

Organizar

Parte II: Grupo promotor, convocatoria, reunion, diagnostico

- [Cap. 6: El Grupo Promotor](#)
- [Cap. 7: Convocatoria Comunitaria](#)
- [Cap. 8: La Reunion Informativa](#)
- [Cap. 9: Diagnostico Comunitario](#)
- [Cap. 10: Estamos listos?](#)

Cap. 6: El Grupo Promotor

6. El Grupo Promotor

Todo empieza con un grupo pequeño de personas decididas. No necesitas convencer a toda la comunidad de una vez. Necesitas 5 a 10 personas comprometidas que se conviertan en el "motor" de la iniciativa. Este es el Grupo Promotor.

¿Quiénes deben estar?

Busca personas con estas características (no necesitan tener todas, pero entre los 5-10 deben cubrir la mayoría):

- **El o la líder comunitario/a:** Alguien que la gente respeta y escucha. Puede ser el presidente de la JAC, un líder comunal, una maestra reconocida.
- **La persona organizada:** Alguien que toma notas, lleva listas, recuerda las fechas. Esta persona será el secretario/a del grupo.
- **La persona de confianza con los números:** Alguien que maneje las cuentas sin problemas. Será el tesorero/a.
- **El o la comunicador/a:** Alguien activo en los grupos de WhatsApp, que habla con todos, que sabe difundir información.
- **Alguien con conexiones institucionales:** Alguien que conozca gente en la alcaldía, en la JAC, en el SENA, o en organizaciones de la zona.

Primera reunión del Grupo Promotor

Convoca a las personas identificadas a una reunión informal. Puede ser en la casa de alguien, en el salón comunal, o incluso en una tienda. La clave es que sea cómoda y sin presión.

Agenda sugerida para la primera reunión (2 horas):

1. **Bienvenida y propósito (15 min):** "Los convoqué porque creo que nuestra comunidad puede producir su propia energía solar. Quiero que veamos juntos si es posible y si nos interesa."
2. **Explicación básica (30 min):** Usa la información del Capítulo 1 y 2 de este playbook. Puedes leerla en voz alta o explicarla con tus palabras.
3. **Discusión abierta (30 min):** Dejen que todos pregunten, opinen, expresen dudas. No hay preguntas tontas.
4. **Decisión (15 min):** "¿Estamos de acuerdo en seguir explorando esto?" Si la respuesta es sí, pasen al punto 5. Si hay dudas, acuerden investigar más y reunirse otra vez.
5. **Asignación de roles (15 min):**
 6. Coordinador/a del grupo: convoca reuniones, marca el ritmo
 7. Secretario/a: toma notas, envía resúmenes por WhatsApp
 8. Tesorero/a: manejará las primeras colectas si las hay
 9. Comunicador/a: difunde información en la comunidad
10. **Próximos pasos (15 min):** Fijar fecha de la próxima reunión. Asignar tareas: averiguar sobre la JAC, hablar con la alcaldía, contar cuántas familias podrían estar interesadas.

Consejos para el Grupo Promotor

- **Reúnanse regularmente:** Al menos cada 2 semanas. Si pasan más de 3 semanas sin reunirse, el impulso se pierde.
 - **Usen un grupo de WhatsApp exclusivo** para el grupo promotor. Separado del grupo general de la comunidad.
 - **Documenten todo:** Cada reunión debe tener un acta sencilla. Quién vino, qué se habló, qué se decidió, quién quedó con qué tarea.
 - **No traten de hacer todo solos:** Su trabajo es organizar, no construir paneles solares. CleantechHUB les da el acompañamiento técnico.
-

Cap. 7: Convocatoria Comunitaria

7. Convocatoria Comunitaria

Ya tienen el Grupo Promotor. Ahora hay que invitar a la comunidad más amplia. La clave: hacer que la invitación sea clara, atractiva, y fácil de entender. La gente necesita saber tres cosas: qué es, por qué les conviene, y cuándo es la reunión.

