

Vida y negocio resilientes al clima

Currículo digital con apoyo presencial



Guía del Facilitador/a



FFH alcance

AGRADECIMIENTOS

Muchas personas participaron en la investigación, diseño, pruebas de campo y finalización de la Guía del Facilitador/a del curso *Vida y negocio resilientes al clima*. En nombre de Grameen Foundation, queremos reconocer a las autoras principales de esta guía: María del Rocío Egremy y María Matilde Olazábal de FFH Alcance con el apoyo de Bobbi Gray y Emily Brown de Grameen Foundation. Los gráficos fueron desarrollados por José Aguiar de Lagarto Estudios.

Para obtener información sobre cómo obtener copias adicionales o para obtener más información sobre los materiales y servicios de capacitación de la Fundación Grameen, comuníquese con:

Alison Burgon Bardsley
Jefe de Calidad del Programa
Fundación Grameen
1400 K Street, noroeste, suite 550 | Washington, DC 20005
Móvil: 425-985-5069 | Skype: alisonbbardsley



Contenido

Sobre el programa <i>Vida y negocio resilientes al clima</i>	1
Modalidad de entrega digital con apoyo presencial.....	2
Objetivos de las sesiones educativas digitales del curso	4
4 pasos de las sesiones digitales	5
Seguimiento para reforzar los aprendizajes	6
Sobre la guía del facilitador/a	9
Sesión presencial # 1.....	11
Sesión de trabajo en casa #1.....	18
Sesión presencial #2.....	20
Sesión de trabajo en casa #2.....	24
Sesión presencial #3.....	27
Sesión de trabajo en casa #3.....	31
Sesión presencial #4.....	33
Sesión de trabajo en casa #4.....	37
Sesión presencial #5.....	39
Sesión de trabajo en casa #5.....	43
Sesión presencial #6.....	46

Sobre el programa *Vida y negocio resilientes al clima*

Durante años, la capacitación para mujeres propietarias en pequeñas empresas se ha centrado en las habilidades necesarias para administrar un negocio, como habilidades de administración del dinero, aumento de las ventas y planificación empresarial. Si bien estas habilidades son claramente necesarias para iniciar y hacer crecer un negocio, la mayoría de las propietarias de pequeñas empresas no inician ni intentan hacer crecer sus negocios en un entorno perfecto. Las crisis de ingresos personales y empresariales pueden afectar fuertemente la vida personal y empresarial de una persona emprendedora dado que están entrelazados. En muchos contextos, no se trata de *si* ocurrirá un shock sino *cuándo*.

Con los impactos del cambio climático, las mujeres empresarias de todo el mundo se ven afectadas por amenazas comunes como inundaciones, sequías y estrés por calor. Las empresarias deben considerar cómo sobrevivirán en entornos impredecibles, así como también considerar planes para reconstruir su negocio si este se ha visto afectado negativamente.

El currículo *Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)* fue diseñado para apoyar a una mujer emprendedora de manera integral al abordar la amenaza constante de los impactos y tensiones climáticas que enfrenta y brindándole herramientas para prosperar en un entorno en constante cambio y a menudo inestable. Ahora, más que nunca, la resiliencia personal y empresarial al cambio climático es clave para proteger a las mujeres empresarias, sus familias y sus medios de vida.



Modalidad de entrega digital con apoyo presencial

El programa *Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)* está dirigido a población en situación de pobreza que generalmente tiene pocas habilidades digitales, esto quiere decir que las participantes podrían necesitar ayuda para aprender a usar la plataforma de capacitación digital donde se encuentran las sesiones educativas. Es por ese motivo que se ha elaborado esta guía para el facilitador/a.

La modalidad de entrega digital con asistencia presencial propone algunas sesiones grupales de capacitación donde el facilitador/a apoyará a las participantes a ingresar a la plataforma de capacitación digital para que aprendan a navegar por las sesiones educativas, mientras resuelven los ejercicios que ahí se les proponen. La ventaja de trabajar en grupo es que las participantes pueden brindarse apoyo y reflexionar sobre lo aprendido. El papel del facilitador/a durante estas sesiones será la de organizar los equipos de trabajo, dar las instrucciones necesarias para realizar la sesión educativa digital, responder dudas y controlar los tiempos de duración de la capacitación.

En las sesiones presenciales las participantes con ayuda del facilitador/a, se capacitarán en la plataforma educativa, y en las sesiones de trabajo en casa, las participantes revisarán por sí solas unas de las sesiones del curso, esto con la intención de fomentar su confianza e independencia para navegar por la plataforma de capacitación.

Enseguida se muestra la relación de sesiones presenciales y las de trabajo en casa:

Relación de sesiones presenciales y de trabajo en casa	
Tipo de sesión	Objetivos Al final de esta sesión, las participantes habrán:
Sesión presencial # 1	<ul style="list-style-type: none"> • Accedido a la plataforma de capacitación • Completado en la plataforma de capacitación la Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor • Realizado en la plataforma de capacitación la Sesión 2. Gestión de una crisis
Sesión de trabajo en casa #1	<ul style="list-style-type: none"> • Completado en la plataforma de capacitación la Sesión 3. Iniciar y hacer crecer un fondo de emergencias
Sesión presencial # 2	<ul style="list-style-type: none"> • Realizado en la plataforma de capacitación la Sesión 4. Implementar un enfoque de desperdicio cero
Sesión de trabajo en casa #2	<ul style="list-style-type: none"> • Completado en la plataforma de capacitación la Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas
Sesión presencial # 3	<ul style="list-style-type: none"> • Realizado en la plataforma de capacitación la Sesión 6. Mis redes de apoyo
Sesión de trabajo en casa #3	<ul style="list-style-type: none"> • Completado en la plataforma de capacitación la Sesión 7. Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial

Relación de sesiones presenciales y de trabajo en casa	
Tipo de sesión	Objetivos Al final de esta sesión, las participantes habrán:
Sesión presencial # 4	<ul style="list-style-type: none"> Realizado en la plataforma de capacitación la Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis
Sesión de trabajo en casa #4	<ul style="list-style-type: none"> Completado en la plataforma de capacitación la Sesión 9. Manejo del estrés
Sesión presencial # 5	<ul style="list-style-type: none"> Realizado en la plataforma de capacitación la Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios
Sesión de trabajo en casa #5	<ul style="list-style-type: none"> Completado en la plataforma de capacitación la Sesión 11. Introducción a los servicios financieros
Sesión presencial # 6	<ul style="list-style-type: none"> Realizado en la plataforma de capacitación la Sesión 12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida Efectuado el cierre del taller VNRC



Es importante mencionar que, aunque el curso **VNRC** contiene 12 sesiones educativas, no es necesario realizarlas todas, se pueden seleccionar las sesiones que respondan mejor a las necesidades de capacitación de cada grupo. Esta guía se elaboró asumiendo que se revisarán todas las sesiones, y para hacerlo, se estableció el número de sesiones presenciales y de trabajo en casa que usted revisó en el cuadro anterior. Pero si su institución decide realizar una cantidad diferente de sesiones presenciales o de trabajo en casa, es necesario desarrollar una nueva organización de la entrega.

Objetivos de las sesiones educativas digitales del curso

Es importante que quien facilita o acompaña el aprendizaje de las participantes, tenga en cuenta el tema y los objetivos educativos de cada sesión, para ayudar a conseguirlos.

Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)			
 <p>Ana aprende a lidiar con el calor</p>	Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor <u>Objetivo:</u> Reconocer las estrategias para enfrentar el estrés por calor provocado por el cambio climático.	 <p>Gloria, su puesto de comida y su problema de efectivo</p>	Sesión 7. Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial <u>Objetivo:</u> Revisar los pasos para elaborar un flujo de caja que permita enfrenar imprevistos
 <p>Ana gestiona la crisis por sequía</p>	Sesión 2. Gestión de una crisis <u>Objetivo:</u> Revisar las acciones clave para la gestión de una crisis.	 <p>Gloria y su capacidad para pagar nuevas deudas</p>	Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis <u>Objetivos:</u> Determinar la capacidad de endeudamiento a partir de un proceso de cuatro pasos
 <p>Ana crea su fondo de ahorro para emergencias</p>	Sesión 3: Crear un fondo de ahorro para emergencias <u>Objetivo:</u> Identificar estrategias para crear un fondo de ahorro para emergencias.	 <p>Ana busca maneras de controlar su estrés</p>	Sesión 9. Manejo del estrés <u>Objetivo:</u> Revisar estrategias para manejar el estrés de forma saludable.
 <p>Gloria decide desperdiciar menos</p>	Sesión 4: Implementar un enfoque de desperdicio cero <u>Objetivo:</u> Revisar las acciones para poner en práctica el enfoque de desperdicio cero.	 <p>Gloria busca formas de fijar sus precios para aumentar sus ingresos</p>	Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios <u>Objetivo:</u> Identificar estrategias para fijar y ajustar los precios para aumentar los ingresos del negocio.
 <p>Ana prepara su plan de seguridad</p>	Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas <u>Objetivo:</u> Distinguir los pasos para desarrollar un plan de seguridad para emergencias	 <p>Teresa y el producto financiero ideal para su papelería</p>	Sesión 11. Introducción a los servicios financieros <u>Objetivo:</u> Distinguir los diferentes productos financieros para seleccionar el más adecuado para el negocio.
 <p>Ana aprende cómo construir una red de apoyo</p>	Sesión 6. Mis redes de apoyo <u>Objetivo:</u> Reconocer los pasos para desarrollar una red de apoyo.	 <p>Ana se recupera de la crisis por sequía</p>	Sesión 12. Integrandos nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida <u>Objetivo:</u> Revisar las acciones clave para lograr la reconstrucción después de una crisis.



Como parte de su preparación para facilitar un curso **VNRC** es importante que revise cada sesión educativa digital tanto en esta guía, como en la plataforma de capacitación.

4 pasos de las sesiones digitales

Cada sesión educativa digital de **VNRC** contiene los mismos cuatro pasos. Cada paso se puede encontrar tanto en la plataforma de capacitación como en esta guía del facilitador/a. Dependiendo del interés y compromiso de las participantes, cada sesión debería de ser completada en 10 o 15 minutos.

Los contenidos de cada sesión educativa digital se incluyen en esta guía, con la finalidad de que usted pueda consultarlos antes y durante la facilitación de las sesiones presenciales o cuando las participantes estén trabajando en casa y se pongan en contacto con usted, para obtener respuestas a algunas dudas.

4 pasos de las sesiones digitales <i>Vida y negocio resilientes al clima</i>	
	<p><u>Paso 1. Responde la pregunta inicial.</u> En este paso las participantes y se les hace una pregunta exploratoria para identificar su nivel de conocimientos iniciales sobre el tema.</p>
	<p><u>Paso 2. Observa el video</u> El video es el medio por el cual se transmite el contenido técnico de manera entretenida. Las participantes pueden volver a observar el video las veces que quieran.</p>
	<p><u>Paso 3. Refuerza tus aprendizajes</u> En este paso, a través de algunas preguntas las participantes tienen la oportunidad de reafirmar lo que aprendieron en el video. La calificación aprobatoria para este ejercicio es 100 ya que las estudiantes tienen la posibilidad de volver a contestar las preguntas hasta que sus respuestas sean correctas. Se promueve a las estudiantes a volver a ver el video para asegurar que aprenden el contenido técnico.</p>
	<p><u>Paso 4. Responde la pregunta final</u> Antes de terminar la sesión, se les pide a las estudiantes que vuelvan a responder la pregunta que se les hizo al principio y de esta manera identificar su nivel de conocimientos sobre el tema en ese momento.</p>



Es indispensable que revise y comprenda cómo funciona la plataforma digital de capacitación, en la que sus participantes realizarán las sesiones de su curso. Esta acción debe realizarla con anticipación y a detalle, para que pueda recibir respuestas a sus preguntas y asistencia sobre el funcionamiento de la plataforma de capacitación, antes de iniciar su facilitación.

