

Entrega 2: Informe alianza Premios Latinoamérica Verde – PAGE



PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE

Guayaquil, julio de 2020

Contenido

Antecedentes	4
Resumen del primer informe.....	4
Avances en Programa de Fortalecimiento	5
Resultados Módulo 1	7
Resultados Módulo 2	8
Resultados Módulo 3	10
Resultados Módulo 4	12
Retroalimentación de mentores	13
Encuesta general de retroalimentación	14
El desafío de la educación para dinamizar la economía verde en la región	16
Avances Diálogo de Alto Nivel	16
Avances Taller de Periodistas.....	20
Avances Plataforma Comercial.....	21
Avances Laboratorio para 500 mejores.....	22
Parilla de contenido y piezas gráficas	24
Anexos.....	30
Anexo 1 – Desarrollo de Módulo 2.1	31
Anexo 2 – Ejemplos de one pagers.....	61
Anexo 3 – Proyectos que finalizaron el Programa de Fortalecimiento hasta el 15 de junio	65
Anexo 4 - Infografía de cierre Programa de Fortalecimiento.....	72
Anexo 5 – Encuestas de cierre en cada módulo del Programa de Fortalecimiento ...	74
Anexo 6 – Certificado Programa de Fortalecimiento	85
Anexo 7 – Certificado de Mentores	86
Anexo 8 – Encuesta general de retroalimentación	87
Anexo 9 – Referencia de carta enviada a panelistas	95
Anexo 10 – Referencia de carta enviada a organizaciones	97
Anexo 11 – Organizaciones confirmadas	100
Anexo 12 – Dinámica laboratorio a través de Zoom	102
Anexo 13 – Justificación y metodología de laboratorio.....	102

Antecedentes

Premios Latinoamérica Verde es un evento organizado anualmente por la Fundación Latinoamérica Verde, es una persona jurídica de derecho privado sin finalidad de lucro, que compromete un fondo para cumplir sus objetivos sociales. Entre sus objetivos está: promover la investigación en Latinoamérica, convocar anualmente a los mejores proyectos socio-ambientales de América Latina, organizar el evento Premios Latinoamérica Verde con el propósito de premiar a los mejores proyectos socio ambientales de América Latina, fomentar en la banca la incorporación de criterios de sostenibilidad, promover el conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030, gestionar el apoyo de entidades para programas de cooperación ambiental y realizar programas de capacitación en temas ambientales para todo público. Dentro de las organizaciones que hacen posible el evento está la Alianza para la Acción hacia una Economía Verde (PAGE por sus siglas en inglés) con quienes por tercer año consecutivo se trabajará en la capacitación de los proyectos mediante el Programa de Fortalecimiento y la difusión de las buenas prácticas en la región a través del Diálogo de Alto Nivel de Economía Verde y Desarrollo Sostenible. Asimismo, uno de los espacios dentro de estas acciones conjuntas es la Plataforma Comercial PLV PAGE Conecta con el propósito de que los proyectos accedan a una rueda de negocios verdes que les permita impulsar sus proyectos.

Resumen del primer informe

El primer informe se basó en 4 ejes principales: actualizaciones dentro del Programa de Fortalecimiento, avances de la Plataforma Comercial, propuesta para Diálogo de Alto Nivel y estructura general del evento.

Actualizaciones dentro del Programa de Fortalecimiento
Se realizaron correcciones y actualizaciones para mejorar la experiencia del usuario junto a las validaciones de seguridad. Asimismo, se incluyó el módulo 2.1 de Finanzas Sostenibles para responder a la necesidad de los emprendedores sobre estos temas. El módulo 2.1 al igual que el resto contó con un video explicativo, lectura ampliada y tarea para reforzar lo aprendido. *Ver más en Anexo 1 – Desarrollo de Módulo 2.1*

Avances de Plataforma Comercial Transformando en una oportunidad la virtualidad de PLV en su séptima edición se realizó una convocatoria a aproximadamente 100 organizaciones. Estas organizaciones podrían participar en uno de los 4 espacios que con los que contará esta rueda de negocios: banca, retailers, incubadoras y proyectos-proyectos.

Propuesta Diálogo de Alto Nivel de Economía Verde y Desarrollo Sostenible En su tercera edición, el Diálogo de Alto Nivel tendrá como objetivo promover una recuperación económica hacia economías más verdes e inclusivas tomando en cuenta la situación mundial post-COVID. Durante este espacio también se ahondará sobre el financiamiento de la innovación y las empresas sostenibles en la región.

Estructural general del evento Dentro de los espacios de PLV, PAGE cuenta con los siguientes componentes: Programa de Fortalecimiento de Habilidades, Plataforma Comercial PLV PAGE Conecta, Taller de Periodistas 'Comunicación para la Sostenibilidad', Diálogo de Alto Nivel y Laboratorio para los 500 mejores.

Avances en Programa de Fortalecimiento

El Programa de Fortalecimiento de Habilidades es una plataforma educativa diseñada específicamente para proyectos verdes de América Latina y el Caribe. Su metodología y contenidos responden a las necesidades de los emprendedores de la región. A lo largo de este programa los participantes tienen la oportunidad de repensar las bases de su proyecto, crear un discurso elevador y trabajar sobre un one pager que es una herramienta útil de cara a cualquier reunión estratégica o comercial que tengan. *Ver más en Anexo 2 – Ejemplos de one pagers*

En la séptima edición de PLV, el Programa de Fortalecimiento inició el 6 de mayo de 2020 y tuvo un corte al 15 de junio para su respectiva entrega de certificados. *Ver más en Anexo 3 – Proyectos que finalizaron Programa de Fortalecimiento y recibieron certificado*



Los proyectos pertenecientes al ranking 500 mejores que finalizaban su primer módulo hasta el 27 de mayo accedían al proceso de mentorías. Este proceso fue un acompañamiento de 3 horas por parte de un experto de la región en temas de sostenibilidad cuyo propósito era evaluar el modelo de negocio y el discurso de cada proyecto participante. 209 proyectos que formaban parte de los 500 mejores finalizaron su programa de fortalecimiento hasta el 15 de junio y recibieron certificado. De estos 209, 142 proyectos accedieron al proceso de mentorías con un experto de la región. Quienes no accedieron a mentorías fue porque no completaron su primer módulo a tiempo (27 de mayo). Tomando en consideración el proceso de coordinación entre mentores y proyectos se estableció una fecha límite para el acceso de mentorías.

Entre el 6 de mayo y el 15 de junio de 2020 finalizaron su programa los siguientes proyectos: 29 proyectos finalistas (el único proyecto que no accedió fue Ocean Plastics de Dell al no tener interés en Plataforma Comercial), 113 proyectos del ranking 500 mejores que tuvieron acceso a mentorías, 67 proyectos del ranking 500 mejores que no tuvieron acceso a mentorías y 53 proyectos fuera de ranking. Debido al invaluable aporte que representa para la mayoría de los proyectos contar con un programa educativo como el Programa de Fortalecimiento se decidió permitir el acceso para los participantes que no pudieron realizarlo dentro de las fechas indicadas. Esta decisión responde a la escasa conexión a Internet en ciertas zonas y a las situaciones adversas que enfrentaron ciertos proyectos durante la pandemia del COVID.

Los proyectos que realizaron su Programa de Fortalecimiento dentro del tiempo establecido provenían de 18 países y 139 ciudades de América Latina y el Caribe. Por otra parte, las tres categorías con mayor número de proyectos realizando esta capacitación fueron: desarrollo humano; manejo de residuos sólidos; y producción y consumo responsable. En cuanto a los 3 ODS al que apuntan el mayor número de proyectos se encuentran: producción y consumo responsable; ciudades y comunidades sostenibles; y acción por el clima. *Ver más en Anexo 4 - Infografía de cierre Programa de Fortalecimiento (hasta el 15 de junio)*

Al finalizar cada módulo los proyectos debían realizar una encuesta que sirve de indicador respecto a la metodología, los conceptos aprendidos y el nivel de satisfacción del participante. *Ver más en Anexo 5 – Encuestas de cierre en cada módulo de Programa*

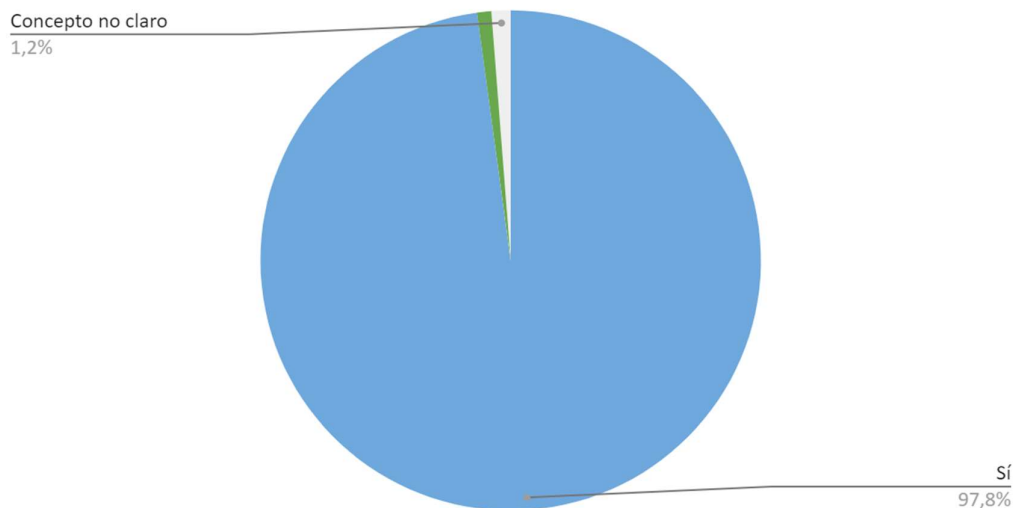
de Fortalecimiento. Esta encuesta era un paso previo e indispensable para la obtención del certificado. *Ver más en Anexo 6 – Certificado de Programa de Fortalecimiento*

A continuación, se presentan los hallazgos más relevantes en cada una de las encuestas que aparecían al finalizar los módulos.

Resultados Módulo 1

Antes de iniciar el primer módulo, los proyectos debían realizar una lectura de introducción sobre PAGE y la economía verde en la región. Estos contenidos se verían reforzados dentro del material entregado en el primer módulo. Respecto a la explicación del módulo el 52,7% expuso que la metodología había sido muy clara, el 41,3% indicó que había sido clara y el 4,8% calificó el proceso de regular. Los proyectos restantes alcanzaron el 1,2% y lo calificaron entre confuso y muy confuso. Sin embargo, al revisar las respuestas de estos proyectos respecto a si consideraban útil el módulo, era posible identificar en los participantes la obtención de un aprendizaje valioso y nuevas herramientas incorporadas para el beneficio de su proyecto; pese a que pudieron tener complicaciones iniciales al no estar familiarizados con el tema o con espacios de aprendizaje continuo.

¿Crees que tu proyecto promueve el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible?



Después de revisar el concepto de economía verde, los participantes debían responder si creían que sus proyectos promovían el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible. El 97,8% estuvo de acuerdo marcando sí en la pregunta. El porcentaje restante (1,2% concepto no claro y 0,9% no promueve) pese a no sentirse vinculado directamente a la economía verde, al ser encuestado respecto a si había sido útil el módulo indicaron lo que se presenta a continuación.

"Nos permite, fortalecer las deficiencias y trabajar en ellas. Los Productos de Valor, Economía Verde y sustentabilidad, son los conceptos que debemos trabajar, de hecho, ya estamos poniendo en práctica lo aprendido en el módulo y estamos dándole forma a productos de valor que teníamos sobre la mesa sin definir y trabajar"

"(Fue útil) el círculo dorado y se debe estar aplicando de vez en cuando. Aprendí que el modelo de negocio debe ser dinámico, no es que creas un modelo de negocio y así debe ser por siempre. El modelo de negocio debe ser dinámico y resiliente pero el corazón, el 'por qué' es el que no debe cambiar y al tiempo, es el que determina el compás de los cambios, adaptarse sin perder la esencia del porqué se inició con el proyecto"

Las respuestas manifestadas por los otros participantes contenían similitudes con los testimonios previamente expuestos. Por ende, podríamos inferir que, si bien los proyectos no se sentían identificados con la economía verde, luego de conocer el concepto y hacer uso de las herramientas era posible que se creen dos escenarios: un primer escenario donde el proyecto daba un giro con mayor énfasis hacia la economía verde y un segundo escenario donde las herramientas sentaban las bases de una nueva filosofía en los proyectos que responda al dinamismo, sostenibilidad y resiliencia en los negocios.

Resultados Módulo 2

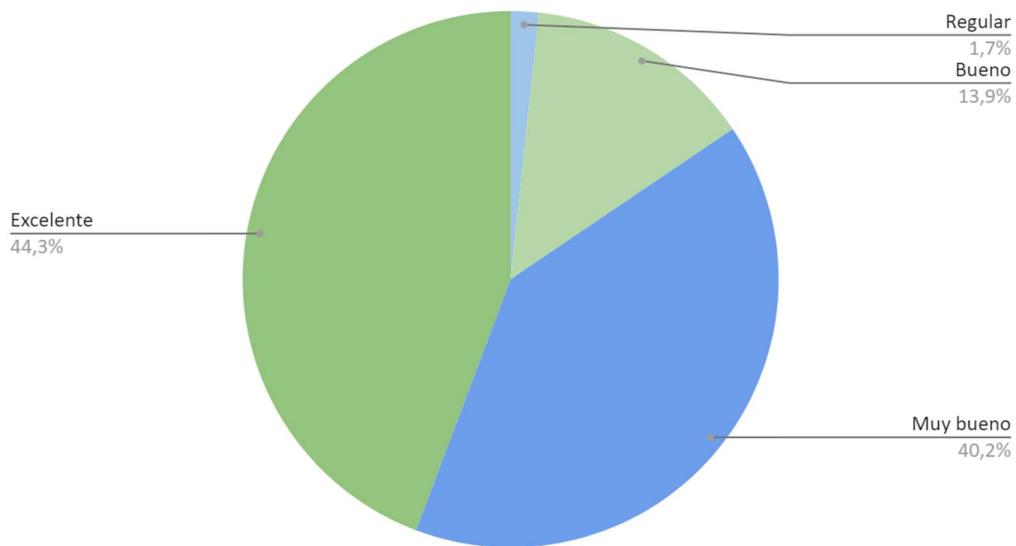
Al encuestarlos respecto a su experiencia dentro del módulo 2, los hallazgos fueron los siguientes: experiencia regular 1,7%, experiencia buena 13,9%, experiencia muy buena 40,2% y excelente experiencia 44,3%. Por otra parte, respecto al contenido entregado, el 46,3% lo calificó de excelente, el 40,5% muy bueno, el 12,2% de bueno y el 1,0% de regular. Al ser encuestados respecto a qué consideran ha sido lo más útil del módulo para su proyecto se encontraron los siguientes testimonios:

"Reforzar las métricas, distinguir bien a quien está dirigido, la obligación de tener que indagar más en el mercado"

"Profundizar sobre los indicadores que debemos tomar para el análisis de nuestro proyecto"

"Me di cuenta de que mi proyecto apunta a más de cinco Objetivos del Desarrollo Sostenible y por lo tanto de su gran impacto e importancia para el hombre"

¿Cómo calificarías tu experiencia en este módulo?

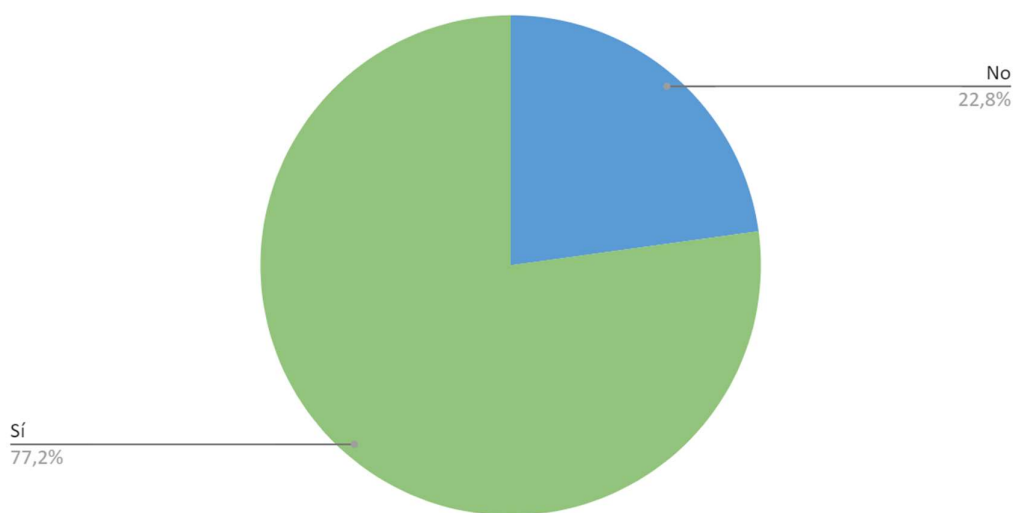


El módulo 2.1 sobre finanzas sostenibles fue una nueva incorporación que se realizó en la edición 2020 del Programa de Fortalecimiento. Algunos temas a tratar durante este módulo son: cómo armar un presupuesto, fuentes de ingreso (ventas, auspicios o programas de corporaciones), determinación de demanda (porcentaje del mercado y capacidad actual de compra), costos, margen, punto de equilibrio, lineamientos básicos en cuanto a manejo de compras, importancia de flujo de caja, manejo de capital de trabajo, finanzas sostenibles, créditos verdes, acceso a créditos, realización de tabla de amortización, evaluación presupuesto vs tabla de amortización y proyección y escenarios financieros.

Al ser encuestados respecto a si les fue posible determinar su viabilidad financiera, el 77,2% indicó que sí, mientras el 22,8% indicó que no. Al revisar a detalle la

retroalimentación de estos proyectos que indicaron no haber podido determinar la viabilidad económica de su proyecto se encontraron respuestas como: necesidad de mayor tiempo para realizar las actividades, más material audiovisual, una clase previa para familiarizarse con los términos o proyecto en edad muy temprana para evaluar viabilidad financiera.

¿Te fue posible determinar si tu proyecto es financieramente viable?



Resultados Módulo 3

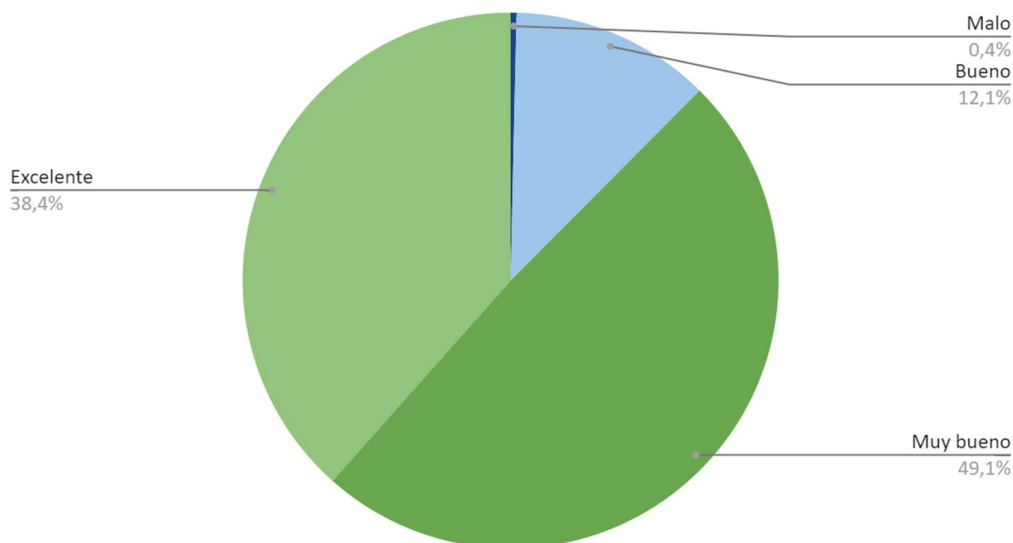
Al finalizar cada módulo los participantes tenían la oportunidad de calificar su desempeño, las lecturas complementarias entregadas y el material de apoyo brindado. Al ser encuestados respecto a cómo calificarían su experiencia durante el módulo los resultados fueron los siguientes: 5,3% bueno, 33,1% muy bueno y 61,6% excelente. Al ser encuestados respecto a qué tan claro fue explicado el módulo, los hallazgos fueron los siguientes: 0,4% confuso, 1,8% regular, 28,5% claro y 69,4% muy claro.

En el módulo 3, los participantes tenían como tarea realizar el discurso elevador de su proyecto. Una de las preguntas de la encuesta hacía énfasis en el nivel de dificultad que habían tenido para completar las tareas, los resultados se presentan a continuación: 2,8% difícil, 17,3% regular, 43,3% fácil y 36,6% muy fácil.

Respecto a cómo lo calificarían como guía para reforzar sus proyectos las respuestas fueron las siguientes: 0,4% malo, 12,1% bueno, 49,1% muy bueno y 38,4% excelente. Los resultados analizados respecto a los datos cualitativos y cuantitativos recabados, sumados al proceso de acompañamiento con cada uno de los proyectos se resumen a continuación.

1. El acercamiento con el storytelling (también llamado arte de contar una historia) y la realización de su discurso elevador fue percibido como una oportunidad para cautivar a un posible **stakeholder** y como una herramienta para generar redes de contacto.
2. Crear su propio discurso elevador les permitía tener claros sus objetivos e impactos y así poder atraer a posibles aliados.
3. Identificar impactos les permitía reconocerse a ellos mismos como actores que trabajan activamente desde su área por la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
4. El material entregado al finalizar la lectura ampliada pudo verse reflejado en las retroalimentaciones de las encuestas. Esto quiere decir que los participantes sí hicieron uso de estos recursos para impulsar todavía más sus proyectos.

¿Cómo lo calificarías como guía para reforzar tu proyecto?



Resultados Módulo 4

Como fue expuesto previamente, 142 proyectos del ranking 500 mejores accedieron al programa de mentorías (es de recordar que accedieron a mentorías los proyectos que finalizaron su primer módulo hasta el 27 de mayo). Al finalizar el módulo los participantes debían responder a una encuesta para calificar su desempeño y dar una retroalimentación del proceso. Respecto a la primera pregunta sobre si creían que habían mejorado su preparación luego de las mentorías, los hallazgos fueron los siguientes. El 5,3% de los participantes indicó que poco había mejorado su nivel; en la mayoría de casos fue porque habían esperado hasta los últimos días para hacer las mentorías y sentían que el tiempo no había sido suficiente. Por otro lado, el 64,2% indicó que había mejorado mucho ya que al participar de este módulo habían tenido la oportunidad de definir y aclarar su propuesta de valor con una persona externa. Por último, el 30,5% indicó que había mejorado bastante al haber realizado con su mentor una revisión de su plan de negocios y flujo de caja.

El proceso de mentorías fue calificado como 'invaluable' para algunos proyectos ya que, de no ser por esta alianza, no tendrían oportunidad de costear una asesoría o mentoría de forma particular. El 96% de los proyectos manifestó haber podido realizar las sesiones de mentorías de acuerdo a los horarios establecidos con el mentor y solo el 4% manifestó haber tenido inconvenientes. Este último resultado podría ligarse al 5,3% de participantes que indicó haber mejorado poco su nivel después de las mentorías por la coordinación de sesiones o tiempo insuficiente. Es de recordar que los proyectos eran contactados con un mentor con experiencia en temas de sostenibilidad vinculado a la categoría en la que el proyecto había concursado. De esta forma se garantizaba un mayor entendimiento del proyecto, plan de negocio y discurso por parte del mentor.

A continuación, algunos testimonios después del proceso de mentorías:

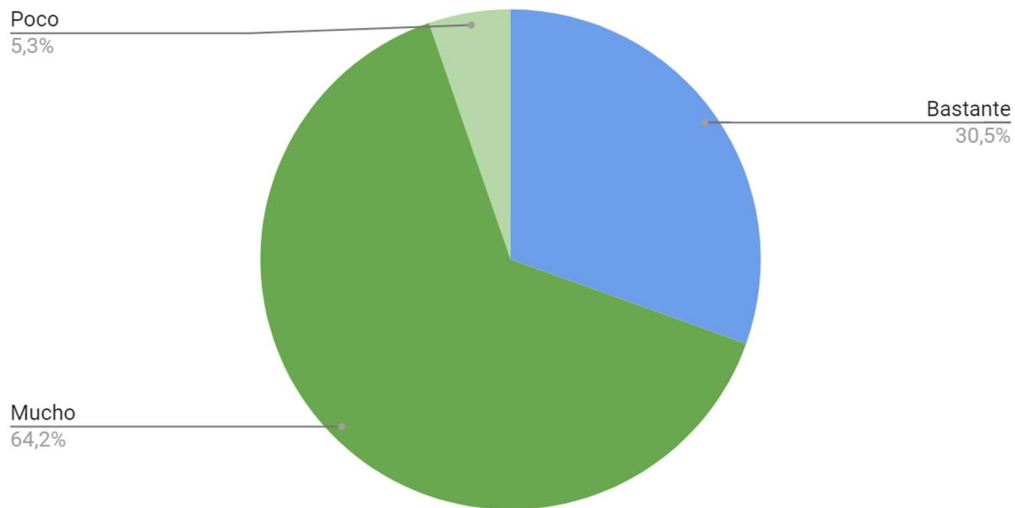
"El análisis del negocio en todos sus enfoques nos permitió identificar las distintas estrategias que se deben emplear para la presentación del negocio"

"Aprendí a calcular mejor mis costos y margen de rentabilidad. Además, pude pulir mi discurso"

"Logramos ser más directos al momento de ofertar nuestro producto. Con el mentor hicimos el ejercicio de concretar en pocas palabras nuestra idea"

"El mentor nos ayudó a subrayar puntos débiles del proyecto que no habíamos tomado en cuenta. De la misma forma reforzamos otros aspectos y sentimos que ya podemos presentar con confianza nuestro proyecto"

¿Crees que has mejorado tu nivel de preparación luego de las mentorías?



