



Material train de trainers

El Instituto Nacional de la Economía Social agradece a la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH por la colaboración y asistencia técnica en la elaboración del presente documento. La colaboración de la GIZ se realizó bajo el marco del “Apoyo a la implementación de la transición energética en México” (TrEM) el cual se implementa por encargo del Ministerio Federal Alemán de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ). Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del/de las y los autor/es y no necesariamente representan la opinión del INAES, de la GIZ y/o de la DGRV. Se autoriza la reproducción parcial o total, siempre y cuando sea sin fines de lucro y se cite la fuente de referencia.

Publicado por:

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Friedrich-Ebert-Allee 36 + 40
53113 Bonn, Deutschland
T +49 228 44 60-0
F +49 228 44 60-17 66

Dag-Hammarskjöld-Weg 1 - 5
65760 Eschborn, Deutschland
T +49 61 96 79-0
F +49 61 96 79-11 15

E info@giz.de
I www.giz.de

“Apoyo a la implementación de la transición energética en México”

Agencia de la GIZ en México
Torre Hemisor, PH
Av. Insurgentes Sur No. 826
Col. Del Valle
C.P. 03100, México D.F.
T +52 55 5536 2344
F + 52 55 5536 2344
E giz-mexiko@giz.de
www.giz.de/mexico

Versión

Febrero 2022

Edición y Supervisión: Joaquin Pereyra (GIZ), Lishey Lavariega (GIZ), Carlos Osorio (INAES), Jimena Viornery (INAES), Alejandra Cruz (DGRV) y Andrés Aranda (DGRV).

Autor: Laboratorio de Innovación Económica y Social (LAINES) de la Universidad Iberoamericana Puebla

Diseño: Luz-ES - LAINES

Por encargo del
Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania.

Índice de contenido

Glosario	5
Sobre el documento	7
1. Guías.....	8
1.1 Guía para la elaboración del diagnóstico participativo.....	8
1.2 Guía para la elaboración de matriz de riesgos	15
1.3 Guía para la elaboración de diagnóstico energético	18
2. Cartas descriptivas.....	37
2.1 Taller virtual de mapeo de actores y cartografía	37
2.2 Taller de Sensibilización a la Economía Social	43
2.3 Taller Design Thinking 1. Definición.....	46
2.4 Taller Design Thinking 2. Ideación	49
2.5 Taller Design Thinking 3. Prototipado.....	52
2.6 Taller Canvas Social 1	55
2.7 Taller de Canvas Social 2	58
2.8 Taller de Identificación de Talentos para la Gestión	61
2.9 Taller Movilización de Recursos 1	63
2.10 Taller Movilización de Recursos 2	66
2.11 Taller Procuración de fondos	69
2.12 Taller - Ruta de trabajo para la implementación.....	71
3. Formatos de vaciado.....	74
3.1 Formato de Vaciado - Características del grupo o cooperativa	74
3.2 Formato de vaciado - Viabilidad del proyecto	77
3.3 Formato de Vaciado - Núcleo de Estrategias Futuras	78
3.4 Formato de vaciado - Círculo de Rosso.....	79
3.5 Formato de vaciado - Desarrollo del Caso para procurar Fondos.....	80
3.6 Formato de Vaciado - Guía para la redacción del caso	86
3.7 Formato de Vaciado - Matriz de Riesgos	90
3.8 Formato de vaciado - Mapa de Empatía.....	91
3.9 Formato de vaciado - Canvas Social.....	92
4. Infografías	93
4.1 Infografía – Energía Solar	93

4.2 Infografía – Energía Eólica	94
4.3 Infografía – Energía Hidráulica	95
4.4 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Refrigerador	96
4.5 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Aire acondicionado y ventilador	97
4.6 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Lavadora de ropa	98
4.7 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Horno eléctrico y microondas	99
4.8 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Reproductores de audio y video	100
4.9 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Lectura de la etiqueta energética	101
Anexo 1. Batería de preguntas para diálogo con actores	103
Anexo 2. Iconografía para el mapeo de actores	104
Anexo 3. Formato vaciado de información	106
Anexo 4. Formulario para vaciado de información	108

Glosario

Aliado: Se refiere a la organización que tiene contacto directo en el territorio, es decir, la organización que previamente ha trabajado en la zona y quien será el enlace con ésta y la organización implementadora del proyecto.

Actor: Se refiere a todas las personas, grupos, organizaciones e instituciones involucrados en el proyecto.

Actor A: Organizaciones e instituciones que participan en el proyecto, pueden ser figuras similares al aliado como secretarías o dependencias. Se considera así a organizaciones secundarias que de alguna manera están abonando al proyecto.

Actor B: Grupos con quienes se implementa directamente el proyecto, es decir, los que formarán las cooperativas de energía, específicamente, estos grupos son los protagonistas del proyecto. Dentro del texto se les nombra también como grupo base.

Actor C: Se nombra así a los beneficiarios indirectos del proyecto, quienes no precisamente son con los que se implemente el proyecto, pero sí, quienes tendrán un beneficio de este. Un mismo actor puede ser, al mismo tiempo, clasificación B y C.

Actores externos: Se refiere a los grupos, instituciones u organizaciones que puedan tener incidencia, positiva o negativa, en el proyecto; pero que no participa en la implementación. Por ejemplo, donantes, dependencias de gobierno, centros de capacitación de la zona.

Cooperativas de energías sustentables: Es una empresa de propiedad colectiva, gestionada por sus miembros bajo principios de democracia y solidaridad, cuyo fin es satisfacer de manera colectiva, las necesidades energéticas. Este tipo de cooperativas busca impulsar la transición energética desde la producción, consumo o distribución de energía sustentable.

Grupo base: Se nombra así al grupo con el que se conformará la cooperativa, los socios de esta, también se le nombra en el proyecto como aliado tipo "C"

Diagnóstico participativo: Método utilizado para conocer, desde la mirada de la comunidad, los problemas, necesidades y recursos de ésta y con base en ello, elaborar una propuesta de trabajo adecuada a las condiciones identificadas.

Dimensión empresarial: Se refiere al análisis del proyecto para definir con claridad qué producto o servicio ofrecerá la cooperativa, cómo lo va a hacer, a quién se venderá, cómo se venderá y de manera general, cómo se va a garantizar la rentabilidad del proyecto. Lo anterior se trabaja mediante el desarrollo del modelo de negocio por medio del Canvas Social.

Dimensión energética: Se refiere al análisis del proyecto mediante la aplicación de conocimientos en torno a la necesidad energética del piloto para presentar una respuesta. En cada territorio la necesidad fue distinta, pasando desde una instalación de planta fotovoltaica hasta la sustitución de equipo para producción.

Dimensión social: Se refiere al análisis del proyecto desde el enfoque del trabajo con el grupo beneficiario y la comunidad, así como la formación para el desarrollo del modelo de gestión cooperativa.

Ecosistema de Economía Social: Es la unión de Organismos del Sector Social de la Economía y otros actores, organizados en red para la construcción de un territorio gestionado desde prácticas solidarias.

Economía Social Solidaria: Modelo económico que pone en el centro la defensa de la vida y el bienestar de las personas, mediante el impulso de procesos económicos colectivos, autogestivos, democráticos e innovadores.

Energías limpias: Aquellas fuentes de energía y procesos de generación de energía (térmica, eléctrica, química o mecánica) cuyas emisiones o residuos, cuando los haya, no rebasen los umbrales establecidos en las disposiciones reglamentarias que para tal efecto se expidan.

Energía Sustentable: Eficiencia energética y energías renovables.

Energías renovables: Aquellas que son resultado de procesos naturales inagotables, energía eólica (viento), fotovoltaica (sol), geotérmica (subsuelo), hidroeléctrica (agua), solar térmica, mareomotriz (mareas) y biomasa (ejemplo: digestión anaerobia de residuos orgánicos para producir biogás)

Herramienta: Una técnica o instrumento que guía paso a paso en el desarrollo de una actividad práctica o de recolección de información.

Líder de territorio: Persona designada para el acompañamiento y formación de un territorio determinado.

Mapeo de actores: Herramienta cuyo objetivo es identificar a los actores claves dentro de un proyecto para analizar sus intereses, recursos y potencial de participación en el proyecto.

Necesidades energéticas: Identificación de la energía que se consume para desempeñar algún tipo de actividad, fundamental en la vida diaria de las personas

Piloto: Consiste en una prueba práctica de un proyecto con el objetivo de identificar la viabilidad para su posterior desarrollo a mayor escala.

Producto: Es el resultado obtenido a través de la aplicación de una herramienta y el seguimiento de pasos establecidos para realizar determinada actividad.

Territorio: Es el espacio delimitado por las relaciones sociales que se establecen entre sus habitantes, bajo las dimensiones, económico, político, social y cultural.

Transición energética: Es el cambio de un sistema de generación de energía a base de combustibles fósiles por un sistema de bajas emisiones de carbono mediante el uso de fuentes naturales, consideradas inagotables y eficiencia energética.

Sobre el documento

El presente documento condensa los materiales “Train de Trainers” generados para el proyecto LUZ-ES, pilotos sobre modelos de negocio de comunidades y cooperativas de energía sustentable, impulsado por el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), la Cooperación Alemana al Desarrollo Sustentable (GIZ) y la Confederación Alemana de Cooperativas (DGRV) y e implementado por el Laboratorio de Innovación Económica y Social (LAINES) de la Universidad Iberoamericana Puebla.

Se sugiere su uso como complemento al **Manual de Acompañamiento para la Construcción Colectiva de Proyectos de Energía Sustentable**, para una mejor comprensión, así como para el uso de los materiales en este recopilado.

Objetivo de los Materiales

Los materiales presentados fueron generados con el fin de acompañar el proceso de implementación del proyecto como apoyo e insumo para la formación y desarrollo de los grupos. Cada piloto tuvo un proceso específico de acuerdo a sus condiciones y contexto. El líder de territorio debe elegir las más adecuadas al contexto de la comunidad para acompañar el proceso. En este sentido, este material es una caja de herramientas que forman parte del proceso de acompañamiento de la formación de comunidades y cooperativas de energía sustentable.

Cómo utilizarlos

Los materiales están divididos en cuatro tipos, Guías, Cartas descriptivas, Formatos de vaciado e Infografías. A continuación, se presentan las especificidades de cada uno.

Guías: Son documentos que proponen una serie de acciones vinculadas para lograr resultados concretos, por ejemplo, desarrollar un diagnóstico participativo. Estas contienen una descripción de los temas, así como sugerencias de herramientas para su aplicación.

Cartas descriptivas: Son formatos que acompañan el proceso formativo del grupo, estos deben ser comprendidos como propuestas para desarrollar e implementar sesiones de trabajo/talleres. Estas están divididas en objetivo de la sesión, actividades, descripción de las actividades, materiales necesarios para su implementación y duración aproximada para realizar la actividad.

Formatos de vaciado: Son archivos que permiten ordenar y sistematizar la información. Algunos formatos pueden acompañar las actividades de las cartas descriptivas.

Infografías: Son herramientas visuales que permiten comprender de manera sintética algún tema. Sirven de apoyo en los diferentes talleres a implementar.

1. Guías

1.1 Guía para la elaboración del diagnóstico participativo

Objetivo

Presentar la ruta de trabajo de la etapa de diagnóstico, mediante el desarrollo de una guía y herramientas que recaben información sobre las condiciones del territorio; los actores y el proyecto para diseñar adecuadamente las estrategias de trabajo en cada territorio.

Introducción

Este documento es una guía para desarrollar la etapa del diagnóstico de proyectos de energía en cooperativas. Esta es una ruta para realizar un trabajo participativo en el territorio, que nos permita, junto a la comunidad, conocer sus problemáticas y potencialidades; el contexto donde se trabajará; los actores estratégicos que facilitan o dificultan la implementación, así como las dinámicas sociales y económicas que se viven, con miras a la construcción de un proyecto que tenga como eje la Economía Social y las energías renovables como medios para incidir en la transformación del entorno. El diagnóstico nos aporta los insumos necesarios para comenzar a diseñar la propuesta de en cada territorio.

Se describen las dimensiones generales de información que se deben generar para cada territorio, si bien, se sugieren herramientas, corresponde al líder de cada territorio y los aliados, con base a las condiciones del contexto, la selección y aplicación de cada herramienta, dejando la posibilidad de que éstas puedan tener algunas adaptaciones. Es decir que en cada territorio se lleva a cabo un proceso de construcción propio.

Figuras del diagnóstico

Dentro del desarrollo del proyecto tendremos varias figuras clave para llevar a cabo el proceso. Para los efectos de este diagnóstico se sugiere homologar la manera de nombrar y reconocer a cada tipo de participantes:

- Aliado: Se nombra así al contacto directo que tenemos con el territorio, es decir, la organización encargada de impulsar el proyecto dentro de la zona (puede ser una organización, institución o dependencia que gobierno) y que cuenta con experiencia en la zona y es reconocida por la comunidad o la población.
- Actor: Se nombra así a los diversos participantes que de una u otra forma tienen que ver con el proyecto. Ya sea porque promueven su implementación o porque la dificultan. Estos pueden ser de tres tipos.

Actor A: Organizaciones, líderes o grupos que en primera instancia no tiene vinculación directa con el proyecto pero que pueden intervenir para fortalecer el proyecto (algunas organizaciones por su posición pueden también dificultar el proceso y deben ser consideradas).

Actor B: Grupos con quienes se implementará directamente el proyecto, es decir, los que formarán las cooperativas de energía, específicamente, estos grupos serán los protagonistas del proyecto.

Actor C: Se nombrará así a los beneficiarios del proyecto, quienes no precisamente serán con los que se implemente el proyecto pero sí, quienes tendrán un beneficio de este. Un mismo actor puede ser, al mismo tiempo, clasificación B y C.

Esta clasificación de los participantes del proyecto será utilizada en los materiales presentados en adelante.

Dimensiones del diagnóstico

Se considera que todos los territorios deberán contar con una base mínima de información sobre la zona, la cual será recabada en diferentes momentos durante el acercamiento con los diversos actores del proyecto. Esta base se categoriza en de 5 rubros principales: Definición del proyecto por el aliado, información general del aliado, condiciones de los actores, expectativa de los aliados y condiciones del territorio, cada uno de estos rubros está integrado por variables. Se cuenta con 16 variables y cada una está vinculada a un número de preguntas, en la tabla siguiente se muestra, mediante una matriz la estructura de cada una de las dimensiones del diagnóstico.

Rubros	Variables	Preguntas
Definición del proyecto por el aliado. (Identificar qué tan claro, definido y desarrollado está el proyecto y la manera en qué funcionará)	1.- Modelo definido 2.- - Ecosistema de trabajo	Descripción general del proyecto
		¿Cuál es el conocimiento de los actores (A,B) sobre el proyecto?
		¿Cuál será la participación de los actores (B,C) dentro del proyecto?
		¿Cuál es el desarrollo del proyecto en la parte técnica-energética?
		¿Cuál es el desarrollo del proyecto en la parte organizativa?
		¿Quién diseñó el proyecto?
		¿Se puede tener acceso al proyecto?
		¿Quiénes participan en el proyecto?
		¿Con quiénes se va a implementar el proyecto?
		¿Quiénes van a ser los beneficiarios del proyecto?
		¿Qué área geográfica abarca el proyecto?
		¿Cuál considera que puede ser el área geográfica de acción desde la organización implementadora?
		Descripción de los diversos actores que pudieran sumarse al proyecto
Información general del aliado.	3.- Poder de convocatoria	¿Cuál es el poder de convocatoria que como aliado tienen en el territorio?
	4.- Interés en el proyecto	¿Qué perspectiva tienen los actores sobre el trabajo de los aliados en el territorio?

(Identificar cómo se asume el aliado dentro del proyecto y cuál es nivel de involucramiento en él)	5.- Medio de comunicación	¿Cuál consideran que es su papel en este proyecto?
		¿Qué papel les gustaría desempeñar?
		¿Les gustaría estar involucrados en las actividades estratégicas?
		¿Por qué medios les gustaría conocer los avances del proyecto?
		¿Con qué frecuencia le gustaría al aliado estar enterado de los avances del proyecto?
Condiciones de los actores (Identificar las características principal que presentan los grupos con los que se implementará el proyecto)	6.- Características del grupo base del proyecto (Actor B,C)	¿Cuántas personas conforman el grupo base?
		¿Quiénes son?
	7.- Comunicación con los actores	¿Qué actividades realizan?
		¿Qué necesidades tienen?
	8.- Ritmo de vida y trabajo	¿Qué beneficios tienen al participar en el proyecto?
		¿Cuál es la manera más adecuada para trabajar con el grupo base en el proceso de formación y seguimiento?
	9.- Necesidades de los actores	¿Qué condiciones tecnológicas tiene el grupo base?
		¿Cuál es el medio de comunicación más eficiente para trabajar con el grupo base (incluye días y hora)?
	10.-Expectativa de los actores	Horas a la semana que le pueden dedicar al proyecto
		Condiciones del grupo base que puedan obstaculizar el proceso
	Principales problemáticas y necesidades detectadas en el grupo base	
	¿Qué espera el grupo base/qué expectativas tiene?	
Expectativa de los aliados (Conocer qué es lo que espera el aliado de la participación del LAINES en el proyecto)	11.- Nivel de responsabilidad en el proyecto	¿Qué rol espera el aliado que la organización implementadora tenga en el proyecto?
		¿Qué actividades realizará la organización implementadora en el proyecto?
	12.- Resultados ideales y mínimo	¿Cuál es el resultado ideal que espera el aliado de la organización implementadora?
		¿Cuál es el resultado mínimo que espera el aliado de la organización implementadora?
Condiciones del territorio (Conocer los antecedentes y	13.- Tiempo de trabajo en el territorio	¿Qué tiempo lleva trabajando en el territorio?
		¿Qué formas de trabajo se han impulsado en el territorio?
	14.- Formas de trabajo	¿Con qué recursos se cuenta, para el trabajo en el territorio?

condiciones que del territorio)	15.-	territorio?
	Consideraciones de trabajo en el territorio	Principales acciones que se han impulsado en el territorio
	16.- Condiciones de vida	¿Qué consideraciones se deben tomar en cuenta para trabajar en el territorio?

**Matriz de elementos del diagnóstico.*

1.- Definición del proyecto por el aliado: Se busca identificar qué tan claro, definido y desarrollado está el proyecto y la manera en que el proyecto funcionará. En este rubro hay que identificar, qué tanto los actores conocen sobre el proyecto, qué tanto están vinculados con él, en qué nivel de desarrollo se encuentra el proyecto en la parte técnica y organizativa, si se tiene definido el modo y el espacio geográfico en el que se va a implementar.

2.- Información general del aliado: Se busca identificar cómo se asume el aliado dentro del proyecto y cuál es su nivel de involucramiento. En este rubro se quiere conocer cuál es el poder de convocatoria del aliado. Cómo va a participar en el proyecto, sus intereses y el medio de comunicación que se entablará para informar sobre el proyecto

3.- Condiciones de los actores: El objetivo es identificar las características que presentan los grupos con los que se implementará el proyecto, es decir los que formarán las cooperativas y los beneficiarios de éstas, en qué trabajan, qué necesidades y problemáticas tienen, a qué se dedican, qué buscan del proyecto, el modo en que pueden participar de este, el tiempo que pueden destinar y las expectativas al participar en el proyecto.

4.- Expectativa de los aliados: Se busca conocer qué es lo que espera el aliado de la participación del equipo implementador del proyecto, así como sus expectativas con relación a los resultados de este.