Seguimiento para reforzar los aprendizajes

Una sugerencia es que los facilitadores/as realicen un reforzamiento de los aprendizajes y atiendan las dudas de las sesiones educativas. Para esto se pueden acordar previamente fechas para que el facilitador/a realice chats grupales en WhatsApp o Facebook Messenger, con su grupo de participante para compartir mensajes de seguimiento, luego de completar cada sesión del curso. Algunas sugerencias para estos mensajes son:

	<h3>Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)</h3>
Título de la sesión	Mensajes de seguimiento
<p>Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana aprendió que hay acciones que debemos realizar para enfrentar los efectos del calor como: beber agua con frecuencia, hacer pausas para descansar y refrescarse a menudo.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué estrategias están usando ustedes para lidiar con el calor? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 2. Gestión de una crisis</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana aprendió que se puede gestionar una crisis tomando acciones antes, durante y después.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué están haciendo para preparar a su familia para una crisis? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 3: Crear un fondo de ahorro para emergencias</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana identificó algunas estrategias para crear su fondo de ahorro para emergencias como: reducir gastos, aumentar los ingresos y reutilizar para economizar.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué estrategias están utilizando para lograr crear su fondo de ahorro para emergencias? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 4: Implementar un enfoque de desperdicio cero</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana revisó estas 3 acciones para aplicar el enfoque desperdicio cero: 1. Gestionar la basura, 2. Ahorrar en el uso de servicios públicos y 3. Crear un negocio cero basura.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué acciones están usando para aplicar el enfoque desperdicio cero? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>



Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)

Título de la sesión	Mensajes de seguimiento
<p>Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana aprendió a hacer su plan de seguridad en 7 pasos, algunos de estos son: Identificar riesgos, diseñar rutas de evacuación y preparar una bolsa de 72 horas para cada miembro de la familia.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué pasos están siguiendo para hacer su plan de seguridad con sus familias? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 6. Mis redes de apoyo</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana supo que podía crear su red de apoyo en 3 sencillos pasos: 1. Identificar sus necesidades, 2. Buscar contactos para su red de apoyo y 3. Mantener el contacto con su red.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué pasos están llevando a cabo para crear su red de apoyo? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 7. Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Gloria revisó los pasos para hacer un flujo de caja que le permita mantener a flote a su negocio a pesar de los imprevistos.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué están haciendo ahora para desarrollar su propio flujo de caja? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Gloria determinó su capacidad para pagar nuevas deudas para asegurarse de poder pagarlas, incluso durante una crisis. Ahora ella sabe que solo puede usar un tercio de sus ingresos para pagar sus deudas.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué están haciendo para determinar su capacidad para pagar nuevas deudas? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 9. Manejo del estrés</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana revisó estas 5 estrategias para controlar su estrés: 1. Hacer ejercicio, 2. Alimentarse sanamente, 3. Hacer ejercicios de respiración, 4. Practicar alguna actividad relajante y 5. Acercarse a sus seres queridos.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué están haciendo ustedes para controlar su estrés? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>



Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)

Título de la sesión	Mensajes de seguimiento
<p>Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Gloria identificó formas de fijar sus precios para aumentar sus ingresos: primero calculo el precio unitario de su producto tomando en cuenta los costos para producirlo y el porcentaje de ganancias que deseaba. Luego ajustó su precio según su competencia y su demanda.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué están haciendo ustedes para fijar sus precios? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 11. Introducción a los servicios financieros</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Teresa aprendió el crédito y la inversión dan liquidez y el ahorro y los seguros ofrecen protección y que puede usar 5 preguntas clave para investigar y seleccionar los productos financieros que podrían apoyarla en caso de una crisis.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué están haciendo ustedes para investigar los productos financieros que podrían apoyarlas en caso de una crisis? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>
<p>Sesión 12. Integrandos nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida</p>	<p>MENSAJE: ¡Hola! Soy (<i>mencione su nombre</i>). En esta sesión Ana identificó 3 acciones para lograr la recuperación luego de una crisis: 1. Identificar lo que se hizo bien, 2. Reconocer lo que podría hacerse mejor la próxima vez y 3. Desarrollar un plan de recuperación.</p> <p>PREGUNTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❓ ¿Qué acciones para la recuperación de una crisis están poniendo en práctica? ❓ ¿Qué otras preguntas tienen sobre esta sesión? <p>(Responda las preguntas)</p>



Es importante que la institución capacitadora decida con antelación, si llevará a cabo o no el seguimiento vía chat, para que el equipo facilitador sepa qué instrucción debe dar al respecto cuando inicie el curso al curso **VNRC** con las mujeres participantes.

Sobre la guía del facilitador/a

La guía del facilitador/a del programa de capacitación digital **Vida y negocio resilientes al clima (VNRC)**, tiene como objetivo proporcionar estrategias de apoyo para que los facilitadores/as puedan promover la autonomía para el aprendizaje digital y potenciar el nivel de interacción y compromiso de las usuarias del programa, al tiempo que revisan los contenidos para gestionar los efectos de la crisis provocada por el cambio climático.

Su papel como facilitador/a es fundamental para que sus participantes puedan completar con éxito todas las sesiones del curso al que se inscribieron y aplicar el contenido a sus vidas. La capacitación digital **VNRC** está diseñada para cursarla de manera autónoma, sin embargo, la tecnología todavía presenta barreras de entrada importantes que usted deberá de minimizar. Lo ideal para todos/as, especialmente sus participantes es que muy pronto no necesiten de su ayuda para aprender por si solas todo lo que el programa **VNRC** y otros les ofrecen.

Es posible que algunas de sus participantes necesiten apoyo adicional para pasar a la acción. Puede encontrar que un mensaje de texto individual, una llamada telefónica o una sesión individual realmente puede marcar la diferencia para sus participantes para usar la plataforma de capacitación, comprender los temas o mantenerse motivadas para terminar las sesiones educativas. Utilice esta guía como instrumento de apoyo para las interacciones con sus participantes y adapte lo que considere necesario para ello.

Como sabe, esta guía del facilitador/a contiene una serie de sesiones de capacitación presenciales en las que usted debe ayudar a sus participantes a sentirse cómodas usando la plataforma digital. Este tipo de sesiones tienen una estructura que incluye algunas claves de identificación para facilitar los pasos de éstas. Familiarícese con ellas antes de empezar cualquier facilitación, para eso revise la siguiente información:

Cuadro de identificación de las sesiones presenciales

Este cuadro se encuentra al inicio de las sesiones presenciales, incluye el o los objetivos que usted debe ayudar a que sus participantes logren al finalizar la sesión, así como una lista de verificación que muestra las actividades previas que usted debe realizar para realizar con éxito la sesión, y por último se incluye el tiempo de duración de la sesión. Aquí un ejemplo del cuadro informativo

Objetivo

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Completado la sesiones 1 del curso VNRC en la plataforma de capacitación

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono

Tiempo 20 minutos

Señalización de las instrucciones clave de las sesiones presenciales

Para que quien facilita la sesión pueda identificar algunas de las instrucciones clave en las sesiones presenciales, se ha establecido el manejo de algunos tipos de fuentes y signos, como se explica a continuación:

- **Fuente cursiva**= instrucciones para el facilitador/a (No lea este texto a las participantes.)
- **Fuente normal** = información o instrucciones específicas para que el Facilitador/a lea o parafrasee a las participantes
- **?** = preguntas abiertas específicas para que el facilitador/a las haga a las participantes
- **(Paréntesis)** = instrucciones o información adicional para el facilitador/a

Pasos para desarrollar las sesiones presenciales de la guía del facilitador/a

La sesión presencial #1 se lleva a cabo a través de seis pasos, debido a que en ella se revisarán dos sesiones digitales del curso **VNRC**. Las sesiones presenciales restantes tienen tres pasos: 1. Bienvenida, 2. Revisión de una sesión digital del curso **VNRC** y 3. Cierre de la sesión. Cada paso de la sesión presencial le indica el tiempo de duración, ponga atención en ello.

Principios y prácticas de la educación de adultos

Finalmente, el cuadro a continuación proporciona algunos principios y prácticas importantes de aprendizaje de adultos a tener en cuenta al ser facilitador/a. Recuerda que usted, como facilitador/a, no tiene todas las respuestas. Las participantes poseen una gran experiencia y tienen muchas cosas que agregar. Es importante que todas/os las/os (usted incluido/a) enseñen y aprendan.

Claves para ser un facilitador/a exitoso/a:

- 👍 Conocer y entender las 12 sesiones digitales con apoyo presencial de **VNRC**.
- 👍 Dar retroalimentación a las participantes y elogiarlas por sus esfuerzos.
- 👍 Mostrar respeto valorando el conocimiento y la experiencia de sus participantes con el tema.
- 👍 Hacer saber a las participantes que usted también aprende con ellas.
- 👍 Hacer preguntas abiertas—no cerradas—para promover la reflexión y la interacción.
- 👍 Trabajar en grupos pequeños, por ejemplo, en pareja ayuda a involucrar a las participantes, construir el sentido de pertenencia y crear seguridad.

Su papel en las sesiones de trabajo en casa es anunciar previa y claramente, cuál es la sesión educativa digital que las participantes deben realizar durante los días o semana siguiente. Durante la semana de trabajo en casa el facilitador/a debe de estar atento/a para responder preguntas de las participantes sobre la sesión en cuestión. En esta guía se incluyen los contenidos de las sesiones que se prevé sean revisadas en casa, para que usted pueda responder las dudas del grupo.

Sesión presencial # 1

Acceso a la plataforma de capacitación y sesiones 1 y 2 del curso VNRC

Objetivos

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Registrado y abierto su usuario en la plataforma de capacitación.
- Completado las sesiones 1 y 2 del curso VNRC en la plataforma de capacitación.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono
- ✓ Asegúrese de que tiene un nombre de usuario y contraseña para cada participante
- ✓ Si va a usar el chat de WhatsApp, asegúrese de tener un número de teléfono para cada participante
- ✓ Si va a usar el chat de Facebook Messenger, asegúrese de tener un nombre de Facebook para cada participante
- ✓ Tenga abierta su sesión en la plataforma de capacitación.

Tiempo 60 minutos

Paso 1: Bienvenida y toma la asistencia – 10 minutos

Diga:

¡Bienvenidas! Soy _____ y seré su facilitador/a para el curso **Vida y negocio resilientes al clima** en las siguientes 6 o 12 semanas (*diga el tiempo que aplica para ustedes*). En el curso vamos a revisar los efectos del cambio climático en nuestros negocios y cómo gestionar o manejar una crisis provocada por el clima.

Antes de comenzar, por favor encuentre a la persona sentada a su lado y pregúntele su nombre y qué es lo que espera obtener al participar en este curso llamado **Vida y negocio resilientes al clima**. Para esto cuentan con 2 minutos.

Luego de 2 minutos diga:

Ahora que ha llegado a conocer a su vecina, tómese un momento y preséntela al grupo y comparta lo que espera obtener al participar en estas sesiones.