Retroalimentación de mentores

La convocatoria de mentorías logró reunir a 79 mentores provenientes de 11 países de América Latina y el Caribe. Estos profesionales, quienes se unieron de forma voluntaria al proceso, no solamente debían contar con credenciales en áreas vinculadas a la sostenibilidad, sino que también debían tener un enfoque hacia los negocios verdes. El propósito de la mentoría era poder revisar las tareas, plan de negocios del proyecto y discurso comercial. Esta figura del mentor surge por la necesidad de capacitar y preparar a los proyectos participantes de cara no solamente a la Plataforma Comercial PLV PAGE CONECTA, sino también a cualquier reunión estratégica en la que estén presentes.

En la séptima edición se dictaron más de 400 horas de mentorías que como ya fue mencionado previamente, este proceso fue valorado por los participantes ya que para

muchos acceder a una mentoría o asesoría representa un valor que no pueden costear. Adicionalmente, se debe tomar en consideración que los vínculos generados a través de las mentorías permiten a los proyectos fortalecer sus habilidades y ampliar su red de contactos en la región. *Ver más en Anexo 7 – Certificado Mentores*

Al ser encuestados respecto al potencial de crecimiento de los proyectos, los hallazgos fueron los siguientes: 3,5% potencial bajo, 20,8% potencial medio y 75,7% potencial alto. Respecto al estado en el que se encontraban los proyectos se pudo categorizar de acuerdo a la retroalimentación del mentor en tres grupos: grupo de nacimiento 61,8%, grupo de crecimiento 17,4% y grupo de madurez 20,8%.

Tomando en consideración el criterio del mentor para un match más efectivo durante la Plataforma Comercial, se les preguntó respecto al tipo de organización con la que debería reunirse el proyecto. Los resultados pueden agruparse en cinco sectores y sirven de referencia en la organización de la rueda de negocios.

- 13,2% inversionistas
- 15,3% entes de financiamiento
- 19,4% incubadoras o aceleradoras
- 21,5% empresas enfocadas en retails
- 30,6% proyectos pares para generar aprendizajes cruzados

Encuesta general de retroalimentación

Adicional a las encuestas de retroalimentación al finalizar cada módulo, se envió una encuesta general a los 209 proyectos que quedaron dentro del ranking 2020 y accedieron a certificado. *Ver más en Anexo 8 – Encuesta general de retroalimentación.* De los 209 el 74% finalizó la encuesta en el tiempo solicitado, es decir 154 proyectos. El equipo de acompañamiento de PLV recibió razones de ciertos proyectos que no finalizaron haciendo referencia a la mala conexión en su localidad o a la escasez de tiempo.

Las herramientas expuestas durante el Programa de Fortalecimiento aportaron a la validación de los proyectos u organizaciones, de esta forma lo calificó el 98,1% de los encuestados. El porcentaje restante que lo calificó de negativo hizo referencia a que ciertas herramientas las encontraba importantes, pero no trascendentales al tener un proyecto en estado de madurez. Respecto a cuáles fueron los aportes recibidos por parte

del programa las palabras claves fueron las siguientes: pitch, indicadores, enfoque, modelo canvas, proyectos sostenibles, clarificar propósito y presentación estratégica del proyecto. A continuación, algunos testimonios:

"Esto ha sido nuevo para nosotros, hemos sido muy pasionales, pero ahora que conocemos todas estas herramientas sentimos que era lo que nos hacía falta en la organización. El aporte que nos dan es invaluable"

"Nos ayudó a enfocar más la visión de nuestra rentabilidad"

"El acompañamiento personalizado, la metodología, la literatura de apoyo y las mentorías sin duda marcan un antes y un después para mi proyecto"

Los proyectos que accedieron al proceso de mentorías identificaron el proceso con las siguientes palabras claves: aprendizaje, motivacional, clave, asertiva y experticia. Tomando en consideración que existe un alto porcentaje de proyectos que al momento de realizar su inscripción creen acceder a fondos aún sin tener muy claro el estado de su proyecto; se les preguntó sobre qué creían necesitar para ampliar su impacto luego de realizar el programa. De acuerdo a lo esperado, los proyectos ya pudieron identificar otras opciones aparte de fondos tales como alianzas, mentorías o asesorías personalizadas.

En cuanto a la facilidad al momento del registro de tareas, el 87.0% no identificó ningún inconveniente en la plataforma. Sin embargo, el porcentaje restante nos genera un indicador de optimizar todavía más la plataforma para mejorar su experiencia de usuario al momento de las tareas. Respecto a la dinámica de la plataforma y la comprensión de sus beneficios el 91,9% calificó el proceso como de fácil comprensión. Más del 80% de los encuestados calificó de forma positiva su experiencia marcando entre excelente y muy buena experiencia. Respecto a las palabras claves para describir el proceso por parte de los proyectos se encontraron: aprendizaje, positiva, enriquecedor, dinámico, útil e innovador. Finalmente, 99,3% recomendaría a otros proyectos participar del Programa de Fortalecimiento PLV-PAGE.

"Es una plataforma que da un plus a nuestros proyectos y nos invita al mejoramiento continuo"

"Es la oportunidad de prepararte para captar nuevos fondos"

"Es un impulso integral que no solo reconoce a nuestro proyecto, sino que también nos invita a mejorar y crecer"

El desafío de la educación para dinamizar la economía verde en la región

Dentro del acompañamiento brindado los proyectos identificaban el Programa de Fortalecimiento como una oportunidad invaluable e integral ya que está diseñado específicamente para emprendedores verdes en la región. Dentro de las preguntas de la encuesta se encontraba una que hacía referencia a su interés por acceder a módulos más avanzados. El 99,2% afirmó tener interés en participar de módulos más avanzados. En cuanto a las áreas de mayor interés manifestadas por los participantes, los hallazgos son los siguientes: marketing, marketing digital, social media, guía para la obtención de fondos, networking, comercio internacional, análisis financiero y planificación estratégica. En menor medida se encontraron temas como: experiencia de usuario, design thinking, habilidades blandas, comercio electrónico y gestión de talento humano.

Con el propósito de realizar las mejoras necesarias en las próximas ediciones de este programa, consultamos a los proyectos respecto a qué cosas mantendrían, eliminarían o añadirían.

- Los participantes manifestaron que mantendrían los siguientes puntos: mentorías, dinámica, seguimiento personal, videos cortos y lecturas de resumen.
- En cuanto a los aspectos que eliminarían: la formación obligatoria para participar de Plataforma Comercial y calificaron de textos muy largos en algunos módulos.
- Respecto a lo que añadirían: mayor tiempo de mentoría, incluir dinámicas por país/categoría, más ejercicios prácticos, más contenido audiovisual e inclusión de nuevos temas de interés.

Avances Diálogo de Alto Nivel

El Diálogo de Alto Nivel de Economía Verde y Desarrollo Sostenible se desarrollará el 20 de agosto a través de Zoom entre 8h30 y 12h00 de Ecuador. A continuación, la construcción de la agenda hasta la fecha de entrega del presente informe.

Promoviendo una recuperación económica hacia economías más verdes e inclusivas



**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**

Panel 1: El rol de la economía verde e inclusiva en la recuperación económica post-COVID

Más información sobre el panel: El primer panel agrupa a representantes del sector público y privado vinculados a la investigación, desarrollo y gestión de las políticas públicas en la región.

Objetivo: Identificar las principales políticas y casos de economía Verde e Inclusiva de interés para la región, enfocadas en la generación de empleos verdes, recuperación económica y aumento de resiliencia.

Específicamente se espera que los participantes:

- Identifiquen políticas y acciones tendientes a la generación de empleos de calidad en el marco de la Economía Verde e Inclusiva.
- Expongan casos de interés y potencialmente replicables en los países de la región.
- Identifiquen posibilidades de mejora para la región y compartan aprendizajes adquiridos en su trayectoria.

Preguntas que deberán responderse en el panel:

- ¿Cuáles son los sectores con mayor potencial de generar empleos verdes y contribuir a la recuperación económica?
- ¿Cómo la equidad de género aporta al desarrollo de la economía verde a través de una producción sostenible?
- ¿Cómo lograr la participación ciudadana para promover una agenda de reforma hacia la Economía Verde e inclusiva?

Hora	Expositor	Tema
9:30 9:45	Claudia López Alcaldesa de Bogotá (COLOMBIA – En espera de confirmación)	Como la ciudadanía puede impactar en las políticas públicas y fomentar la innovación de emprendimientos verdes
9:45 10:00	Raquel Piaggio (URUGUAY – Participación confirmada)	Apoyo a las PYME para adaptarse a las nuevas circunstancias del mercado.

10:00 10:15	Nancy de la Sierra Senadora de México (MÉXICO – En espera de confirmación)	La equidad de género e inclusión de mujeres como dinamizadores de la economía verde
10:15 10:30	Ana Belén Sánchez ILO (MÉXICO – Participación confirmada)	Experiencia en la creación del Plan Nacional de Empleos Verdes
10:30 10:50	Ronda de preguntas	
	Moderador: Adriana Zacharias, Coordinadora Regional Eficiencia de Recursos PNUMA (En espera de confirmación)	

Panel 2: Financiando la innovación y las empresas sostenibles en la región

Más información sobre el panel: El segundo panel cuenta con representantes de organizaciones que promueven el desarrollo sostenible y que trabajan activamente con empresas que integran la sostenibilidad en sus acciones. Este espacio brinda la oportunidad a los asistentes para comprender que las empresas con responsabilidad social son posibles cuando existe la voluntad de hacerlas realidad. Asimismo, genera un acercamiento hacia las finanzas sostenibles como eje del desarrollo económico.

Objetivo: Analizar la trayectoria de entidades que contribuyen a la sostenibilidad en la región, y cómo abordan los desafíos actuales. Específicamente se espera que los participantes puedan:

- Exponer sobre las oportunidades de las empresas verdes en la región.
- Resaltar las claves del liderazgo empresarial enfocado en la sostenibilidad.
- Analizar casos de éxito sobre el acceso al financiamiento verde en América Latina.

Preguntas que deberán responderse en el panel:

- ¿Cuál sería el rol de las instituciones en torno al desarrollo sostenible y qué ajustes deberían realizarse bajo el contexto económico actual?

- ¿Cómo una empresa (no verde) puede aportar a la sostenibilidad?
- ¿Por qué es importante que los líderes empresariales sean voceros de la responsabilidad ambiental?

Hora	Expositor	Tema
11:15 11:30	Pablo Cortinez Universidad del CEMA (ARGENTINA – En espera de confirmación)	La importancia del sector privado para la economía verde
11:30 11:45	Franco Piza Bancolombia (COLOMBIA – Participación confirmada)	¿Cómo puede innovar la banca a favor de la sostenibilidad?
11:45 12:00	Marcela Ponce IFC (COLOMBIA – Participación confirmada)	El riesgo climático en los negocios
12:00 12:15	Carolina López García UNEPFI (ESPAÑA – Participación confirmada)	¿Por qué las empresas deben caminar hacia la responsabilidad ambiental?
12:15 12:35	Ronda de preguntas	
	Moderador: Mónica Andrade, Coordinadora del área de Ambiente y Energía PNUD Ecuador (Participación confirmada)	

Ver más en Anexo 9 – Referencia de carta enviada a panelistas

Avances Taller de Periodistas

Pensando en que es un momento clave para redirigir nuestras acciones a favor del planeta y sobre todo de tener una oportunidad de comunicar para la sostenibilidad; hemos creado un espacio de encuentro para periodistas con intereses ambientalistas o no denominado 'Taller de Periodistas'.

Este espacio constará de charlas magistrales por periodistas de la región, las cuales se basarán en los temas: jóvenes en periodismo, cómo cambiar el chip hacia la sostenibilidad, cómo transmitir el mensaje de la sostenibilidad y género y sostenibilidad. Al finalizar el espacio de diálogo se dará paso para que los participantes registrados con anterioridad pasen a unas salas de Zoom. En cada una de estas salas los participantes tendrán el desafío de construir su Decálogo del Periodista Ambiental. El equipo de Premios Latinoamérica Verde recibirá los decálogos realizados entre los grupos y mediante un proceso de sistematización y validación con los periodistas involucrados se publicará el decálogo oficial. Adicionalmente, los periodistas registrados tendrán la oportunidad de realizar un artículo que formará parte de la publicación 2020 de la alianza PLV – PAGE. En conjunto con el equipo de Comunicación de Naciones Unidas se realizará una selección de 5 artículos. Estas acciones se verán reforzadas por el equipo de relaciones públicas de PLV para su máximo aprovechamiento. A continuación, la agenda preliminar hasta el 6 de julio de 2020.

Hora	Expositor	Tema
9:00 9:15	Gabriela Pinasco (Ecuador)	Jóvenes en el periodismo verde
9:15 9:30	Catalina Droguett (Chile)	Género y sostenibilidad
9:30 9:45	Laureano Pérez (Argentina)	¿Cómo cambiar el chip a favor de la sostenibilidad?

9:45 10:00	Gustavo Vilches (Colombia)	¿Cómo transmitir el mensaje de la sostenibilidad?
10:00 10:20	Ronda de preguntas – Moderadora de taller Marcia Carmo	
10:20 11:00	<p>Reunión de grupos para la construcción del Decálogo para Comunicar la Sostenibilidad. Cada grupo enviará su decálogo a comunicaciones@premioslatinoamericaverde.com</p> <p>PLV recibirá los resultados de co-creación y compartirá el decálogo oficial 2020 a través de sus canales oficiales.</p> <p>Se contará con gestión de relaciones públicas para el lanzamiento oficial.</p>	

Avances Plataforma Comercial

La Plataforma Comercial PLV PAGE Conecta es un espacio donde emprendedores verdes logran conectarse con fondos de inversión, aceleradoras, empresas, retails, etc. La asignación de las reuniones depende de las necesidades previamente identificadas en la aplicación de las encuestas. Entre las lecciones aprendidas de la edición 2019 se pudo evidenciar cómo el traslado hacia Guayaquil dificultaba en ciertos casos la incorporación de nuevas organizaciones interesadas. En 2020, con la transformación de todos los componentes hacia la modalidad online, es posible realizar una convocatoria con un número mayor de organizaciones en la región. Las reuniones (con una duración de 25 minutos cada una) se realizarán a través de Zoom entre el 20 y el 21 de agosto. El 20 de agosto el horario será de 12h30 a 18h30, mientras el 21 de agosto será de 8h30 a 18h30 de Ecuador. Con cierre al 6 de julio nos encontramos con 23 organizaciones de 7 países confirmadas. *Ver más en Anexo 10 – Referencia de carta enviada a organizaciones. Ver más en Anexo 11 – Organizaciones confirmadas*

Avances Laboratorio para 500 mejores

El evento se llevará a cabo el 22 de agosto a través de Zoom a las 9h00 de Ecuador. Se realizará un pre-registro entre el 17 y el 24 de julio a través de un formulario de Google para confirmar la participación de los proyectos interesados. El laboratorio surge como un espacio de colaboración y co-aprendizaje en temas que potencien el crecimiento de los proyectos y les permitan medir su impacto regional como miembros de los 500 mejores 2020.

Metodología

Primera parte

- Los proyectos inscritos a tiempo a través del formulario estarán en una antesala donde aparecerá branding PAGE.
- Bienvenida a los participantes PLV: Mensaje Priscilla Torres – Mensaje Iván González de Alba 15’
- Presentar y conectar: Principios del espacio y conexión. 10’
- Se presentará speaker invitado, un referente en la tendencia. 15’

Parte central – Colaboración y co-creación

- Explicar dinámica y Logística división (5’)
- Colaboración en grupos pequeños (30’) - Embajador presenta, guía y registra espacio. 2’
- Presentarse cada uno: quién soy, qué hace mi proyecto y cuál es el impacto que genera. 7’
- Lectura con tinte conceptual sobre indicadores de impacto, entregando ejemplos. 3’
- Identificar nuevos indicadores que descubren y que podrían incluir en sus métricas de impacto. 3’
- Mural con indicadores de impacto de equipo de las categorías 5’
- Identificar oportunidades de colaboración entre proyectos: coincidencias, sincronías. 5’

(Dividir a los asistentes por las categorías de sus proyectos, trabajen un elemento colaborativo, revisar entre todos como ellos miden el impacto en su proyecto/ negocio)

- Cosecha: compartir experiencia 3-5 personas (15')

Adicional debe haber construcción del 100% del trabajo realizado que arme infografía del espacio.

Cierre

- Cierre emocional – Gustavo Manrique: Presentación infografía grupal/medición árboles (3')
- Despedida: medición de ¿Cómo se van? en vivo y/o envío de encuesta. (5')

Ver más en Anexo 12 - Dinámica de laboratorio a través de Zoom

Ver más en Anexo 13 – Justificación y metodología de laboratorio

Parilla de contenido y piezas gráficas

Publicación #1

Fecha sugerida: 9 julio 2020

Pilar: Plataforma Comercial

Caption: La Plataforma Comercial es un espacio que abre puertas a los proyectos que están demostrando que #CambiarEsPosible.

En la séptima edición de @premiosverdes la virtualidad permitirá que proyectos que forman parte del ranking latinoamericano puedan construir alianzas que potencien su desarrollo.



Publicación #2

Fecha sugerida: 14 julio 2020

Pilar: Info - Programa de Fortalecimiento

Caption: Comprometidos con nuestra causa, las acciones de hoy definirán nuestro futuro.

La alianza con @premiosverdes ha dejado resultados positivos como el Programa de Fortalecimiento, un espacio de aprendizaje diseñado especialmente para los emprendedores verdes de la región.

Dictamos más de 400 horas

de capacitaciones para
los mejores proyectos
sociales y ambientales
de la región.



PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE



PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE

Publicación #3

Fecha: 24 de julio 2020

Pilar: Diálogo de Alto Nivel

Caption: Los diálogos son la herramienta que históricamente han permitido construir discursos que conquistan grandes causas.

El próximo mes llevaremos a cabo nuestro Diálogo de Alto Nivel en la semana de @premiosverdes. El objetivo es analizar la trayectoria de entidades que contribuyen a la sostenibilidad en la región, y cómo abordan los desafíos actuales.

Estamos seguros de que el desarrollo empieza construyendo espacios de ideas.



Publicación #4

Fecha: 28 julio 2020

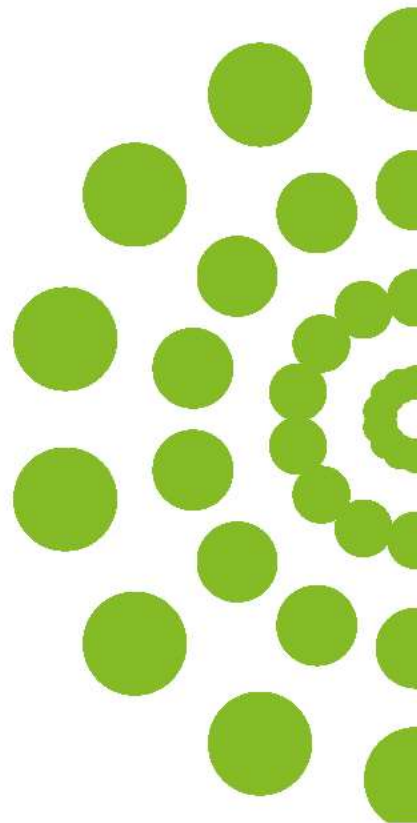
Pilar: Programa de Fortalecimiento

Caption: Estamos seguros de que el comercio justo y en armonía con el planeta es la fórmula ganadora.

De la mano de @premiosverdes y nuestros 79 mentores de 11 países, logramos asesorar -de forma personalizada- a 139 proyectos de Latinoamérica y el Caribe.

La única forma de cumplir la agenda 2030 es trabajando en equipo.

**Nuestros
proyectos
fortalecen el
trabajo de
agentes privados,
públicos y
del tercer
sector.**



**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**

Publicación #5

Fecha: 1 agosto 2020

Pilar: Diálogo de Alto Nivel

Caption: Promovemos espacios que impulsen las economías verdes e inclusivas.

Este año no es la excepción, hemos desarrollado una agenda de contenidos enfocada sobre todo en la recuperación económica post-Covid, con interés particular en la región.

La realidad no nos paraliza, nos recuerda el grado de prioridad del desarrollo sostenible.

Diálogo de Alto Nivel de Economía Verde y Desarrollo Sostenible

20 de agosto

Inscríbete en:

WWW.PREMIOSLATINOAMERICAVERDE.COM



PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE



PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE

Presencia del logo PAGE en sala de espera de la Aulas Virtuales



Anexos



**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**

Anexo 1 – Desarrollo de Módulo 2.1

Link de video https://youtu.be/S3yPCU7GL_o

Módulo 2.1 - Finanzas para Proyectos Sostenibles

Lectura Ampliada

Introducción

¡Bienvenido al módulo de Finanzas para Proyectos Sostenibles!

Hemos preparado para ti un contenido que te permita mantener una relación más cercana con las finanzas de tu proyecto, descodificando los conceptos básicos financieros de una forma sencilla y logres reconocer las para el buen desarrollo del mismo.

Cuando inicias un proyecto tienes muchas preguntas financieras. ¿Cuánto dinero necesito para iniciar mi proyecto? ¿Cuánto me va a tomar obtener ese dinero? ¿Cuánto dinero voy a necesitar para mantener el negocio hasta que empiece a generar ganancias?

¡Todas estas preguntas pueden ser agobiantes para ti en tu etapa inicial, la verdad es que no debes preocuparte...debes ocuparte!... y estar decidido a llevar un control financiero. No necesitas ser un financiero o un contador para estimar las necesidades económicas de tu proyecto. Sólo necesitas compromiso y aprender algunos elementos básicos que encontrarás en este módulo.

Usualmente no le damos la importancia que ameritan las finanzas de nuestros proyectos, por lo regular nos concentramos en los productos o servicios, en las ventas o el personal que requerimos, por mencionar algunos. Sin embargo, el manejo efectivo del dinero, es parte clave del éxito de tu proyecto, porque te permite tener un amplio entendimiento de la realidad de tu proyecto, y por ende poder tomar mejores decisiones.

Podemos definir la importancia de las finanzas como una de las herramientas que nos permitirá tener claridad de los recursos económicos que disponemos para poner en marcha el proyecto y determinar cuán efectivo serás alcanzando las metas que te has trazado.

A lo largo de este módulo encontrarás pautas y herramientas bajo estándares financieros, que te permitirá determinar el equilibrio entre la rentabilidad y la sostenibilidad. Te presentamos los principales elementos financieros para una adecuada gestión organizacional. Te relacionamos con los aspectos básicos y sus buenas prácticas para mantener un buen desempeño financiero en tu organización. Te daremos a conocer criterios financieros para realizar proyecciones y análisis de escenarios financieros.

Principales elementos de tus Finanzas

"No es lo que tú tienes, sino como usas lo que tienes lo que marca la diferencia." - Zig Ziglar

Para tomar buenas decisiones, es necesario tomar en cuenta los datos que te proveen las finanzas de tu proyecto y así lograr la administración efectiva del dinero. Cuando hablamos de las finanzas de tu proyecto, nos referimos a la toma de decisiones sobre los ingresos (presentes y posibles) y las decisiones sobre los gastos. Es decir, cualquier decisión que involucre el uso de recursos financieros.

La falta de financiamiento y la mala administración de los recursos económicos podrían ser algunos de los principales obstáculos para el crecimiento y desarrollo efectivo de tu proyecto. Por lo que es importante te enfoques en aplicar las mejores prácticas: gestionar capital necesario para desarrollarlo, buscar buenas negociaciones con proveedores, cuidar las cuentas por cobrar, llevar un buen control de los gastos e ingresos y mantener un flujo de caja, como elementos base.

Puedes apoyarte en tres estados financieros esenciales que plasman las actividades económicas que se realizan en el proyecto en un periodo determinado:

Balance General o Estado de Situación Financiera que tienes y a quién le debes. Refleja el estado contable en un periodo determinado. En este informe se presenta el patrimonio de la empresa, activos (lo que posee), pasivos (lo que debe), y capital o patrimonio (aportes por inversionistas/socio/dueño) **Vea: Anexo Figura 1.1. Balance de Situación**

Estado de Ganancias y Pérdidas o Estado de Resultados te brinda una visión panorámica de cuál ha sido el comportamiento del proyecto, si ha generado utilidades o no. **Vea: Anexo Texto Ampliado Estado de Resultado y Anexo Figura 1.1.2 Estado de Resultados**

Estado de Flujo de Caja Presenta el detalle de los ingresos y egresos de dinero y determina la capacidad de la empresa para generar los recursos en efectivo. Es decir, mide la liquidez. **Vea: Anexo Figura 1.1.3 Estado de Flujo de Caja**

Es esencial llevar al día esta herramienta para mantener tu proyecto en buen funcionamiento. A través del flujo de caja puedes:

- Identificar a tiempo problemas de liquidez. Tu estado de resultado puede mostrar que tu negocio tiene buena utilidad neta y sea rentable, sin embargo, es necesario conocer que ser rentable no te garantiza tener liquidez. Puedes tener problemas de efectivo, aun siendo rentable.
- Analizar la viabilidad de proyectos de inversión (*ver 3.3 Revisar escenarios para afinar tu estrategia*)
- Medir la rentabilidad o crecimiento del negocio.

Nota: *Dependiendo de la madurez y tiempo de tu negocio, la estructura del flujo de caja variará.*

En resumen, los Estados Financieros reflejan la situación económica y patrimonial de la empresa. Si tienes o deseas apoyo de inversionistas, en base a esta información ellos pueden evaluar si el proyecto tiene o no una estructura solvente, para así poder seguir invirtiendo.

1.1 ¿Qué es un presupuesto y sus elementos?

El presupuesto toma en cuenta todas las áreas y actividades del proyecto y es la herramienta básica de planificación para saber antes de los hechos, los resultados a obtener. Los objetivos del presupuesto son de planeación, coordinación, dirección y control.

La importancia del presupuesto es que te puede servir para asignar los recursos de forma eficiente, te permite la planificación, coordinación, control y evaluación de los recursos. Puedes realizarlos a corto o a largo plazo (más utilizado por grandes empresas). Cuando realices el presupuesto de tu proyecto, debes considerar los siguientes elementos: las ventas, las compras, los gastos administrativos, y los gastos de ventas. **Vea: Anexo Figura 1.2.1 Presupuesto**

Cuando realizas un buen presupuesto, logras:

Obtener buena información.- la elaboración de un presupuesto te va a permitir obtener información clave para la gestión del proyecto en todas sus áreas de desempeño.

