajo.

Con los socios internos puedes desarrollar

- ✓ **Alianzas estratégicas:** se desarrolla una cooperación entre dos negocios que hacen actividades distintas para que ambas partes se beneficien según los resultados.
- ✓ **Cooperación conjunta:** se desarrolla una cooperación entre dos negocios que hacen actividades similares para cumplir una tarea específica.



En un negocio verde los valores de los socios y la empresa están alineados en la búsqueda de la sostenibilidad ambiental y social. Aquí te presento algunas estrategias claves para lograrlo

1. SELECCIÓN En un negocio verde los valores de los socios y la empresa están alineados en la búsqueda de la sostenibilidad ambiental y social. Aquí te presento algunas estrategias claves para lograrlo

2. CO-CREACIÓN: Facilita el intercambio de conocimientos entre socios para identificar y adoptar nuevas prácticas sostenibles a lo largo de la cadena de valor.

3. COMPROMISO A LARGO PLAZO Crea con tus socios acuerdos a largo plazo que involucren acuerdos contractuales específicos sobre actividades para la sostenibilidad social y ambiental, y formas para evaluar su cumplimiento.

4. TRANSPARENCIA Comunica a tus socios de forma periódica informes sobre las metas verdes de tu empresa y cómo los socios contribuyen a estos esfuerzos.

5. CAPACITACIÓN Ofrece programas de formación para tus socios y aliados sobre prácticas sostenibles y cómo implementarlas en sus operaciones.



El siguiente cuadro te ayudará a identificar espacios para una gestión ambiental de tus socios

Actividad	Socio	Compromisos ambiental o social

ACTIVIDAD 5

Modelo operativo

Ahora integremos las actividades, recursos y socios dentro del modelo operativo para crear nuestra propuesta de valor.

PASO 2

Escribe las actividades que debes desarrollar para crear esta propuesta.

PASO 3

Escribe los recursos que necesitamos para lograr esas actividades.

PASO 1

Escribe la propuesta de valor que definiste para tu negocio.

Actividades	Recursos	Propuesta de valor
	Socios	

PASO 4

Finalmente identifica los socios con quien se desarrollarán las actividades y el tipo de relación comercial que tendría con ellos.



ACTIVIDAD 6

Plan operativo

El plan operativo te permite identificar las acciones que debes tomar para lograr tus objetivos estratégicos. A continuación te presentamos un formato que te ayudará a construir este plan.

Objetivo Estratégico	Actividades	Recursos	Socios

ACTIVIDAD 7

Plan de gestión ambiental

Juntos al plan operativo debemos tener un Plan de Gestión Ambiental (PGA), que es un documento que detalla las acciones que se implementarán para prevenir, mitigar, controlar y compensar los impactos ambientales negativos que pueden resultar de tu negocio. A continuación te presentamos los elementos que incluye el plan.



PASO 1

PASO 2

PASO3

Actividad	Impactos ambientales	Medidas de mitigación	Monitoreo	Responsables y Recursos

PASO 4

PASO 5

ACTIVIDAD 8

Yo aprendí

Hemos finalizado el módulo. Ahora, vamos a jugar con los nuevos conceptos que aprendiste hoy. Por favor, relaciona los términos arrastrándolos a su respectiva definición.

Las relaciones con los _____ pueden ser comerciales, de alianzas estratégicas o cooperación conjunta.

El _____ está compuesto por tres partes las actividades los recursos y los socios.

Los _____ del modelo operativo se dividen en físicos, naturales, humanos, intelectuales y financieros.

Un _____ es un documento que detalla las acciones y estrategias que se implementarán para prevenir, mitigar, controlar y compensar los impactos

Devolver los recursos a la naturaleza de manera sostenible es _____

Socios
Modelo Operativo
Plan de gestion
Ambiental
Regenerar
Recursos



MÓDULO 4

MODELO DE SERVICIO

Hola, te damos la bienvenida al módulo “Modelo de servicio”. En este módulo aprenderás a identificar los segmentos a quien entregará la propuesta de valor, y el tipo de relación y canales para hacerlo. También aprenderás a definir un plan de servicio con las acciones para hacer tu negocio verde.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Diseñar el modelo de servicio tu negocio verde

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes conocerán los componentes del modelo de servicio
- ✓ Los participantes conocerán la características del consumidor verde
- ✓ Los participantes aprenderán a comunicar en redes sociales
- ✓ Los participantes aprenderán a formular un plan de servicio sostenible



ACTIVIDAD 1

El modelo de servicio

El modelo de negocio CANVAS tiene un modelo de servicio que hace referencia a los elementos que el negocio debe tener en cuenta para entregar la propuesta de valor. Estos elementos se resumen en: segmentos de clientes, relación con los segmentos, y canales y comunicación.

2. Modelo operativo Describe la forma en que el negocio crea esa propuesta de valor.	1. Propuesta de valor Explica el beneficio que el negocio brinda a sus clientes.	3. Modelo de servicio Describe como ese valor creado es entregado a los clientes.
4. Modelo financiero Describe como el negocio monetiza esa propuesta de valor.		