Después de que cada aprendiz haya sido presentada, diga:

¡Estoy emocionado/a de ser su facilitador/a en este viaje con usted durante las próximas semanas! Trabajaremos para lograr nuestro objetivo de completar el curso. Esto lo vamos a lograr de tres maneras:

1. Primero, tendremos ____ (*decir el número de sesiones presenciales acordadas*) sesiones presenciales – ¡Hoy es nuestra primera sesión!

2. Segundo, nos mantendremos en contacto regularmente a través de un chat grupal de WhatsApp o Facebook Messenger (*este mensaje aplica en el caso de que la institución haya decidido hacer el seguimiento del curso vía chat*).
 3. Tercero, ustedes completarán algunas sesiones digitales del curso **Vida y negocio resilientes al clima** por su cuenta, en su casa o en el lugar que ustedes elijan.
- ❓ **¿Qué preguntas tiene sobre su participación en el curso *Vida y negocio resilientes al clima*?**

Responda todas las preguntas y agradezca la participación.

Paso 2: Acceso al curso VNRC – clima – 15 minutos

- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga sus datos de acceso a la plataforma de capacitación
- ✓ Recolecte y registre los números de teléfono de las participantes para el grupo de WhatsApp o el nombre de Facebook Messenger de cada una de ellas. Esto en caso de haber decidido hacer seguimiento vía chat.

Diga:

Ahora trabajaremos juntas para ingresar a la plataforma de capacitación en sus teléfonos. Lo haremos paso a paso.

¡Por favor, saque su teléfono y comencemos!

Aquí usted debe presentar paso a paso el proceso para ingresar a la plataforma de capacitación de su institución. Forme equipos para que entre las participantes se apoyen durante el ejercicio y de ser posible use ilustraciones. Asegúrese de promover la comprensión del proceso y deje que lo practiquen varias veces.

Pregunte:

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre la del acceso o la navegación por la plataforma de capacitación?**

Paso 4: Facilitar la sesión 1 Cambio climático y estrés por calor del curso VNRC – 15 minutos

Forme parejas, luego diga:

Vamos a realizar paso a paso la sesión 1 del curso. Pueden apoyarse entre ustedes para resolver cada paso, solo les pido que registren en su propio usuario las respuestas a las preguntas que irán encontrando en la sesión.

Verifique que no existan dudas de lo que realizarán. Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y monitorear los tiempos de trabajo. A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor

Objetivo:

Reconocer las estrategias para enfrentar el estrés por calor provocado por el cambio climático.

¡Bienvenida! Si hoy alguien te preguntara qué es el cambio climático, ¿qué le responderías? Hoy revisaremos qué es el cambio climático y cómo enfrentar el estrés por calor.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta completando el espacio en blanco con la mejor opción:

El _____ es la variación natural del clima en la tierra, pero debido a nuestras acciones, tales como generar basura, quemar combustibles, hay un aumento en la intensidad y duración del calor, de las lluvias y de la sequía.

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

- a) **cambio climático**
- b) cambio de estaciones
- c) efecto invernadero
- d) No sé

NOTA: Para esta guía, las respuestas correctas de todas las preguntas de la sesión se han subrayado y puesto en negritas. Las respuestas correctas de la mayoría de las preguntas aparecen en el inciso a), a excepción de las respuestas Falso/Verdadero, sin embargo, en la plataforma de capacitación, las respuestas se mezclarán para mostrarse en diferente orden. Es importante entonces poner atención al enunciado correcto y no a los incisos.

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Ana aprende a lidiar con el calor.**

El siguiente es el quion del video para su referencia.



La temporada de calor llegó con fuerza y a Ana realmente le preocupaba el bienestar de su familia, porque estuvieron experimentando agotamiento, dolor de cabeza y sudoración excesiva.

Justo esta semana Ana ayudó a su hija con un trabajo escolar sobre el cambio climático, ahí se enteró de que el cambio climático es la variación natural del clima en la tierra, pero debido a nuestras acciones, tales como generar basura, quemar combustibles como carbón y petróleo para fabricar lo que consumimos y para hacer funcionar los transportes, estamos contribuyendo a un aumento en la intensidad y duración del calor, de las lluvias y de la sequía. Esto provoca enfermedades y muertes, hace más difícil obtener alimento y agua y los negocios tienen problemas para conseguir lo que necesitan para poder vender.

Ana también descubrió que las personas más afectadas por el calor son bebés, niñas, niños, mujeres embarazadas, personas enfermas y ancianas, porque pueden deshidratarse rápidamente.

Ella aprendió que durante la época de calor hay algunas acciones que debemos evitar:

- Tomar bebidas azucaradas, alcohólicas o con cafeína porque deshidratan
- Comer comidas muy calientes o que aporten muchas calorías
- Exponerse al sol o al calor entre las 10 de la mañana y las 4 de la tarde
- Mojarse únicamente la cabeza, porque esto disminuye la capacidad del cuerpo de eliminar el calor
- Dejar a personas o animales en un vehículo estacionado

Asimismo, Ana supo que para enfrentar los efectos del calor existen ciertas acciones que debemos realizar:

- Beber agua con frecuencia
- Utilizar protector solar, gorra y ropa ligera, holgada y de colores claros
- Hacer pausas para descansar en un lugar fresco luego de exponerse al sol o al calor
- Refrescarse a menudo con duchas, toallas o ropa mojada
- Cerrar las cortinas durante el día, y por la noche, pueden mojarse para refrescar la corriente de aire
- Visitar a las personas ancianas, enfermas o sin movilidad, principalmente por la tarde, que es cuando se acumula el calor del día.

Ahora Ana y su familia beben más agua, hacen pausas para descansar, se visten con ropa adecuada y por las noches refrescan su casa mojando las cortinas. Además, todas las tardes visita a su mamá para asegurarse de que esté hidratada y en un lugar fresco.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre cómo enfrentar el estrés por calor en la vida cotidiana, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario hasta que obtengas **100 puntos** de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!

1. Tu mejor amiga dice que tomar café o cerveza te ayuda a mantenerte bien hidratada durante una tarde de calor. Lo que ella dice ¿es falso o verdadero?
 - a. **Falso**
 - b. Verdadero
2. Ahora tú sabes que puedes cerrar _____ durante el día, y por la noche, pueden mojarse para refrescar la corriente de aire
 - a. **las cortinas**
 - b. las puertas
 - c. las ventanas
3. Además de beber agua con frecuencia, usar protector solar, descansar en lugares frescos después de exponerse al sol y cerciorarnos que las personas ancianas, enfermas o sin movilidad están hidratadas y frescas ¿qué otra acción podemos llevar a cabo para enfrentar los efectos del calor?
 - a. **Refrescarse a menudo con duchas, toallas o ropa mojada**
 - b. Mojarse únicamente la cabeza
 - c. Exponerse al sol o al calor entre las 10 y las 4 de la tarde

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Antes de terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta completando el espacio en blanco con la mejor opción:

El _____ es la variación natural del clima en la tierra, pero debido a nuestras acciones, tales como generar basura, quemar combustibles, hay un aumento en la intensidad y duración del calor, de las lluvias y de la sequía.

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

- a) **cambio climático**
- b) cambio de estaciones
- c) efecto invernadero

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

🔗 ¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 1?

Responda las preguntas.

Paso 5: Facilitar la sesión 2 Gestión de una crisis – 15 minutos

Diga:

Ahora seguirán trabajando en parejas para completar la sesión 2 **Gestión de una crisis**.

Organice nuevas parejas, luego diga:

Usando la plataforma de capacitación en sus teléfonos, completen la sesión 2 con su compañera y respondan las preguntas juntas, pero recuerden registrar sus respuestas a las preguntas en su propio usuario. Yo estaré aquí para apoyarlas si necesitan ayuda con la plataforma o si tienen alguna pregunta.

¡Pueden empezar!

Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y controlar los tiempos de trabajo. A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión 2, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 2. Gestión de una crisis

Objetivo:

Revisar las acciones clave para la gestión de una crisis.

¡Qué bueno tenerte aquí!, ¿Quieres aprender cómo gestionar o manejar una crisis? Hoy revisaremos algunas acciones que pueden ayudarnos a enfrentar mejor una crisis.

🔗 **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Hay 3 acciones que ayudan a manejar mejor una crisis. ¿Cuáles son esas 3 acciones?

- Mitigar, responder, recuperarse**
- Mitigar, organizase, responder
- Organizar, prepararse, responder
- No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Ana gestiona la crisis por sequía.**

El siguiente es el guion del video para su referencia.



Ana está devastada, porque su vida se ha convertido en un caos debido a una larga sequía. Durante la sequía su negocio se detuvo, sus ventas bajaron.

Para empeorar las cosas, su marido perdió su trabajo, su hija e hijo necesitan nuevos útiles escolares y su madre se enfermó. Ahora Ana tiene que ayudar a pagar su tratamiento.

Hoy Ana escuchó un programa de radio sobre cómo gestionar una crisis, que es cualquier situación grave o difícil, que se presenta y que tiene consecuencias negativas en la vida de una persona. Ana aprendió que hay acciones que puede tomar antes durante o después de una crisis para manejarla mejor.

Antes de una crisis, es importante mitigar las consecuencias negativas ahorrando para emergencias y comprando microseguros para el negocio o el hogar. También es necesario preparar respuestas efectivas a una crisis. Por ejemplo, hacer un plan de dónde se reunirían los miembros de la familia en caso de tener que evacuar su casa.

Durante la crisis, es importante responder de manera organizada según la naturaleza de la crisis. Por ejemplo, almacenando agua y manejando adecuadamente la basura para prevenir enfermedades, realizar actividades para reducir el estrés, priorizar una fuente de ingresos alternativa o activar las redes de apoyo.

Después de la crisis, es importante recuperarse y reconstruir, incorporando lo aprendido de la crisis. Esto podría ser, implementar regularmente las prácticas comerciales mejoradas durante la crisis, reponiendo los ahorros de emergencia y revisando el plan de seguridad para el futuro.

Después de aprender sobre gestión de crisis, Ana se puso manos a la obra. Lo primero que hizo para mitigar la crisis fue asegurarse de que el seguro que había comprado para su hogar y su negocio estuviera en orden. Para mejorar su preparación para una crisis, desarrolló un plan de seguridad para su familia y su negocio. Para responder a la crisis y generar más ingresos, empezó a vender recipientes para almacenar agua y filtros para purificarla.

Además, Ana y su esposo comenzaron a compartir responsabilidades y se apoyaron mutuamente para controlar sus niveles de estrés. Anticipándose a la recuperación, Ana cree que continuará vendiendo los recipientes de almacenamiento de agua y los filtros para purificarla en el futuro, cuando la amenaza de la sequía haya terminado.

Aunque las sequías y sus consecuencias negativas estarán presentes en su comunidad, Ana ha sido empoderada con muchas estrategias para contrarrestarlas.”

 **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre cómo gestionar o manejar una crisis, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. ¿Qué es lo que se puede hacer para mitigar las consecuencias negativas de una crisis?
 - a. **Ahorrar para emergencias**
 - b. Incorporar lo aprendido de la crisis
 - c. Responder de manera organizada a la crisis
2. Hace dos meses que el calor aumentó y el agua empezó a escasear en tu comunidad ¿Cuál de las 3 acciones para gestionar una crisis debes poner en práctica?
 - a. **Responder**
 - b. Mitigar
 - c. Recuperarse
3. Tu vecina se encuentra reponiendo sus ahorros para emergencias ¿Cuál de las 3 acciones está poniendo ella en práctica?
 - a. **Recuperarse**
 - b. Responder
 - c. Mitigar

❓ **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para finalizar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Hay 3 acciones que ayudan a manejar mejor una crisis. ¿Cuáles son esas 3 acciones?