Planear actividades.- aportará con un detalle de las actividades definidas en el proyecto y los recursos necesarios para su implementación. De tal forma, te ayuda a evitar grandes desviaciones o tomar decisiones basadas en el impulso.

Control.- como elemento básico de manejar apropiadamente las actividades financieras del proyecto. Por lo que nos va a permitir tomar mejores decisiones en caso de desviación con respecto de los objetivos planteados.

Claridad de asignación de recursos.- un buen presupuesto permite fortalecer cuáles son los objetivos para cada área del proyecto, así facilita la asignación de recursos y el seguimiento de los mismos.

Interrelación positiva con cada área del proyecto.- cada área debe aportar sus planes específicos.

1.2 Cuánto debes vender para cubrir tus costos

En proyectos sostenibles y de economía verde, comúnmente existe una pasión que suele impulsar el deseo de vender un servicio o producto por el bienestar social o ambiental al que se contribuye desde tu propósito. Tu deseo sin tregua es generar ese impacto. Tienes una excelente idea, ya has conseguido una base interesante de

clientes, y la máquina empieza a producir y a generar ingresos. Todo esto es excelente, porque cuando se tiene una iniciativa, lo importante es empezar.

Sin embargo, dejarnos llevar sólo por la pasión puede ser contraproducente para que ese impacto que deseamos realizar perdure en el tiempo y se vaya ampliando. Si tu deseo es que ese impacto perdure, entonces se vuelve indispensable que a esa pasión y a esos resultados que has venido obteniendo, le incorpores una estructura financiera.

Iniciar con una estructura financiera siempre será la mejor opción. Pero si no la tuviste

cuando iniciaste, solo debes decidirte y hacerlo.



Para hacer sostenible tu proyecto, una parte fundamental es que tengas identificado claramente cuándo tus ingresos son iguales a tus gastos.

En este punto, tu proyecto o negocio no tendrá ni pérdidas ni ganancias, este estado es denominado como el Punto de Equilibrio. Identificarlo, te permite planificar adecuadamente las actividades de la empresa, te permitirá trazar objetivos claros de ventas, ya que sabrás cuántas unidades vender o cuál deberá ser la meta de venta por servicio mínima a obtener para cubrir los gastos.

Para calcularlo, utiliza la siguiente fórmula.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costos Variables}}$$

Costos fijos: son aquellos siempre deberás pagar, independientemente del nivel de producción, siempre están presentes. Por ejemplo: sueldo de empleados, alquiler del local, etc.

Precio de venta unitario: es el precio en el que es vendida cada unidad o servicio.

Costos variables unitario: es aquel que varían según el nivel de producción o números de servicios prestados. Por ejemplo: la materia prima, empaquetado, salarios, etc.

**Costo: es la suma de todos los gastos incurridos para la producción*

de un bien o servicio.

Por ejemplo, una panadería dedicada a la comercialización de panes artesanales tiene los siguientes datos.

+Precio de venta de \$1.25 por unidad,

+Costo de producción \$0.25 por unidad,

+Gastos fijos (alquiler, nómina, utilidades, etc.) es de \$3,591.

¿Cuántas unidades se debe vender para alcanzar el punto de equilibrio?

Identificamos los elementos por unidad:

Precio de Venta = \$0.79.

Costos Variables**= costo del pan 0.25

Costos Fijos** = \$3,591

Aplicamos la Fórmula:

$$PE = \frac{\$3,591}{(\$0.79 - \$0.25)} = \frac{\$3,591}{\$0.54} = 6,650$$

**** Más adelante ampliaremos estos temas.**

Conclusión: Nuestro punto de equilibrio es de 6,650 unidades, necesitamos vender 6,650 panes, para que nuestras ventas sean iguales a nuestros costos. Empezamos a generar ganancias a partir de la venta 6,651.

1.3 Costo de lanzamiento

Si aún no tienes tu proyecto en marcha, ¿sabes o has evaluado cuál es el monto de capital financiero que necesitas reunir antes de iniciar operaciones y de qué manera vas a financiar estas actividades? Los costos de lanzamiento son aquellos en los que incurres antes de abrir las "puertas al público".

Calcula el costo de lanzamiento de tu proyecto antes de ofrecer servicios.

Te sugerimos hacer un listado con lo que necesita salida de efectivo inmediato en una columna y en la otra indica las posibles fuentes de generación de ingresos. Te puedes guiar con este documento. **Vea: Anexo Figura 1.3.1 Costo de Lanzamiento**

Puedes categorizar los proyectos de tres formas: Presencia física, en línea, o proveedor de servicio. Cada categoría tendrá gastos de lanzamientos diferentes, va a depender del tipo de proyecto.

Algunos gastos tendrán montos bien definidos, como los permisos y licencias que tienden a tener costos oficiales y públicos. Tal vez tengas que calcular otros costos que son más inciertos o muy propios de tu proyecto, como los sueldos de empleados que tengan que trabajar antes del lanzamiento del proyecto, gastos publicitarios, etc. Para hacer una primera estimación puedes apoyarte realizando búsquedas en internet ó hablar directamente con asesores, proveedores y prestadores de servicios, para tener un dato más acertado de cuánto pagan por gastos empresas similares en tu localidad.

Ya con todos los gastos identificados, podrás calcular cuál será el costo inicial. Sigue este ejemplo, que corresponde a los costos de lanzamiento de una panadería.

Costos de Lanzamiento	Importe
Depósito de Alquiler y - 2 meses	\$2,000.00
Remodelaciones y/o adecuaciones	\$3,100.00
Equipo inicial/Inventario Inicial	\$6,800.00
Asesores (Legales/Financieros)	\$1,000.00
Logotipo/Página Web	\$1,000.00
Salarios Pre -apertura	\$1,200.00
Campaña de Lanzamiento/Gastos	\$1,100.00
Reserva de Contingencia	\$3,000.00
Total Gastos Iniciales de Lanzamientos	\$18,700.00

1.4 Fuentes de financiamiento inicial

Aquí te presentamos algunas alternativas de financiamiento que puedes considerar para tu iniciativa.



Financiamiento Propio.- Utilización de tus propios recursos financieros para sustentar su proyecto.

Familia o Amigos.- Podría ser tu primera opción viable. Cuando te acerques a conversar de tu iniciativa y de lo que necesitas, trátalos con seriedad, asegúrate de firmar un contrato en el que diga si es un préstamo o inversión y las condiciones del mismo.

Inversionistas de Riesgo.- Debes estar dispuesto a ceder un porcentaje de tu proyecto. Normalmente invierten a cambio de patrimonio neto, por un porcentaje de tu proyecto, quieren formar parte de la toma de decisiones. Se enfocan en proyectos de alto crecimiento. Asumen mayores riesgos que en un préstamo convencional.

Socio.- es un agente, persona u organización, que se alía contigo con el fin de lograr un objetivo común.

Subsidios (Gobierno).- son fondos otorgados por agencias gubernamentales con el objetivo de apoyar a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, productividad, competitividad y sustentabilidad de proyectos o pequeñas empresas.

Inversores Ángeles.- Son personas o entidades con experiencia en los negocios que están interesadas en promover la iniciativa empresarial y participar en un buen negocio. Normalmente aportan capital en empresas en etapa de formación o consolidación (empresas semillas o capital semilla), con alto potencial de crecimiento.

Crowdfunding.- Otorga ayuda a múltiples emprendedores, dependiendo de la gestión e impulso de cada uno, a obtener fondos como capital semilla (financiamiento inicial de un nuevo proyecto). El apoyo puede llegar mediante un crédito o donación para el nacimiento de una compañía o pequeño negocio.

[Kickstarter](#). Plataforma mundial de *crowdfunding* centrada en proyectos creativos, como películas, música, espectáculos teatrales, cómics, periodismo, videojuegos, tecnología y proyectos relacionados con los alimentos.

[Indiegogo](#). El sitio funciona con un sistema basado en recompensas, lo que significa que los participantes pueden donar y recibir un regalo, en lugar de una participación en la empresa.

[GoFundMe](#). Plataforma que permite a las personas recaudar fondos para proyectos personales y eventos, o para circunstancias difíciles como accidentes y enfermedades.

[CrowdRise](#). Plataforma dedicada exclusivamente a recaudar dinero para causas y organizaciones benéficas favoritas de los usuarios. Su modelo utiliza la gamificación y un sistema de puntos de recompensa para comprometer al usuario.

[GreenCrowds](#). Es un mecanismo de financiamiento colaborativo que suma aportes individuales para lograr actividades de reactivación de emprendimientos comunitarios sostenibles. Presenta emprendimientos sostenibles, con respuestas efectivas y creativas; lideradas por mujeres, hombres, comunidades, empresas y

grupos comprometidos con los objetivos de desarrollo sostenible y el cuidado de la naturaleza.

Sugerencias para mantener finanzas sanas

Para concluir esta sección te compartimos algunas recomendaciones y tips para mantener tus finanzas sanas:

Recomendaciones:

Siempre separa las finanzas personales de las de la empresa.

Revisa tus cuentas mensualmente, como mínimo.

Registra todas las transacciones de ingresos y egresos.

Siempre consulta con un asesor de contabilidad, verifica sus credenciales.

TIPS:

Designa un por ciento de tus ingresos al ahorro (10%, por ejemplo).

Mantén una cuenta separada para el pago de tus impuestos.

Recuerda que lo único que podemos manejar son nuestros gastos. Gasta inteligentemente y reduce lo más que puedas.

Maneja proactivamente tus relaciones crediticias. Usa tus tarjetas de crédito sabiamente y págalas en su totalidad a la fecha de vencimiento.

Revisa tu crédito anualmente.

2. El Desempeño Financiero

Frecuentemente, se nos presentan situaciones financieras que resultan difíciles manejar, tales como controlar los costos, riesgos externos, baja rentabilidad o falta de liquidez, por citar algunas. Para poder reaccionar mejor frente a estas situaciones, es recomendable implementar buenas prácticas que te permitan ser más competitivo, usar eficientemente los recursos, ser más productivo, mejorar los costos, y otros beneficios.

En esta sección te compartiremos aspectos básicos y buenas prácticas para que tengas un buen desempeño financiero en tu organización y controles para alcanzar los objetivos trazados.

2.1 ¿Cómo establecer el precio para tu producto/servicio?

"Si puedes soñarlo, puedes hacerlo" ~ Walt Disney

En el proceso de soñar y materializar una idea, debemos plantearnos qué tan probable o posible es de llevar a cabo. Para ello, un criterio básico es determinar su precio de venta. ¿Cuánto me cuesta producir este producto o servicio? ¿Cuánto el cliente está dispuesto a pagar? ¿Cuál es el precio de un producto o servicio similar o sustituto en el mercado? ¿Cuál es el margen apropiado para generar los recursos necesarios que permite mantener la operación y ser sostenible en el tiempo?

Realizar e investigar a partir de estas preguntas, puede ayudar a afinar el precio de venta, tener la certeza que el cliente lo valora y va a estar dispuesto a pagar el precio establecido y que el margen te permite generar los recursos necesarios. Aquí te compartimos más criterios que te pueden ser útiles, antes de aplicar una fórmula financiera.

Identifica y evalúa el mercado.- al que tu producto o servicio va dirigido. Conoce a quienes les ayudarás a resolver una necesidad, dónde se encuentran, qué edades tienen, cuántos son y cómo actúan.

Estudia la oferta de tus competidores.- En productos similares, debes conocer tu competencia. Analiza sus productos o servicios, su precio de venta, lo que ofrecen, su calidad, etc. Siendo realista, no hay industria en la que no exista competencia.

Sobre tu producto o servicio.- ¿es simple o complejo? Cumple una necesidad básica e inmediata, que se consume de forma rápida (usualmente este tipo de producto tiene precio bajo y se vende rápido). O la decisión de compra es de baja frecuencia o necesita un análisis largo

Demanda estimada: ¿Cuánto y con qué frecuencia el cliente está dispuesto a comprar? Este dato que probablemente lo capturaste cuando validaste tu propuesta de valor, te servirá para determinar la frecuencia de compra, calcular una demanda y poder establecer un precio.

Otros elementos: Si es un producto o servicio nuevo o ya establecido, ciclo de vida, intermediarios, costos del producto, etc.

Evalúa tu propuesta de valor: Revisa nuevamente la propuesta de valor. Este análisis es fundamental y es necesario que tomes en cuenta:

¿Qué propuesta le estás dando a tus futuros clientes?

¿Qué valor les dará tu producto o servicio para resolver sus necesidades?

Tu producto, ¿hace una combinación adecuada entre costos variables bajos y un buen producto de calidad?

¿Qué tan eficaz serás en resolver sus necesidades comparándola con la competencia?

Para poder determinar el precio de venta y validar lo anteriormente expuesto, es necesario determinar los costos por unidad de producción. Utiliza esta fórmula:

Costos fijos totales + costos variables totales = Total de costos

Total de costos/producción total estimada = Costo por unidad de producción

Ya determinado el costo por unidad, puedes determinar el porcentaje de utilidad, buscando el punto ideal donde se beneficia tanto el cliente como el proyecto. El costo por unidad sumado al porcentaje de utilidad te ayuda a determinar el precio de venta al público (PVP).

Nota: Puedes afinar el PVP de tu producto o servicio, revisando proyección de ventas o analizando escenarios, esto se ampliará más adelante.

Precio de Venta = Total de Costo Unitario ó % del costo total + Margen de contribución esperado

Costo Unitario

Es la medida del total de gastos necesarios para la producción, almacenamiento, distribución y venta de una unidad de producto o servicio.

El costo unitario incluye los costos totales asociados a la producción directa (costos variables) y los costos totales indirectos (costos fijos). Separar tus costos en costos variables y fijos te permite realizar diferentes cálculos y jugar con varios factores para ver cómo influyen en tus precios. Al cambiar estos factores, puede reducir los costos para aumentar las ganancias o disminuir los precios para aumentar ventas.

Para hacer fácil el cálculo podemos tomar como periodo de tiempo mensual o anual.

Costo Unitario = (total costo fijos + total costos variables)

Número de unidades producidas*

**Las unidades producidas puede ser una proyección basada en los escenarios de ventas.*

Siguiendo este ejemplo, puedes ayudarte para realizar el cálculo del costo unitario de tu producto o servicio.

Una panadería tiene producción real o venta proyectada de 10,000 unidades de panes artesanales por mes en promedio.

Los costos variables usualmente están compuestos por los costos de la materia prima para la producción del producto. Siempre variará acorde al volumen de producción. Debes identificar los insumos o materia prima que necesitas, la cantidad para que se

produzca ese volumen que has determinado y su costo. El costo de cada categoría lo divides por el número de unidades a vender. Para obtener el total de costo variable unitario, realizas una suma de los costos unitarios por categoría por unidad de producción, como se muestra en la tabla.

Costos Variables

Categoría	Costo	# de unidades producidas	Costo por unidad (costo/unidades)
Harina	\$695.80	10,000	\$0.08
Sal	\$69.58	10,000	\$0.01
Levadura	\$79.52	10,000	\$0.01
Otros (hierbas, especias, semillas, frutas)	\$149.10	10,000	\$0.01
Gas Natural	\$299.00	10,000	\$0.03
Salarios (panadero)	\$1,200.00	10,000	\$0.12
		Total costo variable unitario	\$0.25

Los costos fijos son aquellos que se tienen, indistinto de la proyección de venta. Identifica todos los costos fijos que puedas tener. En cada categoría divides su costo para el volumen de producción. Luego sumas los costos por unidad de producción de cada categoría, obteniendo el total de costo fijos por unidad de producción.

Costos Fijos

Categoría	Costo	# de unidades producidas	Costo por unidad (costo/unidades)
Alquiler	\$1,000.00	10,000	\$0.10

Salarios (cajero, vendedor, etc.)	\$976.00	10,000	\$0.10
Servicios Externos	\$75.00	10,000	\$0.01
Material de Oficina	\$50.00	10,000	\$0.01
Mercadeo y Publicidad	\$116.00	10,000	\$0.01
Transportación	\$225.00	10,000	\$0.02
Contabilidad y Servicios Legales	\$116.00	10,000	\$0.01
Comunicaciones (Teléfonos/Internet)	\$100.00	10,000	\$0.01
Servicios Públicos (Agua, luz, tel.)	\$326.00	10,000	\$0.03
Seguros	\$75.00	10,000	\$0.01
Impuestos	\$100.24	10,000	\$0.01
Préstamos	\$442.76	10,000	\$0.04
		Total costo fijos unitario	\$0.36

Costo Unitario \$0.61 = (total costo variables por unidad unidad \$0.25 + 0.36 total costos fijos por unidad).

2.2 ¿Qué es el margen de ganancias?

Tradicionalmente cuando se habla de establecer el margen de ganancia, se refiere cuánto dinero ganas vendiendo tu producto o servicio. Sin embargo, para un manejo financiero sostenible la recomendación será determinar el porcentaje de utilidad, buscando el punto ideal donde se beneficia tanto el cliente como el proyecto.

El margen de ganancias es la rentabilidad de un producto o servicio, es decir, indica el rendimiento de un producto. Es expresado en porcentaje mientras más alto sea el número, más rentable es el negocio.

Tener un margen de ganancias alto guiará tu proyecto hacia un crecimiento y éxito a largo plazo.

Importancia del margen de ganancias:

Hacer crecer tu negocio: Al conocer tu margen de ganancia puedes identificar qué productos o servicios ofrecen rendimiento inferior y aumentan tus gastos.

Identificar situaciones: Puedes encontrar si puedes aumentar el margen de ganancia para ciertos productos o servicios, al identificar errores relacionados con la administración, la contabilidad o otra cosa.

Obtener Capital: Para obtener financiamiento para tu proyecto, deberás presentar tus márgenes de ganancia. Los inversionistas o instituciones financieras quieren saber si tu proyecto es rentable.

Establecer precios: Esto te ayudará a determinar si tu producto o servicio tiene un precio demasiado alto o bajo.

CONSIDERA: Tu margen de utilidad debería permitirte obtener un beneficio razonable. Si tu costo total por unidad es más que tu precio actual, tu proyecto está perdiendo dinero. Si tu precio de venta es muy bajo, estás dejando ganancias. Si por el contrario el precio es muy alto, perderás clientes. Por eso, es importante determinar el margen de utilidad buscando el punto ideal donde se beneficia tanto el cliente como el proyecto.

En el caso de organizaciones sin fines de lucro, siempre será importante tener un margen con el que puedas sostener la operación, atender imprevistos futuros y otros proyectos que tienen un costo de lanzamiento hasta conseguir más apoyo.

Luego de encontrar el margen que te beneficia, ya puedes determinar el precio de venta, siguiendo el ejemplo anterior de la panadería. El costo por unidad producida es de \$0.61. Vamos a establecer que el porcentaje que encontraste óptimo es de %30. Es decir que el precio de venta del pan sería de \$0.79. Te mostramos a continuación.

Costo total \$0.61 X Porcentaje elegido 0.30 = \$0.18

Precio de Venta = \$0.61+ \$0.18= \$0.79

Conclusión: La ganancia por cada unidad de pan vendida es de \$0.37. Puedes luego revisar varios escenarios, sobre cómo se comparta tu proyección de ventas versus diferentes porcentajes de margen de utilidad. Esto te permitirá analizar varios escenarios según el comportamiento del mercado.

2.4 Proyección de Ventas

Cuando armaste tu propuesta de valor y el modelo de negocio, te sugerimos validar cuál es el mercado que puedes captar para que adquiera tu producto o servicio. ¿cuántos clientes estarían dispuestos a adquirir tu oferta? ¿cuánto tiempo les tomaría

comprar la opción que les presentas? ¿tu producto/servicio es estacional? Todo esto es necesario conocer para poder realizar un estimado de cuánto es posible que factures y cuál sería el comportamiento en un periodo de tiempo.

Si eres una organización sin fines de lucro, en esta sección es importante que juegues con las posibles donaciones o ingresos que podrías conseguir, lo que necesitas para cubrir todos los gastos relacionados con tu operación.

A partir de conocer cuántos ingresos puedes generar, te permitirá realizar un estimado de tus costos de producción y el costo por unidad de producción, establecer el margen óptimo, poder completar el presupuesto y empezar un análisis sobre la salud del proyecto u organización. Esta predicción sobre la cantidad de ingresos que esperas en algún momento es el futuro, es una proyección de ventas.

Te compartimos beneficios que obtienes al realizar proyecciones de ventas:

Planificación del efectivo: Las proyecciones ayudan a planificar tus ingresos y puedes establecer presupuestos. Te ayudará visualizar cuándo puedes necesitar dinero.

Planificación de recursos: Puedes saber si tu producción o ventas aumentarán o disminuirán en un periodo determinado. Esta información te ayudará a tomar las previsiones necesarias. Por ejemplo, la cantidad de personal necesario par producir más productos o servicios.

Obtener Capital: Para obtener financiamiento para tu proyecto, deberás presentar tus proyecciones de ventas.

¿Cómo proyectar ventas?

Realizar una proyección de ventas es una tarea muy importante, sobre todo porque es necesario seas lo más preciso a la realidad del mercado. Puedes conseguir el apoyo de un especialista o puedes buscar recursos de información en tu país que te ayuden a realizar un estimado.

Tu proyecto de sostenibilidad encierra una propuesta innovadora, no solo busca ser rentable, sino que además persigue un impacto social o ambiental, y ahí tienes características diferenciadoras y seguramente nuevas en su propuesta de valor para el mercado en que la piensas introducir.

Para que tu iniciativa no muera rápidamente y te quedes sin fondos antes de que puedas inclusive iniciar operaciones, es importante que identifiques actividades que favorecerá que tu propuesta sea aceptada por clientes o usuarios lo más pronto posible. Te sugerimos revisar la teoría de la difusión de las innovaciones de Everett Rogers, la curva de difusión [Video en español](#) y la curva S ([video en español](#)).

Te dejamos algunas preguntas que te ayudarán a reflexionar, y con los videos sugeridos es importante puedas ir investigando y resolviendo.

Evalúe el deseo y capacidad de compras de prospectos clientes.

- +¿Cuántos potenciales clientes hay en el mercado?
- +¿Cuántas veces compraría un potencial cliente en un periodo determinado?
- +¿Cuánto crees que pagaría por tu producto o servicios?
- +¿Cuán rápido se está desarrollando ese mercado?
- +¿Incrementará o disminuirá la demanda?
- +Evalúa la competencia - ¿Cuánta hay?

Determine cuán rápido podría crecer el negocio de acuerdo a su capacidad de recursos disponible.

- +¿Cuáles limitantes de personal tengo?
- +¿Cuáles limitantes monetarios?
- +¿Qué otros recursos podría necesitar?

Dado los recursos que tienes (Capital de trabajo, personal, inventario, etc.)

- +¿Cuánto podrías producir en 30 días?

Cuando tengas el dato de las ventas estimadas y el periodo de tiempo, puedes ya determinar el ingreso por ventas dentro de un periodo de tiempo. Su fórmula a continuación.

Total de Ingresos por ventas estimadas = Ventas Estimadas x Precio por Unidad

2.5 Cómo analizar el desempeño de la empresa

El análisis financiero o desempeño financiero de la empresa, se define, como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa o proyecto, que facilita el diagnóstico de la situación actual y la predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos. - Hernández (2005)

A través del análisis del desempeño financiero puedes:

Conocer la capacidad para pagar deudas (liquidez) y el beneficio en términos monetarios que se genera (rentabilidad).

Analizar tendencias de los elementos del modelo financiero de la operación.

Evaluar y determinar a tiempo el cumplimiento de lo establecido mes a mes.

Verificar la coherencia de la información contable con relación al proyecto.

Identificar problemas existentes.

Y aplicar los correctivos pertinentes.

2.5.1 Análisis Financiero: Indicadores y Ratios Financieros

El análisis del desempeño financiero lo realizas a través de indicadores financieros. *Son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual, y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado.*

Puedes diseñar los tuyos teniendo en cuenta esta clasificación y lo que te informa cada una:

- a) Indicadores de Liquidez o solvencia: Capacidad de la empresa para pagar cuentas a corto plazo sin presiones. Abarcan un grupo de medidas que muestran la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo en la fecha de vencimiento.
- b) Indicadores de Actividad: Miden la efectividad con que la empresa está utilizando los activos empleados.
- c) Indicadores de Rentabilidad: miden la capacidad de la empresa para generar utilidades.
- d) Indicadores de Cobertura o Endeudamiento: Miden el grado de protección a los acreedores e inversionista a largo plazo.

Es importante que revises la situación financiera periódicamente, que desarrolles una disciplina para sentarte y revisar los indicadores, ya sea todos los meses, o mínimo trimestralmente, porque esto te brindará la oportunidad de cambiar de rumbo y corregir cualquier estrategia durante el periodo. No es recomendable esperar a finales de año para verificar las cifras, quizá sea demasiado tarde, pues poco podrás hacer para cambiar los datos históricos.

Afortunadamente, en el mercado existen diferentes programas de contabilidad y hojas de Excel formuladas, que te permite fácilmente generar estados financieros. De hecho, con unos cuantos cálculos rápidos, podrás comprobar si tu proyecto está en buena situación financiera.

Estos son los ratios que consideramos esenciales para tu análisis de desempeño. A esto puedes sumarles los que consideres necesarios. Sin embargo, estos te podrán dar una buena radiografía general de la salud financiera. Contacta a la persona financiera de tu confianza para poder determinar estos, y que puedas revisarlos periódicamente. Te dejamos las generalidades de cada uno.

Rotación de inventarios

Mide el número de días que te toma vender las existencias. Te permitirá ajustar los precios o estrategias de mercadeo. Un número bajo significa que el inventario se vende rápidamente.

Rotación de Inventarios = inventario promedio *360(días del año) / costo de las ventas

Rotación de las cuentas por cobrar

El promedio de días transcurridos desde la venta hasta el cobro de las deudas te indicará si tu empresa debe mejorar sus políticas de crédito. Por ejemplo, puede que tengas que acortar los plazos de pago para los clientes.

Un coeficiente bajo de rotación de deudas significa que las cuentas se están pagando con una rapidez razonable. Controlar esta cifra es importante porque el tiempo de cobro de las deudas tiene un impacto en el flujo de caja.