5.- Condiciones del territorio: Es importante identificar los antecedentes previos de trabajo en el territorio, las formas y proyectos previos que se han impulsado, así como las consideraciones que se deben tener en cuenta para trabajar en él.

Se espera que cada líder de territorio recabe la información que se menciona. Para ello, contará con varios espacios que se mencionan en el apartado siguiente, de igual manera, se sugiere que esta tabla sea una guía, para que, de manera transversal, el líder de zona autogestione la búsqueda de información según lo considere.

Herramientas para la aplicación del diagnóstico.

Si bien se invita a la persona líder de zona a tener presente la autogestión para la búsqueda de la información mostrada en la tabla, dentro de la etapa de diagnóstico se propone la aplicación de diversas herramientas para la obtención de la información. El tiempo en que éstas se apliquen dependerá de las condiciones y necesidades del territorio, por lo tanto, cada líder de zona podrá gestionar el espacio de su aplicación, sin embargo, en esta guía se proponen los siguientes pasos.

Paso 1. Diálogo entre actores: Consiste en el primer acercamiento entre el equipo del proyecto y el aliado del proyecto. Se busca conocer de voz del aliado las características del proyecto y las condiciones con las que se está iniciando. Para este diálogo se sugiere utilizar la batería de preguntas que se encuentran en el [anexo 1](#) de este manual.

El diálogo entre actores ayuda a obtener información del rubro 1 “definición del proyecto” correspondiente a la variable 1 y 2, de igual manera, para el rubro 3 “condiciones del territorio” con las variables 13, 14, 15 y 16.

Paso 2. Definir estrategia de convocatoria: Una vez que se conozca con mayor claridad el proyecto de voz del aliado, se procederá a definir con él, la estrategia para convocar a los actores con los que se desarrollará el proyecto, con el objetivo de escucharlos, conocer sus necesidades y validar que el proyecto responda a sus intereses. Para ayudar a facilitar un mensaje claro del proyecto en la convocatoria, se sugiere desarrollar una presentación simplificada que, de manera clara, sencilla y sintetizada, transmita el objetivo y las características del proyecto. Sugerimos que la presentación contemple:

- Nombre del proyecto y aliados que participan
- Objetivo del proyecto
- Descripción puntual del proyecto
- Etapas del proyecto
- Costos del proyecto
- Beneficios

Sugerimos que esta convocatoria esté dirigida a citar a los actores para realizar la actividad del mapeo de actores y cartografía participativa.

Con el desarrollo de la estrategia de convocatoria se valida el poder de convocatoria y de conocimiento que el aliado tiene en el territorio, que corresponde a la variable 3 del rubro 2 “Información general del aliado”

Paso 3. Mapeo de actores y cartografía participativa: Hablamos de dos herramientas distintas, el mapeo de actores es un insumo valioso para conocer quiénes son los principales actores del territorio y el nivel de influencia que pueden tener en el proyecto que implementaremos. Por

otro lado, la cartografía participativa es un instrumento que nos permite visibilizar la percepción del entorno socioeconómico. Para esto se utiliza un mapa del territorio e iconografía para generar un instrumento de representación visual con información del contexto del territorio.

Dentro de este paso del diagnóstico se propone combinar estas dos herramientas con la intención de recabar mayor información que nos permita comprender de mejor manera el territorio. Para esta actividad se recomienda tener presentes los siguientes elementos.

- **Modalidad:** Taller en modalidad virtual
- **Requisitos:**
 - Espacio virtual
 - Contar con un programa de edición como paint o algún otro.
 - Contar con el mapa de la zona que se trabajará
 - Contar con la iconografía adecuada: necesidades de la zona, tipo de organizaciones o líderes comunitarios presentes, nivel de influencia, características y recursos.

En el [anexo 2](#) puedes consultar la iconografía para esta actividad.

- **Implementación:** Las instrucciones para el desarrollo de esta actividad se encuentran en la [carta descriptiva 1.1 Taller virtual de mapeo de actores y cartografía](#), en ella se presentan los diferentes momentos de esta actividad, los materiales a utilizar y la duración de la sesión.

Con la actividad del mapeo de actores y la cartografía participativa se obtiene información para llenar la variable 2 “Ecosistema de trabajo” del rubro 1, la variable 6, 8, 9 y 10 del rubro 2 y la variable 13, 2, 14, 15 y 16 del rubro 5 “condiciones del territorio”.

Paso 4. Instrumento

Si bien en los pasos anteriores se menciona, la herramienta a utilizar y el tipo de información que se puede obtener de ella, se recalca la importancia del trabajo del líder de zona en gestionar de manera transversal la información del territorio y si así lo considera y cuenta con el espacio, aplicar otras herramientas que considere importantes, para la búsqueda de información.

Sistematización de la información

Como se menciona, el proceso de gestión de la información sobre el territorio tiene lugar de manera transversal en diferentes momentos. Para su organización se pide apegarse a la matriz de diagnóstico que se presentó en el apartado de “dimensiones del diagnóstico” ya que ésta representa la información indispensable que cada líder debe tener sobre su territorio. Se entiende que dicha información se obtendrá paulatinamente, por ello se sugiere que se ocupe un formato como el que se presenta en el [anexo 3](#), en él se pueden ir colocando anotaciones por cada rubro, variable y pregunta.

Una vez que se apliquen las herramientas y se tenga información se recomienda utilizar el siguiente formulario de Google que se encuentra dentro del [anexo 4](#).

Éste instrumento está construido con base en las preguntas presentadas en la matriz de diagnóstico, sin embargo, hay que revisar nuestros apuntes con claridad ya que cuenta con 3 tipos de respuestas.

- **Cerradas:**
- **Abiertas**
- **Selección de casillas.**

En las preguntas cerradas y de casilla, para la selección de las respuestas, se solicita un análisis de la información que se tenga en esos rubros, para el caso de las preguntas abiertas, se puede profundizar en la redacción según se considere.

Una vez contestado este formulario, el equipo de diagnóstico podrá descargar la información de cada zona mediante un documento en Excel, el cual se compartirá con el líder de cada zona para que continúe alimentándose con más información según el dinamismo de las actividades que se presenten. Es importante recalcar que la sistematización del diagnóstico no termina con el llenado del formulario, por el contrario, el documento de Excel que arroje el formulario será un documento vivo que tendrá que seguir alimentando el líder de cada zona durante todo el proceso.

1.2 Guía para la elaboración de matriz de riesgos

1.- Pasos para la elaboración de la matriz de riesgo del proyecto Luz-Es

Indicaciones

La matriz de riesgos es una herramienta dentro de la gestión de riesgo que nos permite identificar de manera visual y sencilla los riesgos a los que está expuesto el proyecto, establecer el control que podemos tener sobre ellos, monitorearlos, establecer la prioridad de atención y en su caso, mitigarlos.

Pasos para la elaboración

1.- Identificación de riesgos: Se solicita que, por territorio entre líder y acompañante, se haga un análisis de los riesgos que están presentes en torno al proyecto según lo observado en las visitas a territorio y el diagnóstico generado. Se utilizará el Formato de Vacío Matriz de Riesgos (Excel) para poder realizar el ejercicio.

Ejemplo: Caso Topilejo

- I. La toma del predio destinado para la instalación de la planta fotovoltaica por parte de grupo delictivo
- II. Personas de la comunidad que no estén de acuerdo con el proyecto de la instalación de la planta fotovoltaica y denuncie que no fue consultada.

En el archivo de Excel en la hoja “lista de riesgos” escribir los riesgos identificados en el territorio.

2.- Evaluación de probabilidad de que ocurra el riesgo: Tomando como base la tabla siguiente, calificar la probabilidad de que este riesgo ocurra, donde 1 es improbable y 5 frecuente.

Tabla 1. Matriz de probabilidad de riesgo

Ocurrencia	Significado	Valor
Frecuente	Casi certeza de que se produzca	5
Probable	Probable de que se produzca	4
Ocasional	Probable de que se produzca (algunas veces)	3
Posible	Puede ocurrir en algún momento	2

Improbable	Nunca puede ocurrir	1
------------	---------------------	---

En el archivo de Excel en la hoja “lista de riesgos”, una vez escritos los riesgos, seleccionar la probabilidad de que estos ocurra (los valores se encuentran ya en la celda).

No	RIESGOS	Probabilidad
1	La toma del predio destinado para la instalación de la planta fotovoltaica por parte de grupo delictivo	2
2	Personas de la comunidad que no esté de acuerdo con el proyecto de la instalación de la planta fotovoltaica y denuncie que no fue consultada	3

Ejemplo

3.- Evaluación de las consecuencias del riesgo: Tomando como base la tabla siguiente, calificar la consecuencia de que este riesgo ocurra, tomando como referencia el impacto que éste tendría sobre el proyecto, donde 1 es insignificante y 5 catastrófico.

Consecuencia	Significado	Valor
Catastrófico	Sí ocurre el proyecto se termina	5
Peligroso	Si ocurre hay alta posibilidad de que el proyecto se termine	4
Moderado	Si ocurre tendrá repercusión en el proyecto pero no pone en juego la continuidad de este	3
Menor	Si ocurre impacta al proyecto pero se pueden implementar fácilmente medidas para contrarrestar el riesgo	2
Insignificante	Si ocurre no tiene un impacto significativo en el proyecto y se pueden implementar fácilmente medidas para contrarrestar el impacto	1

En el archivo de Excel en la hoja “lista de riesgos”, una vez escritos los riesgos y la probabilidad de que estos ocurra, seleccionar la consecuencia de que este riesgo ocurra.

Ejemplo

No	RIESGOS	Probabilidad	Consecuencia
1	La toma del predio destinado para la instalación de la planta fotovoltaica por parte de grupo delictivo	2	5
2	Personas de la comunidad que no esté de acuerdo con el proyecto de la instalación de la planta fotovoltaica y denuncie que no fue consultada	3	5

4.- Índice de riesgo: Este índice se saca de la multiplicación de la probabilidad y la consecuencia, ya que se encuentra dado automáticamente en el archivo de Excel.

5.- Creación de matriz de riesgo: Ubicar dentro de la matriz que se encuentra en la hoja 2 del archivo de Excel con el nombre “Matriz de riesgo” los riesgos identificados según su calificación. Este será material para trabajar con el equipo de monitoreo y evaluación para definir su nivel de peligro y prioridad.

		Matriz de riesgo graficada				
		Insignificante	Menor	Mediana	Peligro	Crítico
		1	2	3	4	5
Probabilidad	Improbable	5				
	Probable	4				
	Ocasional	3				Personas de la comunidad que no está de acuerdo con el proyecto de la instalación de la planta fotovoltaica y denuncie que no fue consultada
	Pequeña	2				La toma del predio destinado para la instalación de la planta fotovoltaica por parte de grupo delictivo
	Improbable	1				

6.- Con base en el análisis de los riesgos identificados, su probabilidad y su consecuencia, en la hoja 1 “lista de riesgos” escribir, a manera de lista, por cada uno de los riesgos, las acciones que se pueden impulsar para mitigar o disminuir los riesgos identificados.

1.3 Guía para la elaboración de diagnóstico energético

La aplicación de encuestas es una de las herramientas más utilizadas cuando se busca definir las necesidades energéticas de uno o más usuarios de interés, siendo complementarias a otras actuaciones como las mostradas en la tabla inferior. Estas son de particular ayuda cuando no existen instrumentos de medición que permitan acceder a los datos de consumo u otras fuentes documentales que contengan información valiosa (por ejemplo, recibos del suministro). Incluso cuando hay acceso a este tipo de datos, las encuestas pueden ofrecer información valiosa para conocer mejor las necesidades energéticas de los usuarios y como estas son o no cubiertas por las fuentes y tecnologías energéticas disponibles en la zona de estudio.

Ejemplo de metodología para la evaluación de usos y recursos energéticos en sitios rurales

Etapa	Sub-etapa	Recursos
Etapa 1. Entender los objetivos de la evaluación y las limitaciones del territorio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Delimitar la zona de estudio. 2. Clarificar los objetivos de la evaluación. 	Comunicación directa con todos los <i>stakeholders</i> involucrados en el análisis, incluyendo la entidad que financia el estudio.
Etapa 2. Pre-visualización del territorio y la información existente.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de una base de datos geográfica. 2. Obtención de datos geográficos. 3. Obtención de estadísticas demográficas. 4. Elaboración de mapas relevantes sobre la zona de estudio. 	Software GIS. Google Earth. Google Maps. Planes locales de desarrollo. Estadísticas regionales. Documentación institucional.
Etapa 3. Adaptación de la metodología y preparación de las herramientas adecuadas.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar los supuestos y pre-concepciones que tienen los <i>stakeholders</i> sobre la situación energética. 2. Adaptar las herramientas generales para la recolección de datos al contexto local. 3. Informar y discutir las herramientas propuestas con los <i>stakeholders</i> relevantes. 4. De ser necesario, hacer una evaluación piloto de las herramientas; corregir de ser necesario. 	Herramientas generales de colección de información desarrolladas en casa o por instituciones referentes en el tema. Trabajo de campo inicial.
Etapa 4. Toma de datos e implementación de	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrenar a los entrevistadores y técnicos que recolectarán los datos. 	Equipos de medición (por ejemplo, analizadores de potencia), GPS,

Etapa	Sub-etapa	Recursos
encuestas y entrevistas en campo.	<ol style="list-style-type: none"> 2. Monitorear el desarrollo de las entrevistas y la toma de medidas. 3. Desarrollo de encuestas cualitativas. 4. Implementación de grupos de enfoque. 	entrevistadores con experiencia en trabajo de campo.
Etapa 5. Análisis de datos y descripción del territorio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Descripción de la situación demográfica y económica de la zona. Descripción cartográfica. 2. Clasificación y modelado de los actores relevantes en la zona. 3. Descripción de la situación actual. 	Mapas, modelos de Excel, reporte.
Etapa 6. Preparación modelos de demanda de energía y escenarios sobre su potencial evolución a futuro.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición del escenario de cambio esperado. 2. Modelo del consumo energético actual. 3. Modelado del potencial de energías renovables. 	Excel u otros softwares, reportes.
Etapa 7. Comparación con otros territorios y recomendaciones.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Validación de proyecciones con otras zonas similares. 2. Propuesta de análisis y recomendaciones. 	Evaluación de otros casos de estudio similares. Discusión con entidades financiadoras y <i>stakeholders</i> relevantes.

Nota: Adaptado de Geres, 2019.

Dado que el uso de encuestas para la evaluación de necesidades energéticas es una herramienta común en varios contextos donde estos estudios son implementados, se identifica en la literatura una serie de ejemplos que pueden ser adaptados para su aplicación en diversos proyectos. Para usuarios domésticos como los identificados en los proyectos piloto, se recomienda la utilización de la plantilla desarrollada por la Organización Mundial de la Salud y el Programa de Asistencia para la Gestión del Sector de la Energía del Banco Mundial (OMS & BM, 2019) que incluye una serie de preguntas clave para la monitorización de necesidades energéticas en los hogares considerando los indicadores 7.1.1 – Porcentaje de la población con acceso a electricidad y 7.2 – Dependencia hacia tecnologías y combustibles sustentables de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una versión traducida al español de esta plantilla se presenta a continuación.

PLANTILLA DE ENTREVISTA PARA DIAGNÓSTICO ENERGÉTICO EN HOGARES

ENERGÍA PARA COCINAR

HC1. ¿Algunas de las comidas o bebidas consumidas por los miembros del hogar son preparadas en casa utilizando una estufa, fogón o algún otro equipamiento para cocinar?

Si 1

No 2 → **Pasar al módulo de calefacción**

HC2. ¿Cuántos equipamientos para cocinar (incluyendo fogones) se usan para este propósito?

Número de equipamientos... |__|__|

HC3. * ¿Qué equipamiento se usan la mayor parte del tiempo para la preparación de alimentos y bebidas (cocinar, preparar té o café, hervir agua)? Favor de indicar el equipamiento que es usado la **mayor parte del tiempo**. (*Marcar la opción que mejor coincida con lo indicado por el respondiente*).

Cocina solar (solo térmica, no paneles).....01→HC7

Estufa eléctrica02→0

Estufa de gas natural03→0

Estufa de biogás04→0

Estufa de gas LP05→0

Estufa tradicional mejorada06

Estufa tradicional (no mejorada).....07

Estufa de combustible líquido08→HC5

Sartenes móviles.....09→HC5

Fogón10→HC5

Otros (especificar)96

HC4. * ¿Qué tipo de estufa utilizas? *Pre-llenar con los tipos de estufas tradicionales más comunes en la zona*

Nombre/Diseño 101

Nombre/Diseño 2.....02

Nombre/Diseño 3.....03

HC5. * ¿Qué tipo de combustible o fuente de energía utiliza la mayor parte del tiempo en el equipamiento con el que cuenta para cocinar, preparar té o café o hervir agua?

Alcohol/etanol	01
Gasolina/diésel	02
Queroseno/parafina	03
Carbón vegetal sin procesar	04
Carbón vegetal (briquetas/pellets)	05
Carbón mineral sin procesar	06
Carbón mineral (briquetas/pellets)	07
Leña.....	08
Residuos agrícolas (pasto, paja, mazorcas) ...	09
Bosta, residuos animales	10
Biomasa procesada (briquetas/pellets)	11
Virutas de madera.....	12
Basura/plásticos	13
Aserrín.....	14
Otros	96

HC6. ¿Cuánto ha gastado este hogar utilizadas durante el **último mes** (30 días) para adquirir los combustibles o fuentes de energía utilizados para cocinar? (*en moneda local*)

_____ (moneda local)

No paga nada	01
No sabe.....	99

HC7. En los **últimos 12** meses, ¿qué tan frecuentemente careciste de acceso a las cantidades requeridas de los combustibles o fuentes de energía que utilizas para cocinar por falta de disponibilidad?

Seguido (más de una vez al mes).....	01
--------------------------------------	----

Algunas veces (4-12 veces por año)	02
Poco frecuente (menos de 4 veces por año) ...	03
Nunca (siempre disponibles)	04
No sé / No estoy seguro	99

HC8. ¿Qué otras fuentes de energía o combustibles se utilizan en este equipamiento para cocinar, preparar café o té, hervir agua o iniciar el fuego? (*Combustible no mayoritario, marcar todas las respuestas*).

Ningún otro	01
Alcohol/etanol	02
Gasolina/diésel.....	03
Queroseno/parafina	04
Carbón vegetal sin procesar.....	05
Carbón vegetal (briquetas/pellets)	06
Carbón mineral sin procesar	07
Carbón mineral (briquetas/pellets)	08
Leña.....	09
Residuos agrícolas (pasto, paja, mazorcas) ...	10
Bosta, residuos animales	11
Biomasa procesada (briquetas/pellets)	12
Virutas de madera.....	13
Basura/plásticos.....	14
Aserrín.....	15
Otros	96

HC9. Ayer, ¿cuánto tiempo has utilizados tu equipamiento para cocinar, preparar té o café, o hervir agua?

Número de horas__ __
 Número de minutos.....__ __

No sé / no estoy seguro99

HC10. ¿Qué tan seguido has utilizado tu equipamiento de cocina en la última semana (últimos 7 días)?

Varias veces por día01

Una vez al día02

Algunos días por semana03

Una vez por semana.....04

No la he usado05

No sé/ No recuerdo.....99

HC11. Cuando cocinas, ¿lo haces dentro del hogar, en otra construcción separada o afuera?
(Si es dentro de la misma casa, determinar si es en una habitación específica para esto // si es fuera determinar si se realiza en un espacio techado – porche – o al aire libre).