- a. **Mitigar, responder, recuperarse**
- b. Mitigar, organizase, responder
- c. Organizar, prepararse, responder

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

❓ **¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 2?**

Responda las preguntas.

Paso 6: Cierre de la sesión - 5 minutos

¡Gracias por su participación hoy! Ahora les pido que por favor completen en su casa la sesión **3 Iniciar y hacer crecer un fondo de emergencia**. Revisaremos cualquier duda que tengan sobre ésta en la siguiente reunión.

❓ **¿Qué preguntas tienes antes de despedirnos del día?**

Espero poder chatear con ustedes esta semana en WhatsApp o Facebook Messenger (*este mensaje aplica solo si se realizará el seguimiento vía chat*).

Sesión de trabajo en casa #1

Las participantes completan la sesión 3 del curso VNRC

Aquí se incluyen contenidos de la sesión 3, por si sus participantes se ponen en contacto con usted con preguntas o dudas de esta sesión. Por lo anteriormente dicho, es importante que revise esta información cuanto antes.

Sesión 3. Crear un fondo de ahorro para emergencias

Objetivo:

Identificar estrategias para crear un fondo de ahorro para emergencias.

¡Saludos!, es un gusto que estés aquí, veamos ¿cuentas con ahorros para hacer frente a las emergencias? Hoy revisaremos cómo iniciar y hacer crecer un fondo de ahorro para emergencias.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción para completar el espacio en blanco:

Para iniciar un fondo de ahorro se deben considerar los _____ de un mes, incluyendo visitas al hospital y reparaciones.

- a. **gastos fijos**
- b. gastos variables
- c. gastos fijos y variables
- d. No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video *Ana crea su fondo de ahorro para emergencias*.

El siguiente es el quion del video para su referencia.



La temporada de huracanes acaba de empezar y las ventas de Ana comenzaron a disminuir. Le preocupa cubrir sus gastos durante toda la temporada de lluvias.

Ana decidió compartir sus preocupaciones con su amiga Isabel, quien acaba de recibir una capacitación en finanzas empresariales. Isabel le dijo: “Debes crear un fondo de ahorro para emergencias, que es dinero que apartas para afrontar tiempos difíciles. Ahorra para cubrir tus gastos fijos por un mes, incluyendo visitas al hospital o reparaciones. Luego trabaja para ahorrar una cantidad equivalente a tus gastos habituales de tres a seis meses”.

Ana le dijo a Isabel que no creía que pudiera ahorrar para su fondo de emergencias. Afortunadamente Isabel le dio a Ana estas ideas para ayudarla a ahorrar:

- Primero reduce los gastos. Por ejemplo, gasta menos haciendo un presupuesto y comprando solo lo esencial. Negocia mejores precios y plazos de pago más largos o diferidos con tus proveedores. Encuentra nuevos canales de distribución que puedan ayudarte a reducir costos como vender en línea.
- En segundo lugar, aumenta las ventas y los ingresos. Por ejemplo, mejora tus productos o servicios para satisfacer a tus clientes y aumentar los precios, promociona tus servicios utilizando las redes sociales y ofreciendo descuentos especiales o muestras.

- En tercer lugar, reutiliza. Por ejemplo, ropa, zapatos, cartón, papel, plástico y otros materiales reciclables en tu hogar y negocio. Usa los servicios públicos solo cuando sea necesario y dale un segundo uso al agua cuando sea posible.
- Cuarto, vende lo que no usas o no necesitas. Por ejemplo, electrodomésticos, ropa, zapatos o excedentes de inventario.

Ana rápidamente eligió tomar cinco acciones para ahorrar para su fondo de emergencia:

1. Junto con su familia, identificó los gastos domésticos que podrían recortar.
2. Comenzó a ofrecer un servicio de entrega a domicilio por una pequeña tarifa.
3. Vendió ciertos productos en liquidación y los promocionó en las redes sociales.
4. Llamó a nuevos proveedores que le ofrecían mejores precios.
5. En lugar de empaquetar las compras de los clientes en bolsas nuevas, reutilizó cajas de cartón.

Gracias a la ayuda de Isabel, Ana logró ahorrar para su fondo de emergencias de 1 mes y decidió trabajar para construir su fondo de largo plazo para cubrir al menos tres meses de gastos, porque su tranquilidad bien vale la pena el esfuerzo.”

? Paso 3: REFUERZA tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre las estrategias para iniciar y hacer crecer un fondo de ahorro para emergencias, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Relaciona las ideas para ahorrar para iniciar un fondo de emergencias con sus ejemplos:

Ideas para ahorrar	Ejemplos
1. Reducir gastos	Hacer un presupuesto
2. Aumentar las ventas y los ingresos	Ofrecer descuentos especiales
3. Reutilizar	Dar un segundo uso al agua
4. Vender lo que no se usa o no se necesita	Vender excedentes de inventario

2. Una manera de reducir los gastos es negociar mejores precios y plazos de pago ¿esto es falso o verdadero?
 - a) Falso
 - b) **Verdadero**
3. Después de ahorrar para un mes de gastos fijos hay que tratar de aumentar el fondo de ahorro hasta lograr cubrir ...
 - a) **de 3 a 6 meses de gastos habituales**
 - b) de 4 a 5 meses de pagos de deudas
 - c) de 8 a 10 meses de ingresos y gastos

? Paso 4: RESPONDE la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción para completar el espacio en blanco:

Para iniciar un fondo de ahorro se deben considerar los _____ de un mes, incluyendo visitas al hospital y reparaciones.

- a. **los gastos fijos**
- b. los gastos variables
- c. los gastos fijos y variables

Sesión presencial #2

Sesión 4 del curso VNRC

Objetivo

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Completado la sesión 4.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono
- ✓ Asegúrese de que tiene un nombre de usuario y contraseña para cada participante
- ✓ Tenga abierta su sesión en la plataforma de capacitación.

Tiempo 20 minutos

Paso 1: Bienvenida – 3 minutos

Diga:

¡Qué bueno verlas nuevamente!

Pregunte:

- ❓ **¿Quién pudo completar la sesión 3 *Iniciar y hacer crecer un fondo de emergencia?*, levanten la mano**

Diga:

¡Bien hecho!

Pregunte:

- ❓ **¿Qué preguntas tienes sobre el fondo de emergencia?**

Diga:

¡Si no han tenido la oportunidad de completar la sesión 3, las animo a que lo hagan! Hoy vamos a completar la sesión 4 como grupo. ¡Comencemos!

Paso 2: Facilitar la sesión 4. Implementar un enfoque de desperdicio cero – 15 minutos

Forme parejas o tríos. Recuérdele al grupo que deben registrar sus respuestas a las preguntas de la sesión en sus propios usuarios. Luego inicie la revisión de la sesión paso a paso junto con el grupo. Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y controlar los tiempos de trabajo.

A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión 4, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 4 Implementar un enfoque de desperdicio cero

Objetivo:

Revisar las acciones para poner en práctica el enfoque desperdicio cero.

¡Qué tal!, ¿lista para empezar?, ¿Sabías que los negocios que están teniendo éxito tienen prácticas que cuidan el medioambiente? Hoy revisaremos cómo desde nuestros hogares y negocios podemos ayudar a cuidar el planeta.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

El objetivo del enfoque desperdicio cero es disminuir los residuos de lo que fabricamos, vendemos o consumimos, ¿esto es falso o verdadero?

- Falso
- Verdadero**

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video *Gloria decide desperdiciar menos*.

El siguiente es el guion del video para su referencia.



Gloria está dispuesta a trabajar para mitigar los efectos del cambio climático. Luego de enfrentar varias crisis a consecuencia del mal clima, ella aprendió que esto se debe a que diariamente ensuciamos el planeta con gases, líquidos tóxicos y la basura que generamos. Ella sabe que nuestros hogares y negocios pueden ayudar a limpiar el planeta poniendo en práctica el enfoque desperdicio cero, cuyo objetivo es disminuir los residuos de lo que fabricamos, vendemos o consumimos.

Para aplicar el enfoque de desperdicio cero en su hogar y en su negocio, Gloria puede realizar estas 3 acciones:

Primera acción. Gestionar la basura, siguiendo 4 pasos:

Paso 1. Separar la basura por tipo de residuo.

Paso 2. Analizar la basura que se ha separado, respondiendo las siguientes 3 preguntas:

- ¿De dónde vienen mis residuos, por ejemplo, de mi negocio o de mi hogar?
- ¿Qué tipos de residuos son? por ejemplo: electrónicos, plásticos, sustancias tóxicas, restos de comida, papel y cartón o vidrio
- ¿Qué alternativas existen para dejar de producir esos residuos o para hacerlos reusables, reciclables o compostables?

Paso 3. Colocar contenedores para cada tipo de residuos, siguiendo el código de color que haya establecido la instancia local para el cuidado del medio ambiente.

Paso 4. Buscar empresas recolectoras de residuos que pueden reciclarse

Segunda acción. Ahorrar agua, luz y combustibles, para esto hay que:

- Cambiar llaves de agua, regaderas e inodoros por modelos que ahorren agua
- Captar agua de lluvia para usarla en el riego, el inodoro o la limpieza
- Asegurarse que la familia y las y los trabajadores sepan cómo ahorrar luz, agua y combustibles

- Comprar electrodomésticos y maquinaria ahorradores de electricidad, agua, combustibles
- Adquirir tecnología de energía renovable como paneles, calentadores y lámparas solares

Tercera acción. Crear un negocio cero basura, a través de estas prácticas:

- Vender productos a granel para reducir los empaques
- Utilizar bolsas de tela, papel y cartón reciclables para empaclar los productos
- Hacer promociones a quienes lleven sus propios recipientes o regresen los que se pueden reutilizar

Actualmente Gloria separa y trata de generar menos basura, evitando comprar lo que no necesita. También hace composta con las sobras de comida, capta agua de lluvia y está ahorrando para comprar lámparas solares. Las promociones para incentivar el uso de recipientes propios le han dado muy buen resultado. Gloria está contenta con las decisiones que tomó para ayudar a reducir los efectos del cambio climático.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre cómo poner en práctica el enfoque de desperdicio cero para cuidar el medioambiente, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Hay 3 acciones para aplicar el enfoque de desperdicio cero en nuestro hogar y en nuestro negocio. ¿Cuál de las siguientes opciones es una de esas tres acciones?
 - a) **Gestionar la basura**
 - b) Usar los desechos orgánicos en el jardín
 - c) Enterrar los desechos
2. El captar agua de lluvia para usarla en el riego, el inodoro o la limpieza ¿A qué acción del enfoque desperdicio cero corresponde?
 - a) **Ahorrar agua, luz y combustibles**
 - b) Gestionar la basura:
 - c) Crear un negocio cero basura
3. Tu vecina empezó a vender productos a granel y a hacer ofertas si sus clientes llevan sus propios recipientes o devuelven los envases que pueden reusarse ¿Qué acción del enfoque desperdicio cero está poniendo ella en práctica?
 - a) **Crear un negocio cero basura**
 - b) Ahorrar agua, luz y combustibles
 - c) Gestionar la basura:

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones Antes de terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

El objetivo del enfoque desperdicio cero es disminuir los residuos de lo que fabricamos, vendemos o consumimos, ¿esto es falso o verdadero?

- a. Falso
- b. **Verdadero**

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

? **¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 4?**

Responda las preguntas.