Periodo promedio de cobro = (Cuentas por cobrar * días del año) / ventas anuales en cuenta corriente.

3. Ratio de liquidez

La relación entre el activo y el pasivo corriente te permitirá evaluar la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. El ratio de liquidez indica cuántos dólares tiene la empresa en bienes y derechos del activo (patente, por ejemplo).

Ratio de liquidez = Activo corriente / Pasivo Corriente

Un buen resultado es, por lo general, una relación 2:1. Esto indica que tu empresa está en buena situación financiera, pues tiene \$2 en activo corriente para cubrir cada \$1 del pasivo corriente durante un periodo de 12 meses.

4. Retorno sobre la inversión (ROI)

Este indicador mide el porcentaje que recibe el dueño por el monto que ha invertido en la empresa. El valor del ROI puede ser tanto positivo, como negativo. Si es positivo, significa que el proyecto es rentable, ya que los ingresos superan a la inversión realizada. Por ejemplo, un rendimiento sobre la inversión de 8% puede corresponder o no a las expectativas de un inversionista. Con este número, el dueño o inversionista compara el desempeño con otras formas o instrumentos de inversión. Este dato es clave tenerlo muy claro previo a solicitar apoyo de un inversionista.

5. Margen bruto de ganancias

Indica la rentabilidad del negocio y refleja el grado de control que tienes sobre las ventas y los precios. Puedes comparar esta cifra con los datos de otros periodos financieros o de tu sector de actividad.

2.6 Amortización / Depreciación

Es probable que desde el inicio de tu proyecto realices inversiones, entre ellas, inversiones en bienes o elementos que tienen un carácter duradero. Por ejemplo: maquinaria, muebles de oficina, computadores, vehículo, una patente o una marca.

Estos bienes, conocidos como activos fijos, pierden su valor monetario con el paso del tiempo, por su uso y funcionamiento, ó se vuelven simplemente obsoletos por los cambios de tecnología. A esto le llamamos en lenguaje financiero-contable amortización o depreciación

La amortización y la depreciación son dos métodos usados para calcular el valor de los activos comerciales, y permiten reducir la obligación tributaria de su empresa. La diferencia entre amortización y depreciación es que se aplican a diferentes tipos de activos.

La amortización se aplica a activos intangibles, por ejemplo, una patente o marca.

La depreciación disminuye el valor del activo fijo, por ejemplo, el vehículo.

La amortización se aplica a los activos intangibles, la depreciación a los activos fijos tangibles. Existen tablas de amortización y depreciación reguladas por el ente fiscal de tu país, las cuales puedes revisar junto a la persona contable o financiera de tu confianza.

¿Qué es un activo?

Un activo es un bien, derecho u otro recurso que un proyecto controla económicamente y del que espera obtener un beneficio o rendimiento económico en el futuro. Por ejemplo, tu computadora, tu vehículo, una patente o la materia prima son activos de un proyecto.

Los activos pueden ser de dos tipos:

Fijos: son recursos de tipo duradero, es decir, que están destinados a servir, de forma perdurable, a la actividad del proyecto y no están pensados para su venta.

Corrientes: son elementos que forman parte de las inversiones cíclicas de una empresa, es decir, no tienen un carácter duradero y están sometidos al ciclo de actividad (por lo general, no más de un año). Es decir, se adquieren unidades (como

materias primas, artículos en proceso de fabricación) y posteriormente se venden. Por eso se los conoce como activos circulantes o corrientes.

2.7 Compras: Cómo elegir proveedores eficientes

Cualquier proyecto, no importa lo pequeño que sea ni el sector en el que opera, tus proveedores son tus aliados, así lo vimos en el Módulo 1 al revisar el Canvas de Modelo de Negocio. Si trabajas en afianzar esta relación mejor será el nexa y la afectación sobre tus resultados.

¿Has pensado alguna vez por qué compras a un proveedor y no a otro?

¿Has calculado cuánto dinero le cuesta a tu proyecto que no te hayas hecho esa pregunta?

Si tomamos en consideración la importancia que tiene el manejo de compras como tal en el precio final de nuestros productos o servicios, evaluaremos mejor nuestros proveedores, términos de pagos y reputación del proveedor, compras locales, etc.

Las compras se refieren a la adquisición de bienes y servicios necesarios para cumplir con el objetivo del proyecto.

Aquí te compartimos sugerencias para armar un plan de compras óptimo.

+Evalúa tus necesidades

Lo primero –y fundamental– es realizar un inventario de necesidades. Según se explica en el libro *Optimizando las compras*, de R. Perrotin y P. Heusschen, “no todas las compras representan retos idénticos”. Por eso, debemos saber qué necesitamos, en qué cantidad, en qué momento y a qué precio.

Para ello, hay que tener en cuenta los distintos tipos de productos y servicios que se realizan para el desarrollo de las operaciones de la organización o del proyecto. Hay productos o servicios que tienen mayor consideración que otros, ya que son fundamentales. Por ejemplo, la materia prima directa para la elaboración de tu producto, su calidad va a impactar el resultado final de tu producto, y esto va a repercutir directamente en tus ventas.

Por otro lado, hay compras más específicas y cotidianas que tienen un menor valor añadido. Por ejemplo, el papel y la tinta de la fotocopidora, aquí tienes una mayor capacidad de negociar y obtener menores precios por la gran variedad de proveedores que existen y alternativas de producto.

+Selecciona bien a tus proveedores

Es bueno siempre evaluar el beneficio, calidad y servicio que vamos a recibir de nuestro proveedor.

Teniendo claro qué comprar, tienes que decidir a quién comprarle. Evalúa qué tipo de proveedor quieres relacionarte. Analiza los tipos de proveedores: (1) los que ofrecen bajo costos, (2) los que ofrecen alta calidad, y en cualquiera de estos podrías encontrar uno que también esté generando un impacto positivo social o ambiental.

Debes considerar en este proceso de selección: reputación en el mercado, asociaciones a las que pertenecen, referencias, servicio al cliente, términos de pago, tiempo de entrega, certificaciones, cultura organizacional, responsabilidad social, buena comunicación y garantías.

Si tu proyecto es de venta de productos, y necesitas materia prima como base, es importante tener más de un proveedor para las compras, de esta manera evitaras que si un proveedor no tiene material disponible esto afecte tu producción y venta, además te permite promover la competencia entre ambos ya que nadie es exclusivo.

En una buena gestión de compras de tu proyecto podemos establecer el proceso de soporte con cuatro etapas esenciales:

Especificaciones: Revisar la lista de bienes y servicios requeridos, establecer las especificaciones del requerimiento y solicitar cotizaciones a proveedor/proveedores.

Selección: recibida las cotizaciones, se valida que puedan cumplir con las cantidades necesitadas y el precio establecido en el presupuesto.

Contratos: verificado todo aceptada la propuesta, y firmar contrato. En el contrato se define las fechas de entrega, condiciones de pago, entre otros factores legales.

Control: Importante monitorear el proceso de entrega ya que esto puede afectar la producción o entrega de servicio.

3. La Viabilidad Financiera

En esta sección te daremos a conocer aspectos básicos para realizar proyecciones y análisis de escenarios financieros, logrando identificar la viabilidad financiera en tu organización o proyecto.

La viabilidad financiera de tu proyecto se refiere a la disponibilidad de dinero para sostener los gastos e inversiones que implica mantener las operaciones a lo largo de la vida de la organización o del proyecto, y continuar sosteniendo o ampliando el impacto social o ambiental.

Esta viabilidad financiera puede venir dada por:

- La financiación de la puesta en marcha de la empresa (aportación de los socios o capital inicial), ó
- La generación de dinero del propio negocio (autofinanciación a partir de los beneficios). *No debemos de confundir viabilidad financiera con viabilidad económica.*

En la economía tradicional, usualmente las organizaciones o proyectos con mayor rentabilidad, han obtenido mayores posibilidades de financiamiento. Y a pesar de que usualmente una economía verde, tiene menor margen de rentabilidad económica que un negocio tradicional, ambos deben ser capaces de mostrar en positivo su salud financiera y demostrar tener el control sobre su manejo.

Para saber si tu salud financiera es positiva, te planteamos algunos cuestionamientos que podrán ayudarte. Importante sincerar las respuestas respaldado con datos reales propios de tu operación o proyección.

¿Tu cartera de clientes te permite más ingresos que gastos en forma constante?

¿Existe un excedente del ingreso con respecto a los gastos?

¿Se generan los recursos que necesitas para operar?

¿Se realizan los pagos de las cuentas operativas según lo planificado?

¿Tengo dinero disponible en mi flujo de caja?

¿Son mis activos mayores que mis pasivos?

¿Manejo los recursos económicos apropiadamente, o sea, dentro de los límites de las fuentes de ingreso?

¿Depende mi proyecto de una única fuente de fondos?

¿Existe apoyo continuo y sostenido de las fuentes existentes de fondos?

¿Monitorea las finanzas de mi proyecto de forma regular?

Si haciendo esta reflexión has percatado la buena salud financiera de tu organización financiera respondiendo Sí a la mayoría de las preguntas, aumentan las probabilidades de acceder a fuentes de financiamiento. Si no es así, te sugerimos revisar no sólo la parte financiera, si no volver a revisar tu modelo de negocio y aplicar acciones necesarias para poder retomar una buena salud financiera. Finalmente, también es importante reconocer cuando algo no es o será viable, y reinventarlo o dejarlo.

3.1 ¿Qué se está financiando hoy en América Latina para proyectos u organizaciones sostenibles?

En los últimos años se ha generado una lucha contra el cambio climático y las numerosas exigencias sociales y legales en cuanto a las buenas prácticas y la responsabilidad social están modificando la visión de las empresas y proyectos locales e internacionales respecto de las consecuencias ambientales, climáticas y sociales de sus decisiones y estrategias de negocio, especialmente en sectores empresariales cuya actividad tiene un gran impacto en el medio ambiente.

En América Latina y el Caribe, se está comenzando a ofrecer servicios de financiamientos verde y sostenible que favorezcan la inversión, el crecimiento y el desarrollo de proyectos capaces de contribuir con el medio ambiente y dedicados a enfrentar el cambio climático, mitigación de emisiones de CO₂, retención y captura de carbono, el agotamiento de los recursos naturales, la pérdida de biodiversidad y la contaminación del aire, agua o suelo; así como la adaptación, desarrollo de capacidades, transferencia y difusión de tecnología.

De acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas, en su Programa para el Medio Ambiente, los financiamientos de economía verde y sus respectivos sectores económicos disponible en el área de América Latina, se podrían destacar en las siguientes áreas:

Energía renovable

Eficiencia energética

Construcción sostenible

Transporte sostenible

Turismo sostenible

Agua

Pesca

Silvicultura

Agricultura sostenible

Ecoturismo

Residuos

También otros sectores de interés son aquellos con actividades específicas de agronegocios y algunos sectores sociales como educación, salud, inclusión productiva y desarrollo local y regional.

A medida que las finanzas verdes se hagan más comunes, el mercado reconocerá más los beneficios que el desempeño medioambiental y social aporta a los negocios, y se abrirán más posibilidades.

3.2 Créditos Verdes

El crédito Verde, es un financiamiento exclusivo a actividades sostenibles. Estas actividades deben tener un impacto en el medio ambiente y en la sociedad. En los últimos años se ha incrementado la demanda de productos financieros que apoyen más el desarrollo económico, social y de medio ambiente sostenibles. Y América Latina no es la excepción, se están requiriendo productos financieros que ayuden el desarrollo de iniciativas de Proyectos Verdes.

Los créditos verdes o - green loans- son cualquier tipo de crédito, préstamo o bono cuyos fondos sean destinados exclusivamente a financiar proyectos verde elegibles, y que estén calificados como tal por un organismo externo.

Estos surgen por el creciente número de organizaciones que al momento de hacer sus compras e inversiones buscan de proyectos sostenibles. Esto ha llevado al sector financiero a tener otra visión para poder captar este segmento, creando alianzas entre instituciones financieras públicas y locales.

En una línea de crédito verde, por lo general, los fondos son otorgados por una institución financiera pública a una institución financiera local quien, a su vez, otorga préstamos a los desarrolladores de proyectos verde elegibles de esa localidad.

- *Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo.*

Existen varios tipos de préstamo verde:

Préstamo bilateral: que se utilizan con garantía del proyecto formalizado entre el dueño o dueños del proyecto y el banco.

Préstamo sindicato: aquí se reúne un grupo de bancos para financiar la operación con la figura de uno de ellos como banco agente medioambiental, que se encarga de gestionar y de centralizar la documentación correspondiente con la agencia de calificación.



PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE

Financiación de proyecto: basada fundamentalmente en los flujos de caja a largo plazo generados por el proyecto, y tomando como colateral de garantía los activos asociados al proyecto.

Si estás interesado en solicitar un crédito verde, esta información te será útil:

Algunas instituciones ofrecen un interés preferencial o incentivos financieros. Averigua en tu país que instituciones públicas o privadas ya otorgan estos créditos.

Las solicitudes de créditos se evalúan bajo los procedimientos regulares comerciales y *se evalúa el cumplimiento de criterios ambientales y sociales*. Lo que permite financiar proyectos que normalmente no calificarían a un préstamo convencional.

Se premia el grado de sostenibilidad: Cuanto mayor sea el grado de sostenibilidad certificado por el [deudor](#), podría acceder a un menor tipo de interés. En algunos casos, el [prestatario](#) recibe un reconocimiento o [bono](#) por sus buenas prácticas.

Incentivos como el reembolso de una parte de la inversión, dependiendo de la reducción del impacto ambiental.

Algunas entidades financieras cuentan con tasas preferenciales.

En algunos países se han ido aplicando incentivos tributarios en compromiso a cumplir la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Te recomendamos este informe, preparado por las Naciones Unidas y Oxfam *"Los incentivos fiscales a las empresas en América Latina y el Caribe"*. Aunque de contenido denso para los mortales no financieros, puedes tener una idea general de lo que ocurre en la región respecto a este tema.

3.2.1 ¿Cómo acceder a créditos verdes?

El proceso para acceder el crédito verde varía de acuerdo a la entidad financiera que se elija para solicitar financiación, aun así, existen ciertos requisitos generales que las empresas deben cumplir para poder aplicar.

Las entidades financieras que ofrecen este tipo de líneas acceden a estas a través de tres mecanismos:

Líneas Propias es decir cada banco comercial puede estructurar sus líneas de acuerdo a sus proyecciones.

Bancas multilaterales son líneas que se ofrecen a través del Banco Interamericano de Desarrollo-BID, Banco Mundial, la Corporación Andina de Fomento, entre otros para ser colocadas por medio de la banca comercial

Líneas de redescuento son líneas que se obtienen de los bancos de segundo piso; como por ejemplo: [Bancoldex](#), [Findeter](#) ([Crédito de redescuento](#)), [Finagro](#). Un banco de segundo piso es aquella institución cuyos recursos de crédito no son desembolsados

directamente a los empresarios, sino que se apoya en otras entidades financieras para el desembolso de estos recursos.

Existe en la actualidad gran interés de los gremios empresariales y de programas de locales o regionales por promover una economía y cultura verde; puedes verificar en tu país con las agencias de desarrollo programas disponibles para proyectos verde ó tocar las puertas de la empresa privada para que puedan apoyarte con una parte o la totalidad de tu proyecto.

3.3 Revisar escenarios para afinar tu estrategia

A lo largo de la vida de tu proyecto u organización existen varios momentos en que se te presenta un desafío, ya sea uno positivo de crecimiento donde tienes que aumentar rápidamente tu capacidad de producción ó has identificado una nueva oportunidad para ampliar tu impacto; ó, se ha presentado una situación donde encuentras la necesidad de fortalecer o atender un imprevisto. En ambas situaciones, debes evaluar los recursos e infraestructura de tu proyecto, identificar cuánto dinero necesitas y para que lo necesitas: capital de trabajo, remodelación, adquisición de equipo, crecimiento)

Si bien es cierto, que estar pendiente de tu viabilidad financiera te dice que estás en positivo para atender esta situación, deberás revisar si puedes reaccionar ante estos desafíos con tus propios recursos ó si será necesario solicitar a terceros dinero. Esto puede ser a través de un préstamo bancario o la intervención de un inversionista.

Cuando te encuentras ante esta situación es necesario realizar escenarios nuevos y proyectar los comportamientos nuevos que existirían en tu gestión financiera.

Vamos a crear un escenario para que puedas evaluar tu decisión de préstamo y observar cómo te ayudará en tu flujo de caja, si haces el siguiente ejercicio de solicitud de préstamo y amortización, tendrás ciertos elementos que ayudaran el proceso de toma de decisión y afinación de estrategia.

→ Escenario: Para incrementar la producción para el próximo año fiscal en un 20%, necesitas solicitar de préstamo bancario de \$10,000 a un plazo de 2 años, para satisfacer la demanda de las ventas. En el siguiente *Anexo Calculadora de Préstamos* podrás visualizar cómo se trata esta información.

CALCULADORA DE PRÉSTAMOS SIMPLE

VALORES DEL PRÉSTAMO	
Importe del préstamo	\$ 10,000.00
Tasa de interés anual	5,50%
Periodo del préstamo en años	2
Fecha de inicio del préstamo	14/4/20

RESUMEN DEL PRÉSTAMO	
Pago mensual	\$ 440,96
Número de pagos	24
Importe total de los intereses	\$ 582,96
Costo total del préstamo	\$ 10,582,96

Notas de preparación:

Número de Pago: Cantidad de pagos a realizarse en tiempo total del préstamo. 2 años X 12 meses = 24 meses.

Fecha de Pago: Día del mes que se debe realizar la transacción.

Saldo de Inicial: Cuota mensual de pago.

Pago: Capital pagado en el mes.

Principal: Capital pagado en el mes.

Interés: Es el interés pagado, esto es un gsto deducible de tus ingresos. Y se presenta en tu Estado de Resultado.

N.º DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	14/5/20	\$ 10,000.00	\$ 440,96	\$ 395,12	\$ 45,83	\$ 9,604,88
2	14/6/20	\$ 9,604,88	\$ 440,96	\$ 396,93	\$ 44,02	\$ 9,207,94
3	14/7/20	\$ 9,207,94	\$ 440,96	\$ 398,75	\$ 42,20	\$ 8,809,19
4	14/8/20	\$ 8,809,19	\$ 440,96	\$ 400,58	\$ 40,38	\$ 8,408,61
5	14/9/20	\$ 8,408,61	\$ 440,96	\$ 402,42	\$ 38,54	\$ 8,006,19
6	14/10/20	\$ 8,006,19	\$ 440,96	\$ 404,26	\$ 36,70	\$ 7,601,93
7	14/11/20	\$ 7,601,93	\$ 440,96	\$ 406,11	\$ 34,84	\$ 7,195,81
8	14/12/20	\$ 7,195,81	\$ 440,96	\$ 407,98	\$ 32,98	\$ 6,787,84
9	14/1/21	\$ 6,787,84	\$ 440,96	\$ 409,85	\$ 31,11	\$ 6,377,99
10	14/2/21	\$ 6,377,99	\$ 440,96	\$ 411,72	\$ 29,23	\$ 5,966,27
11	14/3/21	\$ 5,966,27	\$ 440,96	\$ 413,61	\$ 27,35	\$ 5,552,66
12	14/4/21	\$ 5,552,66	\$ 440,96	\$ 415,51	\$ 25,45	\$ 5,137,15
13	14/5/21	\$ 5,137,15	\$ 440,96	\$ 417,41	\$ 23,55	\$ 4,719,74
14	14/6/21	\$ 4,719,74	\$ 440,96	\$ 419,32	\$ 21,63	\$ 4,300,42
15	14/7/21	\$ 4,300,42	\$ 440,96	\$ 421,25	\$ 19,71	\$ 3,879,17
16	14/8/21	\$ 3,879,17	\$ 440,96	\$ 423,18	\$ 17,78	\$ 3,455,99
17	14/9/21	\$ 3,455,99	\$ 440,96	\$ 425,12	\$ 15,84	\$ 3,030,88
18	14/10/21	\$ 3,030,88	\$ 440,96	\$ 427,07	\$ 13,89	\$ 2,603,81
19	14/11/21	\$ 2,603,81	\$ 440,96	\$ 429,02	\$ 11,93	\$ 2,174,79
20	14/12/21	\$ 2,174,79	\$ 440,96	\$ 430,99	\$ 9,97	\$ 1,743,80
21	14/1/22	\$ 1,743,80	\$ 440,96	\$ 432,96	\$ 7,99	\$ 1,310,84
22	14/2/22	\$ 1,310,84	\$ 440,96	\$ 434,95	\$ 6,01	\$ 875,89
23	14/3/22	\$ 875,89	\$ 440,96	\$ 436,94	\$ 4,01	\$ 438,94
24	14/4/22	\$ 438,94	\$ 440,96	\$ 438,94	\$ 2,01	\$ (0,00)

La calculadora de préstamos te permite visualizar los pagos mensuales y el monto de interés que estarás pagando mensualmente a lo largo del tiempo que fue solicitado. Con esta información los formularios financieros que principalmente se ven afectados y debes revisar su comportamiento son: flujo de caja, balance general y el estado de pérdidas y ganancias (P&G).

Consideramos elemental manipules las afectaciones en un flujo de caja, de tal forma que puedas analizar y tomar decisiones basados en tus datos históricos y/o en las proyecciones. Ten presente que, si necesitas incrementar la producción, no sólo tus ingresos se verán afectados, sino también los costos relacionados para poder producir y atender este requerimiento. Revisa las afectaciones que esto implica tanto en tus costos variables como en los fijos.

Para realizar esta revisión, te sugerimos hacer una versión nueva del archivo de tu flujo actual, y actualízalo con los nuevos ingresos y egresos que tendrías. En este [Anexo Ejemplo de Efectivo con Inversión](#) te presentamos una propuesta.

Estado de Flujo de Efectivo			
	20-Jan	20-Feb	
Efectivo (saldo Inicial)	\$ 695.00	\$ 11,710	→ Efectivo disponible del mes anterior (incluye \$10,000 de préstamo recibido)
Ingresos			
Ingresos por Ventas	\$ 5,651.00	\$ 5,623.00	
Cuentas por pagar	\$ 1,005.00	\$ 1,333.00	
Préstamo Recibidos	\$ 10,000.00		→ Monto de préstamo Recibido
Total Efectivo disponible	\$ 16,656.00	\$ 6,956.00	
Total Efectivo disponible + Saldo Inicial	\$ 17,351.00	\$ 18,665.96	
Gastos Fijos			
Alquiler	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	
Nómina (incluye taxes)	\$ 2,176.00	\$ 2,176.00	
Compras	\$ 994.00	\$ 1,006.00	
Gas Natural	\$ 299.00	\$ 299.00	
Servicios Externos	\$ 75.00	\$ 75.00	
Materiales de Oficina	\$ 50.00	\$ 50.00	
Mercadeo y Publicidad	\$ 116.00	\$ 100.00	
Transportación	\$ 225.00	\$ 230.00	
Contabilidad y Servicio Legales	\$ 105.00	\$ 75.00	
Comunicaciones (Teléfonos/Internet)	\$ 100.00	\$ 100.00	
Servicios Públicos (Agua, Luz, etc.)	\$ 326.00	\$ 325.00	
Seguros	\$ 75.00	\$ 75.00	
Impuestos	\$ 100.04	\$ 100.00	
Intereses		\$ 45.83	→ Interés pagado de préstamo
Sub-Total	\$ 5,641.04	\$ 5,656.83	
Otros Gastos			
Pago a principal de préstamos		\$ 396.93	→ Pago de capital de préstamo
Retiro de dueños			
Total	\$ 5,641.04	\$ 6,053.76	
Efectivo Disponible al final del periodo	\$ 11,709.96	\$ 12,612.20	

Cuando termines de ingresar los datos, podrás evaluar distintos escenarios, aterrizada a la realidad de tu mercado y condiciones internas. Durante este análisis podrás identificar y prever acciones adicionales para obtener los resultados esperados.

Ahora, luego de este análisis de escenarios, te encuentras en una posición más clara y segura de sí tomar o no el riesgo asociado para enfrentar el desafío. Esto te permitirá obtener mayor apertura para adquirir un préstamo o el apoyo de un socio o inversionista.

Recuerda:

Establece siempre metas y objetivos: Por ejemplo, saber dónde utilizaras los fondos del capital adquirido.

Siempre evalúa tu presupuesto actual vs presupuestado inicial.

Controla los gastos, se constante en la revisión del desempeño financiero.

La información financiera de tu proyecto u organización te ayuda a develar grandes rasgos sobre la gestión y el desempeño de las diferentes áreas operativas y directivas. Ser constante en esta revisión es esencial para la toma de decisiones, aprovechar puntos fuertes, mejorar las debilidades y proyectar la ruta que se quiere trazar para alcanzar los objetivos propuestos.

Te alentamos a tomar el control sobre tus finanzas y conseguir el apoyo de personas cercanas especialistas o asesores que te ayuden a profundizar en esta área, si así tu organización o proyecto lo necesita.

¿Estás listo financieramente para expandir tu impacto?

Tarea

Ahora que has revisado la información del Módulo 2.1 Finanzas para Proyectos Sostenibles, y has podido practicar tus números en algunas de las plantillas que te compartimos, te invitamos a realizar tu Flujo de Caja de este semestre.

Mientras realizas este ejercicio reflexiona las siguientes preguntas:

::: ¿Será posible sostener las operaciones los próximos seis meses?

::: ¿Qué desafío o brecha has identificado?

::: ¿Cuáles son las acciones que debes realizar para atender ese desafío o cerrar esa brecha?

Comparte 2 o 3 acciones que has pensado te ayudarán.

Nota importante:

Puedes colocar números aproximados, no validamos su veracidad. Nuestra intención es verificar que puedes utilizar la herramienta correctamente.

**El Programa de Fortalecimiento cuenta con una plantilla de Flujo de Caja sobre la que trabajan los proyectos.*

Referencias Bibliográficas

Sisternas, P (2019) Descubre cómo hacer un análisis de escenarios para tu negocio

Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/descubre-como-hacer-un-analisis-de-escenarios-para-tu-negocio.html>

Ávila, R (2011) Cómo hacer análisis de escenarios en un estudio de viabilidad económica.

