

Hoja de referencia para argumentos en favor de la naturaleza

Estrategia	Qué hacer	Por qué funciona	Qué haré (plan de juego)
Conozca a su público	<p>Adapte su mensaje a cada grupo de partes interesadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propietarios de clubes: ahorro de costes, cumplimiento • Atletas: rendimiento, calidad del aire, recuperación más rápida • Patrocinadores: valor de marca, impacto ESG 	Alinea sus argumentos con lo que más les importa.	
Empiece con historias de éxitos	<p>Comparta estudios de casos relacionados de clubes o lugares similares.</p>	Genera credibilidad y hace que la visión sea tangible.	
Aborde las inquietudes de forma proactiva	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Coste? Apunte a subvenciones, exenciones fiscales y ahorros a largo plazo. • ¿Espacio? Sugiera intervenciones verticales o modulares de reverdecimiento. 	Previene la resistencia.	
Respáldelo con números	<p>Utilice estadísticas creíbles:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los árboles pueden reducir las temperaturas locales de hasta 8°C (Fuente). • Los techos vegetales reducen los costes de refrigeración en un 8% (Fuente). • Los espacios verdes alrededor de los sitios aumentan el valor de las propiedades hasta en un 20% (Fuente). • Las soluciones basadas en la naturaleza son aproximadamente un 50% más baratas y un 28% más valiosas que la infraestructura gris (Fuente). • Cada dólar gastado en restauración de la naturaleza puede devolver hasta 6,63 dólares en valor social (Fuente). 	Cuantifica el retorno de la inversión.	
Plantéelo como una ventaja competitiva	<p>Resalte cómo la naturaleza mejora el atractivo, la resiliencia y la reputación del sitio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La sostenibilidad es un factor clave en las decisiones de patrocinio para más del 60% de los patrocinadores, y más del 82% cree que su importancia está creciendo (Fuente). 	Fortalece el argumento con ventajas competitivas, por ejemplo, el atractivo para los patrocinadores, la venta de entradas y la adaptación al clima.	