

Vida y negocio resilientes al clima

Currículo presencial con apoyo digital



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
Sobre la guía del facilitador/a	2
4 pasos de las sesiones presenciales	5
Objetivos de las sesiones educativas del curso	6
Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor	7
Sesión 2. Gestión de una crisis.....	11
Sesión 3. Crear un fondo de ahorro para emergencias	15
Sesión 4. Implementar un enfoque de desperdicio cero.....	20
Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas	25
Sesión 6. Mis redes de apoyo	30
Sesión 7. Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial	34
Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis	38
Sesión 9. Manejo del estrés	42
Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios	47
Sesión 11. Introducción a los servicios financieros.....	51
Sesión 12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida.....	56

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.



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 el aprendizaje 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.

La modalidad de entrega presencial con apoyo digital del programa *VNRC*, propone el uso del video como una manera estandarizada de entregar los contenidos educativos de cada sesión.

Lo que usted debe anticipar es la manera en que los grupos revisarán el video de cada sesión. Algunas opciones son: que las participantes usen sus teléfonos móviles, que usted proyecte el video desde su dispositivo o que usted lleve varios dispositivos con o sin conexión a Internet, si este fuera el caso, debe contar con el link al video que revisarán o instalar el video en cada dispositivo.

Dependiendo del número de dispositivos, el video se revisará de manera individual o en equipos. Luego las participantes responderán en equipo algunas preguntas para reforzar sus aprendizajes. El papel del facilitador/a es preparar los materiales de capacitación con antelación y durante la sesión organizará los equipos de trabajo, dará las instrucciones necesarias para realizar cada paso de la sesión educativa, responderá dudas y controlará los tiempos de duración de la capacitación.

Es claro que su rol 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.

Es posible que algunas de sus participantes necesiten apoyo adicional para animarse a poner en práctica lo que han aprendido. Puede encontrar que un mensaje de texto individual, una llamada telefónica o una sesión individual realmente puede marcar la diferencia. 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 educativas que 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 educativas

Este cuadro se encuentra al inicio de las sesiones, 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 sesión 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 25 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 educativas, 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 de cerca a las participantes
- **?** = preguntas abiertas específicas para que el facilitador/a las haga a las participantes
- **[Corchetes]** Respuestas esperadas a las preguntas
- **(Paréntesis)** = instrucciones o información adicional para el facilitador/a

Contenido del video de la sesión educativa

En cada sesión se ha incluido el contenido del video de apoyo dentro de un recuadro punteado como este:

	<p>Video: <u>Ana aprende a lidiar con el calor</u></p> <p>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.</p> <p>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 ...</p>
-------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Esto le ayudará a consultar rápidamente el contenido del video de la sesión para responder las dudas o preguntas de sus participantes.

Pregunta inicial y pregunta final

Para medir el aprendizaje alcanzado, en cada sesión se incluye una pregunta inicial sobre el tema que se abordará, además de una pregunta final, ambas deben ser respondidas por las participantes. La comparación del resultado de estas preguntas mostrará el nivel de aprendizaje alcanzado en sus grupos. Existen varias opciones para aplicar estas preguntas, una

de ellas podría ser de manera digital durante la sesión y otra de manera escrita. La segunda opción es la que usted encontrará en esta guía.

La respuesta correcta de la pregunta inicial y final se encuentra al final de cada sesión dentro de un cuadro de bordes sombreados como el de este ejemplo:

Pregunta inicial y final

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:

- **cambio climático**

Cuando su grupo se haya retirado, usted podrá calificar las respuestas a las preguntas.

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 presenciales con apoyo digital 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.

4 pasos de las sesiones presenciales

Cada sesión educativa de **VNRC** contiene los mismos cuatro pasos. Dependiendo del interés y compromiso de las participantes, cada sesión debería de ser completada en 25 o 30 minutos.

Es importante que facilite los cuatro pasos de la sesión, para mantener la uniformidad de la entrega de contenidos del programa **VNRC**.

4 pasos de las sesiones presenciales <i>Vida y negocio resilientes al clima</i>	
Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión	En este paso se da la bienvenida a la sesión y se hace el recordatorio de la sesión anterior. Además, las participantes responden una pregunta exploratoria para identificar su nivel de conocimientos iniciales sobre el tema.
Paso 2: OBSERVAR el video	El video es el medio por el cual se transmite el contenido técnico de manera entretenida. Aquí las participantes revisan el video de manera individual o en equipo.
Paso 3: REFORZAR los aprendizajes	En este paso, a través de algunas preguntas las participantes tienen la oportunidad de reafirmar lo que aprendieron en el video.
Paso 4: CERRAR la sesión	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.