Recuperado de: <https://blog.luz.vc/es/como-hacer/c%C3%B3mo-a-an%C3%A1lisis-de-escenarios-in-a-estudio-de-factibilidad-econ%C3%B3mica/>

Rodríguez, M (2003) Análisis de riesgos ambientales en los proyectos de préstamos de inversión

Recuperado de: <https://blog.luz.vc/es/como-hacer/c%C3%B3mo-a-an%C3%A1lisis-de-escenarios-in-a-estudio-de-factibilidad-econ%C3%B3mica/>

Rijo, R (2019) Apoyo financiero para proyectos verdes

Recuperado de: <https://blog.luz.vc/es/como-hacer/c%C3%B3mo-a-an%C3%A1lisis-de-escenarios-in-a-estudio-de-factibilidad-econ%C3%B3mica/>

Aston, B (2019) Proyectos: La Guía Completa de la Estimación de Costos de un Proyecto

Recuperado de: <https://thedigitalprojectmanager.com/es/guia-estimacion-presupuesto-costos/#basics>

Suttle, R (NA) Definición de proyección de ventas

Recuperado de: <https://pyme.lavoztx.com/definicion-de-proyeccion-de-ventas-11020.html>

Mass, A (2020) 6 Pasos para determinar el precio del tu producto

Recuperado de: <https://mipropiojefe.com/6-pasos-para-determinar-el-precio-de-tu-producto/>

Yaun F & Gallagher (2015) Financiamiento Verde de las Américas

http://www.bu.edu/pardeeschool/files/2015/11/Greening.Development.Spanish.Final_1.pdf

Serrano, I (2019) Gestión de riesgos ambientales y sociales en proyectos de inversión (I)

Recuperado de: <https://www.economista.com.mx/opinion/Gestion-de-riesgos-ambientales-y-sociales-en-proyectos-de-inversion-I-20190121-0119.html>

Informe Finanzas Verdes de Latinoamérica 2017: ¿Qué está haciendo el sector bancario de América Latina para mitigar el cambio Climático?

Recuperado de: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/950f6389-72aa-482c-b5c6-e7dc7511cdc2/Green+Finance+Report+Informe+Finanzas+Verdes+2019.pdf?MOD=AJPERES&CID=mGxkh40>

Trenza, Ana (2018) Plan financiero: ¿Qué es y para qué sirve?

<https://www.alide.org.pe/financiamiento-ambiental/>

Lezama O, C (2012) Planificación y Control Financiero

<https://www.monografias.com/trabajos90/planificacion-y-control-financiero/planificacion-y-control-financiero3.shtml>

Zamora, Eva (s.f.) Ratio de Liquidez: Formula, Interpretación y Ejemplos

Recuperado de: <https://www.contabilidae.com/ratio-liquidez/>

Holded (2020) Ratios financieros: ¿Qué son y qué tipos existen?

<https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas/>

Segura-Ortiz, JC (2015) Viabilidad económica, social, y financiera de proyectos urbanos frente al desarrollo territorial; Revista Dimensión Empresarial

<http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v13n2/v13n2a04.pdf>

Finanzas para mortales: Viabilidad Financiera

<http://wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2014C01306>

Viabilidad Financiera

<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rab/7.5.htm>

Anexo 2 – Ejemplos de one pagers



✉ abrenes@cric.tech...

☎ 50662824270

📍 13th Ave, El Carmen,
Cartago, Costa Rica...



COSTA RICA INSECT COMPANY...

PROBLEMA

A nivel mundial estamos usando alrededor del 50% de la tierra habitable para agricultura, además la industria ganadera es el mayor emisor de CO2. Dicho esto, en solo 30 años la cantidad de comida disponible no ser...

PROPÓSITO

Crear soluciones alimenticias sostenibles y saludables usando insectos!...

PROPUESTA DE VALOR

CRIC tiene el propósito de crear soluciones alimenticias a base de insectos y otras materias primas, como alternativa y solución a la escasez de alimentos, soluciones con un alto valor nutricional y alta calidad...

MÉTRICAS DE IMPACTO

Nuestros KPI son: - Toneladas de CO2 emitidas al mes en las operaciones - Volumen de agua utilizada en las operaciones al mes - Kilos de desperdicio en las operaciones de CRIC - Kilos vendidos y producidos(para cada producto)

AMPLIANDO NUESTRO IMPACTO

Los objetivos de CRIC con relación al impacto se alinean estrechamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenibles establecidos por la ONU. Es por esto que nuestras metas de impacto radican en: 1. Salud del Planeta 2. Industrias sostenibles e innovadoras ...

OBJETIVOS DE DESARROLLOS SOSTENIBLES

Impacto y alineación de CRIC en lo ODS 2030 Objetivo 2: Hambre Cero, lograda a través de comida segura y una mejora nutricional, que a su vez promueva una agricultura sostenible. Objetivo 3: Salud y Bienestar promoviendo el bienestar de parte toda la población hacia todas las personas de todas la edades. Objetivo 6: Agua Limpia y Saneamiento Objetivo 8:...

SEGMENTOS CLIENTES - BENEFICIARIOS

Clientes - Empresas productoras de alimentos que utilicen nuestras materias primas para producir alimentos con alto valor nutricional y proteico. Que busquen ser sostenibles, posean conciencia ambiental y una cultura de innovación como compañía, estas ubicadas en el continente americano y europeo. Beneficiarios - Toda familia que sea parte del Programa Nacional de Socios Productores - Todo colaborador que trabaje en la empresa CRIC - Toda empresa u organización Partner de CRIC que col...

INDICADORES GENERALES

KPI generales por área: Finanzas: - Profit Margin - Cash Flow - Revenue - Burn Rate Marketing - Leads per month - Sales per month - Recurrent Sales - Potential Customers Operations ...



DISKONCEPT...

PROBLEMA

DiskOncept afronta la contaminación ambiental en los ecosistemas marinos de la Bahía de Taganga, generada por una disposición, manejo y gestión inadecuadas de los residuos sólidos, así como por hábitos de con...

PROPÓSITO

Disminuir el impacto ambiental que generan los residuos sólidos en los ecosistemas marinos y promover un turismo responsable y consciente con el medio ambiente, principalmente en Taganga, y en otros puntos de acción como Minka, Santa Mart...

PROPUESTA DE VALOR

- Liderazgo local de "Let's do it, world" y de la "Red de Vigilantes Marinos", realizando jornadas de limpieza y buceo con propósito en simultáneo con 169 países. - Integración de artistas y turistas con las...

MÉTRICAS DE IMPACTO

- Cantidad de limpieza submarinas y terrestres realizadas: 63 brigadas
- Cantidad de desechos recogidos: 126.000 kg aproximadamente
- Cantidad de desechos reciclados y aprovechados: 12.600 kg aproximadamente
- Número de persona...

AMPLIANDO NUESTRO IMPACTO

Según el programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), se calcula que cada año 6,4 millones de toneladas de residuos terminan en el Mar. Por cada Km2 de Océano hay un promedio de 13 mil trozos de desechos plásticos. Taganga, a los pies de l...

OBJETIVOS DE DESARROLLOS SOSTENIBLES

1- Fin de la pobreza 5- Igualdad de Género 8- Trabajo decente y crecimiento económico 11- Ciudades y comunidades sostenibles 12- Producción y consumo responsable 13- Acción por el clima 14- Vida submarina 15- Vida de ecosistemas terrestres ...

SEGEMENTOS CLIENTES - BENEFICIARIOS

BENEFICIARIOS: - Personas que dependen del oxígeno generado por los arrecifes coralinos - Pescadores artesanales ancestrales - Comunidades de Taganga (Infancia, adultos, adultos mayores, nativos, visitantes), Sierra Nevada de Santa Marta, Minka, Barú, Cartagena y Bogotá. - Turistas - Gremio comercial y turístico de Santa Marta, Minka, Barú, Cartagena y Bogotá. - Artistas
CLIENTES/ PERSONAS NATURALES: Personas de 18 a 70 años, estudiantes de colegio y universitarios, trabajadores de ...

INDICADORES GENERALES

No. de brigadas de limpieza submarinas y terrestres realizadas No. kg. desechos recogidos No. kg. desechos reciclados y aprovechados No. personas participantes en brigadas de limpieza No. nu...



VERDEAGUA HIDROPONIA...

PROBLEMA

Hoy en día la manera en la que se se produce y se transportan los alimentos NO es sustentable. +A nivel individual, las personas no comen alimentos sanos. +A nivel global, la manera en la que se producen los alime...

PROPÓSITO

Brindar acceso a alimentos frescos y sanos utilizando la hidroponia como técnica de cultivo...

PROPUESTA DE VALOR

Nuestra propuesta comenzó hace 3 años desarrollando huertas hidropónicas para las familias, producto que necesita muy poco espacio y mantenimiento y que permite producir alimento en departamentos y terrazas. ...

MÉTRICAS DE IMPACTO

+Cantidad de Kilos Verduras Frescas Producidas en la ciudad
+Kilometros de transporte de alimentos que se ahorraron
+Cantidad de litros de agua que se ahorraron
+Nuevos Productores ...

AMPLIANDO NUESTRO IMPACTO

934 Huertas instaladas 2383464 Litros de agua que se ahorraron 79256 Kilos de verduras que se produjeron 32445 Agricultores urbanos que nos siguen...

OBJETIVOS DE DESARROLLOS SOSTENIBLES

+De aquí a 2030, reducir el impacto ambiental negativo per capita de las ciudades, incluso prestando especial atención a la calidad del aire y la gestión de los desechos municipales y de otro tipo +De aquí a 2030, proporcionar acceso universal a zonas verdes y espacios públicos seguros, inclusivos y accesibles, en particular para las mujeres y los niños,...

SEGEMENTOS CLIENTES - BENEFICIARIOS

Consumidores Finales, Productores Urbanos, Poblaciones que no tienen acceso a alimentos frescos. Productores urbanos, ya que disminuyen los costos operativos, riesgos en la producción, disminución del desperdicio, disminución de costos de distribución y dan un valor agregado ofreciendo productos de calidad premium en la ciudad Los consumidores finales ya sea por la adquisición de productos frescos o producción de sus propias verduras obtendrán un producto con un alto valor nutricional,...

INDICADORES GENERALES

+Acceso Alimento Sano a Familias (#Personas Beneficiadas) +Ciudades y Pueblos Sostenibles, uso eficiente de recursos (#Kilos de verduras producidas en la ciudad) +Aprovechamiento del agua (...)

Anexo 3 – Proyectos que finalizaron el Programa de Fortalecimiento hasta el 15 de junio

Finalistas	nombre	país
8310	Costa Rica Insect Company	CR
8486	TOMi7	CO
8994	Verdeagua Sistemas Hidroponicos	AR
8794	AHORRO Y USO EFICIENTE DE LA ENERGÍA - PLAZA DE LA	CO
8812	Napo Wildlife Center	EC
8856	Festival de Cine Verde de Barichara Festiver	CO
9075	Cuidadores de insectos, cuidadores de vida	CO
9096	Eatcloud	CO
9138	Energía Grata	CO
9161	Brigadas DiskOncept	CO
9163	Evea Ecofashion - Calzado que conserva bosques	PE
9223	Centro de Reciclaje de la Ciudad de Buenos Aires	AR
9237	Mieles de la Amazonía	CO
9331	Recaudo Verde®	CO
9338	Productos Grün	CO
9439	Proyecto de Conservación DELFINES CUPICA REDD+	CO
9485	Circular - Textiles sostenibles	PE
9502	#MiEkoparqueSeguro	BO
9581	Onçafari	BR
9737	ALIS	MX
9803	Fondo Emprender	CO
9847	Química verde producción y consumo responsable	CO
9915	ECOAHORRO TU CREDITO INTELIGENTE	PE
10015	Recuperación de agua por medio del pasto Vetiver	CO
10017	AMCON COLOMBIA	CO
10136	FICOSUCRE	CO
10138	Hazla por tu Ola	PE
10327	Jardines Silvestres	EC
10389	SISTEMAS DE ENERGÍA SOLAR PARA ACUEDUCTOS RURALES.	CO

500 con mentorías	nombre	país
8207	REVIVE	CO
8331	BIOfabrik	EC
8332	PLAN ESTRATÉGICO PARA EL TURISMO RURAL COMUNITARIO	CO
8339	PyDES. 4R del Cuidado al Medio Ambiente	MX
8353	AMAZONIA VIVA: GESTIÓN DE RESIDUOS PELIGROSOS	EC

8356	LUBWATCH TM METHODOLGY	EC
8371	Academia de Biotecnología Agrícola	CL
8372	Capacitación para Jóvenes en Construcción de Estuf	MX
8430	FreshWater Solutions	CL
8453	Talleres Flore-SER	CO
8459	Qactus	CL
8479	REUSAPP	CO
8520	Proyecto de Conservación y Recuperación de Agua	EC
8524	Naturarte Sustentable	AR
8547	Pesquisando para Educar	BR
8550	Ehya, sembrando experiencias	MX
8563	POIATO RECICLA	BR
8587	IOT E IA PARA SALVAR VIDAS DE ACCIDENTES VIALES	CO
8594	Neltik	MX
8602	SEMÁFOROS SOLARES CON IoT e IA	CO
8614	Fábrica de jabones a partir del aceite reciclado.	AR
8618	VBraille. Comunicación y educación inclusiva	CO
8620	Sistemas integrales de acceso familiar al agua	MX
8674	"VALORACIÓN LLANTA USADA EN NUEVAS OPORTUNIDADES"	CO
8736	TARPUI	CO
8750	Modelo Reciqlo de Economía Circular	AR
8751	Mi Casa Verde	EC
8754	GALLITO TORRES HUEVOS DE GALLINAS EN PASTOREO	CO
8769	Salvemos el planeta	CO
8784	CLONACIÓN DE PLANTAS PLUS DE TARA (C. SPINOSA)	PE
8791	Sofia & COCOCU El jaguar	MX
8859	URBEES - MELIPONICULTURA URBANA	BR
8881	RENATURALIZAR	EC
8884	InsituBG	CO
8913	SERVIECOLAVADO S.A.S	CO
8918	AGROWAYU- DULCEMENTE NUTRITIVO	PE
8954	Desarrollo e implementación de sistema S-GEET	SV
8970	CERCA	CO
8999	Mujer y Cambio Climático	CO
9010	HEBORÁ MEL DO BRASIL	BR
9064	ATECO	CR
9144	Recuperación Integral de Cenotes y Grutas	MX
9239	CERCA	CO
9252	Ecomaster Lavando Autos Sin Usar Agua	MX
9277	Reciclar: Menos Lixo, Mais Segurança Alimentar	BR

9337	Reciclando Ando	PE
9344	Deshidratador de residuos orgánicos	CO
9412	Limpieza de Playas de Chile	CL
9415	Convertimos reciclaje en productos ecológicos	CO
9421	Sistemas regenerativos de permacultura	MX
9427	Restauración de La Bahía Santa María-La Reforma	MX
9448	Conservación especies fauna bosque seco tropical	CO
9453	Desarrollo de prototipo de Eco-globos	CO
9459	ESNUT: PROGRAMA INTEGRAL DE ALIMENTACIÓN Y SALUD	MX
9473	PALAMEKU KUWEI REDD+	CO
9487	Gobernanza territorial Agua, Biodiversidad y Clima	CO
9500	Sumay natural como tu	BO
9507	Hagamos tu Termo-Vivienda	AR
9537	Fortalecimiento organizaciones rurales de agua	CO
9539	bioita ecubiertos y ecobetes	AR
9541	SENA-Mejor Agua, Mas Vida	CO
9554	(ECO)2suero	AR
9555	Viveros Escolares Comunitarios (VECs)	CO
9572	EMPAQUEVERDE ECUADOR	EC
9577	bambooSmile®	EC
9584	Finca Ecológica&Cabañas Agualinda-Ecovideotecas	CO
9601	“Todo puede tener otra vida”	UY
9634	UrbioPaq -reciclaje de poda urbana como Bioenergía	AR
9678	MWorks by WAS Co	MX
9716	Organico follajes y flores	CO
9732	Mis Residuos NO van al Lago	VE
9763	UN CLICK POR MI PLANETA	CO
9799	OVA copas menstruales	EC
9807	RECYBATT	CL
9839	O Planeta Agradece	BR
9842	Parque Ecológico Industrial El Recreo	CO
9845	Empaques que se transforman en vida	CO
9848	RECICLANDO GANAS...	VE
9896	Zonas Áridas, desarrollo Local, desde lo Local	CO
9918	Antu Cocina Solar	CL
9961	NiñosGuardianesDeLaNaturalezaHaciaLaTransformación	CO
9990	Biomateriales a Partir de Coproductos de la Piña	CO
9995	CAMINATAS CONSCIENTES	VE
10000	Cosmic Social Outreach	GT

10045	CERO ANEMIA CON EL QUIOSCO ESCOLAR SALUDABLE	PE
10115	The Waves Company	CL
10134	Viveiro Jardim das Florestas	BR
10144	OfflinePedia	EC
10152	AUKYMIA	CL
10159	Biofiltra: Saneamiento de aguas residuales	CL
10198	ECOLOGICA RECICLA	CO
10250	KABAAN - RECICLADOS PARA CONSTRUCCIÓN	MX
10252	ZonaRayoActiva	CU
10257	Del Aula Viva al Bosque de Manglar	CO
10261	Photio	CL
10303	2. FORTALECER PROCESO DE RECICLAJE CON PELETIZADO	CO
10321	Producto educativo no reembolsable MAGDA	UY
10329	Construcción de accesos ecológicos	EC
10347	PyDES: Destilando Aceites Gastados en México	MX
10367	Programa de Restauración de Arrecifes	MX
10370	BIOMAPES	CO
10395	Redciclach	CL
10415	TRATAMIENTO DE AGUAS SERVIDAS CON SISTEMA BIDA	CL
10424	Proyecto Agenda UCuenca	EC
10438	Anamá	BR
10476	Tree For Me	MX
10487	aireate	CO
10511	ECOTIENDAPP	CO
10519	BECOCOA "ECUADOR IN A BOX OF CHOCOLATES"	EC
10543	Tejiendo Conciencia Ambiental, desde la inclusión	CO
10576	Producción agrícola limpia comunidades vulnerable	CO
10656	Eco-Ruta Tortuga	PA
10666	JUNIOR WATER PRIZE OF ECUADOR!	EC

500 sin mentorías	nombre	país
8256	Piscícola Aguas Claras S.A.S.	CO
8305	recuperación de la cultura del compostaje	AR
8448	PROYECTO MURU	PE
8545	Programa de Desarrollo Comunitario Sostenible	MX
8595	Mano de Sol	CO
8605	Borde Urbano Rural: Huertas Comunitarias	CO
8624	Nassf Travel: Viajes con propósitos y ecoamigables	PE
8643	Gestiono el Riesgo, Fortalezco mi Negocio	CO
8741	La Caja Verde Zero	AR

8792	Método FEM	MX
8835	Agua para la Educación, Educación para el Agua	CO
8851	Cultivando café para el desarrollo	MX
8874	MAIL ON BIKE	PE
8901	Alianza Pacari-WWF	EC
8976	Cafe Femenino Chile	CL
9005	EN TU OBRA S.A.S	CO
9125	EDUCACION AMBIENTAL FORESTAL	MX
9149	PROGRAMA INTEGRAL DE INTERVENCIÓN SOCIAL	CO
9173	PACHAPP	PE
9216	Metodologia de emprendedorismo femenino	BR
9257	POLIMACH Transformadora de Plástico 100% Reciclado	MX
9295	Agricultura Urbana Solar	CL
9362	San Onofre, escenario de paz	CO
9369	VASOS IMPRESOS A PARTIR DE BOTELLAS DE VIDRIO	PE
9378	Ecotour México	MX
9516	Tanques de Almacenamiento en Geomembrana HDPE	CO
9526	iwa ingeniería	CO
9535	Baika	PE
9542	Bosque esperanza de vida	CO
9547	ecoins	CR
9598	ecoins	CR
9599	ecoins	CR
9605	URAPANES DEL BOSQUE	CO
9608	Ecomodulares Maquinaria Para Reciclaje de Plástico	CO
9640	POLIMACH Transformadora de Plástico 100% Reciclado	MX
9663	VERMICOMPOSTADORES PARA TRATAR LOS RSU ORGÁNICOS.	VE
9702	Modelo de Educación Sostenible	MX
9705	Reforestamos por Naturaleza	PE
9717	Yarí - Biocosméticos De La Amazonía	CO
9761	iwa ingenieria	CO
9767	MUJERES AL VOLANTE	BO
9770	PROYECTO R	CO
9835	Utsil Naj México	MX
9843	Costuraê	BR
9872	Parque Ecológico Industrial El Recreo	CO
9892	Comunidades rurales sostenibles	AR
9893	Tekove	BO
9932	Cultura y Desarrollo Sostenible - Moda Sostenible.	CO

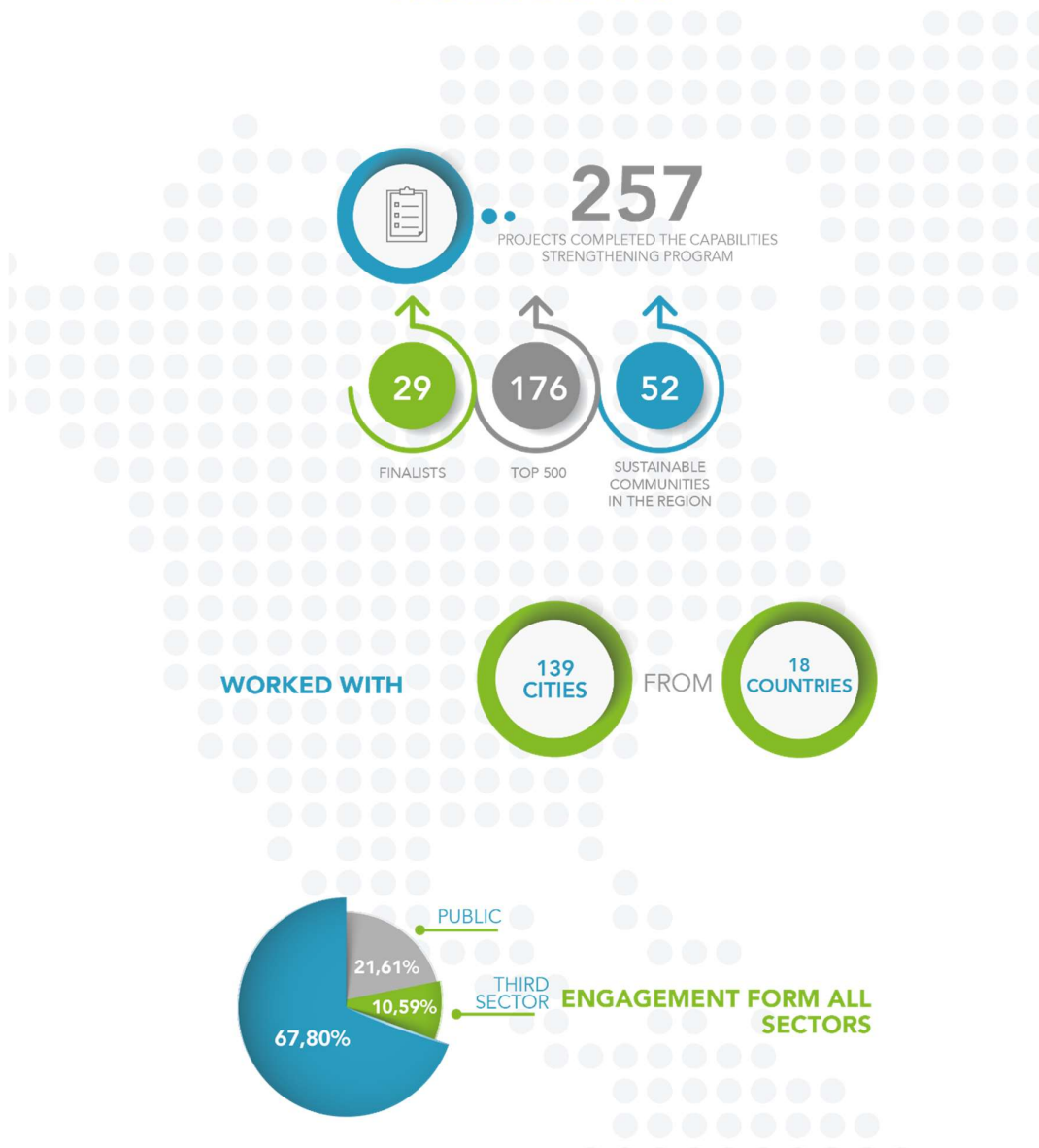
9938	Reconstrucción Sostenible Post-Desastre.	MX
9960	TODO NORTE PERU Mujeres artesanas viviendo su sueñ	PE
9976	Sistemas agroforestales para el desarrollo	MX
10029	Tierras Buenas,Gente Fertil Posada LaSebastiyana	CO
10044	Familia Rural Inteligente	MX
10072	Desafio Conexsus	BR
10106	CULTIAGUA-HIDRORETENEDOR PARA TIERRAS HUMEDAS	CO
10107	PROYECTO ECOLÓGICO DE PLASTIMADERA EMAVERDE	BO
10183	Comedores Comunitarios rurales, estrategia para la	MX
10185	Conectamos La Amazonia Colombiana Con El Mundo	CO
10263	AGRICULTURA URBANA Y PERIURBANA PARA LAS CIUDADES	BO
10302	BARRAS DE CHOCOLATE CON EMPAQUES D PAPEL PLANTABLE	EC
10332	EcoFruver	CO
10334	Ploggers Guayaquil	EC
10349	Renovare	CO
10377	Rabbit / AQI Guatemala	GT
10437	CONSTRUYENDO ESCUELAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIB	PE
10681	Mujeres Emprendedoras de la Ruta de Humbolt	EC
10683	We Glass	CO

Fuera de ranking	nombre	país
8122	COMÉ DES HECHOS	Argentina
8169	Proyecto Humedal Urbano Artesanos de Alerce	Chile
8172	UPCYCLING CHILE LIMITADA	Chile
8222	Reto3RVeracruz	México
8279	Vagón Verde	México
8466	EMPODERAMIENTO DE MUJERES DESPLAZADAS Y EXCLUIDAS	Argentina
8488	EMPODERAMIENTO DE MUJERES DESPLAZADAS Y EXCLUIDAS	Argentina
8521	Innova Solar	Honduras
8642	Ecocenter Argentina	Argentina
8647	RESTAURACIÓN CORALINA: IMPACTOS REGIONALES	México
8695	Reciclaje comunitario por un mundo mejor	Colombia
8744	Proyecto Primates Panamá	Panamá
8765	Raduya	Argentina
8807	protect paradise veneuela	Venezuela
8841	Programa de Restauración de Arrecifes	México
9118	TecnoClay - materiales de construcción con tierra.	Bolivia

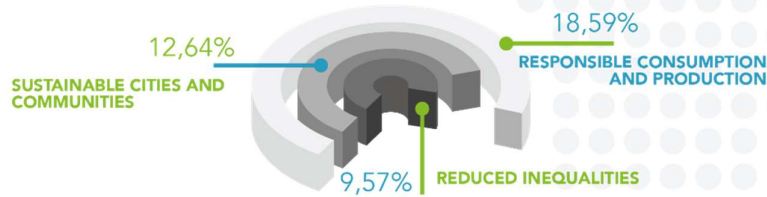
9152	MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO	Colombia
9290	Colmenares Pio Martin, Miel del Desierto	Chile
9291	Fundación Educativa Los Campanos	Colombia
9302	PROGRAMA DE AHORRO Y USO EFICIENTE DE LA ENERGÍA	Colombia
9374	GAVIOTA SL200	México
9379	Inventario botánico bosque en Palora	Ecuador
9408	FUERZA ECOLÓGICA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE	Perú
9446	EmpoderandoMe	Colombia
9525	TEC. APROPIADA PARA SUMINISTRO DE AGUA POTABLE	Colombia
9561	MUJERES MIGRANTES DE LATINOAMERICA	Argentina
9624	Playing House	Perú
9672	Kala Kenko	Venezuela
9677	Leather Heart	Venezuela
9711	INSTALACION DE FONDO DE AHORRO COMUNITARIO	Venezuela
9797	RECUPERANDO BOSQUES	Argentina
9882	creciendo con mi comunidad	Ecuador
9905	PROAMAZONÍA	Ecuador
9909	Empresa Boliviana de Reciclaje Electrónico S.R.L.	Bolivia
10056	REACONDICIONARTE	Colombia
10057	Micropropagación de especies nativas en peligro	Chile
10070	REHABILITACIÓN POST-INCENDIOS	Chile
10139	Plover	Chile
10141	Up: Sr. Hoja	Venezuela
10147	Residuos de suelas de zapatos para la construcción	Colombia
10245	REVALORIZA, ECONOMÍA CIRCULAR PARA LA CONSTRUCCIÓN	Chile
10248	MARINA DEL REY	Argentina
10254	Fortalecimiento de la cadena productiva de la papa	Bolivia
10291	CULTURA CIUDADANA Y MANEJO DE RESIDUOS	Venezuela
10308	PROYECTO DE JAMUNDI	Colombia
10316	Ecopackagingsocial Delicias del Palacio del Dean	España
10350	MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CAPITAL HUMANO	Colombia
10407	E SOLUCIONES	Colombia
10471	ECOBUZING	República Dominicana
10537	PolinizARTE	Colombia
10542	Desarrollo integral para comunidades sostenibles	Colombia
10686	VIVERO KANAN KAB	México
10688	Latinoamérica Wellness	Argentina

Anexo 4 - Infografía de cierre Programa de Fortalecimiento

LATIN AMERICA GROWS ALONGSIDE PAGE AND PLV



**OUR CATEGORIES ARE ALIGNED WITH ALL 17 SDG
THESE ARE THE TOP 3 IN 2020**



OUR ALLIANCES ALLOWED US TO...

