

# TALLER GESTIÓN DE RECURSOS

## OBJETIVO

Presentar a los participantes diversas plataformas de cooperación para la financiación de proyectos y la gestión de recursos.

## INTRODUCCIÓN A LA TEMÁTICA DEL TALLER

Ademas de aprender a formular un proyecto coherente, es importante desarrollar habilidades para la gestion del proyecto, la identificacion de las fuentes de cooperacion segun la tipologia del proyeto, y la presentacion efectiva del proyecto.

En este taller, se brindaran herramientas para la gestion de recursos humanos, intelectuales, logísticos, ambientales y economicos; en 4 pasos:

1. Lectura y revisión de los contenidos
2. Interacción con material complementario.
3. Eco Reto para la creación de un Pitch Elevator.

*Realiza la lectura del texto que se presenta a continuación:*

## **GESTIÓN DE RECURSOS**

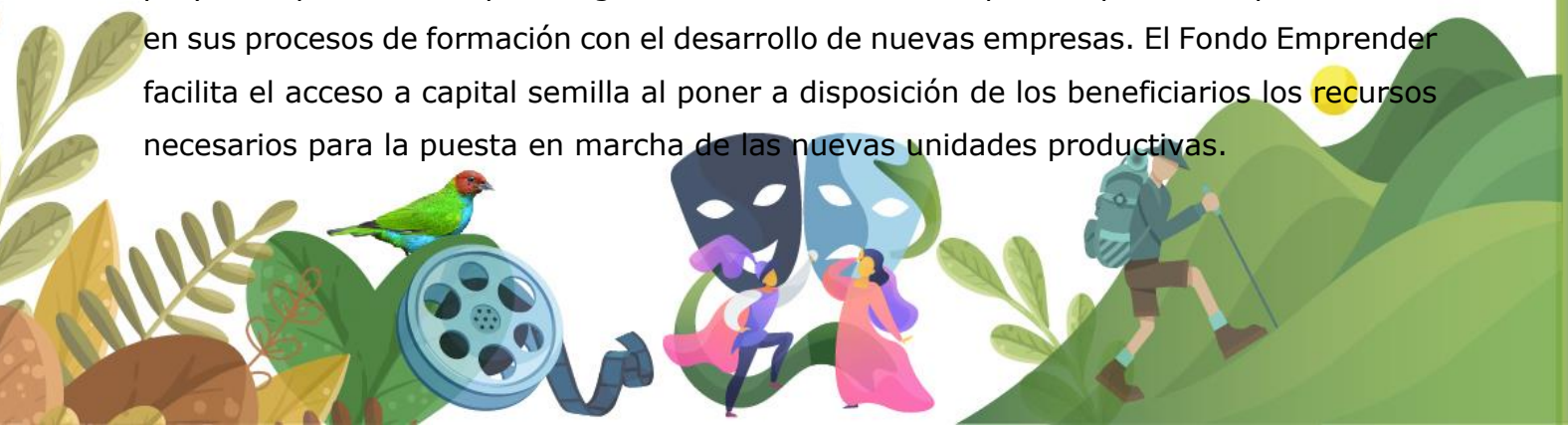
La posibilidad de adelantar una adecuada estrategia de financiamiento se basa principalmente en el conocimiento exhaustivo del proyecto y sus necesidades de recursos, de las fuentes disponibles con sus limitaciones y restricciones, y especialmente de la capacidad de gestión del equipo responsable.

De acuerdo con Sauv e y Villemagne (2003), la gestión de proyectos es a la vez un modo de organización y un conjunto de estrategias, técnicas, herramientas y prácticas destinadas a favorecer la realización de objetivos y la calidad de los resultados esperados. La gestión de proyectos corresponde a un proceso de conducción planificado, coordinado y controlado de todas las actividades o tareas necesarias para la realización de la misión y de los objetivos del proyecto en función de factores humanos, técnicos, presupuestarios, de los plazos acordados y de los riesgos propios del proyecto.

De acuerdo con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (2016), la asignación de recursos públicos con el fin de contribuir a mejorar la productividad y competitividad de las empresas, se realiza a través de la cofinanciación de programas, proyectos y actividades dirigidos a la creación de empresas, a estimular la capacidad innovadora y el desarrollo tecnológico, a prestar asistencia técnica y a fomentar y promocionar las exportaciones.