Canales de comunicación

Usa todos los canales disponibles. No dependas de uno solo:

1. **WhatsApp:** El canal más efectivo en Colombia rural y urbana. Envía mensajes al grupo de la JAC, al grupo de padres del colegio, a los grupos vecinales.
2. **Voz a voz:** La comunicación más poderosa. Pide a los miembros del grupo promotor que hablen personalmente con sus vecinos.
3. **Cartelera comunitaria:** Un aviso en la tienda, en la iglesia, en el salón comunal.
4. **Perifoneo o altoparlante:** Si hay servicio de perifoneo en la vereda, úsenlo.
5. **Radio comunitaria:** Si hay una emisora local, pidan un espacio.

Modelos de mensajes

Mensaje de WhatsApp (listo para copiar y pegar):

“ Vecinos y vecinas: los invitamos a una reunión informativa sobre **ENERGÍA SOLAR COMUNITARIA**. Vamos a explicar cómo nuestra comunidad puede producir su propia electricidad, reducir la factura de luz hasta en \$150.000 al mes, y ser dueños de un proyecto solar.

Fecha: [FECHA]

Hora: [HORA]

Lugar: [LUGAR]

No necesitas saber nada de paneles solares. Solo ven, escucha, y decide si te interesa.

Organiza: [NOMBRE DEL GRUPO PROMOTOR]

Más información: [NOMBRE Y CELULAR DEL COORDINADOR]

Texto para cartel o volante:

**REUNIÓN COMUNITARIA
ENERGÍA SOLAR PARA NUESTRA COMUNIDAD**

¿Sabías que podemos producir nuestra propia electricidad?

Con paneles solares comunitarios puedes:

- Ahorrar hasta \$150.000 al mes en tu factura
- Ser dueño del 30% del proyecto
- Generar empleo en la comunidad
- Usar energía limpia

Ven a conocer cómo funciona.

No necesitas conocimientos técnicos.

FECHA: ____

HORA: ____

LUGAR: ____

Trae a tu familia. La energía es de todos.

Guion para cuña de radio (30 segundos):

“ Atención comunidad de [NOMBRE]: ¿Cansado de facturas de luz cada vez más caras? ¿Sabía que su comunidad puede producir su propia electricidad con paneles solares? Lo invitamos a una reunión informativa este [DÍA] a las [HORA] en [LUGAR]. Conozca cómo funciona, cuánto puede ahorrarse, y cómo ser copropietario de un proyecto de energía limpia. Entrada libre. Organiza [GRUPO PROMOTOR]. Más información al celular [NÚMERO].

Puntos clave para visita puerta a puerta:

Cuando un miembro del grupo promotor visite a un vecino, debe cubrir estos puntos:

1. "Estamos explorando la posibilidad de instalar paneles solares comunitarios."
 2. "Cada familia podría ahorrarse entre 80 y 150 mil pesos al mes en la factura de luz."
 3. "No tienes que poner la plata para los paneles --- hay financiamiento disponible."
 4. "Lo único que pedimos es que vengas a la reunión informativa para conocer los detalles."
 5. "La fecha es [FECHA], a las [HORA], en [LUGAR]."
-

Cap. 8: La Reunion Informativa

8. La Reunión Informativa

Esta es la reunión más importante de todo el proceso. Es donde la comunidad conoce la idea por primera vez y decide si quiere seguir adelante. Prepárala bien.

Antes de la reunión

- **Confirma el lugar:** Que sea accesible, cómodo, con sillas suficientes. El salón comunal es ideal.
- **Confirma la hora:** Busca un horario donde la mayoría pueda asistir. Domingos por la mañana o sábados por la tarde suelen funcionar.
- **Prepara materiales:** Imprima copias de la hoja de registro (ver Capítulo 30). Lleve un cuaderno grande o tablero para anotar ideas.
- **Invite a alguien de CleantechHUB:** Si es posible, pida que un representante de CTH asista para responder preguntas técnicas.
- **Prepare refrigerio:** Un tinto, una aguapanela, unas galletas. La comida genera confianza y cercanía.

Agenda sugerida (2 horas)

1. Bienvenida (10 min)

- El coordinador del Grupo Promotor da la bienvenida.
- "Gracias por venir. Hoy les vamos a contar sobre una oportunidad que puede cambiar nuestra comunidad."