Cada uno de estos elementos los desarrollaremos en las siguientes actividades, pero por ahora responde la pregunta que está en cada elemento

Canales y comunicación ¿Cómo entregas tus productos o servicios de manera sostenible? ¿Como comunicas tu valor sostenible ambientalmente?	Segmento de cliente ¿Qué segmentos de mercado se beneficiarán de tus prácticas sostenibles? ¿Cómo puedes satisfacer las necesidades de los clientes de una manera sostenible?
Relación con el cliente ¿Cómo mantienes y mejoras las relaciones con tus clientes a través de prácticas sostenibles? ¿Cómo fomentas la participación y el compromiso de los clientes con la sostenibilidad?	

ACTIVIDAD 2

Segmentación

Segmentar significa dividir los posibles clientes en grupos según características particulares. La segmentación de mercado es crucial para el desarrollo de un negocio verde pues permite identificar a los clientes más receptivos a productos o servicios sostenibles. En los negocios cooperativo los segmentos se expanden ya que cada socio aporta su base de clientes existente. Esto permite acceso a nuevos mercados y la posibilidad de crear ofertas conjuntas para ellos. Hay muchas formas de segmentar tu mercado, te presentamos algunas de ellas y te invitamos a colocar un ejemplo.



Basado en su psicología



Basado en su demografía



Basado en su ubicación



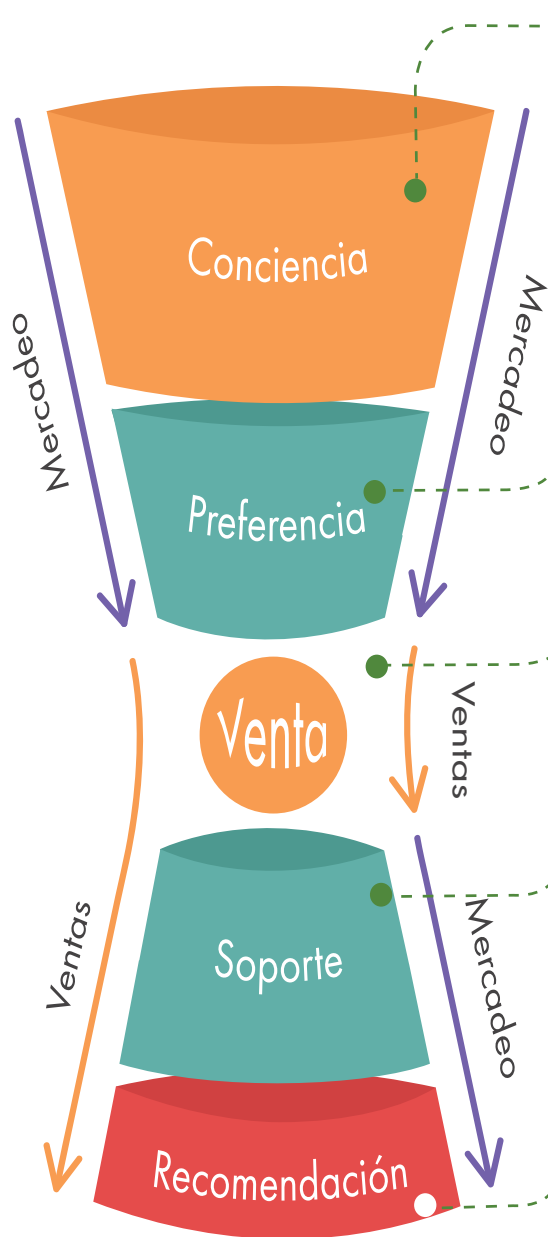
Basado en su comportamiento



ACTIVIDAD 3

Relación con los clientes

Te presentamos la herramienta embudo de venta que permite identificar los diferentes momentos de la relación comercial. Por favor responde las preguntas a cada pregunta para tu negocio.



¿Qué haces para hacerte conocer de potenciales clientes?

¿Cómo haces para diferenciarte, para que los clientes te elijan?

¿Qué haces para concretar la venta?

¿Qué haces para resolver potenciales inconvenientes o necesidades adicionales después de la venta?

¿Qué haces para que clientes u otras personas recomienden tus productos o servicios?

ACTIVIDAD 4

Canales y Comunicación

Comunicar y entregar el valor sostenible de tu negocio implica transmitir tus valores y prácticas ecológicas y sociales de manera auténtica y transparente. Aquí tienes algunos consejos para hacerlo:



Estos pasos no sólo te ayudarán a comunicar de manera sostenible, sino que también fortalecerán la imagen de tu negocio como un actor responsable y comprometido con el medio ambiente.

En el cuadro describe la forma en que comunicarías los servicios de tu negocio verde.

---	--	---

ACTIVIDAD 5

Comunicar en redes sociales

Los negocios pueden comunicar su propuesta de valor a los clientes a través de diferentes canales. Un canal muy efectivo son las redes sociales. Estas redes son plataformas en internet donde las personas pueden compartir información, fotos, videos y mensajes. Hay redes generales, como instagram o WhatsApp, y hay especializadas por temas, como Tripadvisor para viajes. Algunos de los usos de redes sociales en los negocios son:



Mostrar productos

Mostrando productos como el cultivos y experiencias en fotos y videos.