Paso 3: Cierre de la sesión – 2 minutos

¡Gracias por su participación hoy! Ahora les pido que por favor completen en su casa la sesión **5 Plan de seguridad para circunstancias críticas**. Revisaremos cualquier duda que tengan sobre ésta en la siguiente reunión.

❓ **¿Qué preguntas tienes antes de despedirnos del día?**

Espero poder chatear con ustedes esta semana en WhatsApp o Facebook Messenger (*este mensaje aplica solo si se realizará el seguimiento vía chat*).

Sesión de trabajo en casa #2

Las participantes completan la sesión 5 del curso VNRC

Aquí se incluyen los contenidos de la sesión 5, por si sus participantes se ponen en contacto con usted con preguntas o dudas de esta sesión. Por lo anteriormente dicho, es importante que revise esta información cuanto antes.

Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas

Objetivo:

Distinguir los pasos para desarrollar un plan de seguridad para emergencias.

¡Hola de nuevo!, dime, cuando estás buscando un crédito ¿cómo sabes cuál es el mejor? Hoy revisaremos cómo elegir un buen crédito.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción.

Una bolsa de supervivencia básica de 72 horas debe incluir:

- a. **Todas las respuestas son correctas**
- b. Medicamentos
- c. Comida
- d. Agua
- e. Artículos personales

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video *Ana prepara su plan de seguridad*.

El siguiente es el guion del video para su referencia.



Ana acaba de saber que se espera una intensa temporada de huracanes en su comunidad. Hace un año perdió su casa a causa de una inundación, justo después de haber tenido que cerrar su negocio por inseguridad.

Aprendió por las malas que necesita tener un plan para las emergencias. Para estar mejor preparada buscó información y descubrió que puede desarrollar su propio plan de seguridad en

siete pasos, que son:

Paso uno, identificar y reducir riesgos.

- Dentro de la casa identifique los objetos que pueden caer o colapsar.
- Fuera de la casa, ubique los peligros potenciales como árboles, postes y riesgos de inundaciones, deslizamientos de tierra o roturas en las líneas de gas, agua o electricidad.

Paso dos, diseñar rutas de evacuación.

- Marque los lugares más seguros dentro y fuera de su casa y cómo llegar a ellos más rápidamente
- Mantenga despejada la ruta de evacuación.
- Recuerde, evacuar a las personas que necesitan ayuda lleva más tiempo y necesita un plan especial para ellas.
- Establezca un punto de encuentro en caso de que usted y su familia no estén juntos.

Paso tres, preparar una bolsa de supervivencia básica de 72 horas.

Cada miembro de la familia debe tener su propia bolsa. Esta bolsa debe incluir:

- Artículos personales como cubre bocas, ropa, artículos de tocador, botiquín de primeros auxilios y medicamentos.
- Comida y agua para 3 días.
- Radio portátil, baterías de repuesto, linterna, fósforos, cargador de teléfono y silbato.
- Una lista de números de teléfono de emergencia.
- Revise la bolsa y actualícela al menos una vez al año.

También necesita tener a la mano lo siguiente:

- Los documentos importantes como: identificación, certificado de nacimiento, registros de vacunación, tipo de sangre, certificados escolares, información médica, escrituras, seguro. Deben guardarse en una bolsa de plástico sellada.
- Teléfono celular, efectivo, tarjetas de débito y crédito.

Paso cuatro, determine los pasos que tomará una vez que ocurra una emergencia. Por ejemplo:

- Póngase en contacto con su familia, si es posible, para iniciar su plan de seguridad.
- Tome su bolsa de supervivencia de 72 horas
- Asegure las válvulas de agua y gas y cierre su casa.
- Utilice la ruta de evacuación y diríjase a su punto de encuentro.
- Verifique que todos estén bien.

Paso cinco, identificar responsabilidades.

- Cada miembro de la familia debe tener responsabilidades sobre la correcta ejecución del plan.

Paso seis, practicar el plan.

- Practique con diferentes situaciones de emergencia, como incendios, inundaciones, terremotos o violencia en la comunidad.

Paso siete, revisar el plan de seguridad.

- Revise su plan periódicamente para que pueda hacer los cambios necesarios.

Ana trabajó duro para desarrollar su plan de seguridad, lo que aumentó su confianza para actuar en caso de una emergencia. Su familia se siente más segura y en paz.

Paso 3 REFUERZA tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre los siete pasos para desarrollar un plan de seguridad, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario hasta que obtengas **100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Para diseñar las rutas de evacuación hay que marcar los lugares más seguros dentro y fuera de su casa y cómo llegar a ellos más rápidamente, ¿esto es falso o verdadero?
 - a) Falso
 - b) Verdadero**
2. Hay 7 pasos para elaborar un plan de seguridad. ¿Cuál de los siguientes es uno de esos pasos?
 - a. Preparar una bolsa de supervivencia básica de 72 horas**
 - b. Empacar la totalidad de las pertenencias de la familia
 - c. Llevar consigo únicamente identificación y dinero
3. Rosa y su familia tuvieron que evacuar su casa debido a una gran inundación. Durante la evacuación la familia realmente no sabía qué hacer, incluso estuvieron a punto de no lograr ponerse a salvo ¿qué paso del plan de seguridad deben realizar Rosa y su familia para que esto no les vuelva a suceder?
 - a) Paso 6. Practicar el plan de seguridad**
 - b) Paso 2. Diseñar rutas de evacuación
 - c) Paso 7. Revisar el plan de seguridad

? Paso 4: **RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para finalizar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Una bolsa de supervivencia básica de 72 horas debe incluir:

- a. **Todas las respuestas son correctas**
- b. Medicamentos
- c. Comida
- d. Agua
- e. Artículos personales

Sesión presencial #3

Sesión 6 del curso VNRC

Objetivo

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Realizado la sesión 6.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono
- ✓ Asegúrese de que tiene un nombre de usuario y contraseña para cada participante
- ✓ Tenga abierta su sesión en la plataforma de capacitación.

Tiempo 20 minutos

Paso 1: Bienvenida – 3 minutos

Diga:

¡Bienvenidas a esta sesión!

Pregunte:

- ❓ ¿Quién pudo completar la sesión 5 *Plan de seguridad para circunstancias críticas?*, pónganse de pie

Diga:

¡Bien hecho!

Pregunte:

- ❓ ¿Qué preguntas tienen sobre cómo desarrollar un plan de seguridad para circunstancias críticas?

Diga:

¡Si no han tenido la oportunidad de completar la sesión 5, las animo a que lo hagan! Hoy vamos a completar la sesión 6 como grupo. ¡Comencemos!

Paso 2: Facilitar la sesión 6. Mis redes de apoyo – 15 minutos

Diga:

Ahora tendrá la oportunidad de trabajar en parejas para completar la sesión 6. Mis redes de apoyo.

Organice las parejas, luego diga:

Usando la plataforma de capacitación completen la sesión 6 con su pareja y respondan las preguntas juntas, pero registren las respuestas en su propio usuario. Yo estaré aquí por si necesitan ayuda con la sesión o tienen alguna pregunta.

¡Pueden empezar!

Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y controlar los tiempos de trabajo. A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión 6, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 6. Mis redes de apoyo

Objetivo:

Reconocer los pasos para desarrollar una red de apoyo.

¡Qué gusto verte de nuevo!, hoy hablaremos sobre las personas que nos apoyan en momentos difíciles ¿A quién has recurrido tu por apoyo durante alguna crisis?, enseguida veremos qué podemos construir un grupo de apoyo.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Mantener el contacto con la red de apoyo es uno de los tres pasos para construir una red de apoyo ¿Cuáles serían los otros dos pasos para construir una red de apoyo?

- Identificar las necesidades de apoyo y Buscar contactos para la red de apoyo**
- Contar con un teléfono móvil y Buscar contactos para la red de apoyo
- Identificar las necesidades de apoyo y Contar con un teléfono móvil
- No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Ana aprende cómo construir una red de apoyo.**

El siguiente es el guion del video para su referencia.



Ana está nerviosa y temerosa porque la semana pasada le robaron en el negocio. Debido a la crisis por la fuerte sequía, la delincuencia aumentó. Ana habló entre lágrimas con su amiga Isabel que también tiene un negocio cerca y había sido víctima de robo en el último mes.

Isabel le compartió que ha estado buscando formas de protegerse y ha comenzado a construir una red de apoyo con personas cercanas a ella como familiares, amigos vecinos y algunas instituciones en las que confía y que pueden brindarle apoyo cuando sea necesario. Isabel le dijo: “Una red de apoyo te escucha, te respeta, te ayuda y protege tu privacidad. También tienes la oportunidad de apoyar a otros en tu red, cuando lo necesiten.

Para construir una red de apoyo puedes seguir tres sencillos pasos:

Uno, identificar tus necesidades. Las necesidades pueden ser de seguridad personal o empresarial, de crecimiento de la empresa, familiares o de salud. Después de identificar tus necesidades, puedes elegir las personas o instituciones adecuadas para solicitar ayuda. Puedes tener diferentes redes de apoyo para diferentes necesidades.

Dos, buscar contactos para tu red de apoyo. Puedes preguntar a otros o buscar en línea personas e instituciones especializadas para satisfacer tus necesidades. Cuando tengas su información de contacto, escríbela o guárdala en tu teléfono para que puedas obtener ayuda rápidamente cuando la necesites.

Tres, mantener el contacto con tu red de apoyo. Para fortalecer tu red, mantente en contacto frecuente y asiste a las reuniones de tu interés cuando sea seguro. Comparte lo que está sucediendo en tu vida y negocio, y si es necesario, hazle saber tu ubicación. También escucha atentamente lo que comparten contigo y ofrece tu ayuda”.

Después de hablar con Isabel, Ana comenzó a construir su propia red de apoyo a través de un grupo especial de WhatsApp con dueños de negocios vecinos y autoridades locales. Ahora están en contacto frecuente y comparten cualquier noticia sobre el crimen o la seguridad en el área.

Actualmente Ana tiene nuevos amigos y se siente más segura en su negocio gracias a su red de apoyo.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre cómo construir una red de apoyo, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Susana no se ha sentido bien de salud en el último mes, a esto se le suma que ha sufrido algunos robos en su negocio que de por sí estaba presentando bajas ventas, ¿qué tipo de necesidades de apoyo tiene Susana?
 - a) **Médicas, Seguridad y Empresarial**
 - b) Psicológicas, Seguridad y Empresarial
 - c) Médicas, Seguridad y Educativas
2. No es necesario que tú ofrezcas ayuda a tu red de apoyo, porque justamente el propósito de la red es brindarte su apoyo, ¿esto es falso o verdadero?
 - a) **Falso**
 - b) Verdadero
3. Mantener el contacto con nuestra red de apoyo es importante para mantenerla fuerte ¿qué acciones podemos llevar a cabo para mantener el contacto?
 - a) **Asistir a reuniones y ofrecer ayuda a otras personas**
 - b) Ofrecer ayuda a otras personas y compartir lo que nos sucede
 - c) Identificar nuestras necesidades de apoyo y buscar nuevos contactos

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción: Mantener el contacto con la red de apoyo es uno de los tres pasos para construir una red de apoyo ¿Cuáles serían los otros dos pasos para construir una red de apoyo?

- a. **Identificar las necesidades de apoyo y Buscar contactos para la red de apoyo**
- b. Contar con un teléfono móvil y Buscar contactos para la red de apoyo
- c. Identificar las necesidades de apoyo y Contar con un teléfono móvil

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

? **¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 6?**

Responda las preguntas.