En este sentido, se presentan algunos de los actores e instrumentos públicos, que pueden constituir fuentes de financiación e inversión para los negocios verdes:

El **Fondo Emprender** se constituyó como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA. El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios para la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.





Para conocer las convocatorias que realiza el Fondo Emprender, podrá acceder al siguiente enlace: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Convocatorias.aspx>

**Colciencias** es el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación. Promueve las políticas públicas para fomentar la Ciencia, Tecnología e Innovación (CT+I) en Colombia. En sus funciones relacionadas con el impulso a los negocios verdes e inclusivos podríamos relacionar los siguientes:

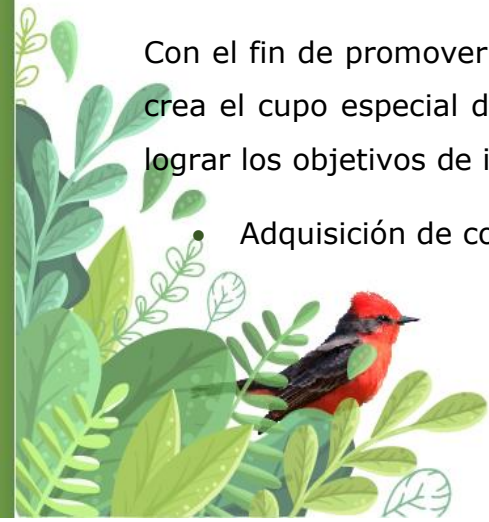
- Articular la Política Nacional de CTel con las políticas nacionales, regionales y sectoriales del Estado, en financiamiento, educación, cultura, *desarrollo económico, competitividad, emprendimiento, medio ambiente*, seguridad social, salud, agricultura, minas y energía, infraestructura, defensa nacional, ordenamiento territorial, información, comunicaciones, política exterior y cooperación internacional y las demás que sean pertinentes.
- Fomentar la creación y el *fortalecimiento de instancias e instrumentos financieros* y administrativos de gestión para la CTel.
- Promover la *inversión a corto, mediano y largo plazo*, para la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación

Existen otras convocatorias de innovación donde pueden aplicar proyectos relacionados con negocios verdes. En el siguiente enlace podrá consultar las convocatorias permanentes de COLCIENCIAS, sus términos de referencias, fechas de aplicación, montos, requisitos entre otras: <http://www.colciencias.gov.co/convocatorias>

**Innpulsa**, es una institución del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012, apoya y promueve el crecimiento empresarial extraordinario, es decir, apoya iniciativas de negocio que puedan crecer de manera rápida, rentable y sostenida. Fomenta la innovación y el emprendimiento de alto impacto, entendiendo que estas son palancas que permiten dicha clase de crecimiento.

Con el fin de promover la innovación en Colombia, INnpulsa, en alianza con Bancóldex crea el cupo especial de crédito enfocado a financiar las actividades identificadas para lograr los objetivos de innovación, que son:

- Adquisición de conocimientos externos a la empresa.



- Adquisición de máquinas, equipos y otros bienes de capital.
- Comercialización.
- Capacitación.
- Innovaciones de organizaciones.
- Diseño de maquinaria nueva, ingeniería industrial y puesta en marcha de producción.

Las convocatorias de INNpulsa están orientadas a promover el desarrollo empresarial, la innovación y la cultura. En el siguiente enlace podrás acceder a las ofertas de acuerdo a tu perfil y lo que necesitas: <https://www.innpulsacolombia.com/es/ofertas>

En el Plan Nacional de Negocios Verdes (MADS 2014) se presenta un listado de actores e instrumentos públicos y privados para el apoyo financiero a emprendedores, investigadores y empresarios en temas relacionados con innovación, desarrollo empresarial y algunos muy específicos en Negocios verdes. Dentro de este grupo de fuentes privadas de financiación e inversión, se destacan: Destapa Futuro de Bavaria, Ventures, BID Network, Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Corporación Mundial de la Mujer, ENDEAVOR, The Institute of Electrical and Electronics Engineers, Centro Nacional de Producción Mas Limpia y Tecnologías Ambientales, Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas, Incubar Colombia, entre otras.

## COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO

La comercialización hace referencia a los mecanismos para vender el producto, como las habilidades del empresario para dialogar con el consumidor o inversor (para el caso del emprendedor). En este sentido, la comunicación para la negociación y comercialización de Negocios Verdes e Inclusivos debe ser un enfoque estratégico del negocio que debe impactar el producto y servicio. Usualmente a estas estrategias se les denomina estrategia de mercadeo, que busca:

- Mejorar la exhibición del producto
- Resaltar la marca
- Obtener lugares de exhibición preferenciales
- Incrementar la rotación de inventarios
- Destacar las ventajas del producto
- Recordar el mensaje publicitario usado en los medios
- Aumentar las compras por impulso



- Mejorar la rentabilidad del espacio de venta
- Atraer nuevos consumidores.

Emplear las palabras adecuadas sin lugar a duda fortalece la comunicación y asegura la atención frente al potencial cliente. A continuación, algunos ejemplos de las palabras o expresiones que no son tan estratégicas al comunicar su emprendimiento y algunas alternativas para sustituirlas (AISO, 2016).

Palabras Prohibidas	Alternativa	Observación
"Quisiéramos tener una producción de XY"	"Nuestra meta es tener una producción de XY en los próximos 3 meses"	Querer es un verbo que denota poca acción. Definir un objetivo dentro de un marco temporal compromete a su cumplimiento y da respaldo.
"Me gustaría proponerle un nuevo modelo de negocio..."	"Proponemos conversar con usted un nuevo modelo de negocio..."	
"Estamos intentando empezar un nuevo sistema..."	"Hemos diseñado un nuevo sistema que está en proceso de pilotaje..."	Intentar es dar por hecho que no lo va a conseguir o que la incertidumbre es muy grande. Comunique la idea confirmando que está en proceso de evolución o que ya funciona.
"Tal vez nosotros podríamos presentar la propuesta..."	"La otra semana con seguridad confirmamos presentar nuestra propuesta"	De afirmaciones que, de la claridad de tiempo, lugar entre otras.
"Quizás a usted le interesaría..."	"Este proyecto a usted lo beneficiará en..."	Exponga los beneficios de su idea de negocios, para apalancar una respuesta positiva de su potencial cliente.
"hemos cometido errores..."	"Con su experiencia y su aporte podemos..."	Cambiar las experiencias negativas por las lecciones aprendidas.
"De pronto el proyecto bajo condiciones climáticas puede cambiar..."	"Nuestro proyecto está condicionado / determinado a..."	Comunicar las condiciones de las que el proyecto se encuentra sujeto demuestra el control de variables exógenas.
"Necesitamos de su ayuda"	"Con su experiencia y su aporte podemos..."	Comunicar de la idea de negocio con el interés de generar una relación gana-



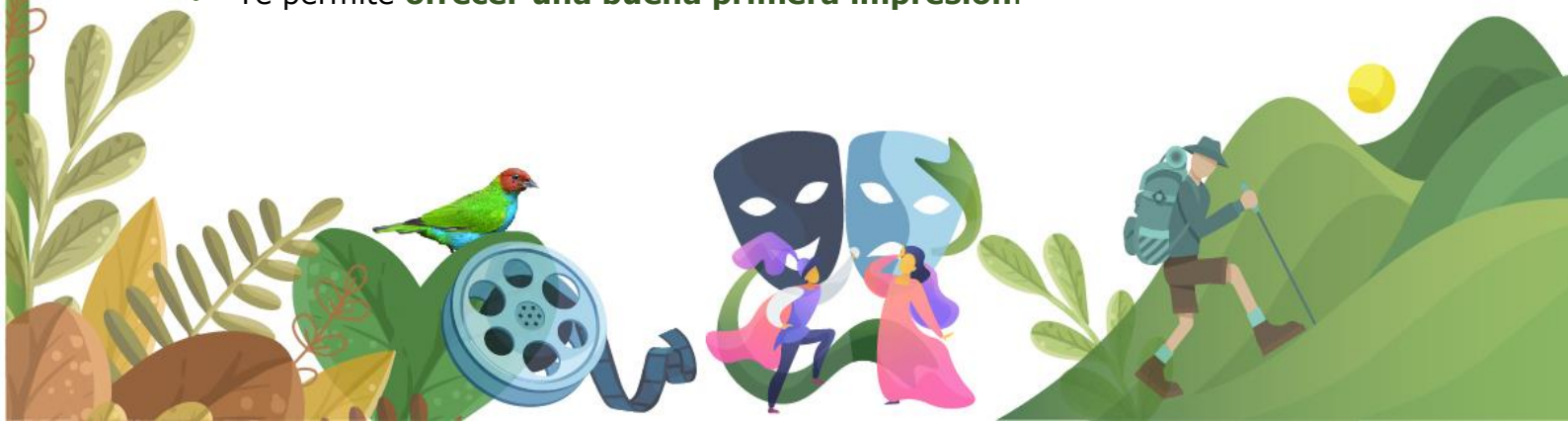
		gana entre ambas partes denota mayor vinculación entre las partes.
"Creeríamos que no existe ningún problema..."	Permítanos identificar los riesgos y la otra semana se los comunicaremos"	No tener la respuesta ante una situación es normal, sin embargo elimine la incertidumbre comprometiéndose a dar una respuesta en un tiempo definido.
"Me regala 5 minutos para..."	Deseamos conversar con usted acerca de nuestro proyecto, ¿cuándo le es posible atendernos?..."	El patrón cultural de "regalar" es muy común en nuestro país. Su uso es letal cuando se habla con personas de otras culturas.
"Yo puedo"	"Nosotros podemos"	Manifieste su idea incluyendo a un equipo de trabajo atrás independientemente de cuantos sean