BENEFIT 139 PROJECTS WITH MORE THAN 400 HOURS OF MENTORING

HAVE THE PARTICIPATION OF 79 MENTORS FROM 11 COUNTRIES

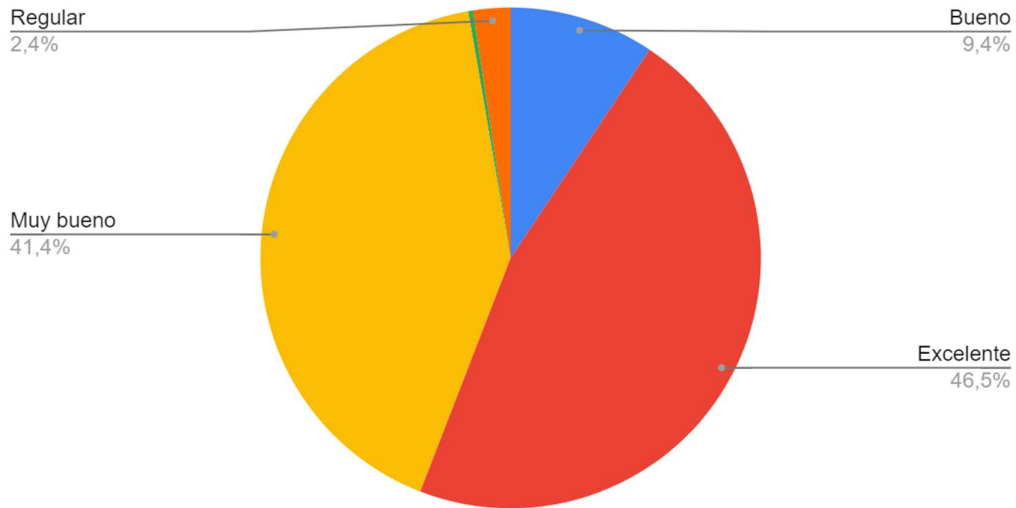
OFFER A FREE LEARNING PLATFORM TO THE TOP 500 SOCIAL AND ENVIRONMENTAL PROJECTS IN THE REGION



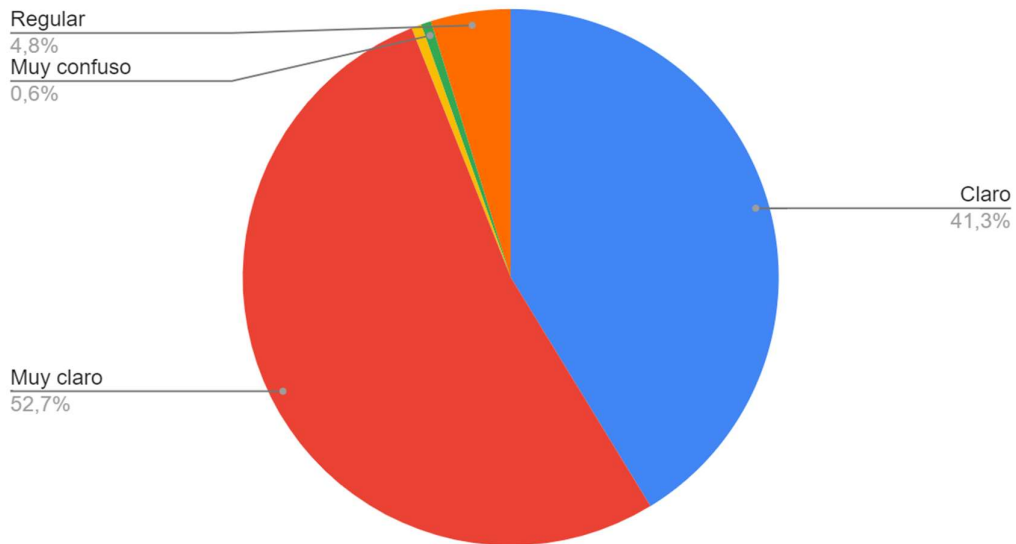
Anexo 5 – Encuestas de cierre en cada módulo del Programa de Fortalecimiento

Módulo 1

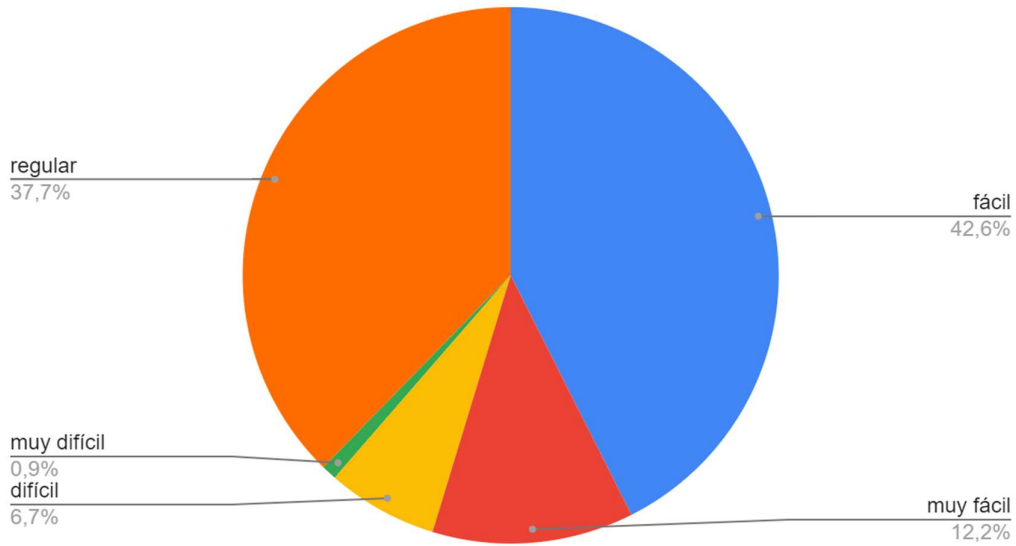
1. En general, ¿cómo calificarías tu experiencia en este módulo?



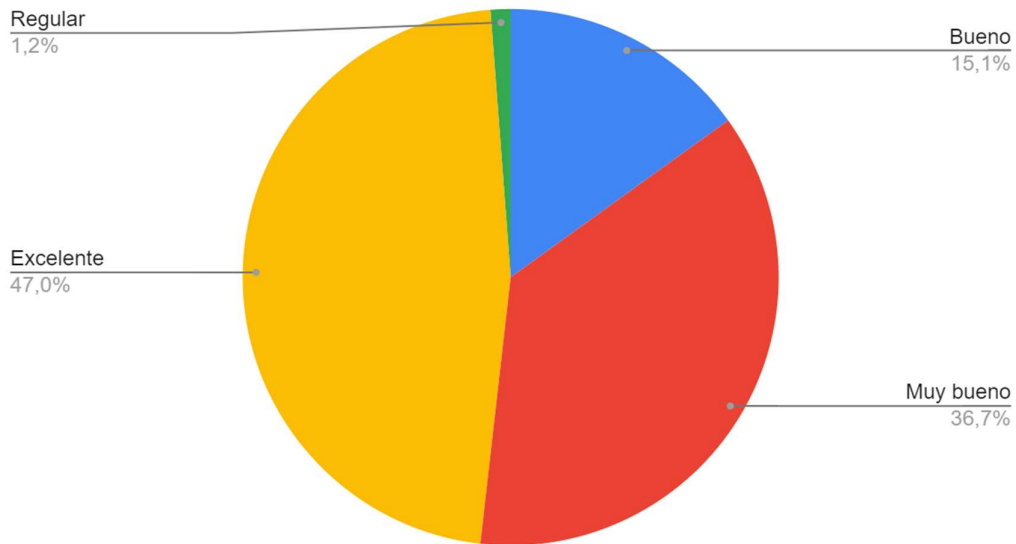
2. ¿Qué tan claro fue explicado el contenido del módulo?



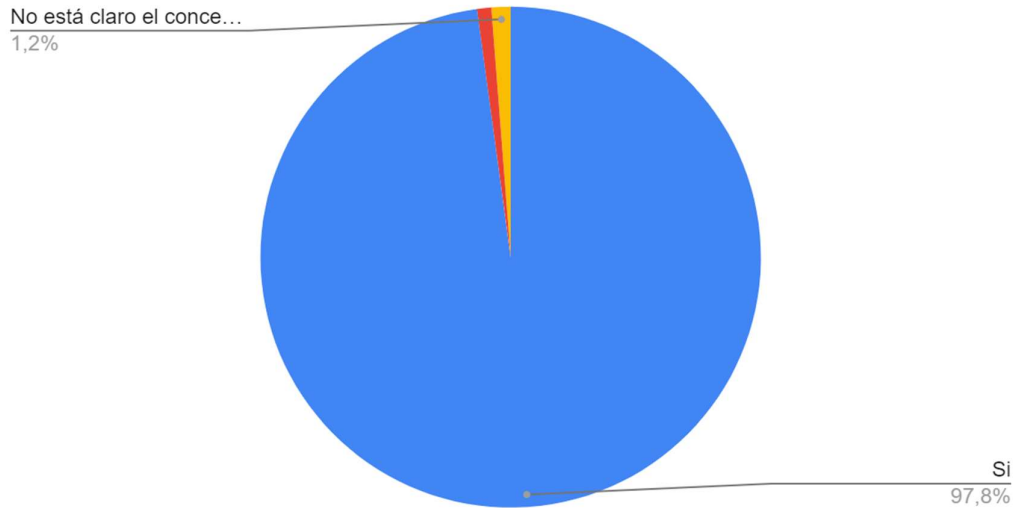
3. ¿Qué tan difícil se te hizo completar las tareas del módulo?



4. ¿Cómo lo calificarías como guía para reforzar tu proyecto?



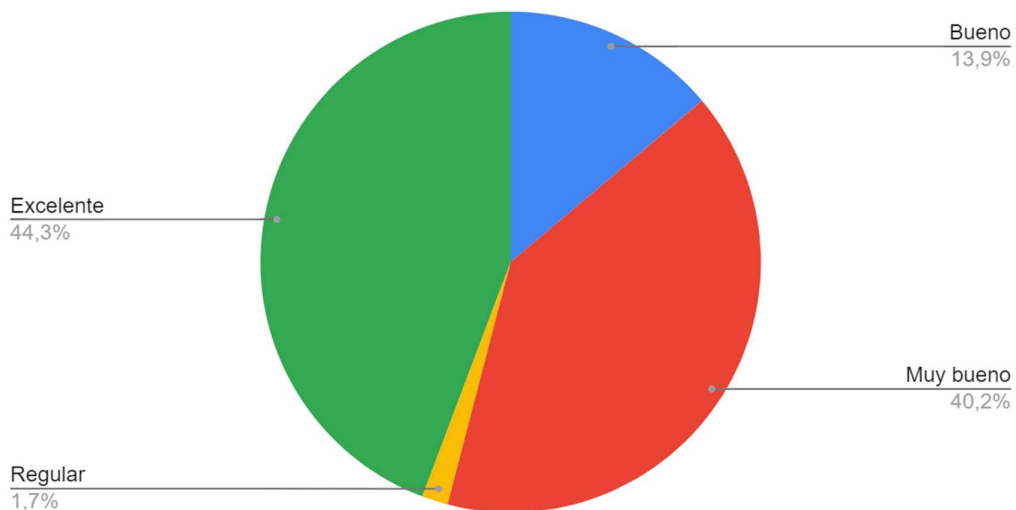
5. Una vez revisado el concepto de economía verde, ¿crees que tu proyecto promueve el crecimiento económico sosteni...



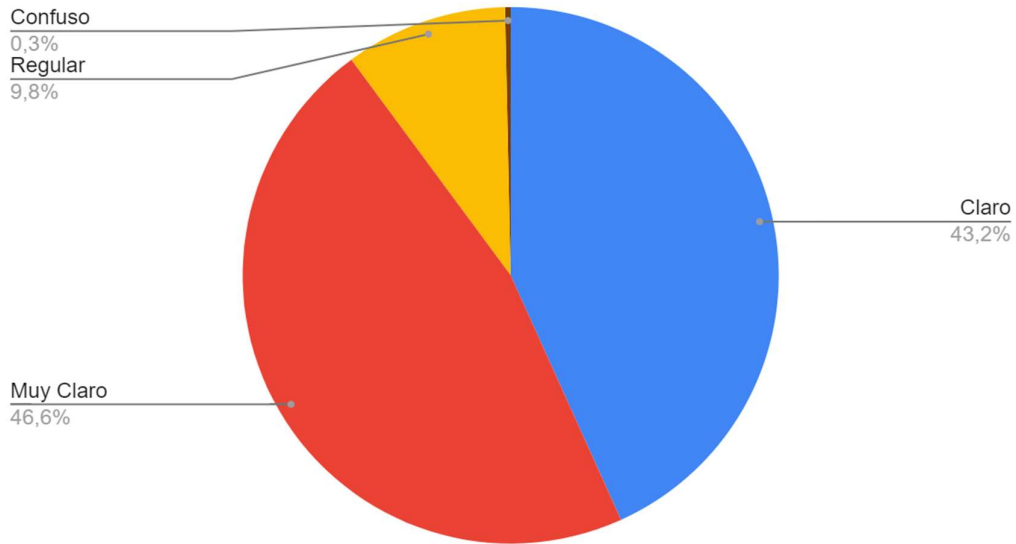
6. De lo visto en este módulo, ¿qué consideras que ha sido lo más útil para tu proyecto?

Módulo 2

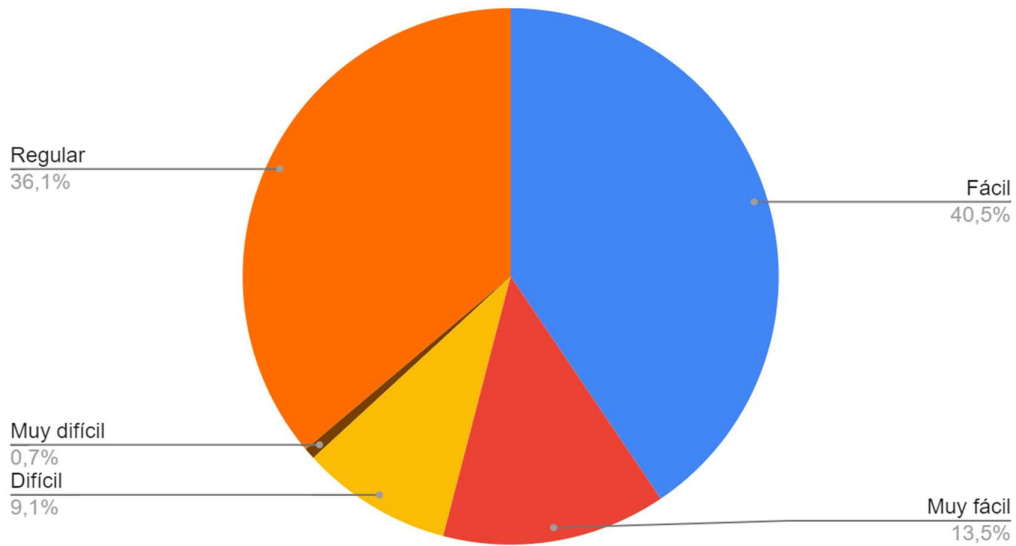
1. En general, ¿cómo calificarías tu experiencia en este módulo?



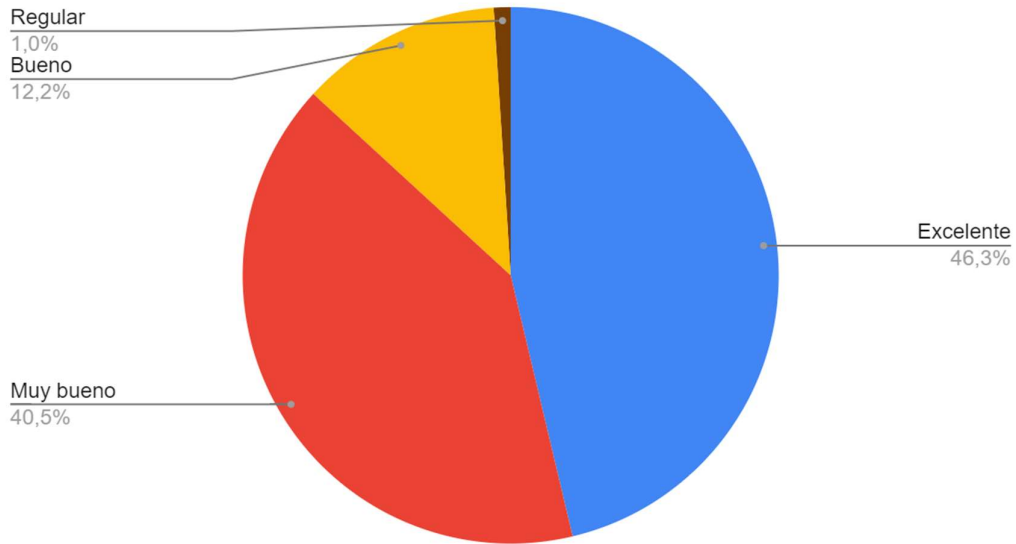
2. ¿Qué tan claro fue explicado el contenido del módulo?



3. ¿Qué tan difícil se te hizo completar las tareas del módulo?

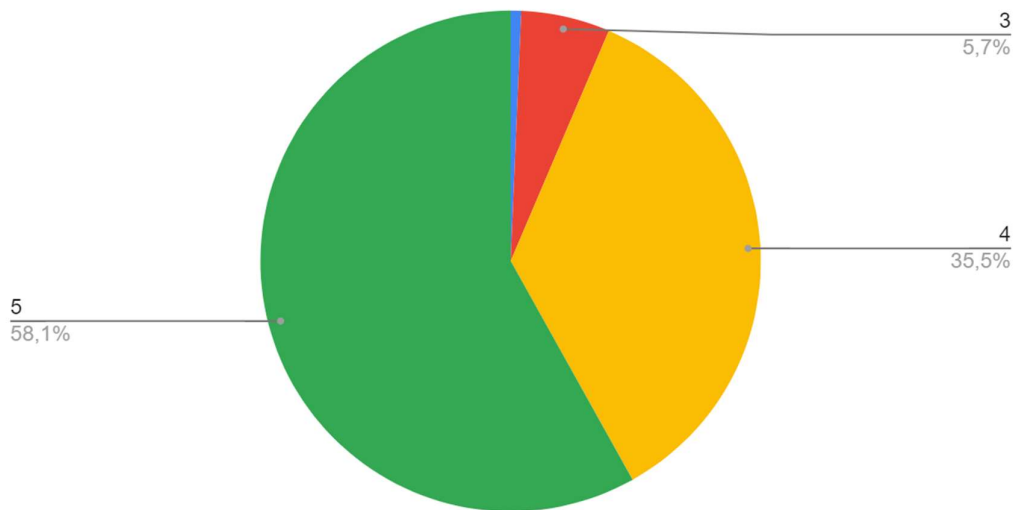


4. ¿Cómo lo calificarías como guía para reforzar tu proyecto?

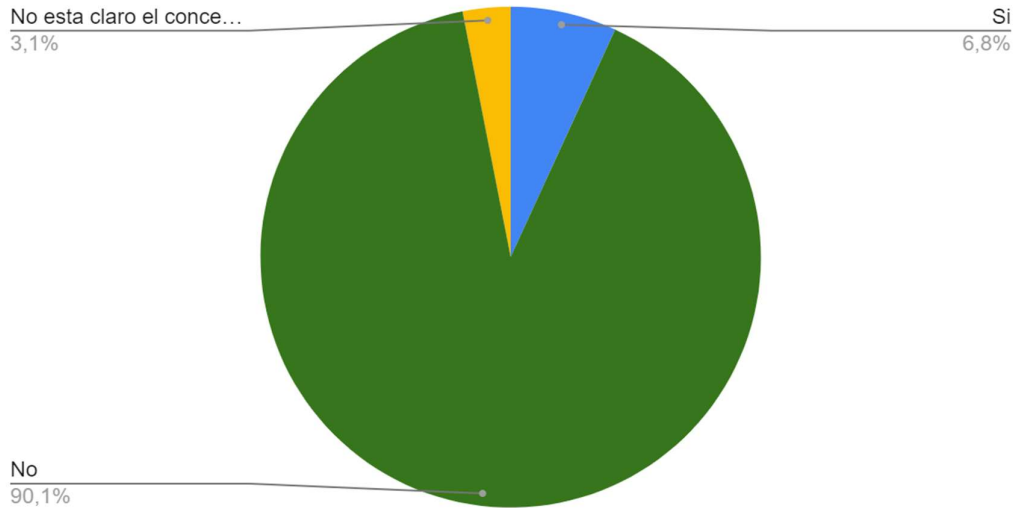


5. De lo visto en este módulo, ¿qué consideras que ha sido lo más útil para tu proyecto?

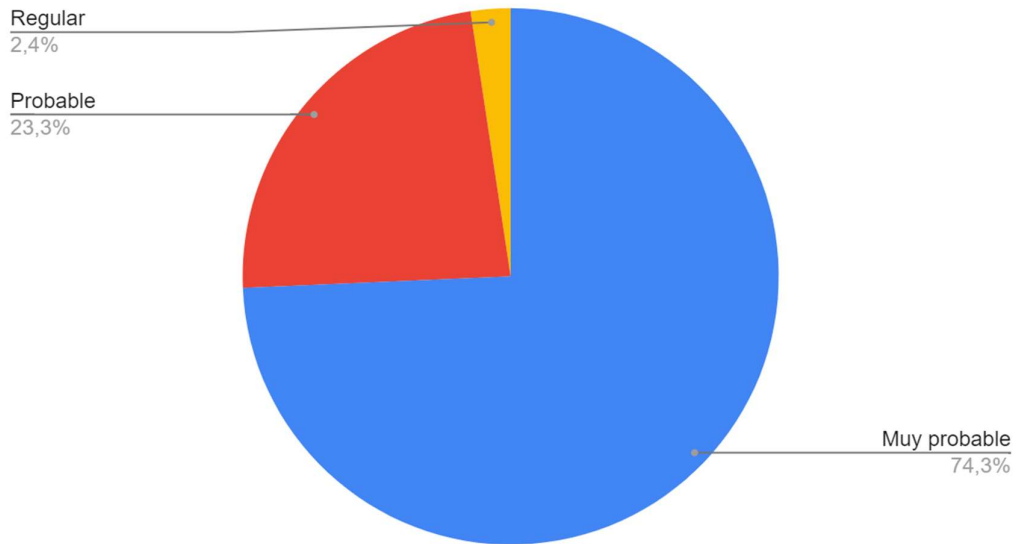
6. Del 1 al 5, siendo 5 el puntaje más alto. ¿Cuánto te sirvió desarrollar tu proyecto en una página?