Paso 3: Cierre de la sesión – 2 minutos

¡Gracias por su participación hoy! Ahora les pido que por favor completen en su casa la sesión **7 Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial**. Revisaremos cualquier duda que tengan sobre ésta en la siguiente reunión.

🗣️ **¿Qué preguntas tienes antes de despedirnos del día?**

Espero poder chatear con ustedes esta semana en WhatsApp o Facebook Messenger (*este mensaje aplica solo si se realizará el seguimiento vía chat*).

Sesión de trabajo en casa #3

Las participantes completan la sesión 7 del curso VNRC

Aquí se incluyen los contenidos de la sesión 7, por si sus participantes se ponen en contacto con usted con preguntas o dudas de esta sesión. Por lo anteriormente dicho, es importante que revise esta información cuanto antes.

Sesión 7. Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial

Objetivo:

Revisar los pasos para elaborar un flujo de caja que permita mantener a flote el negocio.

¡Qué gusto verte de nuevo!, ¿Qué tan bien conocen las necesidades de efectivo de su negocio para asegurar su operación? Hoy revisaremos una herramienta que puede apoyarles en eso.

? Paso 1: **RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, completando el espacio en blanco con la mejor opción:

El flujo de caja ayuda a saber si tiene dinero disponible para gastos imprevistos o si debe _____ o recortar gastos para asegurar la sostenibilidad de su negocio

- a. **umentar sus ingresos**
- b. aumentar el inventario
- c. aumentar las ofertas
- d. No sé

▶ Paso 2: **OBSERVA** el video *Gloria, su puesto de comida y su problema de efectivo*.

El siguiente es el quion del video para su referencia.



Gloria tiene problemas para mantener a flote su puesto de comida, debido a la falta de dinero para cubrir los gastos y reponer su inventario. Para comprender su situación decidió registrar su flujo de caja, que es dinero que ingresa o sale de su negocio durante cada semana del mes. Esto la ayudará a saber: cuánto dinero necesita para administrar su negocio y cuándo lo necesita; si tiene dinero disponible para gastos imprevistos o si debe aumentar sus ingresos o recortar gastos para asegurar la sostenibilidad de su negocio.

Gloria empezó su flujo de caja registrando el saldo inicial, que es el efectivo con el que comienza la semana. Después, anotó los ingresos y los sumó, para obtener el total de ingresos. Luego anotó los gastos y los sumó para conocer el total de gastos. Enseguida Gloria restó al total de ingresos el total de gastos de la semana, para calcular el saldo final, que es el dinero con el que cuenta Gloria al terminar la semana y que se convierte en el saldo inicial, de la semana siguiente. Esto se repetirá todas las semanas del mes.

Gracias a su flujo de caja Gloria, pudo resolver estos problemas que se le presentaron. Gloria identificó que los gastos fijos de su negocio son mayores en la primera semana del mes, por lo que debe comenzar cada mes con suficiente efectivo para cubrir esos gastos.

Gloria también se dio cuenta que no tiene dinero para gastos inesperados, como los que tuvo en la semana dos, cuando debido a una inundación, se descompuso el congelador y sus ventas cayeron. Gloria no tenía dinero para pagar la reparación, y el saldo final de la semana, resultó negativo. Esto puso en peligro las operaciones de su negocio en la semana tres, por lo que vendió uno de sus cerdos de engorda, para pagar la reparación de su congelador.

Gloria también tomó otras decisiones importantes durante la semana cuatro, como ofrecer promociones para aumentar sus ventas y solicitar un préstamo, para poder cubrir los gastos iniciales de producción del próximo mes. Por ello tuvo un saldo final positivo.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre los pasos para elaborar un flujo de caja y cómo usarlo para anticipar las necesidades de efectivo de tu negocio, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Un flujo de caja se elabora registrando información, siguiendo 6 pasos. Los dos primeros pasos son: 1. Saldo inicial y el paso 2. Ingresos. Ahora ordena los otros 4 pasos restantes. Arrastra para mover la información:

Número de paso	Título del paso
<u>3</u>	<u>Total de ingresos</u>
<u>4</u>	<u>Gastos</u>
<u>5</u>	<u>Total de gastos</u>
<u>6</u>	<u>Saldo final</u>

2. Al restar el total de gastos del total de ingresos se obtiene la cantidad de dinero que generalmente se usa para iniciar las operaciones del día o semana siguiente. ¿Cómo se le llama a esa cantidad de dinero?
 - a) Saldo inicial
 - b) Total de ingresos
 - c) Total de gastos
3. El flujo de caja es útil para identificar los ingresos del negocio, pero no para anticipar gastos imprevistos ¿esto es falso o verdadero?
 - a) Falso
 - b) Verdadero

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, completando el espacio en blanco con la mejor opción:

El flujo de caja ayuda a saber si tiene dinero disponible para gastos imprevistos o si debe _____ o recortar gastos para asegurar la sostenibilidad de su negocio

- a) aumentar sus ingresos
- b) aumentar el inventario
- c) aumentar las ofertas

Sesión presencial #4

Sesión 8 del curso VNRC

Objetivo

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Realizado la sesión 8.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono
- ✓ Asegúrese de que tiene un nombre de usuario y contraseña para cada participante
- ✓ Tenga abierta su sesión en la plataforma de capacitación.

Tiempo 20 minutos

Paso 1: Bienvenida – 3 minutos

Diga:

¡Me alegra verlas de nuevo!

Pregunte:

- ❓ **¿Quién pudo completar la sesión 7 *Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial?*, levanten la mano**

Diga:

¡Excelente!

Pregunte:

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre cómo elaborar un flujo de caja?**

Diga:

¡Si no han tenido la oportunidad de completar la sesión 7, las animo a que lo hagan! Hoy vamos a completar la sesión 8 como grupo.

¡Comencemos!

Paso 2: Facilitar la sesión 8 Capacidad de endeudamiento durante una crisis – 15 minutos

Diga:

Ahora tendrán la oportunidad de trabajar en parejas para completar la sesión 8 Capacidad de endeudamiento durante una crisis.

Organice a las parejas, después diga:

Usando la plataforma de capacitación completen la sesión 8 con su pareja y respondan las preguntas juntas, pero registren las respuestas en su propio usuario. Yo estaré aquí por si necesitan ayuda con la sesión o tienen alguna pregunta.

¡Pueden empezar!

Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y controlar los tiempos de trabajo. A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión 8, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis

Objetivo:

Determinar la capacidad de endeudamiento a partir de un proceso de cuatro pasos.

¡Qué gusto verte de nuevo!, ¿Cómo calculas con cuánto puedes endeudarte? Hoy revisaremos una manera de calcular con cuánto puedes endeudarte de manera responsable.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

El monto total de tus deudas no debe ser mayor de ____ de tus ingresos.

- a) **un tercio**
- b) la mitad
- c) dos tercios
- d) No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Gloria y su capacidad para pagar nuevas deudas.**

El siguiente es el quion del video para su referencia.



Gloria quiere comprar a crédito algunos electrodomésticos para su negocio, para lo cual tendría que hacer cuatro pagos mensuales de 2800.

Gloria sabe que no puede usar más de un tercio de sus ingresos para pagar deudas, por lo que va a calcular su capacidad de endeudamiento, para asegurarse de poder pagar un nuevo préstamo.

Para ello, necesita realizar los siguientes cuatro pasos:

Paso uno. Sumar el ingreso mensual total. Los ingresos mensuales del negocio de Gloria son: Ventas en efectivo 10,000, ventas a crédito 2,000. La suma total de los ingresos mensuales del negocio de Gloria es 12,000.

Paso dos. Dividir el ingreso total en tres partes. Dividir 12,000 entre 3 nos da 4,000. Entonces un tercio de los ingresos del negocio de Gloria equivale a 4,000.

Paso tres. Sumar todos los pagos mensuales de todas las deudas actuales. Los pagos mensuales que Gloria hace actualmente por otros créditos son: Horno 800, utensilios 200. La suma total de los pagos mensuales de las deudas actuales de Gloria es 1,000.

Paso cuatro. Restar las deudas mensuales totales de un tercio del ingreso mensual. Un tercio de los ingresos mensuales del negocio de Gloria es 4,000; menos las deudas mensuales totales del negocio de Gloria, que

son 1,000, da la cantidad de 3,000, que es lo que realmente tiene Gloria para pagar nuevas deudas. Ahora Gloria sabe que sí puede pagar el nuevo crédito por 2,800, al mismo tiempo que cuida sus finanzas.

Gloria recibió los nuevos electrodomésticos que compró a crédito, pero desafortunadamente un fuerte huracán afectó severamente a su comunidad, esto hizo que sus ventas bajaran y que no pueda pagar las cuotas de su crédito.

Por eso decidió renegociar su crédito, es decir, cambiar las condiciones del crédito como el plazo, la cuota o los intereses, para poder pagarlo. Antes de acudir a su institución financiera para realizar la renegociación, Gloria utilizó los cuatro pasos para calcular su nueva capacidad de endeudamiento. El resultado fue que su nueva capacidad de endeudamiento es de 3,000 y sus deudas actuales totales son de 3,800.

Hoy Gloria sabe que debe renegociar su deuda, tomando en cuenta que solo tiene 3,000 para pagar el total de sus deudas mensuales.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste a calcular la capacidad de deuda, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Debido a una fuerte sequía los ingresos del negocio de tu mejor amiga bajaron, por eso, ella necesita renegociar el pago de sus deudas. ¿Qué es lo primero que tu amiga debe hacer para poder renegociar sus deudas?
 - a) **Calcular su nueva capacidad para pagar deudas**
 - b) Calcular el total de sus ingresos actuales
 - c) Calcular el total de sus gastos y deudas actuales
2. Si Ana tiene un total de ingresos mensuales de \$13,500.00 ¿De cuánto es su capacidad de pagar deudas?
 - a) **\$4,500**
 - b) \$3,800
 - c) \$4,250
3. Ahora que ya sabes cómo calcular tu capacidad de endeudamiento, por favor ordena los 4 pasos para hacer ese cálculo. Arrastra los pasos hacia el número que les corresponde:

Número de paso	Nombre del paso
<u>1</u>	Sumar el ingreso mensual total
<u>2</u>	Dividir el ingreso total en tres partes
<u>3</u>	Sumar todos los pagos mensuales de todas las deudas actuales
<u>4</u>	Restar las deudas mensuales totales de un tercio del ingreso mensual

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

El monto total de tus deudas no debe ser mayor de ____ de tus ingresos.

- a) **un tercio**
- b) la mitad
- c) dos tercios

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

❓ **¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 8?**

Responda las preguntas.

Paso 3: Cierre de la sesión – 2 minutos

¡Gracias por su participación hoy! Ahora les pido que por favor completen en su casa la sesión **9 Manejo del estrés**. Revisaremos cualquier duda que tengan sobre ésta en la siguiente reunión.

❓ **¿Qué preguntas tienes antes de despedirnos del día?**

Espero poder chatear con ustedes esta semana en WhatsApp o Facebook Messenger (*este mensaje aplica solo si se realizará el seguimiento vía chat*).

Sesión de trabajo en casa #4

Las participantes completan la sesión 9 del curso VNRC

Aquí se incluyen los contenidos de la sesión 9, por si sus participantes se ponen en contacto con usted con preguntas o dudas de esta sesión. Por lo anteriormente dicho, es importante que revise esta información cuanto antes.

Sesión 9. Manejo del estrés

Objetivo:

Revisar estrategias para manejar el estrés de forma saludable.