Dentro de casa: sin cuarto específico01

Dentro de casa: cuarto específico.....02

Fuera de casa: otra construcción03

Fuera de casa: aire libre04 → HC13

Fuera de casa: espacio techado05 → HC13

Otro96

HC12. ¿La estufa tiene una chimenea o campana?

Si.....01

No.....02

No sé99

HC13. En los últimos 12 meses, ¿ha ocurrido algún tipo de lesión o accidente al utilizar el equipamiento para cocinar? (Marcar todas las mencionadas).

Ninguno.....01

Quemaduras.....02

Incendio	03
Intoxicación	04
Muerte	05
Otro	96

HC14. ¿Qué más se utiliza en casa para cocinar comida, preparar té o café, o hervir agua)? Indica todos los equipamientos con los que cuentes. (*Marca **todos los equipamientos** que correspondan*)

Ningún otro tipo de estufa	00	→ Pasar al módulo de energía & género
Cocina solar (térmica, no paneles)	01	→ Pasar al módulo de energía & género
Estufa eléctrica	02	→ Pasar al módulo de energía & género
Estufa de gas natural	03	→ Pasar al módulo de energía & género
Estufa de biogás	04	→ Pasar al módulo de energía & género
Estufa de gas LP	05	→ Pasar al módulo de energía & género
Estufa tradicional mejorada	06	
Estufa tradicional (no mejorada)	07	
Estufa de combustibles líquido	08	→ HC16
Sartenes móviles.....	09	→ HC16
Fogón	10	→ HC16
Otros (especificar)	96	

HC15. ¿Qué tipo de estufa utilizas? *Pre-llenar con los tipos de estufas tradicionales más comunes en la zona)*

<i>Nombre/Diseño 1</i>	<i>01</i>
<i>Nombre/Diseño 2.....</i>	<i>02</i>
<i>Nombre/Diseño 3.....</i>	<i>03</i>

HC16. ¿Qué otras fuentes de energía o combustibles se utilizan en todos los otros equipamientos para cocinar, preparar café o té, hervir agua o iniciar el fuego? (*Marcar **todos los combustibles** utilizados en **todos los equipamientos** marcados en HC14*).

Ningún otro	01
Alcohol/etanol	02
Gasolina/diésel.....	03
Queroseno/parafina	04
Carbón vegetal sin procesar.....	05
Carbón vegetal (briquetas/pellets)	06
Carbón mineral sin procesar	07
Carbón mineral (briquetas/pellets)	08
Leña.....	09
Residuos agrícolas (pasto, paja, mazorcas) ...	10
Bosta, residuos animales	11
Biomasa procesada (briquetas/pellets)	12
Virutas de madera.....	13
Basura/plásticos.....	14
Aserrín.....	15
Otros	96

ENERGÍA & GÉNERO

HG1. Pregunta para el entrevistador (revisión): ¿la estufa que más se utiliza es eléctrica, solar o de gas natural?

Si.....01 → HG6
 No.....02

HG2. ¿Quién o quiénes son los encargados de recolectar la **mayor parte del tiempo el combustible primario en el hogar?**

Anotar el nombre de la o las personas que pasan más tiempo recolectando los combustibles indicados en HC5 para el hogar. Sin son múltiples personas, añada más líneas. Asignar un número identificador a cada miembro.

LA FAMILIA NO RECOLECTA00 → HG6

Nombre _____

Número ID__ __

(Si son más de una persona)

SEGUNDO MIEMBRO Nombre _____

SEGUNDO MIEMBRO Número ID.....__ __

HG3. En un solo viaje, ¿cuánto tiempo tarda esta persona en ir a recolectar el combustible, recolectarlo y volver a casa?

Número de horas__ __

Número de minutos.....__ __

No sé / No recuerdo99

HG4. Durante el mes pasado (últimos 30 días), ¿cuántas veces ha ido esta persona a recolectar combustibles para la familia?

Número de veces durante el mes.....__ __

No sé/ No recuerdo.....99

HG5. En los últimos 12 meses, ¿la persona encargada de recolectar o transportar los combustibles usados en el hogar ha sufrido alguna de las siguientes lesiones? (Marcar todas las que apliquen).

Ninguna lesión00

Dolor de espalda01

Lesiones en cuello, espalda u hombros02

Cortaduras/raspones03

Mordedura de animal ponzoñoso04

Otro05

No sé / No estoy seguro.....99

HG6. Ayer, ¿cuánto tiempo han pasado los miembros del hogar preparando la estufa para cocinar, incluyendo la preparación del combustible y el encendido del equipamiento (sin contar tiempo de recolección y de cocinar)? (Tiempo requerido por todas las personas no solo las indicadas en HG2.)

Número de horas__ __

Número de minutos.....__ __

No sé / No estoy seguro.....99

HG7. ¿Quién es la persona que se encarga mayoritariamente de cocinar, preparar té o café, o hervir agua? *Anotar el nombre y número ID de la persona.*

NO ES PARTE DE LA FAMILIA.....00

Nombre_____

Número ID.....__ __

HG8. Ayer, ¿cuánto tiempo ha pasado esta persona cocinando, preparando té o café o hirviendo agua?

Número de horas__ __

Número de minutos.....__ __

No sé / No estoy seguro.....99

COMFORT TÉRMICO

HH1. ¿Utilizas algún tipo de equipamiento térmica para calentar la casa o alguna de sus habitaciones durante alguna época del año?

Si.....1

No.....2 → **Pasar al módulo de iluminación**

HH2. En el último año, **¿cuántos meses** has usado tu equipamiento de calefacción o encendido fuego para mantener tu casa caliente?

Number of months.....|__|__|

HH3. * ¿Qué sistema utilizas para calentar tu hogar? Por ejemplo, ¿utilizas un calefactor eléctrico o enciendes la estufa o un fuego para calentar tu espacio? De los siguientes sistemas, indica cual es

el que ocupas la **mayor parte del tiempo**. (Marca la opción que mejor coincida con lo indicado por el respondiente.)

- Calefacción central.....01→HH5
- Equipo calefactor (gas, eléctrico).....02
- Calefactor tradicional.....03
- Estufa tradicional (mejorada)04
- Estufa tradicional (no mejorada)05
- Sartenes móviles06→HH5
- Fuego/ Fogón07→HH5
- Bomba de calor08→HH5
- Otro (especifica)96

HH4. ¿Qué tipo de equipo de calefacción utilizas? *Pre-llenar con los tipos de equipos de calefacción tradicionales más comunes en la zona)*

- Nombre/Diseño 101*
- Nombre/Diseño 2.....02*
- Nombre/Diseño 3.....03*

HH5. * ¿Qué tipo de combustible utilizan la **mayor parte del tiempo** para calentar el hogar?

- Electricidad (incluyendo paneles solares).....01
- Gas natural.....02
- Gas LP.....03
- Biogás.....04
- Alcohol/etanol05→HH7
- Gasolina/diésel06→HH7
- Queroseno/parafina07→HH7
- Carbón vegetal sin procesar08
- Carbón vegetal (briquetas/pellets).....09

Carbón mineral sin procesar	10
Carbón mineral (briquetas/pellets)	11
Leña.....	12
Residuos agrícolas (pasto, paja, mazorcas) ...	13
Bosta, residuos animales	14
Biomasa procesada (briquetas/pellets)	15
Virutas de madera.....	16
Basura/plásticos.....	17
Aserrín.....	18
Otros	96

HH6. ¿Tu equipo de calefacción tiene chimenea o campana?

Si.....	01
No.....	02
No sé	99

HH7. ¿Qué otros tipos de combustibles o fuentes de energía utilizas para **calefacción**?

Ninguno.....	01
Electricidad (incluyendo paneles solares).....	01
Gas natural.....	02
Gas LP.....	03
Biogás.....	04
Alcohol/etanol	05 → HH7
Gasolina/diésel	06 → HH7
Queroseno/parafina	07 → HH7
Carbón vegetal sin procesar	08
Carbón vegetal (briquetas/pellets)	09
Carbón mineral sin procesar	10

Carbón mineral (briquetas/pellets)	11
Leña.....	12
Residuos agrícolas (pasto, paja, mazorcas) ...	13
Bosta, residuos animales	14
Biomasa procesada (briquetas/pellets)	15
Virutas de madera.....	16
Basura/plásticos.....	17
Aserrín.....	18
Otros	96

HH8. *En los últimos 12 meses, ¿ha ocurrido algún tipo de lesión o accidente al utilizar el equipamiento de calefacción? (Marcar todas las mencionadas).*

Ninguno.....	01
Quemaduras.....	02
Incendio	03
Intoxicación	04
Muerte	05
Otro	96

HH9. *¿Qué otros equipos utilizas para calentar la casa? Indica cualquier otro que utilices para este fin.
(Marca todos los que apliquen.)*

Ningún otro equipo	00	→ Pasa al módulo de iluminación
Calefacción central.....	01	
Equipo calefactor (gas, eléctrico).....	02	
Calefactor tradicional.....	03	
Estufa tradicional (mejorada)	04	
Estufa tradicional (no mejorada)	05	
Sartenes móviles	06	
Fuego/ Fogón	07	→

Bomba de calor	08
Otro (especifica)	96

HH10. ¿Qué tipos son los otros equipos de calefacción que utilizas? (*Marca todos los que apliquen*)

<i>Nombre/Diseño 1</i>	<i>01</i>
<i>Nombre/Diseño 2.....</i>	<i>02</i>
<i>Nombre/Diseño 3.....</i>	<i>03</i>

HH11. ¿Qué combustibles utilizas en estos otros equipos? (*Marca **todos los combustibles** que usas en **todos los equipos** de calefacción indicados en HH9).*)

Electricidad (incluyendo paneles solares).....	01
Gas natural.....	02
Gas LP.....	03
Biogás.....	04
Alcohol/etanol	05HH7
Gasolina/diésel	06
Queroseno/parafina	07
Carbón vegetal sin procesar	08
Carbón vegetal (briquetas/pellets)	09
Carbón mineral sin procesar	10
Carbón mineral (briquetas/pellets)	11
Leña.....	12
Residuos agrícolas (pasto, paja, mazorcas) ...	13
Bosta, residuos animales	14
Biomasa procesada (briquetas/pellets)	15
Virutas de madera.....	16
Basura/plásticos.....	17
Aserrín.....	18
Otros	96

ILUMINACIÓN

HL1. ¿En tu casa cuentas con algún dispositivo de iluminación?

Si.....1

No.....2 → **Pasar al módulo de electricidad**

HL2. * ¿Cuáles de los siguientes dispositivos utilizas la **mayor parte del tiempo** como fuente de iluminación? Indica la fuente de iluminación que usas la mayor parte del tiempo. (*Selecciona un tipo de dispositivo.*)

Electricidad (incluyendo paneles solares).....01

Linterna solar02

Linterna eléctrica recargable03

Linterna de baterías04

Lámpara de biogás05

Lámpara de gas LP06

Lámpara de gasolina.....07

Lámpara de queroseno/parafina08

Lámpara de aceite.....09

Vela10

Fuego/Fogón.....11

Otro96

HL3. En los últimos **12 meses**, ¿ha ocurrido algún tipo de lesión o accidente al utilizar el dispositivo de iluminación? (*Marcar todas las mencionadas.*)

Ninguno.....01

Quemaduras.....02

Incendio03

Intoxicación04

Muerte	05
Otro	96

HL4. ¿Qué otros dispositivos se utilizan en el hogar para iluminación? (*Marca todos los que correspondan*).

Ningún otro dispositivo	00
Electricidad (incluyendo paneles solares).....	01
Linterna solar	02
Linterna eléctrica recargable	03
Linterna de baterías	04
Lámpara de biogás	05
Lámpara de gas LP	06
Lámpara de gasolina.....	07
Lámpara de queroseno/parafina	08
Lámpara de aceite.....	09
Vela	10
Fuego/Fogón.....	11
Otro.....	96

ELECTRICIDAD

HE1. ¿Qué fuente de electricidad se utiliza la mayor parte del tiempo en el hogar? (*Marca una.*)

No tenemos electricidad.....	00	→ Pasar al siguiente modulo.
Suministro básico (CFE).....	01	
Mini/micro red.....	02	
Sistema solar	03	
Linterna solar	04	
Generador eléctrico	05	
Batería recargable.....	06	

Baterías químicas	07
Otras (específicas).....	96

HE2. ¿Qué otros dispositivos eléctricos son energizados con la electricidad proveniente del sistema solar? *(Marca todos los que apliquen).*

Cargador de celular.....	01
Radio	02
Televisión	03
Ventilador	04
Refrigerador	05
Plancha eléctrica	06
Equipamiento de cocina	07
Otro (especifica).....	96

HE3. ¿Cuántas bombillas pueden utilizarse con el sistema solar que tienes instalado?

Cero.....	01
Uno.....	02
Dos o más	03

DESPUÉS DE ESTA PREGUNTA; PASAR A HE5

HE4. ¿Cómo pagas regularmente tu suministro eléctrico?

..... ***(Adaptar las respuestas al contexto local)***

No pago.....	00
Oficina CFE	01
A través de tarjeta pre-pago	02
Al gobierno municipal/comunitario.....	03
Familiar	04
Vecino	05
Propietario	06
Tienda local	07

Online	08
Banco	09
Oficina postal	10
Otro.....	96

HE5. ¿Existen otras fuentes de electricidad que sean utilizadas en casa? (*Marca todas las que apliquen*).

Ningún otro	00
Suministro básico (CFE).....	01
Mini/micro red	02
Sistema solar	03
Linterna solar	04
Generador eléctrico	05
Batería recargable.....	06
Baterías químicas	07
Otras (específicas).....	96

HE6. En los últimos siete días, ¿cuántas horas de electricidad tuviste disponible **cada día** de [PRINCIPAL FUENTE DE ELECTRICIDAD]? (*Máximo 24 horas*).

Número de horas	__ __
Número de minutos	__ __
No sé/ No estoy seguro.....	99

HE7. En los últimos siete días, ¿cuántas horas de electricidad tuviste disponible **cada tarde (de 6:00 pm a 10:00 pm)** de [PRINCIPAL FUENTE DE ELECTRICIDAD]? (*Máximo 4 horas*).

Número de horas	__ __
Número de minutos	__ __
No sé/ No estoy seguro.....	99

HE8. En los últimos siete días, ¿cuántas **veces** experimentaste apagones o desconexiones de [PRINCIPAL FUENTE DE ELECTRICIDAD]?

Número de apagones/desconexiones__ __

No sé/ No estoy seguro.....99

HE9. ¿Cuál ha sido la **duración total** de todos estos apagones/desconexiones que has experimentado en los últimos siete días?

Número de horas__ __

Número de minutos.....__ __

No sé/ No estoy seguro.....99

HE10. Pregunta para el entrevistador (revisión): ¿la principal fuente de electricidad del hogar es el suministrador básico (CFE) o una mini red? Si HE1 es 1 o 2, marcar "Si".

Si.....1

No.....2 → Pasar al siguiente modulo.

HE11. En los últimos 12 meses, ¿se han dañado uno o más de tus electrodomésticos debido a cambios inesperados en el voltaje del suministro eléctrico proveniente de [FUENTE DE ELECTRICIDAD PRIMARIA INDICADA EN HE1]?

Si.....1

No.....2

HE12. En los últimos 12 meses, ¿alguien ha sufrido un accidente que le haya causado la muerte o la pérdida de un miembro por utilizar el servicio eléctrico proveniente de [FUENTE DE ELECTRICIDAD PRIMARIA INDICADA EN HE1]?

Si.....1

No.....2

2. Cartas descriptivas

2.1 Taller virtual de mapeo de actores y cartografía

Descripción de la sesión.




A continuación, se describen los elementos para realizar la sesión del mapeo de actores y cartografía.


Modalidad: virtual, videollamada (instructivo para que ellos lo llenen y lo envíen contestado)






Participantes: aliados y de preferencia también actores.


Material necesario: primer mapa del formulario

Diagnóstico participativo. Mapeo de actores y cartografía.			
Objetivo. Identificar el área de influencia del aliado, los principales actores que permitan el desarrollo del proyecto, así como los posibles consumidores.			
Resultados esperados. Mapa de actores, ficha técnica del proyecto y cartografía.			
Para realizar esta actividad necesitamos: Iconos propuestos para esta actividad y el mapa (imagen) del territorio obtenido en el formulario.			
Esta actividad nos da insumos para: la validación técnica del proyecto, el área de influencia del proyecto y la co-creación de propuesta de vinculación con otros actores.			
Actividad	Descripción de las actividades	Materiales	Duración
Introducción e instrucciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Previo al taller, asegurarse de que los participantes tengan el mapa de la comunidad en formato de imagen. De preferencia que puedan abrirlo en un drive para editarlo. También nos aseguraremos que los íconos están disponibles para ubicarlos en el mapa. 2. Con ayuda de un programa de edición (Paint o similar) y la pantalla compartida, el tallerista o los participantes, irán colocando los íconos y trazando sobre el mapa. 	<p>Mapa del territorio</p> <p>Iconografía propuesta</p> <p>Programa de edición de imágenes</p>	NA
Bienvenida y acuerdos	<ol style="list-style-type: none"> 3. Se da la bienvenida 4. Presentación del objetivo del taller y de los participantes. 5. Generación de acuerdos para la dinámica. Se designará un secretario que será quien, además del tallerista, hará modificaciones en el mapa 6. Explicación sobre cómo ubicar en el mapa: <ul style="list-style-type: none"> - Áreas de influencia - Ubicación física del proyecto - Actores relevantes para el proyecto - Usuarios y consumidores 	---	10 min

<p>Áreas de influencia</p>	<p>7. Primero se identifica la ubicación física del aliado. En caso de que quede fuera del mapa, se toma <u>nota</u> del lugar donde se encuentra. Se propone usar el logo de la organización, o el siguiente ícono con el nombre al centro.</p>  <p>8. Con ayuda del lápiz magenta, el aliado (o el tallerista si así lo prefieren) delimitará la zona en la que considera es conocido o ha trabajado.</p> <p>9. Ahora, cada uno de los participantes presentes en el taller pondrá un ícono en el lugar en el que se ubica dentro del territorio (puede ser una vivienda si representa una familia, o puede ser una oficina u otro edificio si es su lugar de trabajo)</p>  <p>10. Los participantes identificarán a los actores relevantes para llevar a cabo el proyecto. Los íconos para estos actores serán las letras A, B o C, dependiendo del tipo de actor. Las preguntas guía para identificar cada actor son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué es un actor clave? - ¿Qué rol consideras que tendrá en el proyecto?  <p>Clasificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A. Organizaciones o grupos en territorio semejantes a la figura del aliado • B. Grupos o personas que pueden implementar • C. Consumidores potenciales (personas, negocios o grupos) <p>11. También se delimitará el área de influencia de cada uno de los actores</p>	<p>Mapa del territorio</p> <p>Iconografía propuesta</p> <p>Programa de edición de imágenes</p>	<p>30 min</p>
----------------------------	--	--	---------------

	presentes en el taller o propuestos por el aliado (color azul marino).		
Ubicación del proyecto y análisis de competencia	<p>12.Ficha del proyecto. Ahora, nos enfocaremos en el proyecto. Para esta actividad podemos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilizar la infografía que se encuentra en la siguiente liga: https://view.genial.ly/6030a2f137d3d20d8d8adcb2/horizontal-infographic-lists-genially-sin-titulo - Utilizar la imagen de esta liga, que se encuentra en formato de imagen. - O anotar las respuestas para después rellenar nuestra ficha. <p>Iniciaremos describiendo brevemente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ¿Cuál es la propuesta energética aceptada hasta el momento (paneles solares, molinos de viento, etc.)? ● ¿A quién está dirigida (casas habitación, negocios, etc.)? ● ¿Dónde se ubica el espacio físico en donde se desarrollará el proyecto? Si es un solo espacio, se coloca un ícono; si es un área, se delimita con color verde. ● ¿Cuál es el beneficio tangible, real e inmediato para los productores? ● ¿Cuál es el beneficio tangible, real e inmediato para los consumidores? ● ¿Cuáles son los principales problemas o necesidades que resolverá? <p>13.Ahora ubicamos aquellos proyectos, empresas o similares en la región que resuelvan los mismos problemas o necesidades -competidores- (íconos: público, privado, social).</p> 	Ficha del proyecto	30 min
Descanso			10 min