Es necesario 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, por esa razón en el paso 1 de las sesiones 2 a la 11 se hace el recordatorio de los temas que se revisaron en la sesión anterior. Entonces, si su institución decide seleccionar menos sesiones o ubicarlas en otro orden al propuesto en esta guía, es necesario modificar el recordatorio del paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión.

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



Como parte de su preparación para facilitar un curso VNRC es importante que revise las sesiones educativas en esta guía, así como el video educativo que acompaña a cada una de ellas.

Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Bienvenidas! 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.

Pregunte:

❓ ¿Qué estrategias han usado para lidiar con el calor?

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Después distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Ahora les pido que respondan la pregunta que acaban de recibir, no se preocupen si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja las hojas de examen y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Ana aprende a lidiar con el calor



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
- Mojar 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
- Refresharse 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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Cómo se le llama a la variación del clima provocada por nuestras acciones, tales como generar basura y quemar combustibles? [Cambio climático]**
- ❓ **¿Cuáles acciones debemos evitar hacer durante la época de calor?**
 - [• 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.]*
- ❓ **¿Cuáles acciones podemos realizar para enfrentar los efectos del calor?**
- [
- *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.]*
- ❓ **¿Cuáles de las estrategias para lidiar con el calor llamaron su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

Ana aprendió que existen acciones que debe evitar y otras que puede realizar para lidiar con el calor en su vida diaria. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final
<p>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.</p> <p>Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>cambio climático</u>

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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:

Marcando con una X tu respuesta



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

Pregunta final

Sesión 1. Cambio climático y estrés por calor

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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:

Marcando con una X tu respuesta



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

✂

Corte

✂

Sesión 2. Gestión de una crisis

Objetivo

- Revisar las acciones clave para la gestión de una crisis.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
- ✓ **NOTA:** Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Saludos!, en la sesión anterior revisamos cómo podemos enfrentar los efectos del calor provocado por el cambio climático.

Pregunte:

- ❓ **¿Cuáles acciones están realizando ustedes actualmente para enfrentar los efectos del calor?**
 - [• *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.]*

Asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior y agradezca la participación.

Diga:

En la sesión de hoy hablaremos sobre las acciones clave para gestionar una crisis.

Pregunte:

❓ ¿Qué han hecho ustedes para gestionar o manejar una crisis?

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para comenzar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Después recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Ana gestiona la crisis por sequía



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.”

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Cuáles son las 3 acciones que ayudan a manejar mejor una crisis?** [Mitigar, responder y recuperarse]
- ❓ **¿Qué es lo que poder hacer para mitigar las consecuencias negativas de una crisis?** [Ahorrar para emergencias]
- ❓ **¿Qué acciones pueden poner en práctica para responder a una crisis provocada por el clima?** [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]
- ❓ **¿Cuáles de las acciones para gestionar una crisis llamaron su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

En esta sesión Ana aprendió que se puede gestionar una crisis tomando acciones antes, durante y después. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final, pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final
Hay 3 acciones que ayudan a manejar mejor una crisis. ¿Cuáles son esas 3 acciones?
<ul style="list-style-type: none">• <u>Mitigar, responder, recuperarse</u>

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 2. Gestión de una crisis

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta
↓

_____ a) Mitigar, organizase, responder
_____ b) Mitigar, responder, recuperarse
_____ c) Organizar, prepararse, responder
_____ d) No sé

X

Corte

X

Pregunta final

Sesión 2. Gestión de una crisis

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta
↓

_____ a) Organizar, prepararse, responder
_____ b) Mitigar, organizase, responder
_____ c) Mitigar, responder, recuperarse

Sesión 3. Crear un fondo de ahorro para emergencias

Objetivo

- Identificar estrategias para crear un fondo de ahorro para emergencias.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
- ✓ **NOTA:** Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Qué bien tenerlas aquí!, recordemos que la sesión anterior aprendimos que existen 3 acciones clave para gestionar o manejar mejor una crisis.

Pregunte:

❓ ¿Cuáles acciones están realizando ustedes para prepararse para enfrentar una crisis?