Aprender

Observando videos sobre técnicas agrícolas, y experiencias similares.

Conseguir clientes

Contactando posibles clientes como colegios y posibles socios como tiendas agrícolas.

Mantener relaciones

Manteniendo el contacto con clientes y socios pasados.

Recomendaciones al momento de publicar en redes sociales

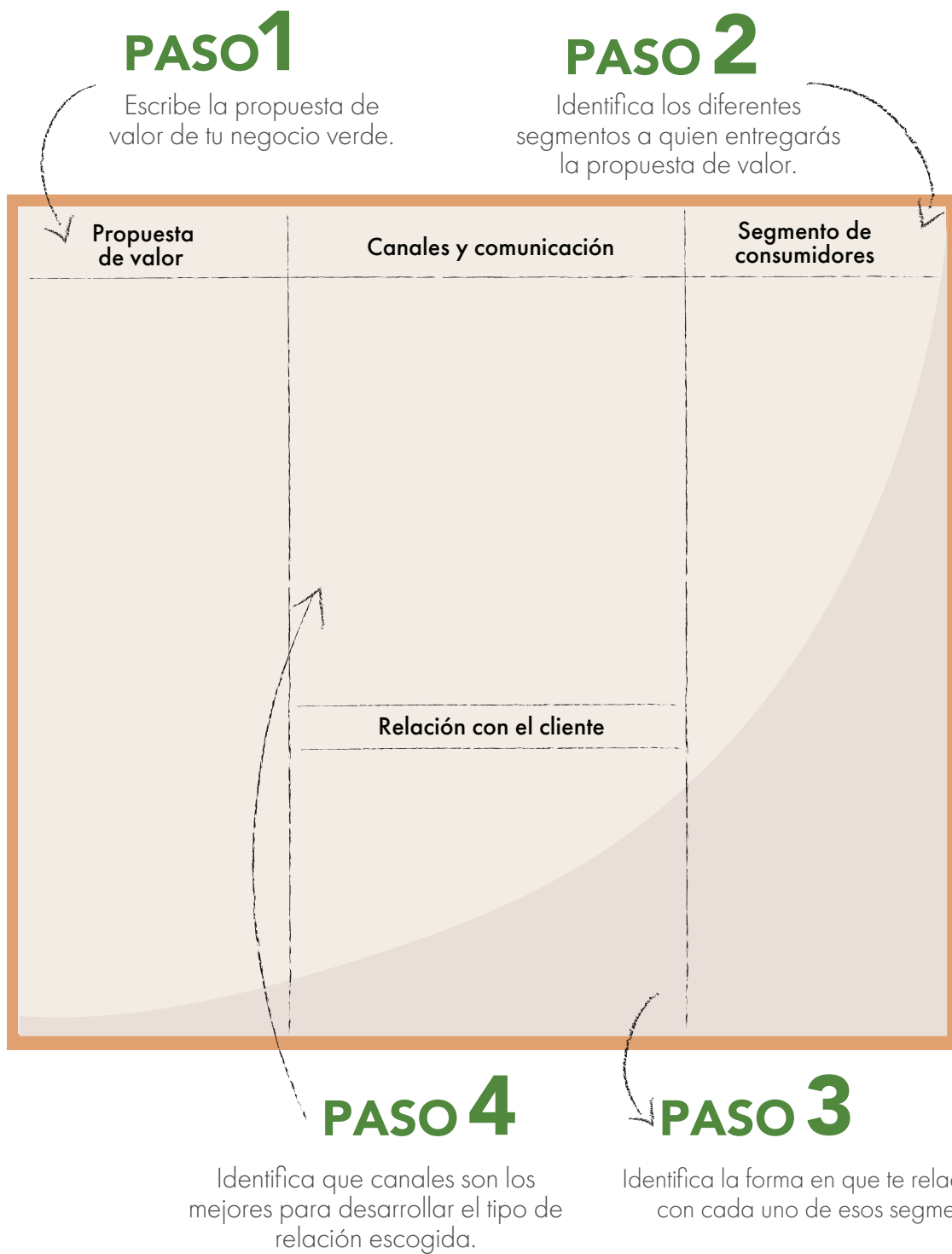
1. Usar fotos y videos claros.
2. Escribir mensajes cortos y fáciles de entender.
3. Publicar de forma constante (por ejemplo, 2 o 3 veces por semana).
4. Contar la historia detrás del producto (quién lo cultiva, cómo se cuida la tierra).
5. No compartas información personal o sensible.

Lista las posibles redes sociales para tu negocio y por qué crees que te pueden servir

ACTIVIDAD 5

Modelo de servicio

Veamos cómo integramos las actividades, recursos y socios dentro del modelo operativo para crear nuestra propuesta de valor.



ACTIVIDAD 6

Plan de Servicio

Te presentamos la herramienta embudo de venta que permite identificar los diferentes momentos de la relación comercial. Por favor responde las preguntas a cada pregunta para tu negocio.