<p>Mapeo de actores</p>	<p>14. Lo siguiente será identificar algunos de los siguientes actores que pueden tener una influencia en el desarrollo del proyecto:</p> <p>a. Liderazgos comunitarios, es decir, personas que tienen peso en la comunidad, ya sea por liderazgo natural o por pertenecer a alguna estructura organizativa.</p>  <p>b. Organizaciones de la Sociedad Civil con presencia en el territorio que podrían incidir en nuestro proyecto.</p>  <p>c. Organizaciones políticas y/o gremiales con intereses muy particulares, presentes en la comunidad y con cierta influencia en la misma.</p>  <p>d. Organizaciones religiosas en la comunidad que pueden jugar un rol a favor o en contra del proyecto.</p>  <p>e. Instituciones educativas que pudieran ser un aliado estratégico, por ejemplo, universidades, centros de investigación, escuelas de educación básica o media superior.</p>  <p>f. Organizaciones del sector público de distintos niveles (local, estatal, federal) y dependencias gubernamentales</p>	<p>Íconos</p>	<p>30 min</p>
-------------------------	--	---------------	---------------

	<p>(Ministerios, Secretarías, Institutos, etcétera) con quienes tengamos vínculos.</p>  <p>15. Se clasifica el tipo de influencia sobre el proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Positiva, que puede ayudar o potenciar el proyecto (círculo verde) - Negativa, que puede poner en riesgo el proyecto (círculo rojo) - Desconocida, que no sabemos si puede beneficiar o afectar el proyecto, pero que debemos tenerlo en la mira (círculo gris) <p>16. Dependiendo del grado de influencia de cada actor, será el grado de intensidad del color del círculo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Positiva: gran influencia, influencia media y poca influencia. - Negativa: gran influencia, influencia media y poca influencia. - Desconocida: gran influencia, influencia media y poca influencia. 		
<p>Perfil de clientes-consumidores</p>	<p>17. Ahora se les pedirá a los participantes que piensen y sientan como sus potenciales consumidores o clientes del proyecto para realizar el llenado del mapa de empatía.</p> <p>Para hacerlo se pueden usar las siguientes herramientas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mentimeter, si los participantes manejan bien la computadora y su internet lo permite. - La ficha de mapa de empatía donde el secretario va tomando notas en cuadros de texto. - El diálogo durante el cual el tallerista toma notas para después retroalimentar las respuestas. Esta opción es ideal si se deja la actividad de tarea. <p>Se les pedirá que:</p>	<p>Ficha de mapa de empatía</p>	<p>30 min</p>

	<p>I. Mencionen tres características que los definen.</p> <p>II. Responderemos las siguientes preguntas: En el ojo:</p> <p>a. ¿Cómo ven el proyecto?</p> <p>En el ícono de comunicación</p> <p>b. ¿Qué dicen del proyecto?</p> <p>c. ¿Qué diferencia hay entre lo que dicen y lo que piensan?</p> <p>En la oreja:</p> <p>d. ¿Qué creen que han escuchado del proyecto?</p> <p>En el cerebro y corazón:</p> <p>e. ¿Qué creen que piensan del proyecto?</p> <p>f. ¿Qué expectativas creen que tengan?</p> <p>g. ¿Cómo creen que se sienten con respecto al proyecto?</p> <p>h. ¿Cuáles consideran que son sus principales miedos?</p> <p>i. ¿Cuáles consideran que son las principales motivaciones para participar en el proyecto?</p> <p>Nota: si el tiempo ya no es suficiente o la información no la tienen a la mano, esta actividad se puede dejar de tarea.</p>		
Cierre	<p>18. Para cerrar esta actividad les pediremos a los participantes que nos compartan sus impresiones. Nos podemos guiar de las siguientes preguntas:</p> <p>a. ¿Para qué nos sirve toda esta información?</p> <p>b. ¿Por qué es importante tener clara toda esta información?</p> <p>c. ¿Cómo crees que es la mejor manera de comunicar a los actores todo esto que hemos trabajado el día de hoy?</p> <p>d. ¿Será importante hacerlo?</p>		10 min

2.2 Taller de Sensibilización a la Economía Social

Sesión 1.		Duración de la sesión: 2 horas	
<p>En este taller se dará a conocer el objetivo del proyecto, además de comprender el enfoque de Economía Social que se asumirá de manera transversal, a lo largo del proceso.</p> <p>Objetivo: Comprender de manera general qué es la Economía Social, identificar sus principios y valores, a través de dinámicas que permitan su aplicación, para que las y los participantes puedan apropiarse y aplicarla en el proyecto “Pilotos de Energía de Cooperativas”.</p> <p>Producto entregable: Participantes con conocimiento de diferentes prácticas y aplicaciones de la Economía Social y el Cooperativismo.</p> <p>Consideraciones: Este taller está diseñado para una sesión, sin embargo, el tema de Economía Social se debe implementar de manera transversal dentro de las diversas sesiones. Si es posible, y el grupo lo permite, se pueden designar dos sesiones para trabajarlo y así poder profundizar un poco más en el concepto. No es un taller con secuencia, su aplicación puede darse dentro de los primeros acercamientos al grupo o, si es necesario, colocarlo posterior a algunas reuniones de trabajo.</p> <p>Insumos: Contar con un grupo definido para la implementación del proyecto.</p> <p>Materiales de fortalecimiento: Se contará con materiales visuales para fortalecer los contenidos.</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	1.- Bienvenida y agradecimiento a las y los participantes por su presencia 2.- Presentación general de los facilitadores: Nombre y de qué organización vienen. 3.- Preguntar sobre las expectativas de quienes participan. ¿Qué saben de este proyecto? ¿Qué les han contado?	1.-Etiquetas y plumones Etiquetas para anotar sus nombres. 2.-Marcadores. 3.-Cinta adhesiva. 4.- Rotafolio	15 min

Reglas convivencia	1. Recordar las normas de convivencia y su importancia para mantener un ambiente sano de trabajo y aprendizaje. Habla sobre respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como respetar el tiempo de las participaciones.		
Sensibilización	<p>1.- Preguntar qué acciones de colaboración realizan en la comunidad: Describir por participante 2 acciones y anotarlas en una lista.</p> <p>2.- Revisar las acciones que se identificaron y comentar en grupo lo que observan. Será importante resaltar los beneficios que se obtienen de resolver necesidades o situaciones de manera colaborativa, y no de forma individual.</p> <p>3.- Hacer una introducción hacia la Economía Social, se recomienda mencionar que el proyecto busca propiciar el trabajo en comunidad de manera colaborativa para resolver necesidades comunes y tener beneficios para todas y todos.</p>	<p>1.- Rotafolio</p> <p>2.- Plumones</p>	20 min
Introducción a la Economía Social	<p>1. Mostrar ejemplos de comunidades que han resuelto problemáticas de manera colectiva.</p> <p>2. Hacer 4 equipos con los participantes, a cada uno se le entregarán 2 hojas, la “hoja de problemáticas”, en donde previamente se escribieron problemáticas que se presentan en las comunidades. Una problemática por hoja. Y “la hoja de respuestas”.</p> <p>Se les pedirá abrir sólo la primera, y deberán pensar cómo resolver esa problemática de manera colaborativa. Después, se les pedirá revisar la segunda hoja donde se encuentra la respuesta de cómo la comunidad resolvió esta problemática.</p>	<p>1.- 4 hojas de problemáticas</p> <p>2.- 4 hojas de respuestas</p>	40 min

	<p>Los casos revisados serán; Moneda solidaria, una cooperativa en la rama de energías, una mutual y una cooperativa de vivienda.</p> <p>El facilitador retomará cada uno de los ejemplos, contando de manera muy general la experiencia, haciendo énfasis que ese ejemplo partió de tener una necesidad común y un grupo organizado.</p>		
Qué es la Economía Social	<p>1.- Retomando los ejemplos de las cooperativas anteriores, decir al grupo que estas son prácticas o ejemplos de una propuesta más amplia que se llama Economía Social.</p> <p>2.- Con la ficha del facilitador “puntos clave de la Economía Social” mencionar las características de la Economía Social.</p>	1.- Ficha “puntos clave de la Economía Social”	20 min
Podemos ser un grupo de ES	<p>Abrir un espacio para abrir al diálogo planteando dos preguntas ¿Están dispuestos a organizarse para resolver una necesidad? ¿Cómo pueden vivir la Economía Social en el grupo? Para esta última pregunta anotar las aportaciones en el rotafolio.</p>	<p>-Rotafolio</p> <p>-Plumones</p>	20 min
Cierre	<p>Preguntar con qué reflexiones se va el equipo después de esta sesión.</p>		5 min

2.3 Taller Design Thinking 1. Definición.

Sesión 02		Duración de la sesión: 3 horas	
<p>Objetivo: Identificar necesidades comunes del grupo enfocadas a energías renovables y plantear el problema a resolver, a través de dinámicas y ejercicios en equipo.</p> <p>Producto entregable: Necesidad detectada en el grupo a través de una frase que definirá claramente el problema(s) a resolver. La estructura sería: <u>(Usuario) necesita (necesidad) porque (insight= el porqué de la necesidad)).</u></p> <p>Consideraciones: El momento ideal para hacer la definición de la necesidad, es después de las sesiones de conformación de grupo. Es decir, una vez que conocieron de manera general la propuesta del proyecto.</p> <p>Insumos: Conocer el proyecto y saber el para qué del grupo. Mapa de empatía del diagnóstico de cada territorio.</p> <p>Materiales de Fortalecimiento: infografía de innovación, video/podcast de design thinking, plantilla de mapa de empatía.</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida al grupo; mencionar que durante la sesión se hablará de innovación y de cómo se puede innovar. 2. Si quien facilita, no identifica a los miembros del grupo, se pide que cada participante coloque su etiqueta con nombre en un lugar visible. 	etiquetas para los nombres	3 minutos
Reglas convivencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recordar las normas de convivencia y su importancia para mantener un ambiente sano de trabajo y aprendizaje. Habla sobre respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como respetar el tiempo de las participaciones. 		2 minutos
Pre saberes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Preguntar al grupo qué tema vieron en la sesión anterior. 2. Solicitar que, al menos, 2 personas comenten de lo aprendido en la sesión pasada. 3. Recapitular y ubicar al grupo en qué momento del proceso de formación se encuentran. 		5 minutos

<p>Lo que aprendemos hoy</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Mencionar al grupo que para poder innovar en colectivo se requiere identificar necesidades y motivaciones comunes que puedan tener. 2.Pedir a cada uno que escriba en una hoja las principales necesidades y motivaciones que tienen. 3.Solicitar al grupo que comparta lo que escribieron para ir identificando las necesidades y motivaciones que se van repitiendo en el grupo. 4.Seleccionar la necesidad de mayor relevancia y comentar que con ella. 5.Concluir estableciendo una motivación grupal que defina por qué es importante que viajen juntos en este proyecto. 	<p>Hojas Lápices o plumas</p>	<p>25 minutos</p>
<p>Desarrollo del tema</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Pedir que dos o tres participantes digan, con una palabra, qué es para ellos innovación. 2.Explicar la definición de innovación tomando en cuenta las palabras que las y los participantes aportaron cuando se les preguntó que lo relacionarán con una sola palabra. 3.Reflexionar con el grupo acerca de la importancia de innovar. 4.Explicar cuáles son los 3 atributos de la innovación: deseabilidad, factibilidad y viabilidad 5.Comentar sobre la metodología de <i>Design Thinking</i>, la cuál se aplicará para desarrollar la innovación en sus proyectos. 7.Explicar en qué consiste el Design Thinking, qué significa, cuáles son sus etapas y enfatiza la importancia de fundamentar todo en la necesidad que tiene el usuario. 8.Comentar que esta sesión estará enfocada a la fase de empatizar e idear. 9.Interactúa con el grupo para definir lo que significa empatizar. 	<p>Presentación PPT Pizarrón Rotafolio Plumones Plantilla de mapa de empatía (una por equipo) Post-its</p>	<p>120 minutos</p>

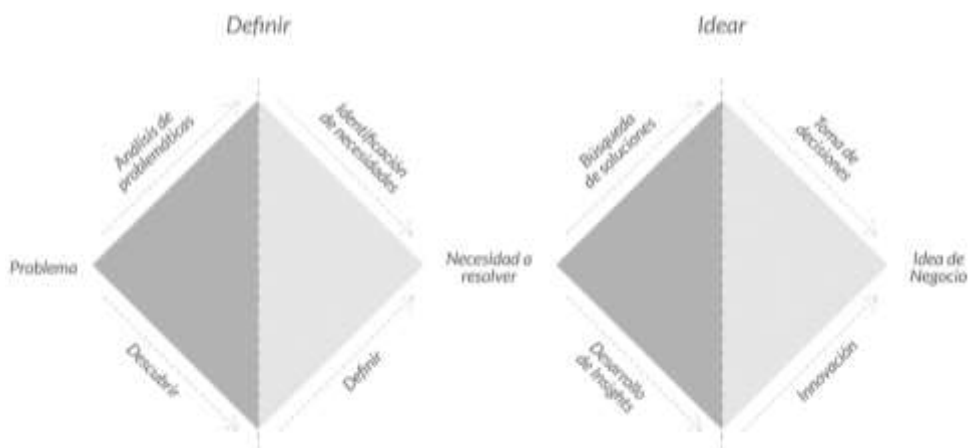
	<p>10. Explicar la herramienta del mapa de empatía y preséntales el mapa de empatía trabajado durante el diagnóstico del territorio y verifica que sea validado por ellos, además deberán agregar las necesidades comunes identificadas en el ejercicio realizado al inicio de la sesión para complementar el mapa.</p> <p>11. Explicar lo que implica la fase de Definición dentro de este proceso de innovación.</p> <p>12. Explicar que cuando hablamos de insights nos referimos a algo que el usuario ha descubierto y que explica su necesidad.</p> <p>13. Plantear un ejemplo para que se pueda comprender más claramente.</p> <p>14. Basándose en la información concentrada del mapa de empatía y/o retomando la necesidad común más relevante identificada al inicio de la sesión, el grupo tendrá que estructurarlos en la siguiente frase: <u><i>(Usuario) necesita (necesidad) porque (insight= por qué de la necesidad).</i></u></p>		
<p>Resumen y reflexión</p>	<p>1. Abre un espacio para que el grupo pueda comentar preguntas o dudas relacionadas al tema de innovación y el proceso que se sigue en el Design Thinking.</p> <p>2. Realiza algunas preguntas reflexivas: ¿qué es lo nuevo que aprendieron o de qué les sirvió? ¿Cómo van a aplicarlo? ¿Cómo se sintieron al definir su problema(s)?</p> <p>1. Remarca la importancia de identificar necesidades comunes para así poder alinearse todo el grupo a un mismo objetivo con una motivación compartida.</p> <p>2. Cierra agradeciendo su participación y asistencia</p>		<p>20 minutos</p>

2.4 Taller Design Thinking 2. Ideación

Sesión 03		Duración de sesión 3 horas	
<p>Objetivo: Identificar al menos una solución al problema o necesidad de energías renovables planteadas por el grupo en la etapa de definición.</p> <p>Producto entregable: Descripción de la mejor idea de solución seleccionada para la resolución del problema o necesidad identificada.</p> <p>Consideraciones: Este taller es secuencial al taller de Introducción a la Innovación y metodología de Design Thinking, en que se trabajó hasta la fase de “Definición”. El enfoque será hacer partícipe al grupo en el desarrollo de la propuesta energética aportando soluciones viables o mejoras.</p> <p>Insumos: Las necesidades y problemas detectados en la etapa de definición.</p> <p>Materiales de fortalecimiento: no se consideran necesarias ya que la etapa en su totalidad será trabajada dentro de la sesión.</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<p>1. Dar la bienvenida al grupo y mencionar que durante esta sesión se continuará con las fases de Design Thinking, abordando la Ideación.</p> <p>2. Si es necesario, solicitar a los miembros del grupo que cada persona coloque su etiqueta con nombre en un lugar visible.</p>		3 minutos
Reglas de convivencia	1. Recordar las normas de convivencia y participación para mantener un ambiente sano de trabajo y aprendizaje. Habla sobre la importancia de respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como el tiempo que se indica para participar.		2 minutos
Pre saberes	<p>1. Preguntar al grupo qué tema vieron en la última sesión.</p> <p>2. Pedir que al menos 2 personas comenten de lo aprendido en la sesión pasada.</p> <p>3. Recapitular y ubicar al grupo en qué momento del proceso de design thinking se encuentran.</p>		15 minutos

Lo que aprendemos hoy	<p>1.Recomendar a los participantes que estén abiertos a la creatividad y al pensamiento divergente.</p> <p>2.Mostrar y explicar el esquema del doble diamante para que visualicen tanto la definición del problema como la ideación de la solución dentro del proceso de innovación</p>		15 minutos
Desarrollo del tema	<p>1.Explicar en qué consiste la etapa de ideación y que parte de su propósito es identificar una solución dentro del proceso de innovación.</p> <p>2.Recordar al grupo cuál fue el problema y/o necesidad identificada en la etapa de definición. Y plantear que en esta sesión estarán pensando en ¿Cómo podrían hacer o solucionar la necesidad planteada en la etapa de definición?</p> <p>3.Pedir que cada participante tome una hoja en blanco y la divida o doble en 8 partes.</p> <p>Cada persona deberá echar a volar su imaginación y pensar en, al menos, 8 diferentes soluciones al problema o necesidad planteada en la etapa anterior. Es importante que no descarten ninguna idea por más loca que pueda sonar.</p> <p>4.Cada participante deberá escribir o, de preferencia, dibujar la idea en cada división de su hoja. Comentar que en esta parte la cantidad será mejor que la calidad, es decir, no importa si sus dibujos no son los mejores, lo importante es plasmar el mayor número de ideas posibles en el tiempo asignado para el ejercicio.</p> <p>5.Una vez que hayan terminado, hacer equipos de 5 personas para comentar la lluvia de ideas que cada uno realizó.</p> <p>6.Después de haber compartido en equipo lo que idearon, repetir el ejercicio de manera individual para plasmar nuevas y mejores ideas, quizá</p>	<p>Presentación PPT</p> <p>Rotafolio</p> <p>Hojas blancas</p> <p>Plumones</p> <p>Lápices</p>	120 minutos