2. ¿Qué es una cooperativa energética? (20 min)

- Use la explicación del Capítulo 1 de este playbook.
- Use ejemplos concretos: "Es como la tienda comunal, pero de energía."
- Si hay alguien de CTH presente, que apoye esta presentación.

3. ¿Por qué nos conviene? (15 min)

- Enfóquese en los números: ahorro mensual, propiedad del 30%, empleos.
- Use la información del Capítulo 2.

4. ¿Cómo funciona? --- Explicación paso a paso (15 min)

- Fase 1: Nos organizamos (grupo promotor, asociación comunitaria)
- Fase 2: Conseguimos el financiamiento (fondos públicos, créditos verdes, aportes de miembros)
- Fase 3: Instalamos los paneles (una empresa especializada los instala)
- Fase 4: Producimos energía y recibimos beneficios

5. Preguntas y respuestas (30 min)

- Este es el momento más importante. Deje que la gente pregunte todo lo que quiera.
- Use las respuestas del Capítulo 5 (Preguntas Frecuentes) como guía.
- Anote las preguntas que no pueda responder para consultarlas después con CTH.
- Sea honesto: si no sabe algo, diga "no lo sé pero lo averiguo."

6. ¿Quién está interesado? (15 min)

- Pase la hoja de registro. Pida nombre, celular, y dirección a quienes estén interesados.
- Aclare: "Firmar esta hoja no es un compromiso. Es solo para mantenerte informado."

7. Próximos pasos (15 min)

- "Si hay suficiente interés (al menos 20 familias), organizaremos una segunda reunión para empezar a trabajar en serio."
- Fije fecha tentativa para la segunda reunión.
- Agradezca la asistencia.

Hoja de registro para la reunión

No.	Nombre completo	Cédula	Celular	Dirección	¿Interesado? (Sí/No)	Firma
1						
2						
...						

Cap. 9: Diagnostico Comunitario

9. Diagnóstico Comunitario

Antes de avanzar, necesitan saber con qué cuentan. Este diagnóstico es un "radiografía" de su comunidad para determinar si un proyecto de energía solar es viable y qué tipo de proyecto conviene. No necesitan contratar a nadie para hacerlo --- el Grupo Promotor puede completarlo con la información que ya tienen.

Cuestionario de Diagnóstico Comunitario

A. Datos generales de la comunidad

1. Nombre de la comunidad/vereda/barrio: ____
2. Municipio: ____
3. Departamento: ____
4. ¿Hay Junta de Acción Comunal constituida? Sí / No
5. Si sí, ¿está activa y vigente? Sí / No
6. Número aproximado de familias en la comunidad: ____
7. Número de familias que asistieron a la reunión informativa: ____
8. Número de familias que firmaron la hoja de interés: ____

B. Situación energética actual

1. ¿La comunidad tiene conexión a la red eléctrica? Sí / No
2. Si sí, ¿el servicio es confiable? (marque una)
 - Muy confiable (casi nunca se va la luz)
 - Regular (se va la luz algunas veces al mes)
 - Malo (cortes frecuentes, más de 2 veces por semana)
3. ¿Cuánto paga en promedio una familia de factura de luz al mes? COP ____
4. ¿Cuál es la factura más alta que ha visto en la comunidad? COP ____
5. ¿Hay familias que NO tienen electricidad? Sí / No. ¿Cuántas aproximadamente? ____

C. Infraestructura disponible

1. ¿Hay edificios comunitarios con techo amplio? (marque todos los que apliquen)
 - Salón comunal
 - Escuela
 - Centro de salud
 - Iglesia
 - Otro: ____
2. ¿El techo del edificio comunitario está en buen estado? Sí / No / No estoy seguro
3. ¿Hay terrenos disponibles (sin construir, sin cultivar) que se puedan usar? Sí / No
4. Si sí, ¿de quién son esos terrenos? (comunidad / municipio / privado / baldío)
5. ¿Cuánto miden aproximadamente los techos o terrenos disponibles? (metros cuadrados o "como una cancha de fútbol"): ____