¡Qué gusto verte de nuevo!, ¿Qué haces para manejar tu estrés? Hoy revisaremos lo qué es el estrés y algunas estrategias para manejarlo.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Para bajar sus niveles de estrés, tu puedes:

- a) **Todas las opciones**
- b) Respirar profundamente
- c) Bailar
- d) Comer saludablemente
- e) No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Ana busca maneras de controlar su estrés.**

El siguiente es el quion del video para su referencia.



Durante años Ana tuvo buenos ingresos de su negocio. Pero, hace unos meses, debido a la fuerte sequía sus ventas cayeron drásticamente y comenzó a experimentar tristeza, dolores de cabeza y falta de apetito.

Afortunadamente, compartió sus síntomas con su hermana Gloria quien la animó a llamar al médico, pero también pensó que la causa del malestar de Ana era el estrés.

El estrés es la forma en que nuestro cuerpo reacciona ante determinadas situaciones que nos incomodan, como problemas en el negocio, el trabajo, en el hogar o tener una carga excesiva de tareas. Si no manejamos bien el estrés, puede ocasionarnos muchas enfermedades graves.

Por eso es importante identificar los signos de estrés que pueden ser:

- Físicos, como cansancio, dolores de cabeza o de estómago, dormir demasiado o muy poco o tensión muscular.
- Emocionales, como falta de motivación, enojo, inquietud, irritabilidad o pérdida de control, miedo y tristeza.
- Comportamientos, como comer muy poco o demasiado, consumir alcohol, tabaco o drogas o aislarse.

Ana también aprendió sobre las cinco estrategias que puede usar para reducir o controlar el estrés:

1. Hacer ejercicio físico durante al menos 20 minutos al día, por ejemplo: bailar, caminar, saltar y estirarse.
2. Alimentarse saludablemente: comiendo muchas verduras y frutas, algo de carne, pan y cereales. Poca grasa, sal y azúcar.

3. Realizar ejercicios de respiración diariamente como este: Inspirar por la nariz durante 4 segundos. Aguantar la respiración durante 4 segundos. Expulsar el aire por la boca durante 4 segundos. Repetir los pasos al menos cuatro veces.
4. Practicar alguna actividad relajante, como: cantar, dibujar, escribir, escuchar música, meditar, rezar, escuchar la radio o ver la televisión.
5. Acercarse a sus seres queridos y personas de confianza.

Ana y su hermana Gloria ahora comen mejor, bailan y hacen ejercicios de respiración juntas todas las tardes. Después de practicar estas estrategias, Ana ya se siente mucho mejor y ahora sabe cómo utilizar las cinco estrategias para el manejo del estrés.

Es importante que si después de probar estas estrategias, usted no se siente mejor, llame al médico para obtener más apoyo.

? **Paso 3: REFUERZA tus aprendizajes**

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre las estrategias el estrés de manera saludable, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. ¿Cuáles pueden ser los signos del estrés?
 - a) **Físicos, emocionales y comportamientos**
 - b) Emocionales, físicos y financieros
 - c) Inseguridad, financieros y sociales]
 2. Hay 5 estrategias para manejar el estrés. Revisa la lista de estrategias y determina cuál es la que falta:
 1. Hacer ejercicio físico
 2. Alimentarse saludablemente
 3. Practicar alguna actividad relajante
 4. Acercarse a los seres queridos y personas de confianza
 5. _____
- Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:
- a) **Realizar ejercicios de respiración**
 - b) Dormir cada vez que tengamos sueño
 - c) Comer todo lo que nos gusta
3. Tu mejor amiga camina y canta para manejar el estrés ¿A cuáles de las 5 estrategias para manejar el estrés corresponden las actividades que realiza tu amiga?
 - a) **Hacer ejercicio físico y practicar alguna actividad relajante**
 - b) Alimentarse saludablemente y realizar ejercicios de respiración
 - c) Practicar alguna actividad relajante y acercarse a los seres queridos

? **Paso 4: RESPONDE la pregunta final**

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Para bajar sus niveles de estrés, tu puedes:

- a) **Todas las opciones**
- b) Respirar profundamente
- c) Bailar
- d) Comer saludablemente

Sesión presencial #5

Sesión 10 del curso VNRC

Objetivo

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Completado la sesión 10.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono
- ✓ Asegúrese de que tiene un nombre de usuario y contraseña para cada participante
- ✓ Tenga abierta su sesión en la plataforma de capacitación

Tiempo 20 minutos

Paso 1: Bienvenida – 3 minutos

Diga:

¡Bienvenidas!

Pregunte:

- ❓ ¿Quién pudo completar la sesión 9 *Manejo del estrés?*, pónganse de pie

Diga:

¡Buen trabajo!

Pregunte:

- ❓ ¿Qué preguntas tienen sobre cómo manejar saludablemente el estrés?

¡Si no han tenido la oportunidad de completar la sesión 9, las animo a que lo hagan! Hoy vamos a completar la sesión 10 como grupo.

¡Comencemos!

Paso 2: Facilitar la Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios – 15 minutos

Diga:

Ahora tendrá la oportunidad de trabajar en parejas para completar la sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios

Organice nuevas parejas.

Diga:

Usando la plataforma de capacitación completen la sesión 10 con su pareja y respondan las preguntas juntas, pero registren las respuestas en su propio usuario. Yo estaré aquí por si necesitan ayuda con la sesión o tienen alguna pregunta.

¡Pueden empezar!

Organice a las parejas, después diga:

Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y controlar los tiempos de trabajo. A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión 10, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios

Objetivo:

Identificar estrategias para fijar y ajustar los precios para aumentar los ingresos del negocio.

¡Qué gusto verte de nuevo!, ¿Qué tan segura estás de que tus precios son adecuados? Hoy revisaremos la manera de fijar precios para garantizar la obtención de ganancias.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Una regla general para fijar el precio de los productos de una empresa es el costo más:

- a) **30%**
- b) 50%
- c) 70%
- d) No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Gloria busca formas de fijar sus precios para aumentar sus ingresos.**

El siguiente es el guion del video para su referencia.



Hace unos meses, luego de la crisis por inundación que vivió, Gloria hizo algunos cambios en sus productos para mejorar sus ingresos. Pero con el tiempo, más puestos de comida en el área adoptaron las mismas mejoras y esto nuevamente afectó sus ingresos.

Afortunadamente Gloria recordó la capacitación que recibió en su teléfono sobre cómo fijar el precio correcto para aumentar los ingresos de su negocio. Gloria aprendió que existen dos pasos para

fijar precios y aumentar los ingresos:

Paso uno, establecer un precio que cubra los costos y ganancias. Para esto: Primero se calcula el costo del producto, anotando detalladamente todos los costos de producción de un día. Para cada producto los costos suelen ser: materia prima, mano de obra, empaque y servicios públicos. Luego se suman los costos y se dividen entre la cantidad de productos producidos ese día. Es importante mantener los costos bajos para poder ajustar los precios y, aun así, obtener ganancias.

En segundo lugar, se establece el beneficio deseado. Una regla general es agregar a los costos una ganancia del 30% adicional. Algo para recordar, es que las ganancias son el dinero que llevamos a casa. Finalmente, se calcula el precio unitario usando la fórmula: Costo unitario de producción por porcentaje de ganancia más costo unitario de producción, igual precio unitario. Esto es lo que se le cobra al cliente.

Paso dos, ajustar los precios según la competencia o la demanda. Aquí existen tres opciones:

- Bajar los precios. Se puede bajar los precios temporalmente, con el fin de incentivar la compra, especialmente para evitar pérdidas o para vaciar el inventario. Hay que recordar que, al reducir los costos, se pueden mantener el mismo nivel de ganancias, aún con precios más bajos.
- Mantener precios. Se pueden mantener los precios, si la demanda es estable y la competencia también mantiene sus precios. Por eso hay que estar siempre atentos de la competencia.
- Incrementar precios. Se pueden incrementar los precios cuando el producto o servicio tiene mayor calidad o hay una gran demanda para adquirirlo. Mejorar la calidad del producto o hacerlo más cómodo, permite subir el precio.

Gloria calculó el precio unitario de su producto más popular y se dio cuenta de que su precio estaba por encima de la competencia. Así que decidió bajarlo un poco. Luego, anunció este precio más bajo como una oferta por tiempo limitado. Mientras tanto comenzó a buscar formas de reducir sus costos de producción y mejorar su producto, para cuando la oferta finalice y regrese a su precio anterior.

Ahora Gloria está recibiendo pedidos adicionales, gracias a que fijó un precio adecuado para su producto, durante la crisis por la inundación.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre cómo fijar adecuadamente los precios para aumentar los ingresos, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Para fijar el precio del producto o servicio, primero se calcula el costo unitario de producción y luego se agrega un porcentaje adicional que representa las ganancias deseadas., ¿esto es falso o verdadero?
 - a) Falso
 - b) **Verdadero**
2. Para calcular el costo unitario del producto o servicio se suman los costos de producción de un día y luego el total de costos de producción de un día se ...
 - a) **... divide entre la cantidad de productos producidos ese día**
 - b) ... multiplica por el porcentaje de ganancias deseadas
 - c) ... restan al total de ingresos y se añade el porcentaje de ganancias
3. Tu vecina está calculando el precio unitario de uno de sus productos. Ella ya realizó la primera parte de la fórmula para calcular el precio unitario y este fue el resultado: Costo unitario de producción \$50 x 30% de utilidades= \$15. Para finalizar, ella tiene que hacer esta suma: Costo unitario de producción + % de utilidades. ¿Cuál es el precio unitario del producto de tu vecina?
 - a) **\$65**
 - b) \$45
 - c) \$15

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Una regla general para fijar el precio de los productos de una empresa es el costo más:

- a. **30%**
- b. 50%
- c. 70%

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

❓ **¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 10?**

Responda las preguntas.

Paso 3: Cierre de la sesión – 2 minutos

¡Gracias por su participación hoy! Ahora les pido que por favor completen en su casa la sesión **11 Introducción a los servicios financieros**. Revisaremos cualquier duda que tengan sobre ésta en la siguiente reunión.

❓ **¿Qué preguntas tienes antes de despedirnos del día?**

Espero poder chatear con ustedes esta semana en WhatsApp o Facebook Messenger (*este mensaje aplica solo si se realizará el seguimiento vía chat*).

Sesión de trabajo en casa #5

Las participantes completan la sesión 11 del curso VNRC

Aquí se incluyen los contenidos de la sesión 11, por si sus participantes se ponen en contacto con usted con preguntas o dudas de esta sesión. Por lo anteriormente dicho, es importante que revise esta información cuanto antes.

Sesión 11. Introducción a los servicios financieros

Objetivo:

Distinguir los diferentes productos financieros para seleccionar el más adecuado para el negocio.

¡Qué gusto verte de nuevo!, ¿Qué tan cómoda te sientes para seleccionar un producto financiero para tu negocio? Hoy revisaremos las características de los servicios financieros y cómo investigar los que te ofrecen tus instituciones financieras.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

¿Cuáles son los dos productos financieros que ofrecen protección a un negocio?

- a) **Ahorro y seguros**
- b) Crédito e inversión
- c) Seguros e inversión
- d) No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Teresa y el producto financiero ideal para su papelería.**

El siguiente es el guion del video para su referencia.



Teresa soñó que su papelería se inundaba. Apenas amaneció le contó su pesadilla a su hermana Carmen, quien le dijo “decídete ya a buscar un producto financiero para proteger tu negocio”, e inmediatamente le envió información sobre productos financieros.