	<p>algunos combinen sus ideas con las que escucharon de los demás.</p> <p>7.Finalmente, deberán compartir sus ideas a todos y analizar si algunas se parecen o se repiten; clasificarlas para saber cuántas opciones de solución encontraron.</p> <p>8.Solicitar al grupo que seleccione únicamente una de las soluciones planteadas, para esto cada participante deberá ejercer un voto a las que considere las 3 mejores ideas (las más factibles y viables). Aplicando una matriz de viabilidad.</p> <p>9.Contabilizar, junto con el grupo, las ideas y concluir seleccionando una opción, la de mayor votación.</p>		
Resumen y reflexión	<p>1.Abrir un espacio para que el grupo pueda comentar preguntas o dudas relacionadas al tema de ideación dentro del proceso de Design Thinking.</p> <p>2.Plantear algunas preguntas reflexivas: ¿qué es lo nuevo que aprendieron o de qué les sirvió? ¿Cómo van a aplicarlo? ¿Cómo se sintieron al idear la solución de su problema(s)?</p> <p>3.Cerrar agradeciendo su participación y asistencia</p>		20 minutos



2.5 Taller Design Thinking 3. Prototipado

Sesión 4		Duración de sesión 3 horas	
Evaluación, 1 hora de seguimiento virtual			
<p>Objetivo: Realizar un prototipo del proyecto ideado, considerando la propuesta de solución elegida con el grupo, para validar la viabilidad de la idea de negocio planteada.</p> <p>Producto entregable: prototipo correspondiente al proyecto de cada territorio. Dicho prototipo se realizará de la mejor solución elegida en la etapa de ideación. El formato en el que se deberá entregar es en JPG como fotografía o bien un documento escaneado en formato, algunos ejemplos de prototipo podrían ser: maqueta, dibujo, storyboard, redacción de la descripción, etc...</p> <p>Consideraciones: Este taller es secuencial al de Ideación. El enfoque sería prototipar de manera muy simple y sencilla la solución o mejora propuesta en la etapa de ideación.</p> <p>Insumos: Opciones de solución al problema planteado durante el proceso de innovación.</p> <p>Materiales de fortalecimiento: vídeo con definición de prototipado, imágenes con ejemplos de prototipos, plantilla de matriz ERIC.</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida al grupo; menciona que en la sesión seguirán con las últimas 2 fases del design thinking. 2. Solicitar que se integren en grupos de trabajo entre 5 y 8 personas. 		3 minutos
Reglas de convivencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recordar normas de convivencia y participación. Hablar sobre la importancia de respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como el tiempo que se indica para participar. 		2 minutos
Pre saberes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pregunta al grupo qué tema vieron en la última sesión. 2. Pedir que, al menos, 2 personas comenten de lo aprendido en la sesión pasada. 3. Recapitular y ubicar al grupo en qué momento del proceso de design thinking se encuentran. 		15 minutos

Lo que aprendemos hoy	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencionar que la siguiente etapa del proceso de innovación es el Prototipado. 2. Preguntar al grupo qué entienden por prototipar, y si alguna vez han visto o realizado un prototipo. 		15 minutos
Desarrollo del tema	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentar la definición de lo que es un prototipo 2. Desglosa los puntos importantes del por qué hacer prototipos. 3. Explicar cómo se deben realizar los prototipos. 4. Mostrar algunos ejemplos de prototipos que podrían realizar (dibujos, storyboard, maquetas...) 5. En grupos de trabajo, deberán construir un prototipo de su idea de negocio. 6. Evaluar el prototipo para validar si el proyecto o la idea de negocio es la adecuada para el mercado o habría que hacer algunos ajustes. 7. Explicar al grupo cómo es que podrían evaluar y recibir retroalimentación de sus prototipos para validar su idea propuesta a través del prototipo creado. 	<p>Cartulinas</p> <p>Plumones</p> <p>Plastilina</p> <p>Post-its</p>	120 minutos
Resumen y reflexión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abrir un espacio para preguntas o dudas relacionadas al tema de prototipado y validación. 2. Realizar algunas preguntas reflexivas: ¿Qué aprendieron en esta sesión o de qué les sirvió? ¿Cómo van a aplicarlo? ¿cómo se sintieron al elaborar su prototipo? 3. Mencionar que el prototipado y la evaluación son las últimas fases del design thinking, sin embargo es un proceso circular, más que lineal y que en cualquier momento pueden regresar a alguna otra fase. 		20 minutos

	<p>4. Como grupo deberán validar su prototipo siguiendo lo aprendido en sesión. Y deberán anotar todos los comentarios que reciban, sean buenos o malos.</p> <p>5. Realizar un monitoreo virtual para conocer la retroalimentación que tuvieron de su idea de negocio por parte de los usuarios.</p> <p>6. Agradecer participación y asistencia</p>		
Seguimiento virtual	<p>Objetivo: revisar los comentarios y retroalimentación que obtuvieron de presentar sus prototipos a usuarios.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida al grupo 2. Establecer los marcos de la reunión virtual 3. Permitir que el grupo comparta las anotaciones que realizaron al presentar su prototipo y escuchar los comentarios del usuario. 4. Presentar en pantalla la matriz ERIC (Eliminar, Reducir, Incrementar, Crear). 5. Guiarlos a que en conjunto agrupen los comentarios recibidos colocándolos dentro de la matriz según corresponda. 6. Guiar al grupo a analizar la información y concluir en qué ajustes tendrían que realizar en su idea de negocio. En caso de requerir regresar a una o dos fases del design thinking, guiarlos para que acuerden cuándo lo harán y establezcan una sesión más de monitoreo para revisión de avances. 7. Hacer cierre de la sesión y agradecer su participación y conexión. 	<p>Computadora, conexión a internet.</p> <p>Plantilla Matriz ERIC</p> <p>Plataforma zoom</p>	60 min

2.6 Taller Canvas Social 1

Sesión 5 y 6		Duración de sesión 3 horas	
Seguimiento virtual: 1 hora			
<p>Objetivo: Plasmar la propuesta energética en el Lienzo Canvas Social, identificando qué se tiene y qué hace falta hacer, para consolidar de manera práctica su modelo de negocio.</p> <p>Producto entregable: Lienzo de canvas social con la información correspondiente al modelo de negocio de cada territorio, el formato será en digital, en caso de que se haya realizado en físico, se tomará foto y se escaneará para tenerlo en PDF.</p> <p>Consideraciones: El momento ideal para este taller sería al término de todo el proceso de Design Thinking para poder aterrizar toda la información recabada y validar completamente lo planteado en el proyecto.</p> <p>Insumos: Haber concluido el proceso de design thinking contando con el prototipo y evaluación de la solución elegida en la ideación.</p> <p>Materiales de fortalecimiento: plantilla de canvas social, infografía de modelo de negocio, videos del canvas social, podcast de modelos de negocios.</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida al grupo; mencionar que en la sesión aprenderá sobre una herramienta que les ayudará a analizar ideas de negocio dentro del emprendimiento social. 2. Solicita que se integren en grupos de trabajo de 5 a 8 personas. 		3 minutos
Reglas de convivencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recordar normas de convivencia y participación. Habla sobre la importancia de respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como el tiempo que se indica para participar. 		2 minutos
Pre saberes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Preguntar al grupo qué tema vieron en la última sesión. 2. Pedir que, al menos, 2 personas recapitulen lo visto en la sesión pasada. 3. Mencionar al grupo que la herramienta de Canvas Social ayudará a enfocar la diversidad 		10 minutos

	de pensamiento e ideas que se creó en el proceso de innovación.		
Lo que aprendemos hoy	<p>4. Mencionar que para entender el tema de esta sesión será necesario hablar acerca de los modelos de negocio.</p> <p>5. Preguntar al grupo ¿Qué entienden por modelo de negocio? ¿Conocen o identifican alguno?</p> <p>6. Mostrar la definición de modelo de negocio y ejemplos de los tipos de modelos de negocio que existen como: venta directa, freemium, afiliación, franquicia, multinivel, etc.</p> <p>7. Pedir que piensen en un negocio a fin a ellos y que identifiquen el tipo de modelo de negocio que aplican. Pide que al menos 3 personas compartan su ejemplo.</p>		10 minutos
Desarrollo del tema	<p>8. Explicar que los modelos de negocio se deben plasmar en un lienzo para tener una mejor apreciación de cómo funciona y opera un negocio.</p> <p>9. Definir el Canvas Social y mostrar las 12 secciones que lo componen (segmento de mercado, propuesta de valor, relación y comunicación con clientes, canales, actividades, recursos y aliados clave, personas, flujo de ingresos y estructura de costos, impacto medioambiental e impacto social).</p> <p>10. Explicar a qué se refiere el segmento de mercado y cuáles son las variables que lo forman. También será importante diferenciar al usuario y al cliente. Plantea algunos ejemplos para que sea más entendible (chiczá).</p> <p>11. Pedir que por grupos de trabajo planteen el segmento de mercado al cual va dirigido su proyecto. De manera voluntaria, pedir que compartan sus respuestas.</p> <p>12. Abordar el tema de Propuesta de Valor, sus características y presentar las preguntas claves</p>	<p>Lienzo canvas social impreso</p> <p>Post-its</p> <p>Marcadores</p> <p>Manual de ejercicios prácticos</p>	120 minutos

	<p>que se usan para diseñar una propuesta de valor.</p> <p>13. Presentar el lienzo del mapa de valor como herramienta para crear una propuesta de valor. Explicar cada uno de sus componentes.</p> <p>14. En equipos de trabajo, elaborar el mapa y propuesta de valor de su proyecto. Pedir que compartan sus respuestas.</p> <p>15. Presentar el círculo dorado como una herramienta para establecer la razón de ser de un emprendimiento.</p> <p>16. Vincular el círculo dorado con la misión y visión de un emprendimiento, presentando el concepto y las preguntas que responde cada una para su elaboración.</p> <p>17. Pedir que en grupos de trabajo propongan una misión y visión de su proyecto. Pedir que compartan sus respuestas.</p>		
Resumen y reflexión	<p>1. Abrir un espacio para que el grupo pueda comentar preguntas o dudas relacionadas al tema.</p> <p>2. Realizar algunas preguntas reflexivas: ¿qué es lo nuevo que aprendieron o de qué les sirve lo visto hoy? ¿Cómo van a aplicarlo? ¿Cómo se sintieron al definir su segmento de mercado y propuesta de valor?.</p> <p>3. Cerrar sesión, mencionando que se continuará trabajando el canvas social en la próxima.</p>		20 minutos

2.7 Taller de Canvas Social 2

Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none">1. Dar la bienvenida al grupo; mencionar que en la sesión aprenderá sobre una herramienta que les ayudará a analizar ideas de negocio dentro del emprendimiento social.2. Solicita que se integren en grupos de trabajo de 5 a 8 personas.		3 minutos
Reglas convivencia	<ol style="list-style-type: none">1. Recordar normas de convivencia y participación. Habla sobre la importancia de respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como el tiempo que se indica para participar.		2 minutos
Pre saberes	<ol style="list-style-type: none">1. Mencionar al grupo que dentro del proceso de formación se encuentran construyendo su modelo de negocio a través de la herramienta Canvas Social.		10 minutos
Lo que aprendemos hoy	<ol style="list-style-type: none">1. Compartir con el grupo los aspectos de la estructura del Canvas Social vistas en la sesión pasada (segmento de mercado y propuesta de valor) y comentar los aspectos que retomarán en esta sesión: relación con clientes, canales, actividades, recursos y aliados clave, personas, ingresos, costos, impacto medioambiental e impacto social.		10 minutos

<p>Desarrollo del tema</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recaltar que en todo el canvas debe haber congruencia y todas las partes deben relacionarse con la propuesta de valor. 2. Retomar el segmento de mercado para basarse en la construcción de la relación con el cliente y los canales de distribución. Mencionar algunos ejemplos de cada parte para que les quede clara la información. 3. Pedir que por grupos de trabajo construyan tanto la relación con el cliente como los canales de distribución de su proyecto. Pedir que compartan sus respuestas. 4. Explicar lo referente a actividades, recursos y aliados clave dentro del modelo de negocio. Mencionar algunos ejemplos. 5. Pedir que por grupos de trabajo identifiquen sus actividades, recursos y aliados clave de su proyecto. Y que compartan sus respuestas. 6. Abordar el tema de ingresos y costos, dando algunos ejemplos para una mejor comprensión. 7. Pedir que por grupos de trabajo definan sus ingresos y costos al menos cualitativamente. Y que compartan sus respuestas. 8. Explicar el impacto medioambiental y social dentro del canvas y dales algunos ejemplos. 9. Pedir que en grupos de trabajo identifiquen los impactos medioambientales y sociales de su proyecto. Y que compartan sus respuestas. 	<p>Lienzo canvas social impreso</p> <p>Post-its</p> <p>Marcadores</p> <p>Manual de ejercicios prácticos</p>	<p>120 minutos</p>
<p>Resumen y reflexión</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abre un espacio para que el grupo pueda comentar preguntas o dudas relacionadas al tema. 2. Plantear algunas preguntas reflexivas: ¿Qué aprendieron y de qué les sirve lo visto hoy? ¿Cómo van a aplicarlo? ¿Cómo se sintieron al completar su canvas y visualizar todo su modelo de negocio?. 2. Recaltar que el que tengan un canvas social de su proyecto, es importante para identificar 		<p>20 minutos</p>

	<p>claramente lo que van a ofrecer al mercado, cómo lo harán, a quién se lo venderán, cómo lo venderán y cómo obtendrán ingresos.</p> <p>3. Comentar que en conjunto deberán revisar las propuestas que creó cada grupo de trabajo para aterrizar la información en un solo formato, para lo cual tendrán un monitoreo virtual para revisar sus avances y dudas específicas.</p> <p>4. Cerrar agradeciendo su participación y asistencia</p>		
--	--	--	--

SESIÓN VIRTUAL

Monitoreo virtual	<p>Sesión virtual de monitoreo.</p> <p>Objetivo: Revisar que el grupo haya definido correctamente su canvas social y resolver dudas que pudieran haber tenido en el proceso.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida al grupo 2. Establecer los marcos de la reunión virtual 3. Permitir que el grupo comparta su canvas social. 4. Revisar y guiar en caso de que se requiera corregir algo. 5. Resolver dudas y preguntas que tengan. 6. Solicitar que un miembro del grupo envíe el canvas social terminado por correo electrónico. 7. Hacer cierre y agradecer su participación y conexión. 	<p>Computadora, conexión a internet.</p> <p>Plataforma zoom</p>	60 min
-------------------	--	---	--------

2.8 Taller de Identificación de Talentos para la Gestión

Sesión 7		Duración de la sesión: 2 horas	
<p>Objetivos del taller: Definir los roles que se ajustan al equipo, en términos de personalidad y liderazgo, a través de la elaboración de test y arquetipos de liderazgo, para aprovechar los talentos de cada participante.</p> <p>Resultado esperado: Que los participantes puedan conocerse al interior y conocer un poco más del equipo para poder realizar una correcta asignación de puestos.</p> <p>Insumos: organigrama y reglamentos.</p> <p>Consideraciones: una vez concluidos los primeros acercamientos y tras realizarse acciones en colectivo.</p>			
Actividad	Descripción de las actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	1. Dar la bienvenida al grupo; mencionar que en la sesión se trabajará el tema de Modelos de Liderazgo.	Material para la reflexión	10 minutos
Reglas convivencia	1. Recordar normas de convivencia y participación. Hablar sobre la importancia de respetar las ideas de todas las personas del grupo, así como el tiempo que se indica para participar.		2 minutos
Presaberes	Reflexión: ¿Qué hemos aprendido en todos estos meses? Plantear las preguntas: ¿Qué he aprendido desde que inicié el proceso? ¿Qué identifico que debo de trabajar (personal y colectivamente)?		15 minutos ejercicio 15 minutos de diálogo
Desarrollo del tema	<p>1. Identificar en qué etapa de liderazgo se encuentra el equipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formación - Conflicto - Normalización - Desempeño - Terminación <p>Explicar cada etapa.</p> <p>2. Aplicar el test de arquetipos al interior y, posteriormente, aplicar el test de arquetipos al exterior</p> <p>3. Revisar las personalidades y resultados que se derivaron de cada test.</p> <p>4. Reflexionar y asignar puestos de acuerdo a personalidades a desarrollarse en el taller de organigrama.</p>	<p>Rotafolios</p> <p>Test en Excel a compartir de manera hablada.</p>	1 hora y 20 minutos

Resumen y reflexión	<p>1. Realizar un resumen colectivo de lo aprendido y plantear las siguientes preguntas: ¿Cómo nos vamos? ¿Qué me gustaría profundizar? ¿Qué mejoraría para un segundo ejercicio?</p> <p>2. Cierre y agradecer la presencia y la participación.</p>	Material, presentación,	20 minutos
---------------------	---	-------------------------	------------

IMAGEN DE APOYO DE LAS ETAPAS DE IDENTIFICACIÓN DE TALENTOS EN EL GRUPO



2.9 Taller Movilización de Recursos 1

<p>Taller. Movilización de Recursos I. Ordenamiento de información y análisis como paso previo a la procuración de fondos.</p> <p>Objetivo: Identificación de los elementos claves del grupo y de su quehacer para ordenar de manera conveniente la información y poder perfilar las estrategias convenientes para el desarrollo de una procuración de fondos efectiva.</p> <p>Consideraciones: Es necesario contar con la estrategia de creación de redes, así como el plan de negocio y desarrollo técnico del proyecto. Y a partir de ahí, identificar la estrategia a seguir.</p> <p>Insumos: Los resultados de los talleres anteriores.</p> <p>Resultado: Contar con el listado de los recursos del grupo, así como un documento de la viabilidad del proyecto para buscar financiamiento.</p> <p>Duración: 2 horas y media</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida; pedir a los participantes que se coloquen las etiquetas con su nombre y recordar las normas de convivencia. 2. Mencionar que los temas a trabajar en los siguientes días son: Procuración de fondos y financiamiento; Invitar a los participantes a compartir sus expectativas de este último módulo formativo. 3. Se sugiere un espacio para dialogar sobre los avances, retos y aciertos que se tuvieron en el desarrollo general del proyecto 	<p>Etiquetas o fichas para anotar sus nombres.</p> <p>Marcadores. Cinta adhesiva.</p>	15 minutos
Contexto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciona que el tema con el que trabajarán hoy es “Ordenamiento de información y análisis como paso previo a la procuración de Fondos.”. 2. Dialoga sobre la importancia de tener claridad sobre nuestro grupo y sus acciones ya que eso es lo que se transmite a quienes solicitamos fondos. 3. Comparte con ellos algunos ejemplos que han conseguido recursos con instituciones nacionales y extranjeras. 4. Se trabajará en grupos de 3 		20 minutos

<p>Recursos del Grupo</p>	<p>1. Se da una explicación sobre los diversos tipos de recursos que existen en una organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tangibles ● Regulatorios ● Funcionales ● Posición ● Culturales <p>1. En base a esto, y de acuerdo al número de integrantes se analizarán los diversos recursos para escribirlos en la tabla que viene como anexo.</p> <p>2. Se divide al grupo en dos y cada uno de ellos hará una revisión de la historia del grupo, de las lecciones positivas y negativas de la historia y los logros y no logros que han tenido</p> <p>3. Un grupo hará esta revisión desde la perspectiva positiva y el otro grupo lo hará desde los aprendizajes y cosas que no salieron positivamente</p> <p>4. Un integrante del equipo expone los resultados de cada uno</p> <p>5. Se explica el funcionamiento de la matriz de impacto – viabilidad</p> <p>6. El grupo que realizó la historia desde la perspectiva positiva desarrollará la matriz de los programas actuales</p> <p>7. El grupo que realizó la historia desde la perspectiva del aprendizaje desarrollará la matriz desde los programas a futuro.</p> <p>8. Un integrante de cada equipo expone los resultados de cada uno</p> <p>9. Con la información expuesta se pide a los integrantes que reflexionen sobre lo que han logrado como grupo y el futuro que desean alcanzar con el proyecto para el que desean financiamiento.</p>	<p>Post it, de 5 colores diferentes. (en caso de no poder tener post its. Hojas blancas cortadas en 4 partes y 5 plumones de colores diferentes)</p> <p>Masking tape Rotafolios.</p>	<p>1.5 hora</p>
---------------------------	--	--	-----------------