Objetivo Estratégico	Segmento	Relación con los Segmentos	Acciones

ACTIVIDAD 7

Yo aprendí

Te presentamos a Júlia. Por favor responde las siguientes preguntas según sus características.



¿Cuál crees qué es el tipo de relación comercial se puede establecer con Julia?

- ☐ A distancia
- ☐ Personal
- ☐ Automática

¿Cuál crees qué es el tipo de canal con el que se pueden comunicar con Julia?

- ☐ A distancia
- ☐ Virtual
- ☐ Telefónica

¿Qué atributo de sostenibilidad resaltas en la comunicación con Julia?

- ☐ El precio
- ☐ Los diseños basados en la cultura caribe
- ☐ Los productos que usas



¿Cuál crees que es el tipo de relación comercial puedes establecer con Carlos?

- ☐ A distancia
- ☐ Personal
- ☐ Automática

¿Cuál crees que es el tipo de canal con el que puedes comunicarte con Carlos?

- ☐ A distancia
- ☐ Virtual
- ☐ Telefónica

¿Qué atributo de sostenibilidad resaltas en la comunicación con Carlos?

- ☐ El precio
- ☐ Los diseños basados en la cultura caribe
- ☐ Los productos que usas

MÓDULO 5

MODELO FINANCIERO

Hola, te damos la bienvenida al módulo “Modelo Financiero”. En este módulo aprenderás a identificar la estructura de costos y fuentes de ingreso para monetizar la propuesta de valor que tu negocio entrega a sus clientes. También aprenderás a definir un plan financiero con las acciones para hacer tu negocio verde.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Diseñar el modelo financiero de tu negocio verde

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

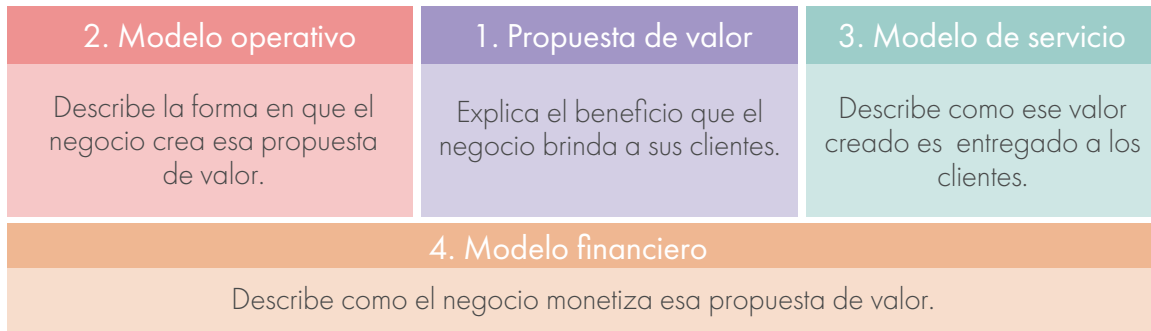
- ✓ Los participantes conocerán los componentes del modelo financiero
- ✓ Los participantes identificarán los costos sociales y ambientales de su negocio
- ✓ Los participantes identificarán el ingreso ambiental
- ✓ Los participantes aprenderán a formular un plan financiero sostenible



ACTIVIDAD 1

El modelo financiero

El modelo de negocio “Canvas” tiene un Modelo Financiero que hace referencia a los elementos que el negocio debe tener en cuenta para monetizar su propuesta de valor.



El Modelo Financiero está compuesto por: estructura de costos, y fuentes de ingresos. Cada uno de estos elementos los desarrollaremos en las siguientes actividades, pero por ahora responde la pregunta que está en cada elemento.

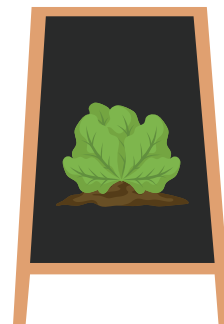
Estructura de costos	Fuentes de ingreso
<i>¿Cómo crees que cambian los costos de mi negocio al tener un enfoque verde?</i>	<i>¿Cómo cambia mis ingresos de mi negocio al tener un enfoque verde?</i>

ACTIVIDAD 2

Costos Variables y Fijos



COSTOS VARIABLES



Es el dinero que inviertes según la actividad del negocio.

PASO 1

Identifica los recursos que cambian según la actividad de su negocio, junto con su unidad de medida

PASO 2

Identifica el costo de cada insumo por unidad de medida.

PASO 3

Identifica la cantidad que se necesita de cada recurso y multiplica el costo unitario del producto por la cantidad para tener el costo total del recurso.

[illegible]

PASO 5

Suma los costos totales de cada actividad para obtener el total de costos variables

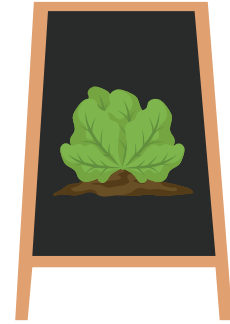
PASO 4

Calcula los costos totales
multiplicando el costo
unitario por la cantidad



COSTOS FIJOS

Es el dinero que invierto de forma fija y predecible para el funcionamiento mensual del negocio. Estos pueden incluir gastos como: el arriendo, salarios, servicios públicos, planes de teléfono, internet, entre otros.



