

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						
...						

Revisión #1
Creado 2026-07-16 21:29:36 UTC por Angelica Diaz
Actualizado 2026-07-16 21:29:36 UTC por Angelica Diaz