	<p>10.</p> <p>Algunas preguntas detonadoras son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Pensábamos antes de la sesión que contábamos con todos los recursos ahora expuestos? • ¿Cuáles son las lecciones más importantes de nuestra historia? • ¿Nosotros mismos vemos viable nuestro proyecto? • ¿Nosotros mismos nos autorizaríamos un financiamiento? 		
<p>CIERRE DE LA SESIÓN</p>	<p>REFLEXIONAR:</p> <p>a. ¿contamos con lo necesario para poder solicitar un apoyo financiero para nuestro proyecto?</p> <p>b. ¿cuáles son los aspectos más relevantes que vemos de nuestro proyecto después del trabajo del día?</p> <p>Realizar el “resumen colectivo de lo aprendido”.</p> <p>Compartir el mayor descubrimiento, el más grande aprendizaje, la reflexión más significativa que se haya logrado durante esta sesión.</p>		<p>30 mins</p>

Requerimientos:

Formato de Vaciado: Características del grupo o cooperativa

Formato de Vaciado: Viabilidad del proyecto

2.10 Taller Movilización de Recursos 2

<p>Taller. Movilización de Recursos II. Desarrollo del caso para la obtención de recursos.</p>			
<p>Objetivo: Desarrollar las estrategias de procuración de fondos por medio de la elaboración del caso para el que se requieren fondos.</p>			
<p>Consideraciones: Es necesario contar con el taller: movilización de recursos I.</p>			
<p>Insumos: Los ejercicios del taller: movilización de recursos I.</p>			
<p>Resultado: Contar con el caso del proyecto por escrito, así como las estrategias futuras de procuración de fondos.</p>			
<p>Duración: 2 horas y media</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida; pedir a los participantes que se coloquen las etiquetas con su nombre y recordar las normas de convivencia. 2. Mencionar que los temas a trabajar en los siguientes días son: Procuración de fondos y financiamiento; Invitar a los participantes a compartir sus expectativas de este último módulo formativo. 3. Se sugiere un espacio para dialogar sobre los avances, retos y aciertos que se tuvieron en el desarrollo general del proyecto 	<p>Etiquetas o fichas para anotar sus nombres.</p> <p>Marcadores. Cinta adhesiva.</p>	15 minutos
Contexto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciona que el tema con el que trabajarán hoy es “Desarrollo del caso para la obtención de recursos”. 2. Dialoga sobre la importancia de contar con un documento general del cual se puedan desprender diversas solicitudes y que homologue la información de todo el grupo. 3. Se trabajará dividiendo al grupo en dos. 		20 minutos
Recursos del Grupo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se retoma la matriz de impacto - viabilidad futura del primer taller. 2. Cada grupo expone lo que considere más importante sobre la viabilidad futura de su proyecto. 3. Se da la explicación sobre las estrategias futuras y la tabla que viene como anexo 1. 4. Se emplea la tabla de estrategias futuras, donde cada equipo debe de poner 	<p>Post it, de 5 colores diferentes. (en caso de no poder tener post its. Hojas blancas cortadas en 4 partes y 5 plumones de colores diferentes)</p> <p>Masking tape</p>	1.5 hora

	<p>solamente tres estrategias de acuerdo a la explicación dada.</p> <p>5. Cada grupo expone sus conclusiones y de las 6 propuestas deben ser tomadas, o integradas para formar solamente 3.</p> <p>6. En base al resultado anterior se forman tres grupos para que cada uno se haga cargo de la reflexión y llevado de la tabla de prioridades.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prioridades administrativas - Prioridades financieras - Prioridades de gobierno <p>7. En un gran papelógrafo se tiene dibujado el círculo de Rosso, donde todo el grupo lo llenará de acuerdo a la información recabada en los dos talleres de trabajo.</p> <p>8. Se da la explicación del desarrollo del “caso” como herramienta fundamental para la procuración de fondos.</p> <p>9. El grupo se dividirá en cuatro equipos para desarrollar los siguientes temas, escogiendo entre los participantes los que crean son más convenientes para los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Donantes y prospectos - Estrategias para desarrollar fuentes de financiamiento - Metas de procuración de fondos - Metas de mercado <p>10. Un representante de cada equipo expondrá lo trabajado en su grupo</p> <p>11. Con la información expuesta se pide a los integrantes que reflexionen sobre lo que han logrado como grupo y el futuro que desean alcanzar con el proyecto para el que desean financiamiento.</p> <p>12.</p> <p>Algunas preguntas detonadoras son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Se ve necesario tener una estrategia global de procuración de fondos o deseamos concentrarnos en un solo fondo? 	Rotafolios.	
--	--	-------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • ¿quiénes dentro de la organización deberían ser los encargados de estas acciones? • ¿Cómo poder dar seguimiento a las estrategias de procuración descubiertas? 		
CIERRE DE LA SESIÓN	<p>REFLEXIONAR:</p> <p>a. ¿contamos con lo necesario para poder solicitar un apoyo financiero para nuestro proyecto?</p> <p>b. ¿Cuáles son los aspectos más relevantes que vemos de nuestro proyecto después del trabajo del día?</p> <p>Realizar el “resumen colectivo de lo aprendido”.</p> <p>Compartir el mayor descubrimiento, el más grande aprendizaje, la reflexión más significativa que se haya logrado durante esta sesión.</p>		30 mins

Requerimientos:

Formato de vaciado: Núcleo de estrategias futuras

2.11 Taller Procuración de fondos

<p>Taller. PPD-Procuración de Fondos Desarrollo del caso para la obtención de recursos alineados a los lineamientos del PPD</p> <p>Objetivo: Desarrollar un borrador de avance para el formulario para la propuesta de Proyectos PPD que sea de base para poder trabajar en conjunto con el PPD y obtener algún financiamiento que enriquezca al proyecto actual.</p> <p>Consideraciones: Es necesario contar con un grupo organizado y dispuesto a asumir la gestión y responsabilidad del proyecto.</p> <p>Insumos: Proceso de gestión interna, sensibilización en ESS</p> <p>Resultado: Contar con el caso del proyecto por escrito, así como las estrategias futuras de procuración de fondos.</p> <p>Duración: 2 horas y media por taller por día.(mínimo de 3 días de trabajo)</p>			
Actividad	Descripción de actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar la bienvenida; pedir a los participantes que se coloquen las etiquetas con su nombre y recordar las normas de convivencia. 2. Mencionar que los temas a trabajar en los siguientes días son: Procuración de fondos y financiamiento; Invitar a los participantes a compartir sus expectativas de este último módulo formativo. 3. Se sugiere un espacio para dialogar sobre los avances, retos y aciertos que se tuvieron en el desarrollo general del proyecto 	<p>Etiquetas o fichas para anotar sus nombres.</p> <p>Marcadores. Cinta adhesiva.</p>	10 minutos
Contexto Primer momento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Llenado de: <ul style="list-style-type: none"> ● Descripción y contenido de la propuesta de proyecto ● Resumen del proyecto ● Antecedentes de la organización y capacidades ● Matriz de orden lógico ● Vínculos con los objetivos y resultados de la Fase Operativa 6 y los ODS 		1.5 horas

Contexto Segundo momento	<p>2. Llenado de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Programa de Trabajo del Proyecto y Calendario de Monitoreo ● Manejo de riesgos y sustentabilidad ● Presupuesto del proyecto 		1.5 hora
Contexto Tercer momento	<p>3. Llenado de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Resumen de financiamientos para el proyecto ● Información complementaria ● Redes y alianzas 		1.5 hora
CIERRE DE LA SESIÓN (por cada momento)	<p>REFLEXIONAR:</p> <p>a. ¿contamos con lo necesario para poder solicitar un apoyo financiero para nuestro proyecto?</p> <p>b. ¿Cuáles son los aspectos más relevantes que vemos de nuestro proyecto después del trabajo del día?</p> <p>Realizar el “resumen colectivo de lo aprendido”.</p> <p>Compartir el mayor descubrimiento, el más grande aprendizaje, la reflexión más significativa que se haya logrado durante esta sesión.</p>		30 mins

2.12 Taller - Ruta de trabajo para la implementación

Objetivos del taller:

- Que los actores puedan aterrizar ideas sobre los siguientes pasos al proceso formativo y de acompañamiento llevado a cabo en los meses con LAINES
- Desarrollar un plan de acción claro con metas a corto y mediano plazo
- Identificar los valores, acciones de éxito, riesgos y consideraciones que puedan afectar en el cumplimiento del plan de acción

Duración:

Se trabajará 1 sesión de 4 horas o 2 sesiones de 2 horas (a consideración del territorio y número de participantes)

Método didáctico:

Formulación de EDT, línea base y gantt.

Matriz de riesgos

Sesión - Ruta de trabajo para la implementación			
Lluvia de ideas, formulación del plan de acción, asignación de roles			
Actividad	Descripción de las actividades	Materiales	Duración
Bienvenida	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida 2. Recapitular y qué vamos a ver hoy 3. Reflexión: ¿Qué hemos aprendido en todos estos meses? <ol style="list-style-type: none"> a. Ejercicio ¿Como llegué? ¿Cómo estoy hoy? ¿hacia dónde quiero llegar? b. ¿Qué he aprendido desde que inicié el proceso? ¿qué identifico que debo de trabajar (personal y colectivamente)? 	Material para la reflexión	10 minutos 15 minutos ejercicio 15 minutos de diálogo

Plan de acción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ejercicio de lluvia de ideas de los siguientes pasos para la implementación 2. Aterrizar: formulación de la EDT 3. Asignación de equipos y roles, responsabilidades 4. Cálculo de la duración de cada tarea 	<p>Rotafolios para la lluvia de ideas</p> <p>Rotafolio para EDT</p> <p>Rotafolio equipos</p> <p>Rotafolio y hojas para cálculo de horas</p>	1 hora y 20 minutos
SEGUNDO MOMENTO - Línea base tiempo-costos			
Línea base	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisión general de la EDT(general) 2. En equipos se trabajará en : la asignación de la duración de las tareas (gant) y la asignación de costos a las tareas relación-tiempo 	<p>Proyector</p> <p>EDT</p> <p>Diagrama de Gantt</p>	40 minutos
Riesgos y su manejo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Riesgo, definición y comprensión aplicado a proyectos 2. Probabilidad de ocurrencia 3. Mitigación: Identificar los valores, acciones de éxito, riesgos y consideraciones que puedan afectar en el cumplimiento del plan de acción. 4. Resumen colectivo de lo aprendido ¿Cómo nos vamos? ¿qué me gustaría profundizar? ¿qué mejoraría para un segundo ejercicio? 5. Cierre y agradecimientos 	<p>Material, presentación,</p> <p>Proyector</p> <p>Fórmula de cálculo de riesgo básica</p> <p>Matriz de riesgos</p> <p>**Revisar insumos para convivio de cierre**</p>	<p>1 hora</p> <p>20 minutos</p>

Resultado esperado: que los actores puedan aterrizar ideas sobre los siguientes pasos al proceso formativo y de acompañamiento llevado a cabo en los meses con LAINES. El producto es un plan de acción con áreas, responsables y fechas claras.

Consideraciones previas: para efectuar este taller se deberá contar con la ficha técnica del proyecto (Vumen) y haber trabajado el proceso de innovación y modelo de negocio.

Se requiere un informe del nivel de avance del grupo (gestión interna y externa)

Insumos para: esta ruta de trabajo abona al entregable final del modelo de piloto de cooperativas.

El momento en que consideramos que se va a aplicar: al final del proceso formativo previo al cierre del proyecto

Requerimientos:

Formato de Vaciado: Matriz de Riesgos

3. Formatos de vaciado

3.1 Formato de Vaciado - Características del grupo o cooperativa

Nombre del grupo o cooperativa _____

Principales Características

RECURSOS TANGIBLES	
Humanos	
Materiales	
Financieros	

RECURSOS REGULATORIOS

RECURSOS FUNCIONALES

RECURSOS DE POSICIÓN

RECURSOS CULTURALES

FUNCIONES

Antecedentes del grupo o cooperativa

Generar una línea de tiempo

Lecciones de Historia

Claves de estabilidad y crecimiento

Temas recurrentes de Inestabilidad

Logros y no logros desde la última planeación

Logros

No Logros

Alianzas

Internacionales	

Nacionales		

Gobierno		
Federal		
Estatal		
Municipal		

Premios y reconocimientos

Año	Premio / Reconocimiento / Certificación	Otorgante	Descripción ¹

¹ Las descripciones corresponden a la información que proporcionan las propias organizaciones y fundaciones otorgantes de los premio en su papelería o en sus páginas de internet.

3.2 Formato de vaciado - Viabilidad del proyecto

Nombre del grupo o cooperativa

Matriz de Impacto – Viabilidad

con Programas Actuales

Alto Impacto / Baja Viabilidad	Alto Impacto / Alta Viabilidad
Bajo Impacto / Baja Viabilidad	Bajo Impacto / Alta Viabilidad

Reflexión sobre la Matriz Actual

Matriz de Impacto – Viabilidad

con Programas Nuevos

Alto Impacto / Baja Viabilidad	Alto Impacto / Alta Viabilidad
Bajo Impacto / Baja Viabilidad	Bajo Impacto / Alta Viabilidad

Reflexión sobre la Matriz Nueva

3.3 Formato de Vaciado - Núcleo de Estrategias Futuras

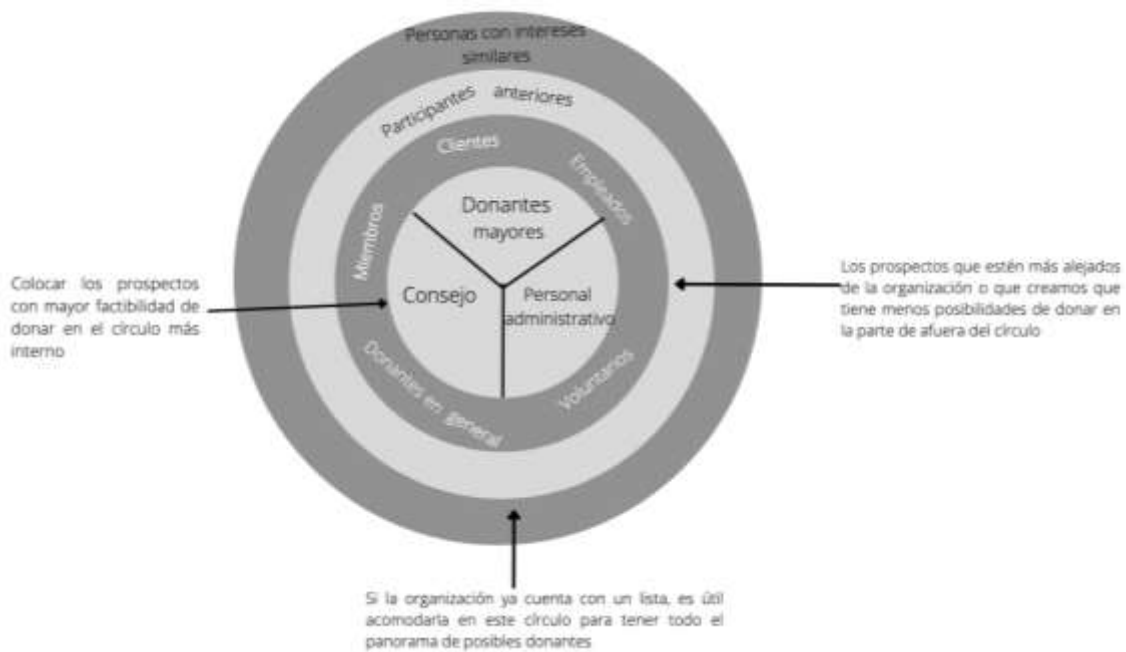
Estrategia Propuesta	Supuestos, hechos, y valores en que se fundamenta esta estrategia propuesta	¿Qué obstáculos nos podríamos encontrar al tratar de implementar esta estrategia?	Cómo responder a estos obstáculos: tácticas para superar los obstáculos y prioridades de corto plazo	¿Qué nos podría llevar a evaluar esta estrategia?

Resumen de Prioridades Administrativas, Financieras y de Gobierno Corporativo

Funciones Administrativas	Metas	Objetivos y prioridades de largo plazo
Personal, sueldos y prestaciones	➤	➤
Relaciones públicas y comunicación	➤	➤
Infraestructura: Sistemas de información, tecnología, instalaciones, etc.	➤	➤
Planeación, evaluación, control de calidad	➤	➤
Funciones Financieras	Metas	Objetivos y prioridades de largo plazo
Administración Financiera	➤	➤
Desarrollo de Recursos	➤	➤

Funciones de gobierno corporativo	Metas	Objetivos y prioridades de largo plazo
Consejo de Administración	➤	➤
Redes y colaboración	➤	➤

3.4 Formato de vaciado - Círculo de Rosso



3.5 Formato de vaciado - Desarrollo del Caso para procurar Fondos

1. Donantes y Prospectos

c. Clasificación de Prospectos adaptada al grupo

PERSONAS FÍSICAS	
EMPRESAS	
FUNDACIONES NACIONALES	
FUNDACIONES INTERNACIONALES	
GOBIERNO	
EMBAJADAS	
CLIENTES	

2. Estrategias para desarrollar fuentes de Financiamiento

a. Elaboración del Caso del grupo para buscar financiamiento

INTRODUCCIÓN

- vi. Redactar invitación para que el donante apoye la institución y ayude en la construcción de un futuro mejor

ASUNTO: PRESENTACIÓN DE

Puebla a X

Lic. X

Director Ejecutivo

Fundación X

Apreciable Lic. X:

Atentamente

- i. Definir las razones por las cuales la organización es valiosa
- ii. Describir los servicios y programas

EXPLICACIÓN DEL PROYECTO

vi. Razones por las cuales alcanzar la meta es vital

Beneficios Directos:

Beneficios para el Inversionista social:

Los planos de la Obra son los siguientes:

i. Metas económicas necesarias para alcanzar los objetivos

Inversión Requerida	
TOTAL	

Estado Actual de los Donativos	
INVERSIÓN FALTANTE	

iii. **Cómo la organización cumple sus metas y actividades**

ii. **Cómo serán utilizados los fondos**

3. Estrategias para desarrollar fuentes de Financiamiento

b. Metas de Procuración de Fondos

Lo anterior se expresa en la siguiente tabla:

Ingreso Procuración	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

Gasto Procuración	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO

CLIENTES	
Métodos Formales	Métodos Informales

5. Estrategias para desarrollar fuentes de Financiamiento

b. Definición de Estrategias de Mercado

APORTACIÓN	RECONOCIMIENTO

3.6 Formato de Vaciado - Guía para la redacción del caso

1. Antecedentes.

- Quiénes somos como organización, incluyendo figura legal, autorizaciones y misión en términos comprensibles (qué hacemos). No usar lenguaje técnico, siglas ni transcribir literalmente la misión.