PASO 1

Lista los gastos fijos que debes pagar para ofrecer tu producto o servicio



PASO 2

Escribe el costo de cada elemento por mes



PASO 3

Define la cantidad de producto o servicio que se podría hacer durante ese periodo de tiempo

Recurso	Costo mes	Cantidad de meses por unidad	Costo total
Total costos fijos			

PASO 5

Suma los costos totales de cada recurso para tener los costos fijos totales por actividad



PASO 4

Multiplica el costo por la cantidad de meses por unidad

El costo total del producto o servicio es la suma de costos fijos + costos variables.

El costo total por unidad de producto es: _____

ACTIVIDAD 3

Fuentes de ingreso

LAS FUENTES DE INGRESOS

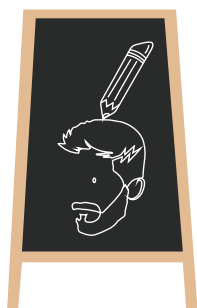
Los ingresos de un negocio provienen de las ventas de sus productos y servicios. Veamos el paso a paso para definir el precio de venta de los productos y servicios de tu negocio

• PASO 1

Define la unidad de producto o servicio sobre la cual se calculará el precio de venta y calcula sus costos totales en el cuadro "precio de venta y punto de equilibrio".

• PASO 2

investiga cuánto cobra la competencia directa por un producto o servicio similar al tuyo y regístralo en el cuadro.



• PASO 5

También puedes identificar tu punto de equilibrio, que es el número mínimo de productos o servicios que tienes que vender para que tu negocio de utilidad.

Debes dividir los costos fijos mensuales entre la resta del precio de venta y los costos variables.

• PASO 3

Tu precio de venta debe ser superior a los costos totales de tu producto servicio e inferior o igual al precio de tu competencia directa o productos y servicios similares.

• PASO 4

Con el precio de venta definido puedes establecer el margen de ganancia por unidad al restar el precio de venta de los costos totales y al resultado, dividirlo entre los costos totales.



EL PRECIO DE VENTA:

Actividad	
Costos totales	
Precios productos similares	
Mi precio de venta	
Margen de ganancia	
Punto de equilibrio	

ACTIVIDAD 4

Los costos e ingresos ambientales y sociales

Los “costos sociales” y ambientales hacen referencia a los impactos negativos que un negocio puede tener en la gente y en la naturaleza. Por ejemplo, la contaminación del aire por una empresa, es un costo ambiental.



Los negocios deben reconocer estos costos para poderlos mitigar. Te presentamos algunas categorías de costos ambientales y sociales, y te invitamos a identificar aquellas que aplican para tu negocio

Costos de energía: _____

Costos de residuos: _____

Materias primas NO sostenibles: _____

Multas ambientales: _____

Por otro lado, los negocios también tienen “ingresos sociales y ambientales” que son los beneficios que un negocio puede generar para la sociedad y la naturaleza. Por ejemplo, imaginen un negocio que ofrece empleos a personas con discapacidad. Está generando un ingreso social al mejorar la vida de esas personas y de sus familias.

Los negocios deben reconocer estos ingresos para poderlos promover. Te presentamos algunas categorías de costos ambientales y sociales, y te invitamos a identificar aquellas que aplican para tu negocio

Ingresos de energía: _____

Ingreso por reducción de residuos: _____

Economía circular en las materias primas: _____

Cumplimiento normativo: _____

Cuando definas el precio de venta de tu producto, piensa tanto en los costos como en los ingresos que estas obteniendo por certificar tu negocio como verde.

ACTIVIDAD 5

El modelo financiero

Veamos cómo integramos la estructura de costos, y las fuentes de ingreso para monetizar la entrega de nuestra propuesta de valor.