7. ¿Pudiste medir tu impacto con los Objetivos de Desarrollo Sostenible?

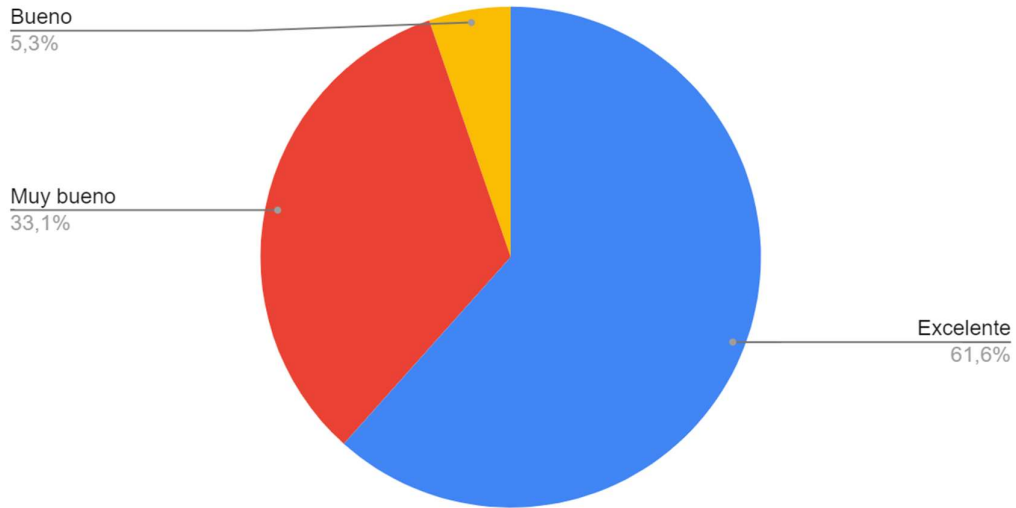


8. ¿Qué tan probable es que recomiendes este programa?

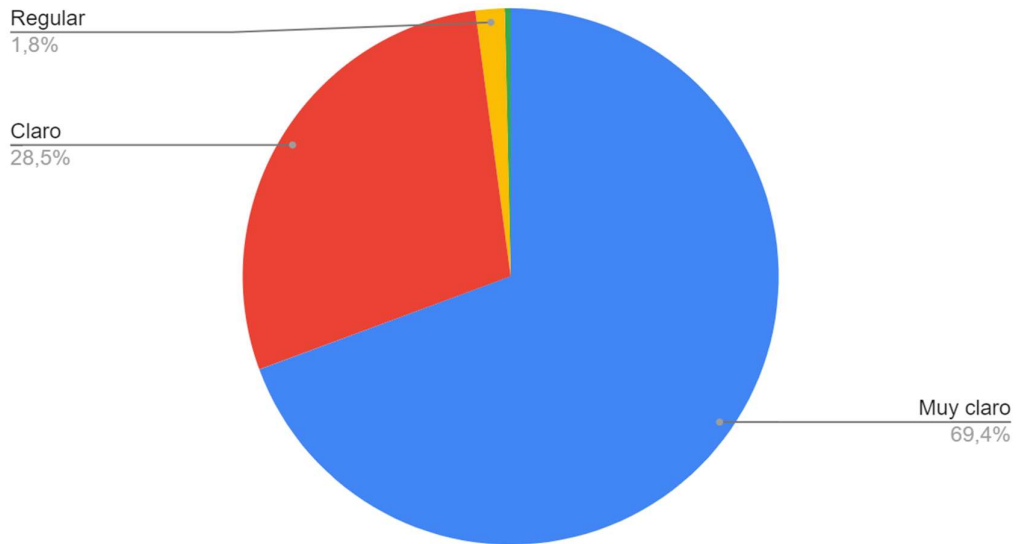


Módulo 3

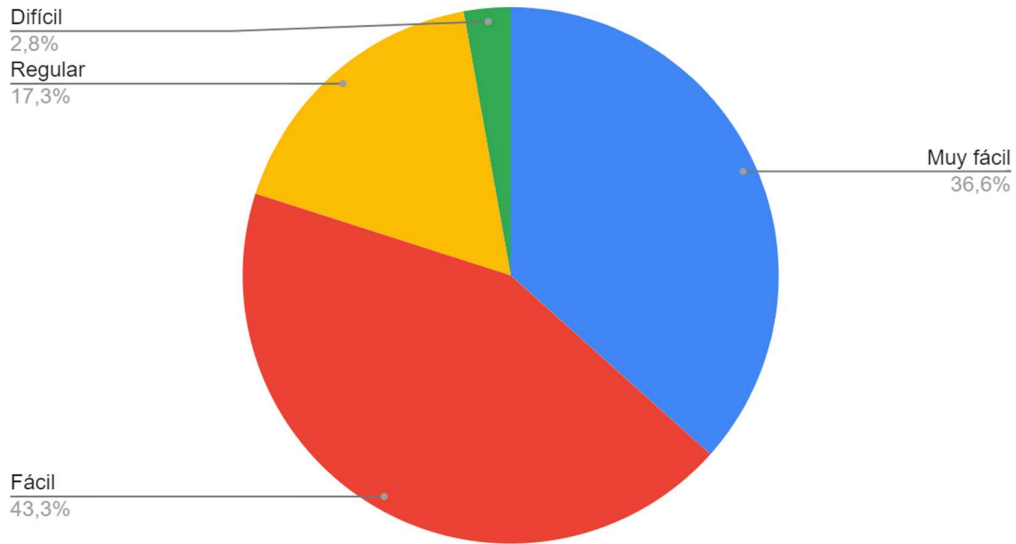
1. En general, ¿cómo calificarías tu experiencia en este módulo?



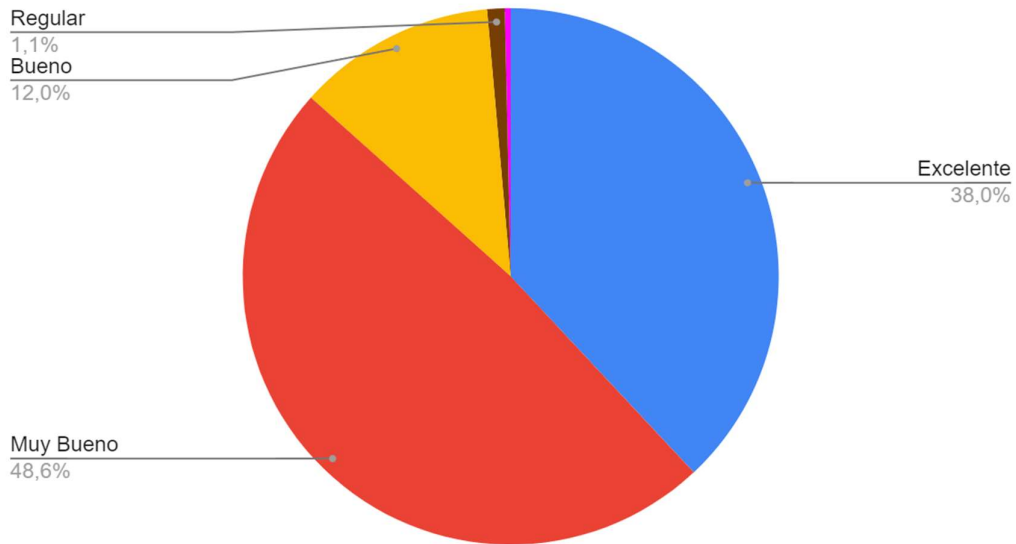
2. ¿Qué tan claro fue explicado el contenido del módulo?



3. ¿Qué tan difícil se te hizo completar las tareas del módulo?

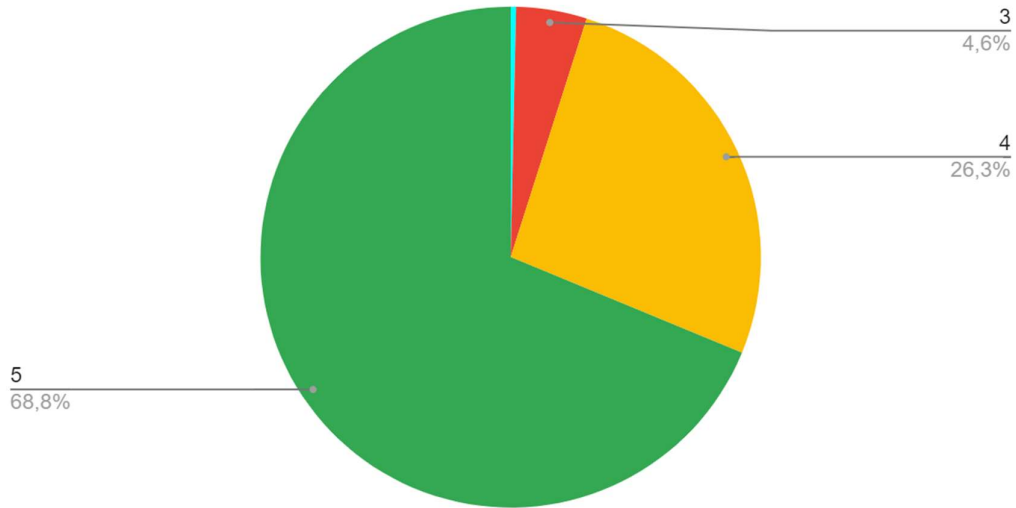


4. ¿Cómo lo calificarías como guía para reforzar tu proyecto?

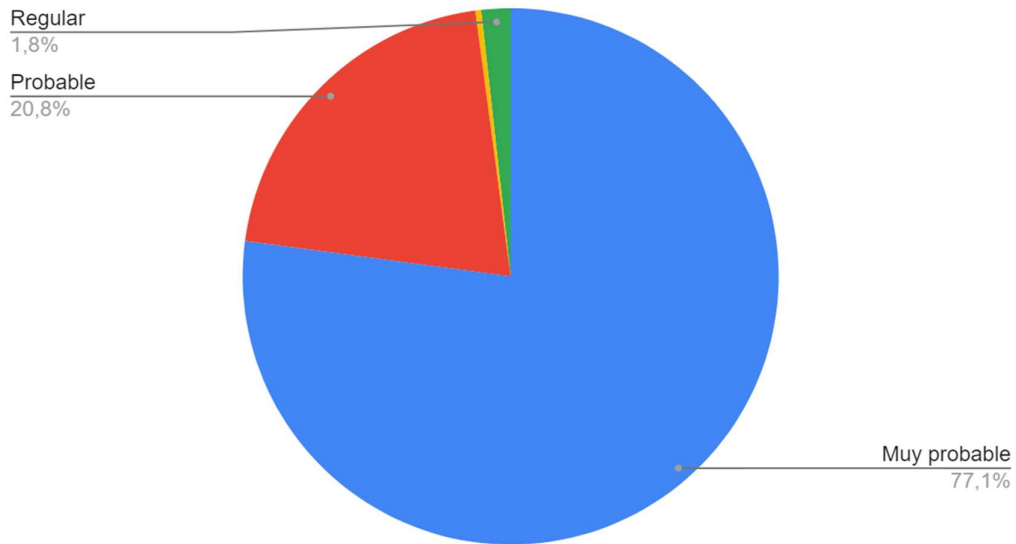


5. De lo visto en este módulo, ¿qué consideras que ha sido lo más útil para tu proyecto?

5.1 Del 1 al 5 siendo 5 el puntaje más alto. ¿Cuánto te sirvió este módulo para desarrollar el discurso breve de tu proyect...

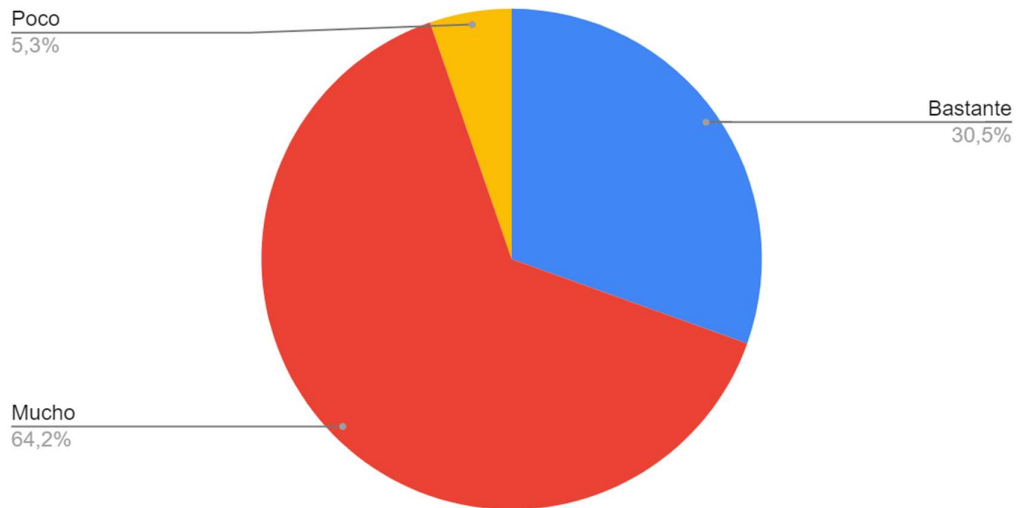


6. ¿Qué tan probable es que recomiendes este programa?

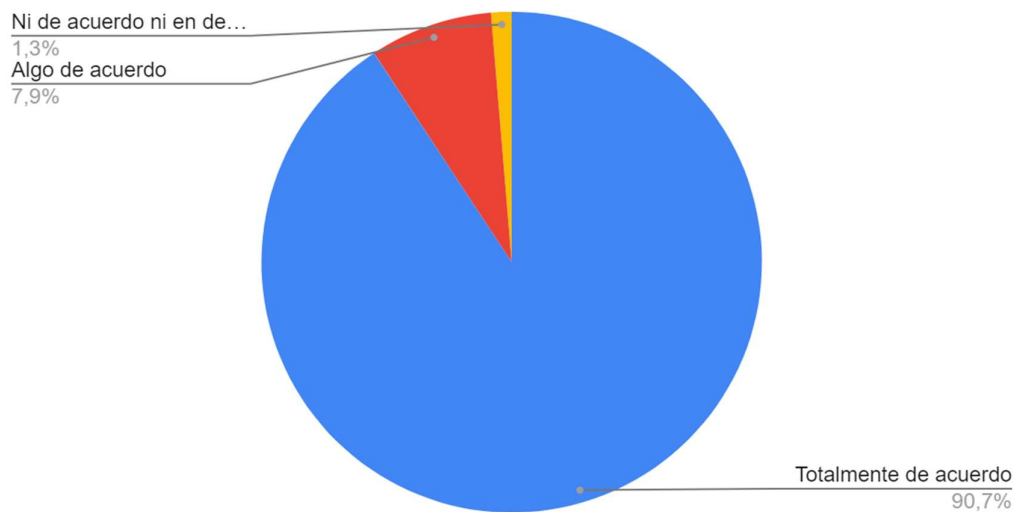


Módulo 4

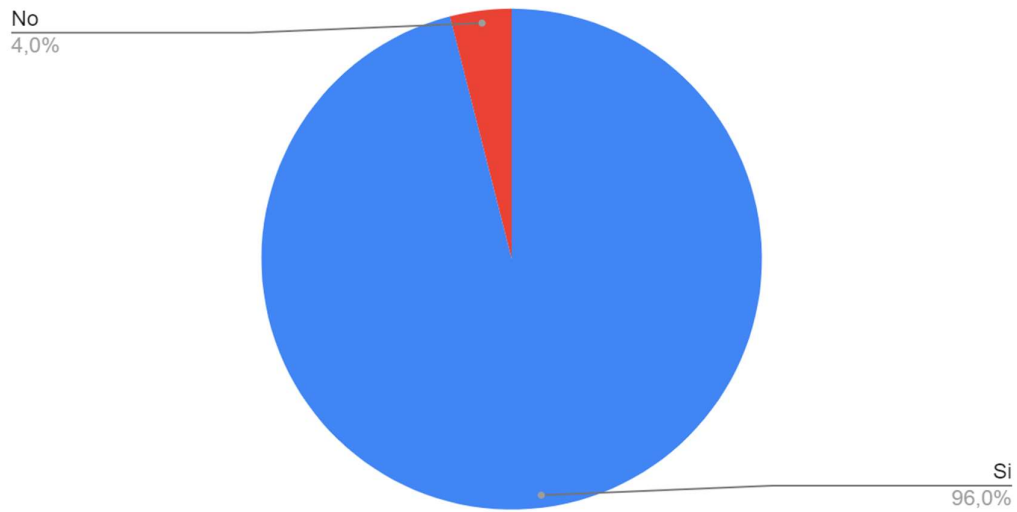
1. ¿Crees que has mejorado tu nivel de preparación luego de las mentorías?



2. ¿El mentor asignado tuvo la disposición e interés adecuado para las mentorías?



3. ¿Pudieron realizar las sesiones de mentoría de acuerdo al esquema planteado?



4. ¿Qué pudiste mejorar sobre tu discurso (pitch) y proyecto luego de las mentorías?

Anexo 6 – Certificado Programa de Fortalecimiento



La Alianza para la Acción hacia una Economía Verde (PAGE) y Premios Latinoamérica Verde extienden el presente Diploma de Reconocimiento a



por haber culminado el Programa de Fortalecimiento. Esta actividad contó con una duración de 25 horas entre mayo y junio de 2020.

Guayaquil, de junio de 2020



**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**



**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**

Anexo 7 – Certificado de Mentores



La Alianza para la Acción hacia una Economía Verde (PAGE) y Premios Latinoamérica Verde extienden el presente Diploma de Reconocimiento a



por haber participado como mentor del Programa de Fortalecimiento. Esta actividad contó con una duración de 15 horas entre mayo y junio de 2020.

Guayaquil, de junio de 2020



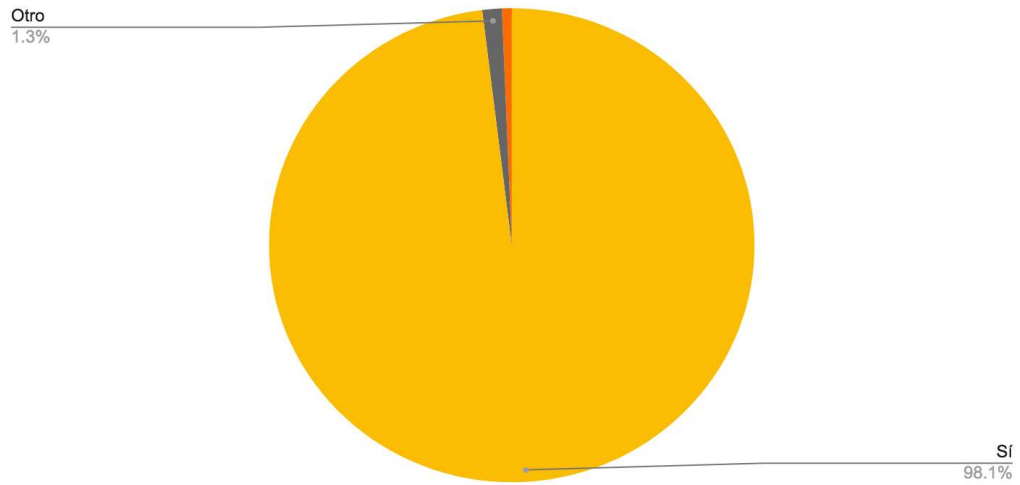
**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**



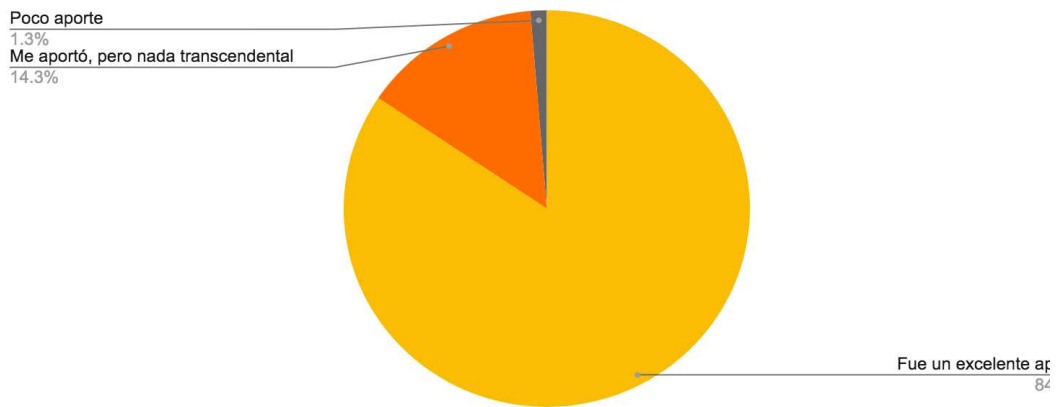
**PREMIOS
LATINOAMÉRICA
VERDE**

Anexo 8 – Encuesta general de retroalimentación

1. ¿Consideras que las herramientas expuestas en cada uno de los módulos aportaron a la validación y ajustes necesarios sobre tu proyecto/organización?



2. Elige una frase con la que mejor identifiques el aporte de los contenidos del programa a tu proyecto/organización.



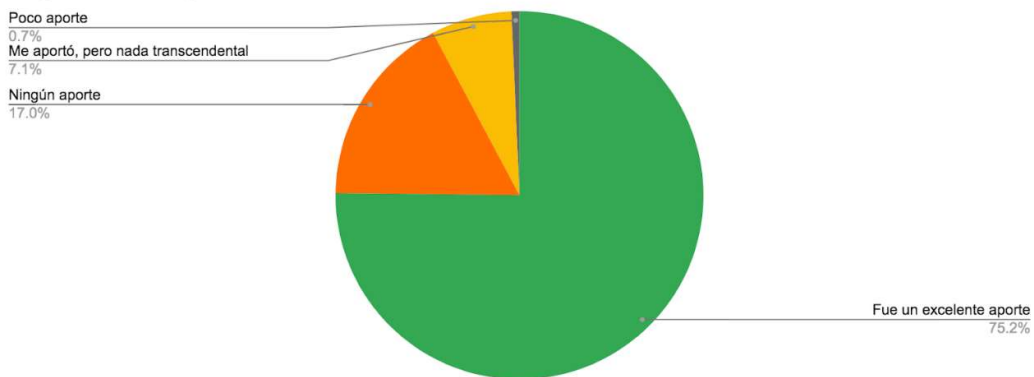
3. ¿Cuáles fueron esos aportes?

Enfoque repensar definición clientes **pitch**
 estructurar proyectos **otra vision**
identificar y definir el problema que se soluciona
 clarificar propósito **Indicadores**
 Presentación estratégica del proyecto
Entender el canvas para proyectos sostenibles

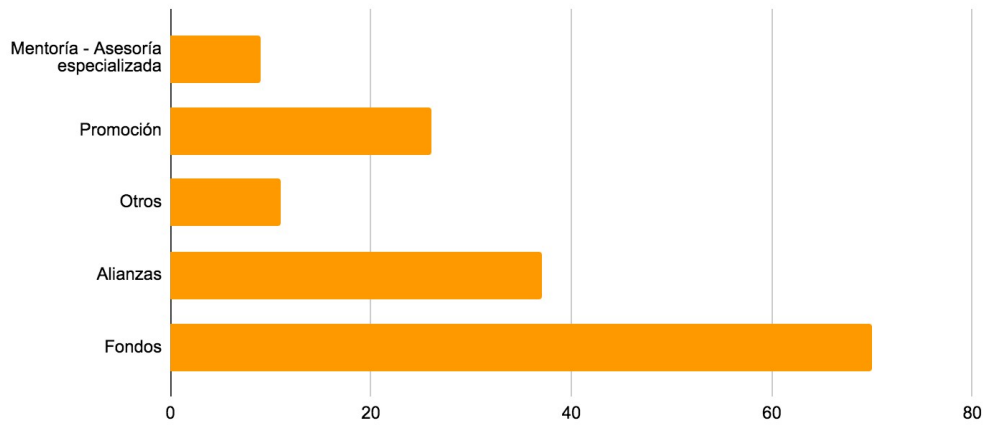
4. Si lograste acceso a la mentoría, describe en 3 palabras la interacción con el mentor.

La mayoría de las descripciones fueron a través de palabras como: aprendizaje, motivacional, asertiva, empática, acertada, escucha, expertise, inspiracional, clave, concreto, entre otros.

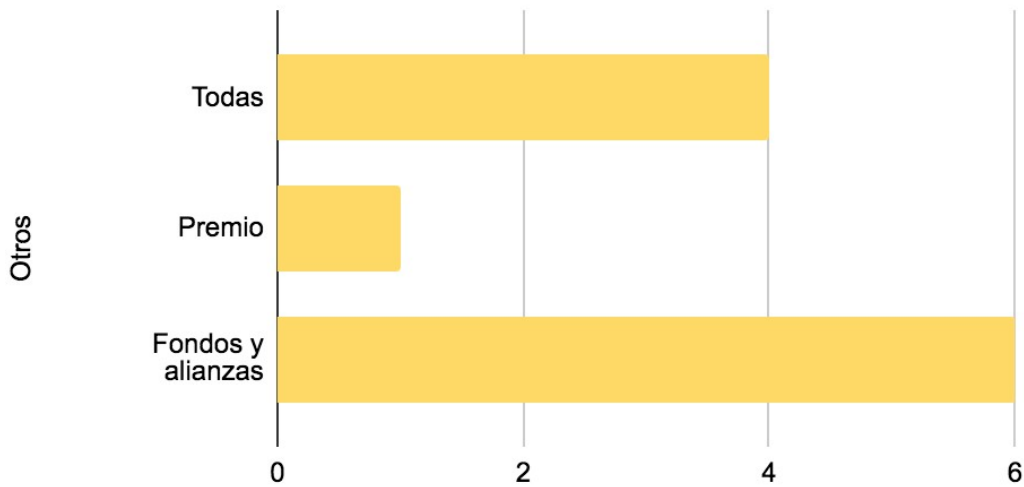
5. ¿Cuál fue el aporte de tu mentor?