2. Beneficiarios.

- Los párrafos que sean necesarios para describir a nuestros beneficiarios en términos generales y las razones por la cuales requieren apoyo. Incluir condiciones socioeconómicas, género, edad, situación de vulnerabilidad, entre otros aspectos relevantes. Responder a la pregunta ¿Quiénes son nuestros beneficiarios y por qué requieren de nuestros servicios?

3. Historia y experiencia institucional.

- Explicar por qué existe nuestra organización y cómo determinamos qué programas y servicios ofrecer a nuestros beneficiarios. Responde a la pregunta ¿Cuáles son las razones por las que surgió nuestra organización y cuál fue nuestra respuesta inicial? Explicar por qué la organización es la adecuada para responder a la situación que atiende.

4. Fortalezas

- Párrafos o listado con puntos que describen las fortalezas de la organización. Incluir: alianzas con empresas, gobiernos y otras OSC, redes a las que pertenece, convenios de colaboración, premios o reconocimientos, donantes o patrocinadores, modelo de trabajo, certificaciones, competencias, habilidades, estudios especializados del personal o voluntarios, auditorías o acreditaciones de terceros. Explicar en qué consiste cada una, no únicamente enlistarlas.

5. Recursos organizacionales

- Varios párrafos o un listado que describa los recursos organizacionales con los que contamos en la actualidad. Describir instalaciones, vehículos, equipo, metodología, operaciones, políticas y procedimientos, entre otros elementos que nos permiten llevar a cabo nuestra labor de manera efectiva. Responde a la pregunta ¿Con qué recursos contamos para llevar a cabo nuestro trabajo y garantizar resultados? Probar que la organización cuenta con los recursos necesarios para atender la problemática.

7. Justificación.

- ¿Cuál es la situación o problema que afecta a los beneficiarios?
- ¿De qué magnitud o urgencia es? Describir la situación social y el contexto en el que se inscribe el problema.
- ¿En qué lugar sucede esta situación?
- ¿Es una demanda sentida por parte de las personas afectadas (beneficiarios)?
- ¿Cuáles son los esfuerzos que se han desarrollado para su solución?
- ¿Cuáles son las causas de dicha situación o problema?
- ¿Qué evidencia existe del problema o necesidad?
- ¿Por qué se mantiene el problema?
- Descripción de los beneficiarios ¿Cuáles son sus edades y su género? ¿Cuál es su situación socioeconómica o alguna condición especial? ¿Cuáles son las razones por las cuales se encuentran en situación de vulnerabilidad? Los beneficiarios, ¿entienden / perciben el problema y quieren salir de él? Identificar el problema tal y como es percibido e interpretado por los beneficiarios.
- ¿Quiénes ofrecen servicios a los grupos de población que atendemos o qué otras instituciones y organizaciones atienden el problema? ¿Cuáles son las principales condiciones del entorno que influyen en la acción de los grupos directamente involucrados? ¿Las instituciones públicas le otorgan importancia? ¿Han desarrollado políticas o programas para su atención?
- ¿Qué dice el INEGI, el CONAPO, el ayuntamiento, el gobierno estatal y otras fuentes oficiales acerca del problema? ¿Qué dice la bibliografía sobre el tema? ¿Qué dicen nuestras propias experiencias e investigaciones? ¿Cuáles son las respuestas que ofrece la organización ante estas necesidades o problemas? ¿Cuáles serían los resultados o consecuencias de atender o no atender la necesidad detectada? ¿Cómo se relaciona la necesidad con el trabajo de la organización?

8. Programas y servicios

- Descripción de nuestros programas actuales. Explicar cuáles son nuestros programas e iniciativas con respecto a nuestra misión y cómo cubren necesidades de la comunidad.
- Impacto y resultados
- Incluir el impacto y resultados que hemos tenido a la fecha en la problemática que atendemos. ¿Cómo hemos transformado la vida de nuestros beneficiarios? Describir en términos tangibles. ¿Cómo puedes evidenciar estos logros? (por ejemplo, estadísticas, cartas, testimonios, evaluaciones externas, premios, reconocimientos, entre otros).

9. Filosofía organizacional

- Elementos clave de la filosofía organizacional: misión, visión, valores.

10. Estructura organizacional.

- Descripción de por qué la organización puede llevar a cabo su misión, cómo se asegura el cumplimiento con requisitos legales y fiscales. Describir capital humano, ¿quiénes integran la organización? Describir el personal y su experiencia profesional y capacidad, al consejo directivo en lo individual y como grupo, estructura de voluntariado. Incluir un organigrama actualizado.

11. Ingresos y aplicación de los recursos.

Gráficas o tablas que describen cuáles son las fuentes de financiamiento actuales. Describir en porcentaje y monto. Mencionar los recursos con los que se financia actualmente la organización y cómo se planea financiar nuevos proyectos. Incluir el presupuesto anual y por proyecto.

12. Rendición de cuentas y evaluación.

- Descripción de cómo la organización cumple con todos los requisitos legales y fiscales. También se debe describir cómo se evalúa la salud organizacional y de los programas.

13. Visión de futuro.

- Dos o tres párrafos que describan cuál es la visión de futuro de la organización. Incluir la proyección a futuro – crecimiento (beneficiarios, instalaciones, servicios), consolidación (fortalecimiento de capacidades, capacitación, estructura interna), cambio (nuevos programas, atención de otros problemas, beneficiarios). Justificar la necesidad de los planes a futuro – por ejemplo, ¿cómo contar con instalaciones propias mejorará la vida de las personas que atendemos? (edificios, equipo, capacitación, etc. como un medio, no un fin). Recursos necesarios para alcanzar esta visión: presupuesto y esquema financiero.

14. Datos de la organización.

- Datos bancarios y generales de contacto de la organización. Datos de constitución legal (número de escritura pública, notario, notaría, distrito). Permisos de operación y funcionamiento. RFC y CLUNI, domicilio, teléfono, auditor, director, presidente, correo electrónico, página de internet. Información para donativos, incluyendo banco, No. de cuenta, CLABE.

Información general y de contacto

Legal y fiscal

- Asociación Civil constituida mediante escritura pública número... otorgada en la ciudad de..., estado de... el día ... ante el notario público ... de la notaría número ... del Distrito...
- Permisos de operación y funcionamiento (en su caso)
- RFC:
- Donataria autorizada Oficio número: Folio con fecha del
- CLUNI:

- Auditor
- Director
- Presidente

Datos de contacto

- Domicilio:
- Teléfonos (s)
- Correo electrónico
- Página de internet
- Redes sociales

Datos bancarios para donativos

Banco

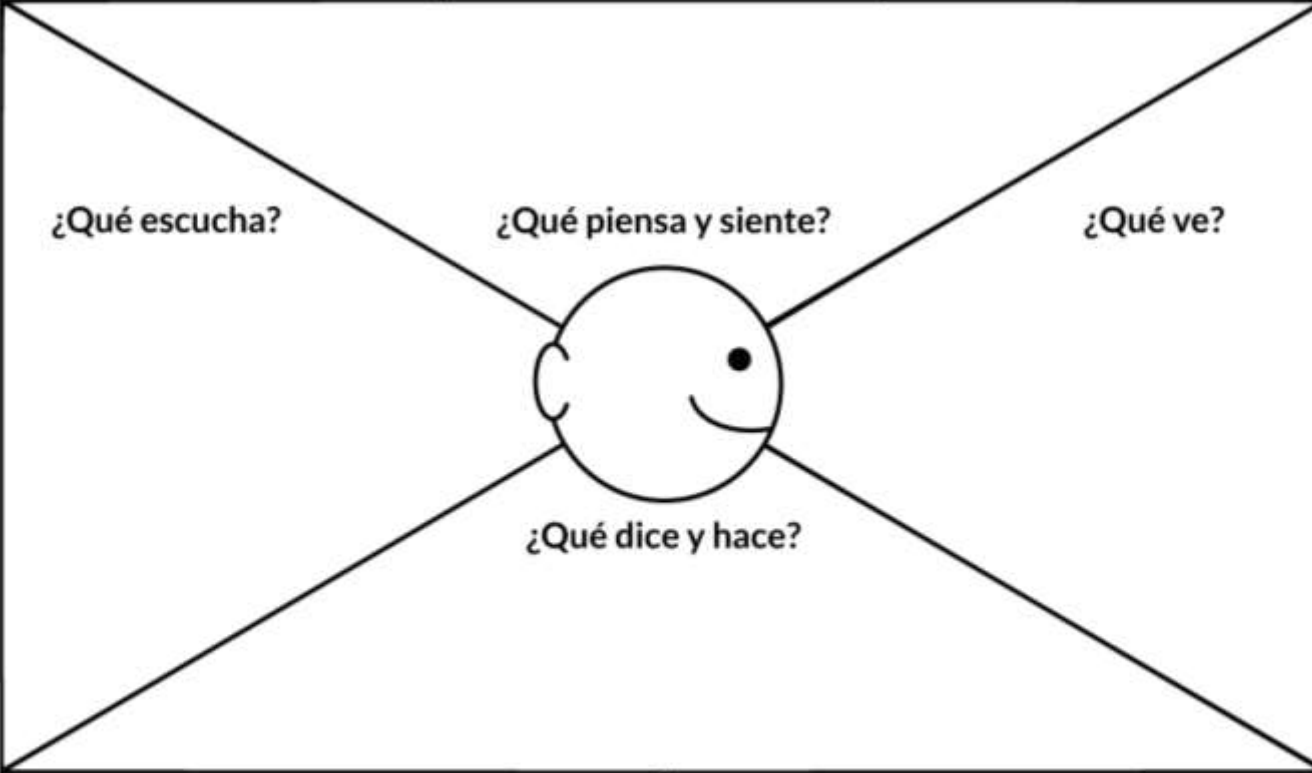
- Nombre en la cuenta
- No. Cuenta
- CLABE

3.7 Formato de Vaciado - Matriz de Riesgos

Lista de riesgos									
No	RIESGOS	Probabilidad	Consecuencia	Índice de riesgo	Acciones para mitigar el riesgo	Ocurrencia	Significado	Valor	
1				0		Frecuente	Casi certeza de que se produzca	5	
2				0		Probable	Probable de que se produzca	4	
3				0		Ocasional	Probable de que se produzca (algunas veces)	3	
4				0		Posible	Puede ocurrir en algun momento	2	
5				0		Improbable	Nunca puede ocurrir	1	
6				0					
7				0					
8				0					
						Consecuencia	Significado	Valor	
9				0		Catastrófico	Si ocurre el proyecto se termina	5	
10				0		Peligroso	Si ocurre hay alta posibilidad de que el proyecto se termine	4	
11				0		Moderado	Si ocurre tendrá repercusión en el proyecto pero no pone en juego la continuidad de este	3	
12				0		Menor	Si ocurre impacta al proyecto pero se pueden implementar facilmente medidas para contrastar el riesgo	2	
13				0		Insignificante	Si ocurre no tiene un impacto significativo en el proyecto y se pueden implementar facilmente medidas para contrarestar el impacto	1	

		Matriz de riesgo graficada				
		Insignificante	Menor	Moderado	Peligroso	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Probabilidad	Frecuente	5				
	Probable	4				
	Ocasional	3				
	Posible	2				
	Improbable	1				

3.8 Formato de vaciado - Mapa de Empatía

Nombre	Edad	Proyecto
 <p>¿Qué escucha?</p> <p>¿Qué piensa y siente?</p> <p>¿Qué ve?</p> <p>¿Qué dice y hace?</p>		
¿Cuáles son sus dolores?	¿Cuáles son sus necesidades?	

3.9 Formato de vaciado - Canvas Social

Canvas Social - Modelo de Negocio

<i>Allados Clave</i>	<i>Actividades Clave</i>	<i>Propuesta de valor</i>	<i>Relación y comunicación con los clientes</i>	<i>Segmento de clientes y usuarios</i>
<i>Personas</i>	<i>Recursos Clave</i>		<i>Canales</i>	
<i>Estructura de costos</i>		<i>Flujo de Ingresos</i>		
<i>Impacto medioambiental</i>		<i>Impacto Social</i>		

4. Infografías

4.1 Infografía – Energía Solar

ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA

¿QUE ES?

ES UNA ENERGÍA RENOVABLE OBTENIDA A PARTIR DE LA RADIACION SOLAR. (NATURAL E INAGOTABLE)



LAS CELDAS FOTOVOLTAICAS SE UTILIZAN PARA TRANSFORMAR LA ENERGIA PROVENIENTE DEL SOL A ELECTRICIDAD. ESTO SE LOGRA A TRAVÉS DE UN SEMICONDUCTOR CAPAZ DE CONVERTIR LA ENERGIA SOLAR EN ELECTRICIDAD DE CORRIENTE CONTINUA.



LA CORRIENTE DIRECTA LLEGA AL INVERSOR PARA SER TRANSFORMADA A CORRIENTE ALTERNÁ Y ASÍ ABASTECER TU CASA O NEGOCIO DE ELECTRICIDAD.

VENTAJAS

- PROCEDE DE FUENTE RENOVABLE, RECURSO ILIMITADO
- SU PRODUCCIÓN NO GENERA EMISIONES, ES RESPETUOSA CON EL MEDIO AMBIENTE
- MANTENIMIENTO FÁCIL, BAJO COSTO
- LOS PANELES TIENEN UN VIDA UTIL DE HASTA 25 AÑOS
- SISTEMA DE APROVECHAMIENTO DE ENERGÍA IDEAL PARA ZONAS DONDE NO LLEGA LA ELECTRICIDAD
- LOS PANELES FOTOVOLTAICOS NO PRODUCEN RUIDO

ENERGÍA SOLAR TÉRMICA

¿QUE ES?

CONSISTE EN EL APROVECHAMIENTO DEL CALOR SOLAR A TRAVÉS DE EL EMPLEO DE PANELES SOLARES TÉRMICOS



▶ PANEL SOLAR CAPTA LOS RAYOS DEL SOL, ABSORBE SU ENERGÍA EN FORMA DE CALOR PARA CALENTAR: AGUA, ELEVAR SU TEMPERATURA Y GUARDAR DE FORMA DIRECTA Y LLEVADO AL PUNTO DE CONSUMO

4.2 Infografía – Energía Eólica

ENERGÍA EÓLICA

¿QUÉ ES?

Es aquella que utiliza turbinas para captar la energía cinética del viento y transformarla en energía útil, tanto mecánica como eléctrica.



CÓMO SE OBTIENE

A través de hélices o aspas que hacen girar un eje aprovechando la energía cinética del viento a través de una serie engranajes, ya sea para movimiento de poleas o para la generación de energía eléctrica mediante un generador.

Los sitios con buen recurso eólico son los que están sobre lomas, planicies o áreas costeras abiertas y pasos entre montañas donde se canaliza mejor el viento.



VENTAJAS

- ★ Energía limpia, para su producción no es preciso un proceso de combustión.
- ★ Los modernos molinos de viento no están conectados a electricidad.
- ★ Su uso **evita la polución** que genera el transporte del gas y el petróleo entre otros.
- ★ Es inacabable, sostenible y no contaminante.
- ★ Su utilización no afecta las propiedades fisicoquímicas del suelo, no genera ningún contaminante que lo perjudique.
- ★ No altera los acuíferos y la producción de electricidad desde esta energía no contribuye al efecto invernadero, no destruye la capa de ozono ni produce restos contaminantes.

4.3 Infografía – Energía Hidráulica



4.4 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Refrigerador



Ahorro energético

Uso eficiente de electrodomésticos

El consumo energético de los electrodomésticos presentes en el hogar depende del tiempo que son utilizados y de su eficiencia.

Para hacer un uso eficiente de algunos de estos aparatos y evitar los consumos fantasmas o vampiros, ejecuta las siguientes acciones:

Refrigerador

Colócala en un lugar que permita la circulación de aire en su parte posterior y alejado de fuentes de calor como rayos solares, estufa, hornos o calentadores de agua.



Ajusta el termostato entre los números 2 y 3 en climas templados y entre 3 y 4 en climas cálidos.



Limpia con un paño húmedo los tubos del condensador ubicados en la parte posterior, al menos dos veces al año.



El refrigerador debe estar nivelado, de lo contrario el empaque de la puerta sellará de forma incorrecta, permitiendo la entrada de aire caliente.

10+

Si tiene más de diez años de uso, sustitúelo por uno con un sello que garantice el ahorro de energía.

Verifica su hermeticidad; coloca una hoja de papel entre los empaques y cierra la puerta. Si la hoja se cue o se desliza con facilidad al jalarla, debes sustituir los empaques.

Cada vez que abras las puertas, aprovecha para sacar o introducir todo lo que necesitas de una sola vez. El refrigerador consume más energía cada vez que se abren sus puertas.

Evita introducir alimentos calientes; espera hasta que alcancen la temperatura ambiente para que el refrigerador consuma menos energía para enfriarlos.

Cubre los líquidos, envuelve la comida almacenada en bolsas de plástico y evita los empaques de papel grueso. Esta medida evitará que liberen humedad, la cual hace trabajar más al compresor.

4.5 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Aire acondicionado y ventilador

Ahorro energético
Uso eficiente de electrodomésticos

Aire acondicionado y ventilador

Instálalo en lugares sombreados, en donde no le luz del sol y en lugares lejanos a fuentes de calor.

Si tiene más de diez años de uso, sustitúyelo por uno con un sello que garantice el ahorro de energía.

Mientras se encuentre funcionando, mantén bien cerradas puertas y ventanas de la habitación. Sella las juntas de puertas y ventanas para evitar fugas e infiltraciones de aire.

Realiza una limpieza general del equipo: retira el polvo y rastros de moho, limpia los filtros para evitar el trabajo forzado del motor.

Permite que un técnico capacitado brinde mantenimiento al equipo cada año. Los equipos que operan por periodos prolongados sin mantenimiento consumen hasta el doble de energía.

Ajusta la temperatura entre 20°C y 21°C en verano y entre 23°C a 25°C en invierno.

Comprueba que los ventiladores del techo estén bien instalados. Si se encuentran flojos, se incrementa su consumo energético, además pueden ocasionar un accidente.

Limpia con regularidad las aspas del ventilador, para evitar que el polvo se acumule, ya que un ventilador sucio, consume más energía.

4.6 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Lavadora de ropa

Ahorro energético
Uso eficiente de electrodomésticos

Lavadora de ropa

Evita el exceso de detergente; la producción excesiva de espuma fuerza el trabajo del motor.

Utiliza la lavadora con la máxima carga permitida.

Revisa las conexiones de las mangueras para evitar fugas de agua y procura su uso con agua limpia (sin sarro).

Limpia el filtro de la lavadora con regularidad.

En la medida de lo posible evita el uso de la secadora; en su lugar aprovecha el calor del sol.

Plancha

Antes de conectarla revisa que el cable y clavijas estén en buenas condiciones y que la superficie de contacto con la ropa esté limpia y suave; así el calor se transmitirá de forma uniforme.

Aprovecha el aumento gradual de calor desde que la conectas; inicia con las prendas delicadas y luego continúa con la ropa gruesa que requiere más temperatura.

Plancha la mayor cantidad posible de prendas en cada sesión, de preferencia durante el día.

Deja al último la ropa delgada para que puedas desconectar la plancha antes de terminar y así utilices la temperatura acumulada.