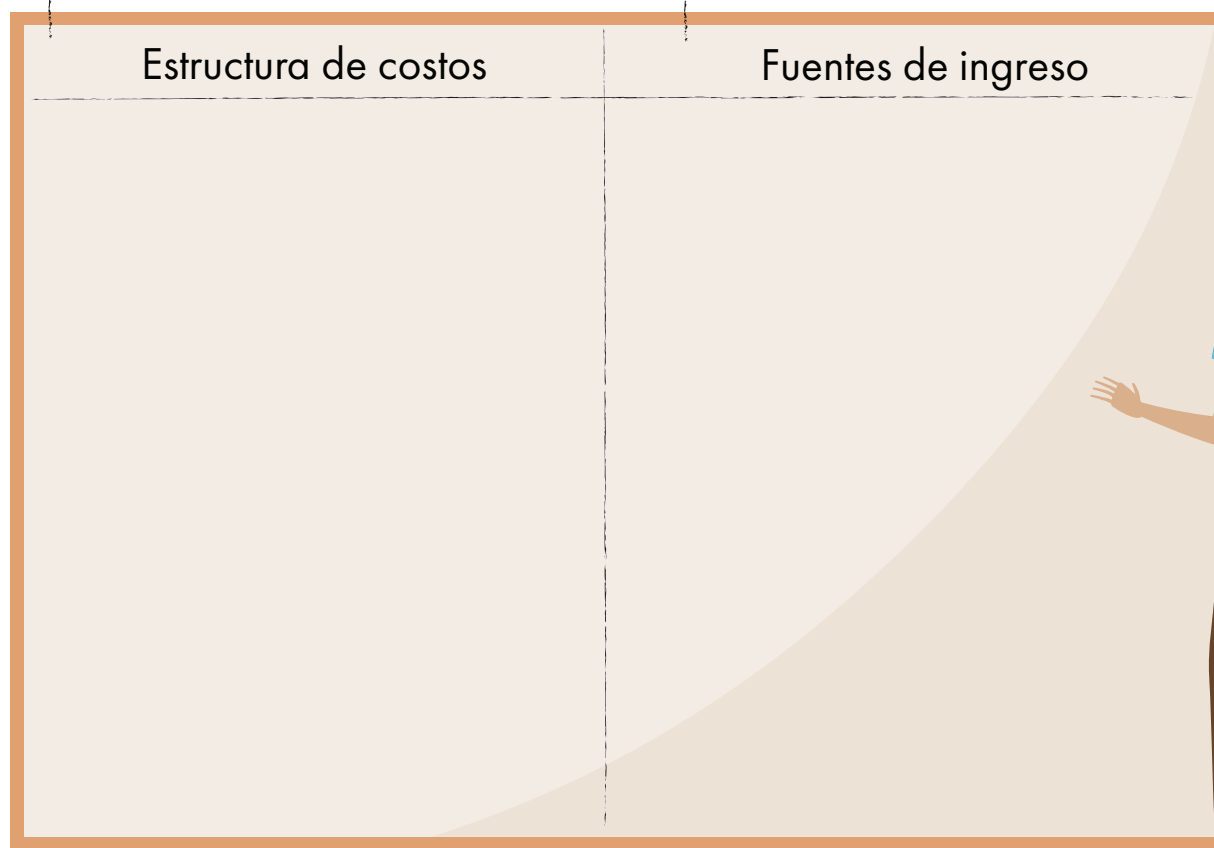
El modelo CANVAS plantea un modelo financiero basado en dos componentes:

PASO1

→ Escribe en que se usa el dinero para crear la propuesta de valor

PASO2

→ Escribe como se obtiene el dinero por entregar la propuesta de valor



ACTIVIDAD 6

Mi plan financiero

El plan financiero es una herramienta que te permite identificar las acciones financieras que debes tomar para lograr tus objetivos estratégicos. A continuación te presentamos un formato que te ayudará a construir este plan. Te invitamos a llenar el formato para tu negocio.

Objetivo Estratégico	Estructura de costos	Fuentes de ingreso	Acciones

ACTIVIDAD 7

Yo aprendí

Completa las siguientes oraciones con las palabras que encuentras en el banco de palabras:

Los _____ son cosas en las que inviertes dinero de forma fija y predecible cada mes, ejemplo: el arriendo, salarios, servicios públicos.

Los _____ son las cosas en las que inviertes dinero de forma variable según la actividad del negocio: por ejemplo: harina para hacer el pan o los gastos de transporte de material.

El _____ plantea un modelo financiero basado en dos componentes: Estructura de costos y Fuentes de ingresos.

La _____ permite al negocio obtener ingresos adicionales por la reutilización de productos

No pagar un salario justo genera costos _____ pues las personas no pueden cubrir sus necesidades básicas

Sociales
Costos fijos
Economía circular
Modelo CANVAS
Costos Variables



MÓDULO 6

LA CONTABILIDAD DE MI NEGOCIO

Hola, te damos la bienvenida al módulo “La contabilidad de mi negocio”. En este módulo aprenderás a registrar el control de los ingresos y gastos de tu negocio, así como a diseñar un plan de inversión para el crecimiento de tu negocio verde.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Fomentar el uso de los estados financieros para conocer la situación de su negocio verde

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes aprenderán a hacer un plan de compras
- ✓ Los participantes conocerán los principales estados financieros de su negocio verde
- ✓ Los participantes desarrollarán un plan de inversión para su negocio verde



ACTIVIDAD 1

Plan de compras

Uno de los requisitos de los negocios verdes es tener un grupo de proveedores que también busquen la protección ambiental y social. Te invitamos a seguir los siguientes pasos para tener un plan de compras de insumos verdes. Utiliza este formato como lista de chequeo cada vez que hagas un pedido.