## ELEVATOR PITCH

De acuerdo con Montaner&A (2018), el elevator pitch es "un discurso, breve y conciso, que tiene como objetivo presentar un proyecto, un producto o cualquier emprendimiento. Su misión es conseguir persuadir a la audiencia (inversores, clientes, superiores, etc.) en el tiempo que dura un viaje en ascensor: es decir, entre 45 segundos y 2 minutos"

De acuerdo con esta misma fuente, generalmente, **el elevator pitch es un primer paso** para una entrevista posterior, para una presentación más amplia o para una recomendación. Otros de sus beneficios son:

- Te ofrece una **posibilidad única para captar la atención** una audiencia objetiva y potencialmente interesante.
- Te da la **oportunidad de exponer tu idea general** y desarrollarla, de forma más concreta, en una reunión posterior.
- Te ayuda a **posicionarte como una alternativa** frente a tu competencia.
- Te permite **ofrecer una buena primera impresión**.





## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. 2016. Ruta de emprendimiento Modelos de Negocio Sostenible. Módulo 6: Negocios Verdes Inclusivos y Competitivos.

Montanera & A. 2018. ¿Qué es un Elevator Pitch?  
<https://www.montaner.com/blog/elevator-pitch/>

Villarreal, F., Brunelle, R., Molina, F. y Sauvé, L. (Dir. Sauvé, L. y Orellana, I.).(2015). Gestión comunitaria de proyectos. Módulo 10. Programa de formación de líderes en ecodesarrollo comunitario y salud ambiental. Proyecto Ecominga Amazónica. Montréal: Les Publications du Centr'ERE. Disponible en:  
<http://www.ecominga.uqam.ca/PDF/modulo/modulo10.pdf>

## MATERIAL DE APOYO

Video. Elevator Pitch: Presentaciones efectivas.  
<https://www.youtube.com/watch?v=r8J6oi3afds>

Video. ¿Qué es un Elevator Pitch?  
[https://www.youtube.com/watch?v=iuFnuw5bM9s&feature=emb\\_title](https://www.youtube.com/watch?v=iuFnuw5bM9s&feature=emb_title)

## ECO RETO

En los grupos de trabajo consolidados para la formulación de la Especialización Ambiental de Aplicación Práctica –EAAP-, se realizará un video en el cual realicen la presentación del proyecto a partir del elevator pitch. El elevator pitch no es un discurso de ventas en sí mismo. Por lo tanto, al menos en la forma, no puede ser directa ni estrictamente comercial. Más bien, debe ser un mensaje verbal para ofrecer la información justa, interesante y atractiva que pueda interesar al interlocutor, la antesala de un discurso más elaborado.

La presentación podrá incluir elementos adicionales sugeridos en los videos sugeridos como material de apoyo. Se debe procurar que la presentación del proyecto incluya al menos los siguientes elementos:

- Una breve presentación.
- Una exposición del proyecto clara y directa.



- Una frase capaz de transmitir la esencia de la idea, el negocio, el producto, la intervención, etc.
- Un punto diferencial de tu competencia.
- Alguna cifra para contextualizar o enfatizar el interés en el aspecto financiero.