D. Organización comunitaria

1. ¿Hay organizaciones comunitarias activas? (marque todas las que apliquen)
 - Junta de Acción Comunal
 - Asociación de padres de familia
 - Cooperativa (de cualquier tipo)
 - Grupo de mujeres
 - Organización de productores
 - Otra: ____
2. ¿La comunidad ha ejecutado proyectos colectivos antes? Sí / No
3. Si sí, ¿cuáles? ____
4. ¿Hay confianza entre los vecinos para manejar dinero colectivamente? (Mucha / Regular / Poca)

E. Capacidad local

1. ¿Hay personas con experiencia en contabilidad o administración? Sí / No
2. ¿Hay personas con conocimientos técnicos (electricidad, construcción)? Sí / No
3. ¿La comunidad tiene acceso a internet? (Bueno / Regular / No hay)
4. ¿La mayoría de adultos tienen teléfono celular con WhatsApp? Sí / No

F. Relación con instituciones

1. ¿La alcaldía apoya proyectos comunitarios? (Mucho / Algo / Poco / Nada)
2. ¿Conocen al operador de red eléctrica de su zona? Sí / No. ¿Cuál es? ____
3. ¿Han tenido contacto con FENOGÉ, IPSE, SENA u otra entidad del gobierno nacional? Sí / No

Cómo interpretar los resultados

Después de completar el cuestionario, revisen estos indicadores:

- **Positivos fuertes:** Más de 20 familias interesadas, factura promedio superior a COP 100.000, hay techos o terrenos disponibles, existe organización comunitaria activa, la alcaldía es receptiva.
 - **Señales de alerta:** Menos de 15 familias interesadas, no hay conexión a la red eléctrica (requiere modelo diferente), poca confianza comunitaria para manejar dinero, ninguna organización activa.
 - **Para consultar con CTH:** Sin conexión a red, terrenos en zona de riesgo ambiental, conflictos de tierras, comunidades indígenas o afro (requieren protocolo de consulta previa).
-

Cap. 10: Estamos listos?

10. ¿Estamos listos?

Después del diagnóstico, es hora de tomar una decisión honesta: ¿estamos listos para seguir adelante? Usa esta lista de verificación. No necesitas cumplir todos los puntos, pero los que tienen asterisco (*) son indispensables.

Lista de verificación: ¿Estamos listos?

No.	Criterio	Sí	No	Notas
1*	¿Hay al menos 20 familias interesadas que firmaron la hoja de registro?			
2*	¿Hay un Grupo Promotor de 5-10 personas comprometidas?			
3*	¿Hay un líder o lideresa comunitaria dispuesta a coordinar el proceso?			
4	¿Existe una organización comunitaria activa (JAC, asociación, etc.)?			
5*	¿Hay un techo comunitario amplio o un terreno disponible para los paneles?			
6	¿La comunidad tiene conexión a la red eléctrica?			
7	¿La factura promedio de luz es superior a COP 80.000/mes?			
8	¿La alcaldía está informada y es receptiva?			
9	¿Hay confianza comunitaria para manejar dinero colectivamente?			
10	¿La comunidad ha ejecutado proyectos colectivos antes con éxito?			

¿Cómo interpretar?

- **7 o más criterios cumplidos (incluyendo todos los *)**: La comunidad está lista. Avancen al siguiente paso con confianza.
- **5-6 criterios cumplidos (incluyendo todos los *)**: Están en buen camino. Trabajen en fortalecer los puntos débiles antes de formalizar.
- **Menos de 5, o falta algún criterio ***: Todavía no es el momento. Eso no significa que nunca será posible --- significa que necesitan más trabajo de base. Sigán con las reuniones informativas, amplíen el grupo de interesados, fortalezcan la organización comunitaria.

Si la respuesta es "todavía no"

No se desanimen. Muchas comunidades exitosas necesitaron varios meses de trabajo previo antes de estar listas. Pueden:

- Seguir haciendo reuniones informativas para llegar a más familias.
- Fortalecer la JAC o crear una asociación comunitaria nueva.
- Visitar una comunidad que ya tenga paneles solares para inspirarse.
- Solicitar acompañamiento de CleantechHUB para una evaluación más detallada.
- Inscribirse en los cursos de formación de CTH mientras se organizan.

Si la respuesta es "sí, estamos listos"

Avancen a la Parte III: Formalizar. Es hora de hacer las cosas oficiales.