Paso	Descripción	Cumplimiento	Comentario
Definir Objetivos	Identifica los objetivos ambientales, sociales y económicos que deseas alcanzar con tus compras.		
Averigua qué necesita el negocio	Identifica los recursos que necesitas para desarrollar tus productos y servicios y el momento para obtenerlos		
Obtener cotizaciones	Pide cotización a de los productos que necesitas a aquellos que te den mayor confianza		
Negociar	La cotización es una propuesta que hace el proveedor sobre el negocio, y puede ser mejorada. Negocia aspectos como precio, tiempos de entrega, mantenimiento, tiempos de pago.		
Hacer el pedido	Realiza el pedido de compra con el proveedor de tu preferencia. Ese pedido debe reflejar por escrito el resultado de la negociación.		
Recibir la compra	Al llegar el pedido revisa si las condiciones acordadas se cumplieron. Si no estás satisfecho, no recibas el pedido y solicita una devolución.		
Pagar y comprobar facturas:	Una vez recibido a satisfacción el pedido, realiza el pago y solicita la factura de venta.		

ACTIVIDAD 2

Plan de inversión

El plan de inversión es una herramienta que te permite identificar el dinero que vas a invertir para lograr los objetivos estratégicos de tu negocio. A continuación te presentamos un formato que te ayudará a construir este plan. Te invitamos a llenar el formato para tu negocio.

Objetivo	Acciones	Recursos	Monto	Fuente de financiación

Flujo de caja

[illegible]

ACTIVIDAD 4

Yo aprendí

La _____ es una propuesta que hace el proveedor sobre el negocio, y como toda propuesta puede ser mejorada.

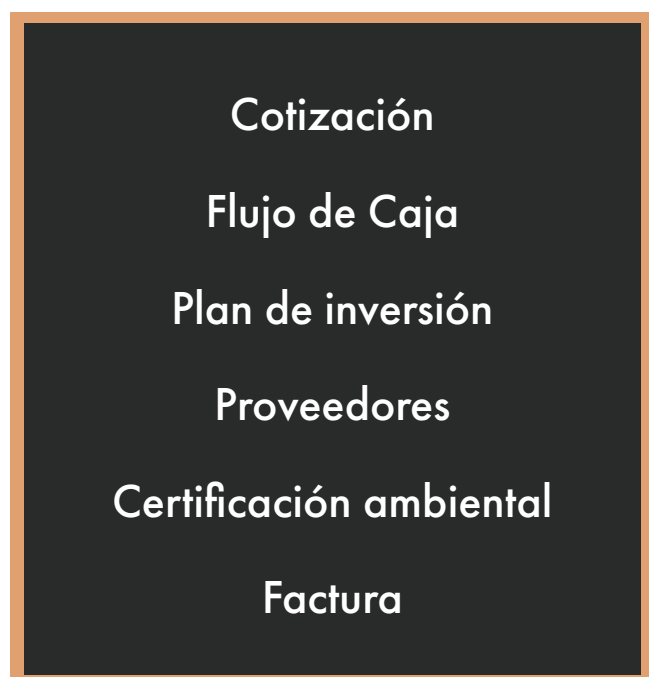
El _____ me permite identificar de forma rápida cuánto es el monto de dinero que tengo el día de hoy.

El _____ es el documento que resume las diferentes acciones e inversiones que requiere el negocio para cumplir sus objetivos estratégicos.

Para comprar bien debo cotizar con diferentes.

Al recibir el pedido debo validar con la _____ que el pedido que llegó cumpla con lo acordado.

La _____ me asegura que la organización que cotiza cumple con las normas de sostenibilidad establecidas por las autoridades ambientales.



MÓDULO 7

DISCURSO PARA EL PLAN DE NEGOCIO VERDE

Hola, te damos la bienvenida al módulo “Discurso del plan de inversión”. En este módulo aprenderás a presentar, de forma escrita y oral tu modelo de negocio verde y plan de inversión a futuros socios u organizaciones de financiación.

Al desarrollar este taller podrás:

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Desarrollar las capacidades para construir y presentar un plan de negocios verde

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- ✓ Los participantes conocerán qué son los inversionistas verdes
- ✓ Los participantes identificarán los componentes de un plan de negocios verde
- ✓ Los participantes desarrollarán un discurso de presentación de su negocio verde



ACTIVIDAD 1

Los inversionistas

Los inversionistas son personas o entidades que invierten dinero para el desarrollo de un negocio con el objetivo de obtener un retorno financiero, social o ambiental. Te presentamos los diferentes tipos de inversionistas, escribe si conoces a alguno de estos:

Nombre	Descripción	Identificación
<i>Institucionales:</i>	<i>Entidades del gobierno que buscan promover el desarrollo económico de los ciudadanos en el país.</i>	
<i>Fondos empresariales</i>	<i>Fondos creados por empresas privadas para nuevos negocios en sectores específicos</i>	
<i>Individuales</i>	<i>Personas que eligen invertir su dinero en un negocio determinado.</i>	
<i>Plataformas tecnológicas</i>	<i>Aplicaciones en donde varios inversionistas aportan pequeñas cantidades en un negocio</i>	

Estos inversionistas buscan brindar su dinero a los futuros negocios basado en tres resultados:

- ✓ Económico
- ✓ Social
- ✓ Ambiental

ACTIVIDAD 2

El portafolio de un plan de negocios

Si tu negocio es verde, tu portafolio de negocio debe explicar de forma clara y transparente el compromiso ambiental y social de tu modelo de negocio. Escribe frente a cada uno de estos elementos para tu negocio.