4.7 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Horno eléctrico y microondas



Ahorro energético

Uso eficiente de electrodomésticos

Horno eléctrico y microondas

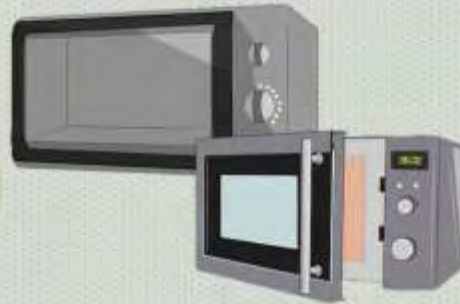
Descongela los alimentos antes de cocinarlos, así se cocerán más rápido y se reduce el consumo de energético.



Apaga el horno eléctrico poco antes de que los alimentos terminen su cocción para aprovechar el calor acumulada y procura desconectarlos siempre que no se utilicen.



Límpialos después de usarlos, al estar libres de residuos duran más tiempo y consumen menos energía.



Licuada

Pica los alimentos antes de licuarlos y comprueba que las aspas tengan filo y estén en buen estado. Procura usarla a la mitad de su capacidad para evitar sobre calentamiento.



Cuando hayas terminado de usarla lava el vaso y las aspas para preservar su filo.



Procura mantenerla desconectada cuando no se utilice.

4.8 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Reproductores de audio y video



Ahorro energético

Uso eficiente de electrodomésticos

Reproductores de audio y video

Enciende el televisor y reproductores de video o sonido sólo cuando lo vas a poner atención al contenido audiovisual.



En caso de tener más de dos televisores reúna a las miembros de la familia cuando quieran ver el mismo contenido.



Si el televisor y reproductores de video o sonido utilizan regulador de voltaje, apágalo cuando dejes de usarlos.

Siempre lee y conserva a tu alcance, la póliza de garantía y el manual del fabricante de todos tus aparatos y equipos. En ellos encontrarás las recomendaciones de uso y las direcciones de los centros de servicio autorizados.



4.9 Infografía – Uso eficiente de electrodomésticos – Lectura de la etiqueta energética



Ahorro energético

Uso eficiente de electrodomésticos

Esta inconfundible etiqueta aparece en todos los electrodomésticos que cuentan con la norma oficial mexicana de eficiencia energética denominada **NOM-015-ENER-2021**. Utilízala para reconocer marcas y equipos que representen ahorros energéticos. Asegúrate de comprar los productos que tengan esta etiqueta:





LUZ-ES

Pilotos de Cooperativas en
Energías Sustentables

Anexos



BIENESTAR
Ministerio de Desarrollo Social

INAES
Instituto Nacional de Asesoría y
Asistencia Técnica



giz
Gemeinschaftszusammenarbeit
GIZ

DGRV
Die Genossenschaften















IBERO
FUTURA



LA INES

Anexo 1. Batería de preguntas para diálogo con actores

Preguntas
Descripción general del proyecto
¿Cuál es el conocimiento de los actores (A,B) sobre el proyecto?
¿Cuál será la participación de los actores (B,C) dentro del proyecto?
¿Cuál es el desarrollo del proyecto en la parte técnica-energética?
¿Cuál es el desarrollo del proyecto en la parte organizativa?
¿Quién diseñó el proyecto?
¿Se puede tener acceso al proyecto?
¿Quiénes participan en el proyecto?
¿Con quiénes se va a implementar el proyecto?
¿Quiénes van a ser los beneficiarios del proyecto?
¿Qué área geográfica abarca el proyecto?
¿Cuál considera que puede ser el área geográfica de acción desde la organización implementadora?
Descripción de los diversos actores que pudieran sumarse al proyecto
¿Qué tiempo lleva trabajando en el territorio?
¿Qué formas de trabajo se han impulsado en el territorio?
¿Con qué recursos se cuenta, para el trabajo en el territorio?
Principales acciones que se han impulsado en el territorio
¿Qué consideraciones se deben tomar en cuenta para trabajar en el territorio?

Anexo 2. Iconografía para el mapeo de actores

Tipo de actor	
Aliado:	Logo de la organización
Área de influencia del aliado	
Actor A:	
Actor B	
Actor C	
Tipo de relación	
Relación favorable entre los actores-abona a la implementación.	
Relación neutral	
Relación de posible conflicto-por monitorear	
Tipo de organizaciones	
Comités/grupos comunitarios o liderazgos comunitarios	
Sociedades cooperativas	
Instituciones educativas	
Sector público/Gobierno	
Organizaciones políticas y/o gremiales con intereses muy particulares	
Sector privado	
Sector social	

Organizaciones de la sociedad civil	
Organizaciones religiosas	
Nivel de influencia	
Positiva	Círculo verde.
Negativa	Círculo rojo
Desconocida	(círculo gris)

Anexo 3. Formato vaciado de información

Rubros	Variables	Preguntas	Respuestas
Definición del proyecto por el aliado. (Identificar qué tan claro, definido y desarrollado está el proyecto y la manera en qué funcionará)	1. Modelo definido 2. Ecosistema de trabajo	Descripción general del proyecto	
		¿Cuál es el conocimiento de los actores (A,B) sobre el proyecto?	
		¿Cuál será la participación de los actores (B,C) dentro del proyecto?	
		¿Cuál es el desarrollo del proyecto en la parte técnica-energética?	
		¿Cuál es el desarrollo del proyecto en la parte organizativa?	
		¿Quién diseñó el proyecto?	
		¿Se puede tener acceso al proyecto?	
		¿Quiénes participan en el proyecto?	
		¿Con quiénes se va a implementar el proyecto?	
		¿Quiénes van a ser los beneficiarios del proyecto?	
		¿Qué área geográfica abarca el proyecto?	
		¿Cuál considera que puede ser el área geográfica de acción desde la organización implementadora?	
		Descripción de los diversos actores que pudieran sumarse al proyecto	
Información general del aliado. (Identificar cómo se asume el aliado dentro del proyecto y cuál es nivel de involucramiento en él)	3. Poder de convocatoria 4. Interés en el proyecto 5. Medio de comunicación	¿Cuál es el poder de convocatoria que como aliado tienen en el territorio?	
		¿Qué perspectiva tienen los actores sobre el trabajo de los aliados en el territorio?	
		¿Cuál consideran que es su papel en este proyecto?	
		¿Qué papel les gustaría desempeñar?	
		¿Les gustaría estar involucrados en las actividades estratégicas?	
		¿Por qué medios les gustaría conocer los avances del proyecto?	
		¿Con qué frecuencia le gustaría al aliado estar enterado de los avances del proyecto?	

Condiciones de los actores (Identificar las características principal que presentan los grupos con los que se implementará el proyecto)	6.- Características del grupo base del proyecto (Actor B,C) 7.- Comunicación con los actores 8.- Ritmo de vida y trabajo 9.- Necesidades de los actores 10.-Expectativa de los actores	¿Cuántas personas conforman el grupo base?	
		¿Quiénes son?	
		¿Qué actividades realizan?	
		¿Qué necesidades tienen?	
		¿Qué beneficios tienen al participar en el proyecto?	
		¿Cuál es la manera más adecuada para trabajar con el grupo base en el proceso de formación y seguimiento?	
		¿Qué condiciones tecnológicas tiene el grupo base?	
		¿Cuál es el medio de comunicación más eficiente para trabajar con el grupo base (incluye días y hora)?	
		Horas a la semana que le pueden dedicar al proyecto	
		Condiciones del grupo base que puedan obstaculizar el proceso	
		Principales problemáticas y necesidades detectadas en el grupo base	
¿Qué espera el grupo base/qué expectativas tiene?			
Expectativa de los aliados (Conocer qué es lo que espera el aliado de la participación del LAINES en el proyecto)	11.- Nivel de responsabilidad en el proyecto 12.- Resultados ideales y mínimo	¿Qué rol espera el aliado que la organización implementadora tenga en el proyecto?	
		¿Qué actividades realizará la organización implementadora en el proyecto?	
		¿Cuál es el resultado ideal que espera el aliado de la organización implementadora?	
		¿Cuál es el resultado mínimo que espera el aliado de la organización implementadora?	
Condiciones del territorio (Conocer los antecedentes y condiciones que del territorio)	13.- Tiempo de trabajo en el territorio 14.- Formas de trabajo 15.- Consideraciones de trabajo en el territorio 16.- Condiciones de vida	¿Qué tiempo lleva trabajando en el territorio?	
		¿Qué formas de trabajo se han impulsado en el territorio?	
		¿Con qué recursos se cuenta, para el trabajo en el territorio?	
		Principales acciones que se han impulsado en el territorio	
		¿Qué consideraciones se deben tomar en cuenta para trabajar en el territorio?	

Anexo 4. Formulario para vaciado de información

Primer acercamiento con aliados/actores

Este formato nos ayudará a recabar información base del proyecto, los actores, y el territorio.

***Obligatorio**

1. Fecha de acercamiento con el aliado/actores *

Ejemplo: 7 de enero del 2019

2. Territorio *

Marca solo un óvalo.

Opción 1

Opción 2

3. Marque quien estará realizando el llenado de este instrumento *

Marca solo un óvalo.

Responsable del territorio

Apoyo

Primer acercamiento con aliados/actores

4. Fecha de acercamiento con el aliado/actores *

Ejemplo: 7 de enero del 2019

5. Territorio *

Marca solo un óvalo.

Opción 1

Opción 2

6. Marque quien estará realizando el llenado de este instrumento *

Marca solo un óvalo.

Responsable del territorio

Apoyo

Hablemos del
proyecto

Este apartado nos ayudará a conocer qué tanto se conoce del proyecto, quiénes lo conocen, nivel de avance.

7. ¿Cómo está definido el proyecto, en general? *

8. ¿Cuál es el nivel de conocimientos del grupo base sobre el proyecto?

Marca solo un óvalo.

No conoce aún nada del proyecto

Sabe del proyecto pero aún no tiene clara su participación

Conoce a detalle el proyecto y está seguro de su participación en él

No hay grupo organizado

Otro: _____

9. Detalle sus observaciones sobre el nivel de conocimientos del grupo base sobre el proyecto.

10. ¿Cómo será la participación del grupo base (actores B,C) dentro del proyecto ?

Marca solo un óvalo.

- Son protagonistas, lo diseñaron y pueden tomar decisiones sobre el rubo del proyecto
- No diseñaron el proyecto pero tendrán una participación activa y pueden tomar decisiones sobre é
- Pueden tomar algunas decisiones pero sin salirse del objetivo del proyecto
- No pueden tomar decisiones sobre el proyecto y su rol es solo de ejecutores
- Otro

Primer acercamiento con aliados/actores

28/11/21 14:43

11. Otro

12. ¿Cómo está definido el proyecto, en la parte técnica?

Marca solo un óvalo.

- No se cuenta con un proyecto definido
- Está desarrollado el proyecto técnico
- Está en proceso de revisión
- Otro

13. Otro

14. ¿Cómo está definido el proyecto, en la parte organizativa?

Marca solo un óvalo.

- No tienen grupo(s) organizado(s)
- El grupo(s) está organizado
- El/los grupo(s) se ha apropiado del proyecto
- Otro

15. Otro

Primer acercamiento con aliados/actores

28/11/21 14:43

16. ¿Quién diseñó el proyecto?

Marca solo un óvalo.

- El aliado
- Un agente externo
- Otro

17. Si la respuesta anterior es "Otro", detalle ¿de qué forma? ¿a través de quién?

18. ¿Podemos tener acceso a él? (solo aplica si no se tiene claro el proyecto)

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- No aplica

19. Si la respuesta anterior es "Sí", detalle ¿de qué forma?

20. ¿Quiénes participan en el proyecto? (Enunciar la primera lista de actores A,B,C)

21. Otro

22. Sí la respuesta anterior fue "no hay claridad". ¿Cuál es la estrategia de convocatoria para conformar el grupo base?

23. ¿Quiénes van a ser los beneficiarios? (actor C)

24. ¿Qué área geográfica abarca el proyecto? (Mostrar mapa propuesto del territorio-primera cartografía)

25. ¿Cuál consideran que puede ser el área de acción desde la organización aliada?

26. Descripción de los diversos actores que pudieran sumarse al proyecto (Clasificación A, B y C aportaciones que pueden dar, nivel de influencia, participación,)

Hablemos
de los
actores

En este apartado, identificaremos quiénes participan pero con un enfoque más profundo. Actor A: suma al proyecto; actor B: implementadores; actor C: consumidor/beneficiario

27. Tomando en cuenta lo anterior, ¿cuántas personas podrían estar involucradas en el proyecto?

Marca solo un óvalo por fila.

	Menos de 5 px	Entre 5 y 10 px	Más de 10	Otro
Actores A	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actores B	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actores C	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

28. Tomando en cuenta lo anterior, ¿quiénes son estas personas?

Marca solo un óvalo por fila.

	Cooperativas	Colectivos	Grupos semi-organizados	Organizaciones formales
Actores A	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actores B	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actores C	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

29. Tomando en cuenta lo anterior, ¿qué actividad realizan estas personas?

Selecciona todos los que correspondan.

	Productivas	Comercialización	Distribución	Otro
Actores A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actores B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actores C	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

30. Tomando en cuenta lo anterior, ¿qué relación se tiene con estas personas?

Selecciona todos los que correspondan.

	Se tiene trabajo previo con ellos	Tienen gran influencia en el tema energético	Cuentan con redes o alianzas en el territorio	Otro
Actores A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actores B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Actores C	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31. ¿Qué necesidades tienen estos actores (A, B,C) ?

32. ¿Qué beneficio tiene el actor con su participación en este proyecto (A,B,C)?

Primer acercamiento con aliados/actores

28/11/21 14:43

33. ¿Cuál es la manera de trabajo más adecuada con el grupo (actores que implementarán el proyecto) para el proceso de formación y seguimiento?

Marca solo un óvalo.

- Medio virtual
 Medio presencial
 Híbrido

34. El grupo cuenta con condiciones tecnológicas para recibir la formación y acompañamiento c manera virtual ?

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

35. Sí la respuesta fue sí. ¿Con qué condiciones tecnológicas cuenta para este proyecto el grupo (Seleccionar en la casilla los elementos con los que cuenta)?

Selecciona todos los que correspondan.

- Tienen internet en casa
 Tienen un dispositivo para conectarse a internet
 No tienen internet en casa pero pueden conectarse por datos móviles
 Tiene acceso a un ciber
 Saben usar plataformas para conexión a una videollamada
 Otro

36. Si la respuesta fue no, ¿qué estrategia se puede plantear ante un escenario donde no se puede ir de manera presencial a trabajar con los grupos?

37. ¿Cuál es el medio de comunicación más eficiente con los que implementarían el proyecto (B)?

Marca solo un óvalo.

- Contacto directo mediante Whats app o red social
- Contacto directo Videollamadas o alguna herramienta de conferencia
- Contacto por medio de un dinamizador de territorio quien bajará la información
- Otros

38. Mencione los otros medios

39. Selecciona los días más adecuados para trabajar con el grupo

Selecciona todos los que correspondan.

- Lunes
- Martes
- Miércoles
- Jueves
- Viernes
- Sábado
- Domingo

40. ¿Cuál es el horario más indicado para trabajar con los actores del proyecto?

Selecciona todos los que correspondan.

- Por la mañana (9-11)
- Medio día (12-15)
- Tarde (16-18)
- Noche (18-22)

41. ¿Cuántas horas a la semana el grupo o los actores le pueden destinar al proyecto a la semana?

Marca solo un óvalo.

- 1-2 horas a la semana
- 3-4 horas a la semana
- + de 4 horas a la semana

42. ¿Cuáles son aquellas condiciones del grupo que puedan obstaculizar proceso de formación acompañamiento?

43. Principales necesidades y problemáticas detectadas por el grupo en torno al enfoque del proyecto planteado (necesidades de disminución de costos de consumo energético, ingresos extras)

44. ¿Qué espera el grupo base (actor b, c) del proyecto? ¿qué les gustaría resolver?

45. ¿Cuál es poder de convocatoria que tienen con los actores?

Marca solo un óvalo.

- Poco, llevamos poco tiempo trabajando con ellos
- Medio, ya tenemos grupos o personas con los que trabajamos y podemos convocarlos
- Alto, podemos convocar cuando sea necesario
- Otro

46. ¿Qué perspectiva tienen los actores de aliado en el territorio?

Marca solo un óvalo.

- Buena, pero en temas distintos a la energía
- Medio, ya tenemos grupos o personas con los que trabajamos y podemos convocarlos
- Alto, podemos convocar cuando sea necesario
- Otro

47. ¿Cuál consideran que es su papel del aliado en este proyecto?

Marca solo un óvalo.

- De vínculo inicial con el o los grupos
- De apoyo en las actividades que se desarrollen
- Trabajo conjunto con la organización implementadora
- Otro

48. Describa de manera general el papel que el aliado va a realizar en el proyecto

49. ¿Cómo le gustaría al aliado participar en el proyecto?

Marca solo un óvalo.

- Poco activo, solo deseo saber avances
- Medianamente activo, cococer el proceso y participar en algunas sesiones
- Activamente, participar de todas las actividades

50. ¿Le gustaría estar involucrados en las actividades y estrategia a desarrollar con los actores?

Marca solo un óvalo.

- No, sólo queremos estar enterados
- Si, nos gustaría estar presentes cuando se construya
- Si, nos gustaría participar activamente en su construcción
- Aprobar las todas las actividades que se impulsen en el territorio
- Otro

51. Describa quién será el contacto directo con el aliado y qué función desempeña en la organización

52. ¿Por qué medios le gustaría conocer del avance del proyecto?

Selecciona todos los que correspondan.

- Reportes
- Sesiones virtuales
- Otro

53. ¿Con qué frecuencia desea estar enterado del avance del proyecto?

Selecciona todos los que correspondan.

- Semanalmente
- Quincenalmente
- Mensualmente
- Otro

54. ¿Por qué medio se tendrá comunicación con el aliado

Selecciona todos los que correspondan.

- Whatsapp
- Correo
- Videollamada
- Otro

Midiendo las expectativas y alcances

Esta sección nos ayudará a definir el alcance del proyecto con los distintos aliados y posibles actores

55. ¿Cuál es el resultado ideal que espera el aliado de la organización implementadora?

56. ¿Cuál es el resultado mínimo que espera el aliado de la organización implementadora?

57. ¿Qué rol espera el aliado que la organización implementadora tenga en el proyecto?

Selecciona todos los que correspondan.

- Lider de todo el proceso
- Asesor y acompañante del proceso, la dirección del proyecto está acargo del aliado.
- Solo formador en la parte organizativa y técnica

58. ¿Cuáles son las actividades a desempeñar por la organización implementadora en este proyecto?

Selecciona todos los que correspondan.

- Encargado del proceso formativo
- Encargado de convocar a las personas para formar al grupo base
- Encargado de la dinamización en territorio
- Encargado de la formación organizativa
- Encargado de la formación técnica

Consideraciones
del territorio

Apartado que nos ayudará a conocer las condiciones del espacio en las que se estará trabajando según la perspectiva del aliado.

59. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en el territorio?

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1 año
- de 1 a 3 años
- más de 3 años
- Otro

60. Otro

61. ¿Cuáles son las principales acciones que destacan su participación en el territorio? (logros, dificultades, obstáculos)

62. ¿Con qué recursos se cuentan en el territorio para la implementación del proyecto? (espacio relación con escuelas, organizaciones, etc)

63. ¿Cuáles son las consideraciones a tomar en cuenta en territorio? (COVID, clima, temporada de siembra-cosecha, horarios de trabajo, seguridad, cuestiones políticas)

64. ¿Cuáles son las condiciones externas de la zona que pudieran afectar o beneficiar la implementación de este proyecto? (sociales, medio ambientales, políticas, sanitarias)