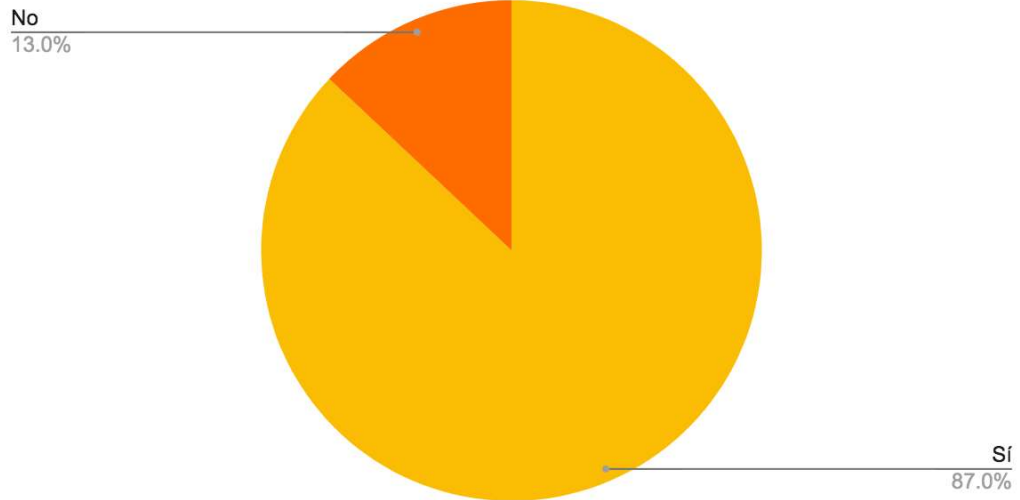
6. Luego de haber revisado tu proyecto a través del Programa de Fortalecimiento ¿Qué es lo que necesitas para crecer o ampliar tu impacto?



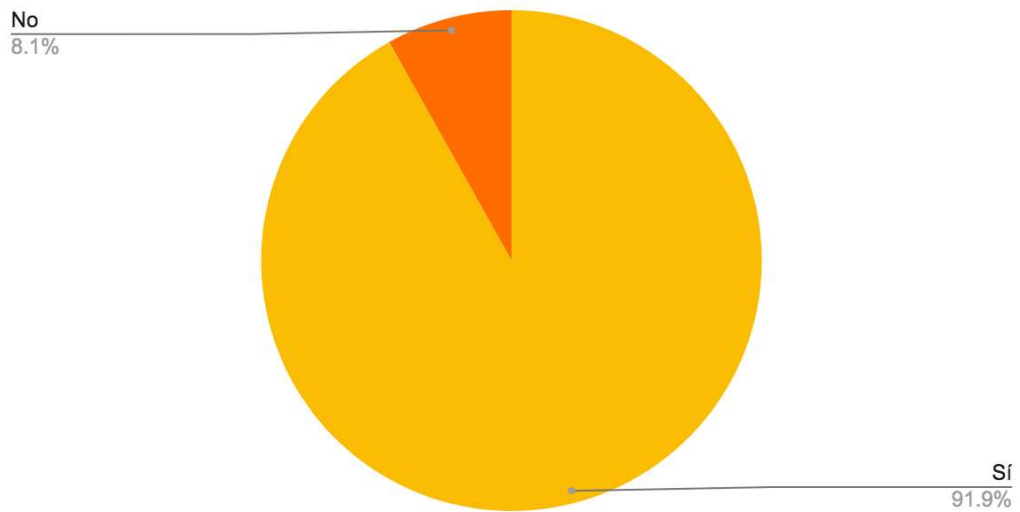
Detalle de Otros comentarios



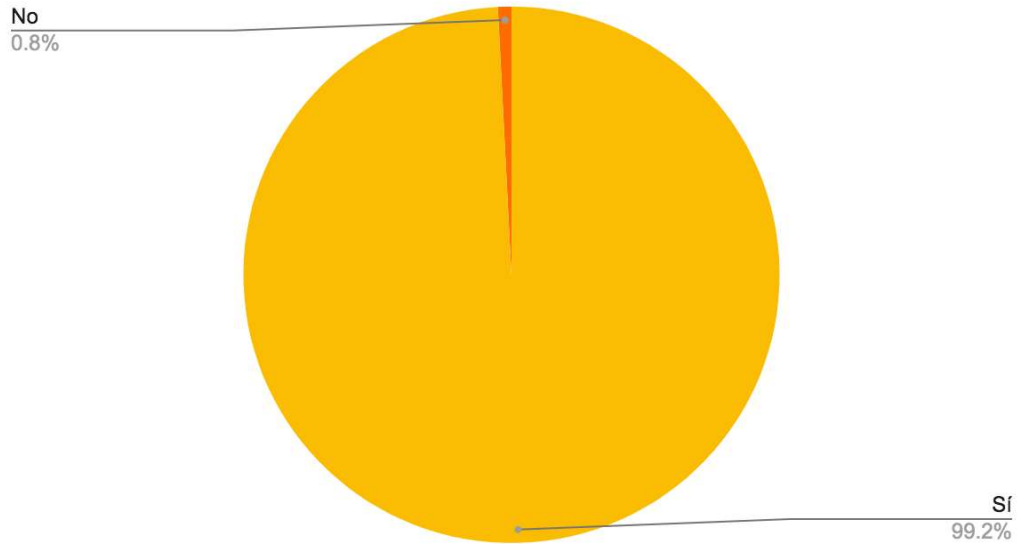
Count of 7.- ¿Pudiste registrar las tareas con facilidad en la plataforma?



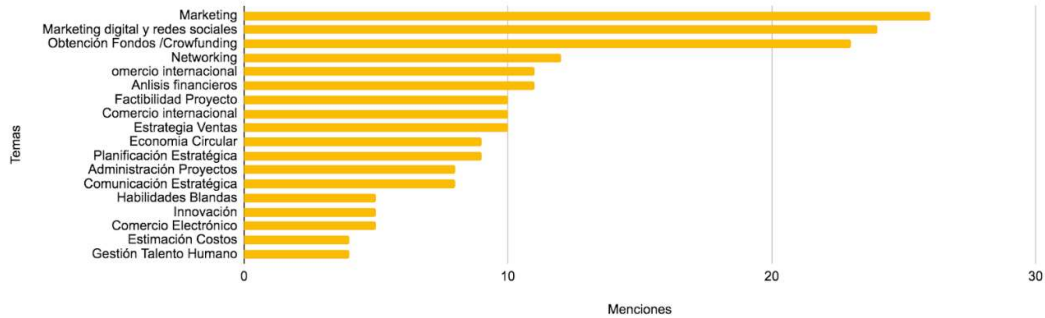
8. ¿Te fué fácil comprender la dinámica de la plataforma y los beneficios que te brinda?



9. ¿Te interesaría acceder a módulos más avanzados?

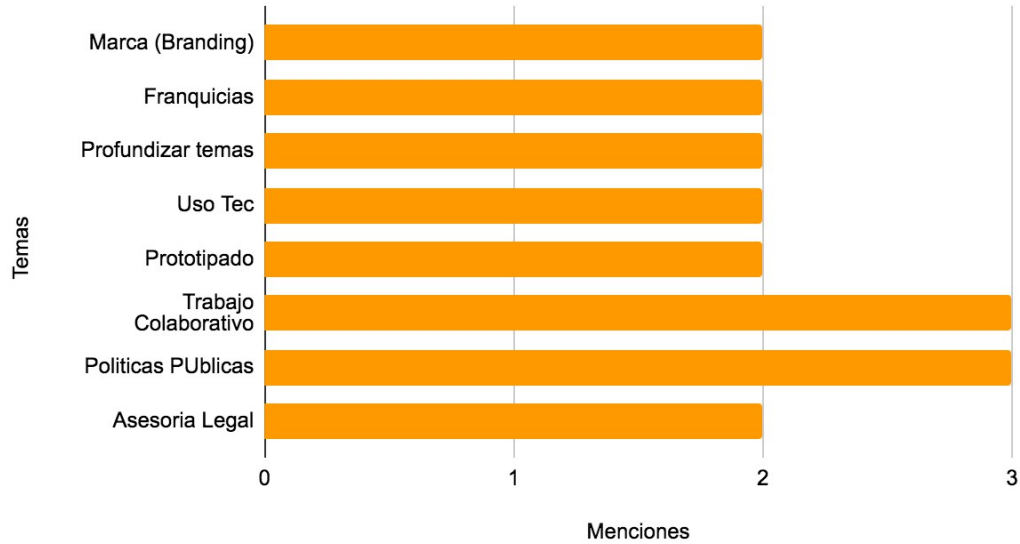


Temas que les gustaría incluir a los participantes en el Programa de Fortalecimiento por número de menciones

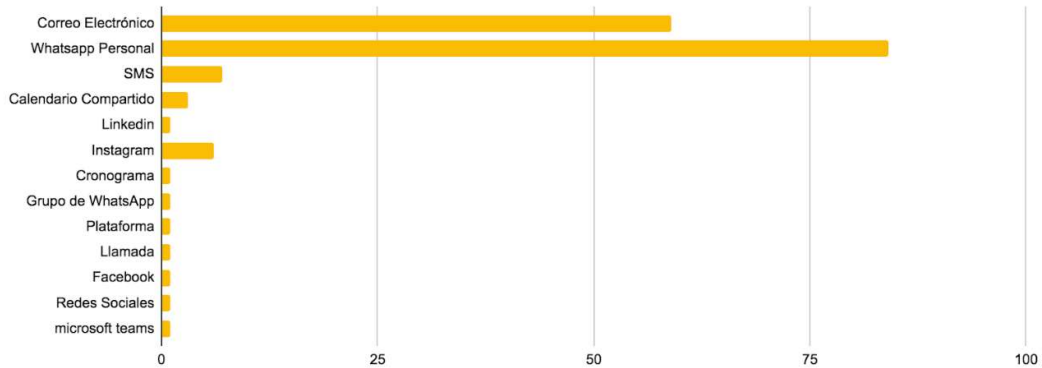


10. Indícanos al menos 3 temas que te gustaría encontrar en el programa.

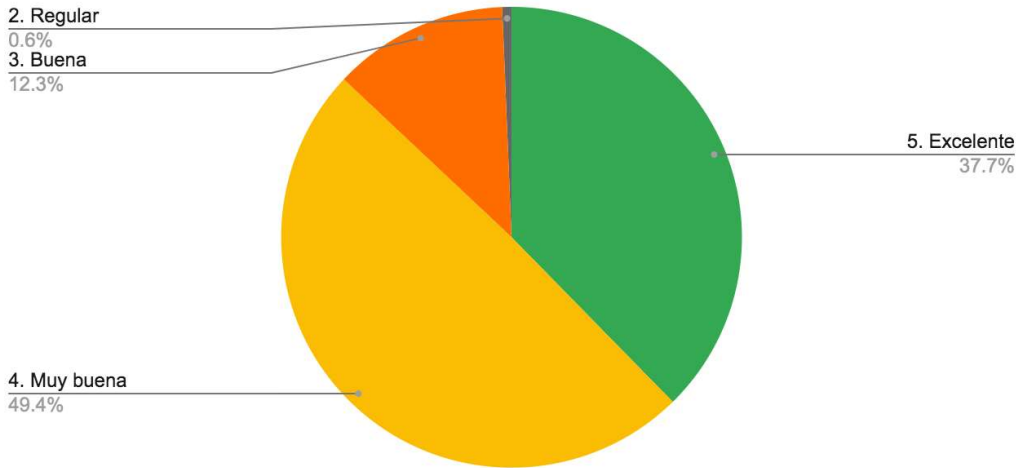
Temas mencionados menos de 4 veces



Count of 11. ¿Cuál sería el mejor medio para notificarte sobre fechas importantes del programa de fortalecimiento? Escribe 2 opciones, adicional a las que han estado disponibles en la plataforma o en la web.



12. Califica del 1 al 5 tu experiencia durante el programa de fortalecimiento.

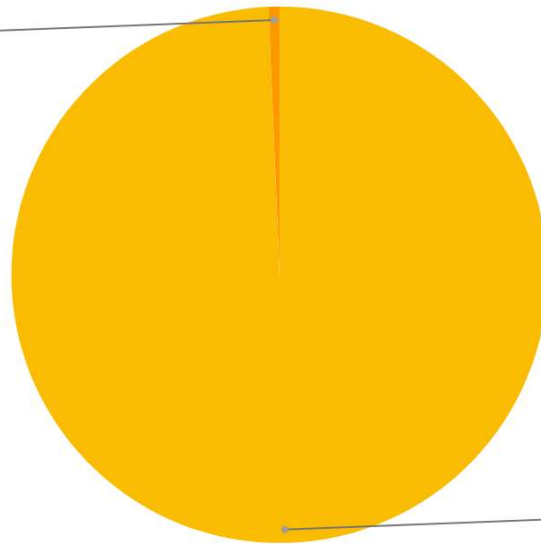


13. Describe en 3 palabras tu experiencia al realizar el Programa de Fortalecimiento.



14. ¿Recomendarías a otros participar en PLV?

No
0.7%



Sí
99.3%

15. Comparte con nosotros sugerencias para mejorar la experiencia del Programa de Fortalecimiento.

Anexo 9 – Referencia de carta enviada a panelistas

Guayaquil, 22 de junio de 2020

Señora

Ana Belén Sánchez

Organización Internacional del Trabajo

México.-

De mis consideraciones,

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Alianza para la Acción hacia una Economía Verde (PAGE, por sus siglas en inglés), en colaboración con Premios Latinoamérica Verde (PLV) los invita a ser parte de la séptima edición del evento que se desarrollará virtualmente entre el 19 y 23 de agosto.

PAGE es un mecanismo de la ONU que coordina acciones relacionadas a economía verde y ayuda a los países a alcanzar y monitorear los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Actualmente, el programa es implementado en un trabajo conjunto entre varios gobiernos del mundo y cinco agencias del Sistema de las Naciones Unidas¹.

Es de recordar que Premios Latinoamérica Verde ha sumado durante sus 7 ediciones (2013 – 2020) más de 12.000 proyectos, generando así una contribución significativa a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible al exhibir y conectar a los mejores proyectos de la región; aportando también a los esfuerzos de PAGE para generar impactos que puedan ser medibles para América Latina y El Caribe. En la séptima edición contamos con la participación de 2.540 proyectos provenientes de 25 países y 562 ciudades².

En el marco de este evento se llevará a cabo un **Diálogo de Economía Verde y Desarrollo Sostenible**, el cual permita un intercambio de experiencias, buenas prácticas y lecciones aprendidas, sobre como la economía verde y la banca sostenible juegan un papel fundamental en los procesos de desarrollo sostenible en América Latina

¹ <http://www.un-page.org/>

² <http://www.premioslatinoamericaverde.com/>

Ver <https://www.youtube.com/watch?v=h7eJaDbtkyI>

y el Caribe. Es por esta razón que lo invitamos a ser parte de este diálogo que se realizará el 20 de agosto de 8h30 a 12h00 a través de la plataforma digital Zoom.

Estamos seguros de contar con su presencia, agradecemos nos confirme su disponibilidad hasta el 6 de julio de 2020. Para mayor detalle, lo dejo en contacto con la Directora Ejecutiva de Premios Latinoamérica Verde, Priscilla Torres ptorres@premioslatinoamericaverde.com y con la Coordinadora de Proyectos Especiales Paula Lanata planata@premioslatinoamericaverde.com

Priscilla Torres Salazar
Directora Ejecutiva
Premios Latinoamérica Verde

Iván González de Alba
Asesor Regional de Política,
Reducción de Pobreza y Desarrollo
Sostenible
PNUD
Centro Regional para América Latina
y el Caribe

Anexo 10 – Referencia de carta enviada a organizaciones

Guayaquil, 25 de junio de 2020

Señor

Franco Piza

Bancolombia

Colombia.-

De mis consideraciones,

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Alianza para la Acción hacia una Economía Verde (PAGE, por sus siglas en inglés), en colaboración con Premios Latinoamérica Verde (PLV) los invita a ser parte de la séptima edición del evento que se desarrollará virtualmente entre el 19 y 23 de agosto.

PAGE es un mecanismo de la ONU que coordina acciones relacionadas a economía verde y ayuda a los países a alcanzar y monitorear los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Actualmente, el programa es implementado en un trabajo conjunto entre varios gobiernos del mundo y cinco agencias del Sistema de las Naciones Unidas³.

Es de recordar que Premios Latinoamérica Verde ha sumado durante sus 7 ediciones (2013 – 2020) más de 12.000 proyectos, generando así una contribución significativa a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible al exhibir y conectar a los mejores proyectos de la región; aportando también a los esfuerzos de PAGE para generar impactos que puedan ser medibles para América Latina y El Caribe. Es por esta razón que PAGE, iniciativa de la Organización de las Naciones Unidas, en colaboración con Premios Latinoamérica Verde los invita a formar parte de la **Plataforma Comercial PLV PAGE CONECTA** que se realizará a través de reuniones virtuales el 20 y 21 de agosto del 2020.

En la séptima edición contamos con la participación de 2.540 proyectos provenientes de 25 países y 562 ciudades⁴. Los proyectos que formen parte del ranking 500 mejores y

³ <http://www.un-page.org/>

⁴ <http://www.premioslatinoamericaverde.com/>

Ver <https://www.youtube.com/watch?v=h7eJaDbtkyI>

cumplan con los requisitos establecidos por las organizaciones invitadas acceden a este espacio de negocios verdes. Previo a su participación en **PLV PAGE CONECTA**, los emprendedores deben atravesar un Programa de Fortalecimiento de Habilidades diseñado especialmente para proyectos que trabajan por la reducción de emisiones carbono, que construyen ciudades inclusivas o que son eficientes con los recursos naturales. Asimismo, los participantes reciben una mentoría brindada por un experto en sostenibilidad con el propósito de que puedan entablar reuniones más eficaces con las organizaciones interesadas.

En el 2019, PwC publicó un Estudio de Impacto de Premios Latinoamérica Verde donde fueron hallados los datos que se presentan a continuación.

- El 86% recomendaría participar a emprendedores en Premios Latinoamérica Verde.
- 29% afirma haber recibido acceso a financiamiento de terceros.
- El incremento promedio en ventas después de la participación en PLV fue más +70%.
- Posterior al evento, los proyectos encuestados manifestaron que crearon más de 4.000 plazas de trabajo.

Conscientes de su compromiso con un planeta sostenible y una economía verde en la región cada vez más dinámica, queremos invitar a **Bancolombia** para ser parte de PLV PAGE CONECTA. Un espacio donde podrán conectarse con proyectos que cumplan con el perfil que su organización está buscando. Estamos seguros de que contaremos con su presencia, por favor confirmar la participación suya o de su delegado al correo de la Coordinadora de Proyectos de PLV planata@premioslatinoamericaverde.com

Priscilla Torres Salazar
Directora Ejecutiva
Premios Latinoamérica Verde

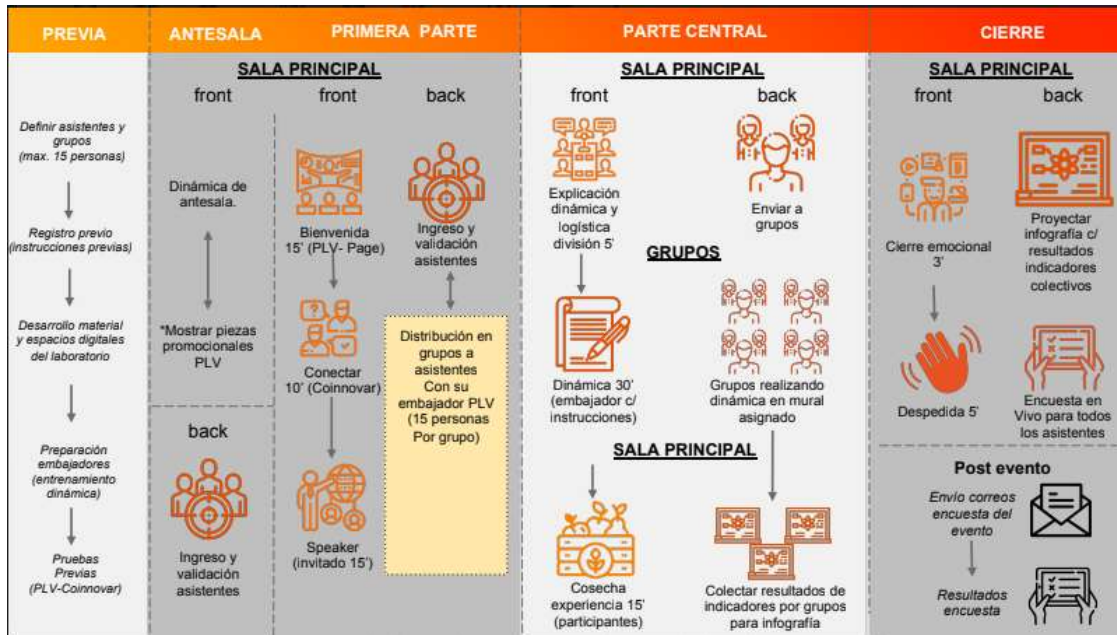
Iván González de Alba
Asesor Regional de Política,
Reducción de Pobreza y Desarrollo
Sostenible
PNUD
Centro Regional para América Latina
y el Caribe

Anexo 11 – Organizaciones confirmadas

1. Caja Los Andes	Chile	Es una Caja de Compensación de Asignación Familiar o por su abreviatura CCAF
2. Oletnat	Ecuador	Empresa de tratamiento de aguas residuales.
3. Ventures	Colombia	Es una organización sin ánimo de lucro, con más de 15 años de experiencia, que nace como una iniciativa de la Revista Dinero, McKinsey & Company, Ashoka y Compartamos con Colombia con el objetivo de promover el emprendimiento sostenible en Colombia.
4. Agora	Regional	Agora empodera emprendedores con propósito mediante conocimientos, redes y capital. Somos una comunidad de emprendedores, inversionistas, consultores y aliados que toman acción para fortalecer el emprendimiento a lo largo de América.
5. Banco de Bogotá	Colombia	El Banco de Bogotá es un banco colombiano y es el primer banco creado en el país. Sus principales accionistas son el Grupo Aval Acciones y Valores y Financiera S.A.
6. Corfo	Chile	La Corporación de Fomento de la Producción es la agencia del Gobierno de Chile, organismo de ámbito multisectorial, encargado del fomento de la producción nacional y promotora del crecimiento económico regional.
7. Bancolombia	Colombia	Bancolombia es un grupo financiero multinacional colombiano. Su presencia está centrada principalmente en sus operaciones en el continente americano, con filiales y unidades de negocio en Centro y Suramérica.
8. Banca Financial Prime	Regional	Es una Firma de Consultoría y Banca de Proyectos, con 16 años de trayectoria en el mercado, que presta sus servicios al asesoramiento financiero, empresarial, internacional, para Bancos, Compañías Financieras, Constructoras, Agroindustrias, Empresas Estatales y Micro Empresas.
9. Torrenegra	Regional	Aceleración remota a largo plazo para emprendedores expertos
10. Global Riff	Regional	Fondo de capital de riesgo global creado para resolver la crisis alimentaria mundial
11. ValuesAAA	Regional	Empresa de consultoría enfocada en la Gestión Financiera y de Banca de inversión que ayuda a los empresarios a optimizar y buscar recursos financieros para la expansión, desarrollo y potencialización de su empresa y/o proyectos.
12. Next Gen	Perú	Programa de aceleración para emprendedores
13. Banca Sostenible	Perú	Acelerando Negocios Verdes en la Alianza del Pacífico. Bienvenido a la Banca de Inversión Sostenible.
14. JEConsulting	Perú	Consultora e incubadora de empresas y emprendimientos
15. Cámara Verde	Colombia	Es una organización sin ánimo de lucro que cuenta con el respaldo de la US Green Chamber of Commerce.

16. Amazonía Emprende	Regional	Fortalecen negocios verdes y regenerativos amazónicos con el objetivo de evitar la deforestación
17. KPI Group Colombia	Colombia	Banca de Inversión que cree en los negocios transparentes, el gana-gana y la equidad de género.
18. Coinnovar	Ecuador	Desarrollan estrategias de triple impacto para empresas que quieren innovar, crecer y aportar al desarrollo sostenible
19. Sambito	Ecuador	Consultora ambiental con más de 20 años de experiencia en el mercado.
20. Prosubanco	Ecuador	Líder en innovación bancaria de Ecuador, cuenta con una amplia cartera de productos, enfocados en la calidad de servicio para sus clientes.
21. Épico	Ecuador	Empresa Pública de Gestión de la Innovación y Competitividad de Guayaquil (Épico), cuya finalidad es permitir a los guayaquileños presentar sus ideas de negocios y proyectos económicos.
22. AEI	Ecuador	La Alianza para Emprendimiento e Innovación del Ecuador (AEI) es una red de actores públicos, privados y académicos que busca fomentar el emprendimiento y la innovación, como base del desarrollo productivo del Ecuador.
23. Fondo Emprender	Colombia	Su propósito es transformar las ideas de negocio de los colombianos en empresas sostenibles y consolidadas.
24. Banco de la Mujer	Colombia	Productos de crédito y ahorro diseñados para la mujer.
25. Fundación Coomeva	Colombia	Entidad sin ánimo de lucro, de carácter nacional y promotora de proyectos de desarrollo social

Anexo 12 – Dinámica laboratorio a través de Zoom



Anexo 13 – Justificación y metodología de laboratorio

Un Laboratorio de aceleración de creatividad diseñado para ampliar la visión colectiva, plantear nuevas posibilidades, cocrear soluciones y cosechar acorde a los recursos y entorno de la comunidad.

Metodología.

- Espacio de experimentación, implementado con metodologías design thinking, aprendizaje acelerado y actividades lúdicas adaptadas a un entorno digital y online.
- Las metodologías ágiles potencian la creatividad y la colaboración, consiguiendo flexibilidad e inmediatez en la respuesta para amoldar la postura del participante a las circunstancias específicas del entorno.
- En los laboratorios los participantes ejercitarán de manera práctica su creatividad y pensamiento crítico. Aprenderán a trabajar en equipo para co-crear soluciones a los desafíos planteados.