1. Antecedentes:

2. Objetivos sociales y ambientales:

3. Iniciativas y Actividades:

4. Resultados y Métricas:

5. Reportes:

ACTIVIDAD 3

Pasos para hablar en público

Para presentar nuestro negocio debemos hablar con otras personas, y en algunas ocasiones esto nos genera ansiedad.

Esta sensación sucede cuando sabemos que debemos hablar en público y ocurre porque creemos que hablar en público conlleva algún riesgo.

Te presentamos algunas técnicas para perder ese temor y lograr hacer una gran presentación:

PASO 1 PREPARAR

Es primordial preparar muy bien qué decir y cómo decirlo, es decir, tener un guión. Entre menos se deje al azar, menos nervios sentirás.

Para hacer el guión se recomienda tener claro el objetivo del discurso, empezar por ese objetivo y continuar trazando el camino para llegar a su conclusión.

PASO 3 RESPIRA

Antes de comenzar el discurso te recomendamos respirar durante 5 segundos tensionando una parte de tu cuerpo (cara, brazos, piernas o pies) y expirando durante 10 relajando esas partes del cuerpo.

Repite esta actividad cinco veces.

PASO 2 CONFÍA EN LO QUE SABES Y NO TE JUZGUES

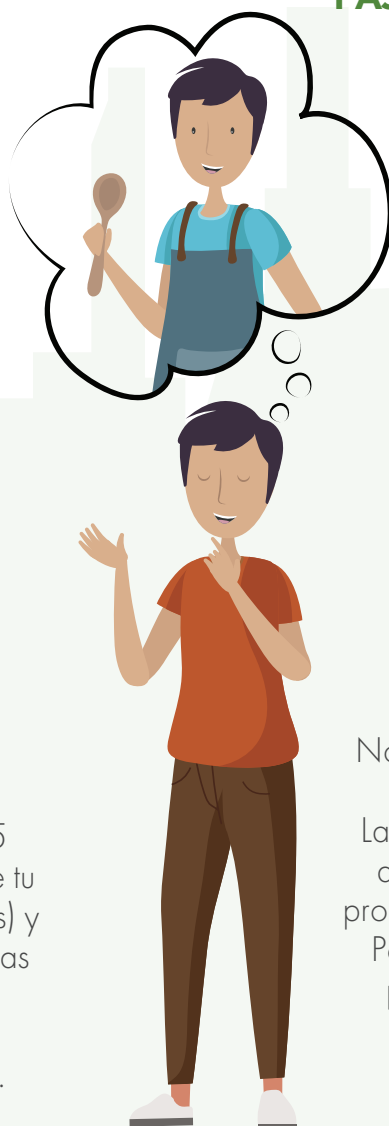
Recuerda que nadie sabe más de tu presentación que tú.

La audiencia va a observar y evaluar el discurso no a quién presenta.

PASO 4 PAUSAR

No existen los silencios incómodos.

Las pausas o silencios brindan a la audiencia la oportunidad para procesar la información y reflexionar. Por lo tanto, deja en tus discursos pausas planeadas para que tu puedas respirar y la audiencia reflexionar.



ACTIVIDAD 4

Presentación de tu negocio verde

El discurso de presentación de tu negocio es determinante para que un inversionista te apoye recursos para tu negocio. A continuación te presentamos la siguiente lista de chequeo para que diseñes tu presentación

PASO 1

Presenta tu equipo

2 Minutos

Guión:

PASO 2

Resume la idea de tu negocio y cómo funciona

7 Minutos

Guión:

PASO 3

Presenta los beneficios

3 Minutos

Guión:

PASO 4

Presenta los beneficios ambientales y sociales

3 Minutos

Guión:



ACTIVIDAD 5

Yo aprendí

Hemos finalizado el módulo. Ahora, vamos a jugar. Por favor, responde verdadero o falso en las siguientes preguntas. Recuerda que puedes intentarlos las veces que sea necesario hasta hacerlo correctamente.

El inventario de recursos es una radiografía de mis saberes para construir un negocio más cercano a mis conocimientos y experiencias

Verdadero ☐ Falso ☐

Si mi negocio no es turístico, el medio ambiente no es importante.

Verdadero ☐ Falso ☐

Comprender las necesidades de mis clientes es fundamental para construir un producto o servicio.

Verdadero ☐ Falso ☐

El método SCAMPER me ayuda a generar nuevas ideas que me van a permitir satisfacer las necesidades de mis clientes

Verdadero ☐ Falso ☐

Una propuesta de valor solo se enfoca en lo que yo se hacer bien.

Verdadero ☐ Falso ☐



¡Felicitaciones!

Has terminado el curso. El conocimiento que has adquirido aquí es solo el comienzo. El verdadero desafío comienza ahora: llevar estas ideas a la práctica. Tienes el poder de transformar tus comunidades y sectores, ya sea desde lo individual, lo asociativo o lo rural, demostrando que es posible hacer negocios de manera ética y sostenible, sin sacrificar el éxito económico.



DRC | T.E.R.A.

Tecnología y Empoderamiento
para la Resiliencia y el Aprendizaje