Teresa la revisó y tuvo 5 aprendizajes importantes:

1. Los productos financieros son instrumentos que brindan liquidez y protección a los negocios y se adquieren en instituciones financieras formales. El crédito y la inversión dan liquidez y el ahorro y los seguros ofrecen protección.
2. El crédito es una cantidad de dinero que le otorgan a una persona o negocio por cierto tiempo, a cambio de pagar intereses. Un crédito se puede usar para surtir el inventario del negocio o comprar herramientas o maquinaria.
3. La inversión es la colocación de una cantidad de dinero en un negocio, para recuperarlo con ganancias. Un buen momento para invertir en el negocio es cuando éste puede crecer para aprovechar la demanda de un producto o servicio. El dinero para invertir se puede conseguir a través de familiares y amigos o de incubadoras y aceleradoras que atraen inversionistas para apoyar el desarrollo y crecimiento de negocios.
4. El ahorro son recursos que se guardan para usarlos en el futuro. Con el ahorro se pueden cubrir gastos inesperados en el negocio como daños, descomposturas o pérdida de maquinaria o herramientas. Una cuenta de ahorro ayuda a resguardar ese dinero.

5. Los seguros son fondos de dinero que cubren los costos de imprevistos graves como desastres, accidentes, robo o incapacidad.

Teresa comprendió que con un seguro podía cubrir su necesidad financiera. Enseguida localizó en Internet a las instituciones financieras de su comunidad. Luego llamó a Carmen para pedirle consejo sobre el tipo de información que debía solicitarles respecto del producto financiero que le interesaba. Carmen le dijo “Te comparto 5 preguntas clave para investigar productos financieros”

1. ¿Qué producto me ofrecen para cubrir mi necesidad financiera? crédito, inversión, cuenta de ahorro o seguro
2. ¿Qué características tiene? tales como monto, cobertura, cuota de pago, plazo, etc.
3. ¿Cuánto cuesta? por ejemplo intereses, comisiones, prima, etc.
4. ¿Cuándo se deben cubrir los costos? al inicio, cada cierto tiempo, cuando se presente un imprevisto
5. ¿Cuáles son los requisitos para adquirirlo? como documentos, garantías, etc.

Finalmente, Teresa consiguió un seguro contra inundaciones. Además, ganó confianza en sí misma, porque aprendió a buscar apoyo financiero para su papelería.

 **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre los servicios financieros y cómo investigar las características de los que te ofrecen tus instituciones financieras, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario **hasta que obtengas 100 puntos de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!**

1. Puedes conseguir inversión a través de familiares, amigos o de incubadoras y aceleradoras que atraen inversionistas para apoyar el desarrollo y crecimiento de negocios, ¿esto es falso o verdadero?
 - a) Falso
 - b) **Verdadero**
2. Está buscando liquidez para tu negocio ¿qué productos financieros podrías elegir?
 - a) **Crédito e inversión**
 - b) Inversión y seguros
 - c) Seguro y crédito
3. Hay 5 preguntas clave para investigar productos financieros, observa la siguiente lista, ¿cuál es la pregunta que falta?
 1. ¿Qué producto me ofrecen para cubrir mi necesidad financiera?
 2. ¿Cuánto cuesta?
 3. ¿Cuándo se deben cubrir los costos?
 4. ¿Cuáles son los requisitos para adquirirlo?La pregunta que falta es:
 - a) **¿Qué características tiene?**
 - b) ¿Hace cuánto ofrecen este producto?
 - c) ¿A quién le han ofrecido este producto?

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

¿Cuáles son los dos productos financieros que ofrecen protección a un negocio?

- a. **Ahorro y seguros**
- b. Crédito e inversión
- c. Seguros e inversión

Sesión presencial #6

Sesión 12 del curso VNRC

Objetivos

Al final de esta sesión, las participantes habrán:

- Realizado la sesión 6.
- Efectuado el cierre del curso.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión
- ✓ Asegúrese de que cada participante tenga un teléfono
- ✓ Asegúrese de que tiene un nombre de usuario y contraseña para cada participante
- ✓ Tenga abierta su sesión en la plataforma de capacitación

Tiempo 20 minutos

Paso 1: Bienvenida – 3 minutos

Diga:

¡Qué bien tenerlas aquí de nuevo!

Pregunte:

- ❓ **¿Quién pudo completar la sesión 11 *Introducción a los servicios financieros?*, levanten la mano**

Diga:

¡Bien hecho!

Pregunte:

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre los diferentes productos financieros y cómo investigar sus características?**

Diga:

¡Si no han tenido la oportunidad de completar la sesión 11, las animo a que lo hagan! Hoy vamos a completar la sesión 12 como grupo.

¡Comencemos!

Paso 2: Facilitar la Sesión 12 Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida – 15 minutos

Diga:

Ahora tendrá la oportunidad de trabajar en parejas para completar la sesión 12 Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida.

Organice nuevas parejas, luego diga:

Usando la plataforma de capacitación completen la sesión 12 con su pareja y respondan las preguntas juntas, pero recuerden registrar sus respuestas en su propio usuario. Yo estaré aquí por si necesitan ayuda con la sesión o tienen alguna pregunta.

¡Pueden empezar!

Recuerde que su papel es organizar los equipos, asegurarse de que el grupo comprenda las instrucciones del ejercicio, responder dudas y controlar los tiempos de trabajo. A continuación, se incluyen los contenidos de la sesión 12, a manera de apoyo durante el ejercicio.

Sesión 12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida

Objetivo:

Revisar las acciones clave para lograr la reconstrucción después de una crisis.

¡Qué gusto verte de nuevo!, ¿Qué tan preparada se siente para elaborar un plan de recuperación de una crisis? Hoy revisaremos las acciones para recuperarse después de una crisis.

? **Paso 1: RESPONDE** la pregunta inicial

Instrucciones: Pero antes, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Desarrollar un plan de recuperación y Reconocer lo que se haría mejor la próxima vez, son dos de las 3 acciones para lograr la recuperación luego de una crisis ¿Cuál es la acción que falta?

- a) **Identificar lo que se hizo bien**
- b) Retomar las tareas de la vida diaria
- c) Calcular los costos de la recuperación
- d) No sé

▶ **Paso 2: OBSERVA** el video **Ana se recupera de la crisis por sequía.**

El siguiente es el quion del video para su referencia.



A pesar de un año difícil, Ana mantuvo a su familia y a su negocio a salvo, gracias a algunas acciones que tomó para lidiar con la crisis causada por la fuerte sequía. Ahora se pregunta “¿qué sigue?”

Afortunadamente, recibió un folleto informativo sobre cómo recuperarse de una crisis. Con la ayuda de algunos ejemplos se enteró de que la recuperación es cuando se regresa al estado deseado después de una crisis, incorporando lo aprendido en la crisis a la vida diaria, para sentirse más fuerte. Para lograr la recuperación, se deben realizar estas tres acciones:

Primero, identifique lo que se hizo bien. Pregúntese:

- ¿En qué áreas estaba bien preparado para enfrentar la crisis? Por ejemplo: ¿Qué seguro, planes de ahorro o de emergencia tenía antes de la crisis que me ayudaron?
- ¿Qué hice bien durante la crisis? Por ejemplo: ¿Qué tan bien manejé mi estrés o adapté mi negocio a la nueva realidad?

En segundo lugar, reconozca qué haría mejor la próxima vez. Pregúntese:

- ¿En qué áreas no estaba bien preparado?, ¿por qué? Por ejemplo: es posible que no haya tenido un seguro médico para apoyar el tratamiento de un miembro de la familia que se enfermó.

En tercer lugar, desarrolle un plan de recuperación. Pregúntese:

- ¿Qué necesito para mantener seguros a mi familia y mi negocio? Por ejemplo: ¿Qué seguro médico, fondo de ahorro de emergencia o nueva fuente de ingresos podría considerar?
- ¿Qué debo priorizar para sentirme más seguro? Empiece por las áreas donde estaba menos preparado. Por ejemplo, ¿Se sentiría menos inseguro con un seguro médico o con diferentes fuentes de ingresos?
- ¿Qué necesito para cumplir con las prioridades? Por ejemplo: ¿Puede usar sus ahorros para comprar un seguro médico o desarrollar un servicio de entrega a domicilio para obtener ingresos?

Ana consideró las preguntas e identificó que estaba bien preparada con un plan de seguridad, tenía seguro para su hogar y su negocio, y comenzó a vender recipientes para almacenar agua y filtros para purificarla durante la crisis, para obtener ingresos adicionales.

Pero Ana reconoció, que no tenía ahorros a los que recurrir. Decidió priorizar la creación de un fondo de ahorro de emergencia y ofrecer servicios de costura para obtener otros ingresos.

Si bien Ana no sabe qué crisis enfrentará en el futuro, cree que está mejor preparada, después de considerar las lecciones que aprendió de la crisis provocada por la sequía. Ahora, Ana siente que va camino de la recuperación.

? **Paso 3: REFUERZA** tus aprendizajes

Instrucciones: Es hora de reforzar lo que aprendiste sobre cómo usar las 3 acciones para lograr la recuperación, para esto, responde las siguientes preguntas y observa el video, las veces que sea necesario hasta que obtengas **100 puntos** de calificación ¿en cuántos intentos lo lograrás?, ¡adelante!

1. Relaciona las 3 acciones para lograr la recuperación con algunas de sus preguntas de reflexión. Arrastra las preguntas hacia las acciones.

Acciones	Preguntas de reflexión
1. Identifique lo que se hizo bien.	¿En qué áreas estaba bien preparada para enfrentar la crisis?
2. Reconozca qué haría mejor la próxima vez.	¿En qué áreas no estaba bien preparada?, ¿por qué?
3. Desarrolle un plan de recuperación	¿Qué necesito para mantener seguros a mi familia y mi negocio?

2. Tu mejor amiga está desarrollando su plan de recuperación. Ella ya respondió dos de las tres preguntas para hacer su plan ¿Qué pregunta le falta responder?

1. ¿Qué necesito para mantener seguros a mi familia y mi negocio?
2. ¿Qué debo priorizar para sentirme más segura?
3. _____

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

- a) **¿Qué necesito para cumplir con las prioridades?**
 - b) ¿Qué hice bien durante la crisis?
 - c) ¿Cuántos meses debe cubrir mi fondo de ahorro?
3. Es muy importante incorporar los aprendizajes de la crisis en el _____
Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:
- a) **plan de recuperación**
 - b) plan financiero
 - c) plan de negocio

? **Paso 4: RESPONDE** la pregunta final

Instrucciones: Para terminar esta sesión, responde la siguiente pregunta, eligiendo la mejor opción:

Desarrollar un plan de recuperación y Reconocer lo que se haría mejor la próxima vez, son dos de las 3 acciones para lograr la recuperación luego de una crisis ¿Cuál es la acción que falta?

- a. **Identificar lo que se hizo bien**
- b. Retomar las tareas de la vida diaria
- c. Calcular los costos de la recuperación

Al finalizar la revisión de la sesión pregunte:

? **¿Qué preguntas tienen sobre la sesión 12?**

Responda las preguntas.

Paso 3: Cierre de la sesión – 2 minutos

¡Gracias por su participación hoy! Es hora de finalizar nuestro curso ***Vida y negocio resilientes al clima***. Por favor, tómense unos momentos para reflexionar sobre las últimas semanas y todo lo que ha experimentado y aprendido. ¿Cuál es su principal aprendizaje de este curso?

? **¿A quién le gustaría compartir su principal aprendizaje?**

¡Gracias por su arduo trabajo y participación durante todo el curso!