- [• **Antes de una crisis.** Ejemplos para mitigar las consecuencias negativas: ahorrar para emergencias, comprando microseguros para el negocio o el hogar, haciendo un plan en caso de tener que evacuar su casa.
- **Durante la crisis.** Ejemplos para responder organizadamente: almacenar agua, manejar adecuadamente la basura, realizar actividades para reducir el estrés, priorizar una fuente de ingresos alternativa o activar las redes de apoyo.
- **Después de la crisis.** Ejemplos para recuperarse incorporando lo aprendido de la crisis: implementar regularmente las prácticas comerciales mejoradas durante la crisis, reponiendo los ahorros de emergencia y revisando el plan de seguridad para el futuro.]

Asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior y agradezca la participación. Luego diga:

En la sesión de hoy revisaremos cómo crear un fondo de ahorro para emergencias.

Pregunte:

❓ **¿Qué experiencia tienen ustedes creando un fondo de ahorro para emergencias?**

Permita un par de participaciones. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Ahora les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos.

Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Ana crea su fondo de ahorro para emergencias.



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.”

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Qué tipo de gastos debemos considerar para iniciar un fondo de ahorro de un mes?** *[Los gastos fijos de un mes incluyendo visitas al hospital y reparaciones de un mes]*
- ❓ **¿Qué ideas para ahorrar podemos usar para asegurarnos de crear nuestro fondo de ahorro?**
 - [• Reducir gastos. Por ejemplo, haciendo un presupuesto y comprando solo lo esencial. Negociando mejores precios y plazos de pago más largos o diferidos. Reduciendo costos de venta.*
 - *Aumentar las ventas y los ingresos. Por ejemplo, mejorando los productos o servicios para aumentar los precios, haciendo promoción en las redes sociales y ofreciendo descuentos o muestras.*
 - *Reutilizar. Por ejemplo, reusando ropa, zapatos, cartón, papel, plástico, utilizando los servicios públicos solo cuando sea necesario y dándole un segundo uso al agua cuando sea posible.*
 - *Vender lo que no se usa o se necesita. Por ejemplo, electrodomésticos, ropa, zapatos o excedentes de inventario.]*
- ❓ **¿Cuántos meses de gastos debe cubrir nuestro fondo de ahorro después de trabajar para aumentarlo?** *[Debe cubrir entre 3 y 6 meses de gastos habituales.]*
- ❓ **¿Cuáles de las acciones para para crear un fondo de ahorro para emergencias llamaron su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

En esta sesión Ana identificó algunas estrategias para crear su fondo de ahorro para emergencias como: reducir gastos, aumentar los ingresos, reutilizar para economizar y vender lo que no se necesita. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Luego distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta correcta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

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

- **gastos fijos**

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 3. Crear un fondo de ahorro para emergencias

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

*Marcando con una X tu
respuesta*



- _____ a) gastos variables
_____ b) gastos fijos y variables
_____ c) gastos fijos
_____ d) No sé

Pregunta final

Sesión 3. Crear un fondo de ahorro para emergencias

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

*Marcando con una X tu
respuesta*



- _____ a) gastos fijos y variables
_____ b) gastos fijos
_____ c) gastos variables

X

Corte

X

Sesión 4. Implementar un enfoque de desperdicio cero

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial* y *Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
- ✓ **NOTA:** Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Es un gusto verlas de nuevo!, empecemos recordando que en la sesión anterior revisamos algunas estrategias para crear un fondo de ahorro para emergencias.

Pregunte:

❓ ¿Qué estrategias están utilizando para lograr crear su fondo de ahorro para emergencias?

- [• Reducir gastos. Por ejemplo, haciendo un presupuesto y comprando solo lo esencial. Negociando mejores precios y plazos de pago más largos o diferidos. Reduciendo costos de venta.
- Aumentar las ventas y los ingresos. Por ejemplo, mejorando los productos o servicios para aumentar los precios, haciendo promoción en las redes sociales y ofreciendo descuentos o muestras.
- Reutilizar. Por ejemplo, reusando ropa, zapatos, cartón, papel, plástico, utilizando los servicios públicos solo cuando sea necesario y dándole un segundo uso al agua cuando sea posible.
- Vender lo que no se usa o se necesita. Por ejemplo, electrodomésticos, ropa, zapatos o excedentes de inventario.]

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior. Luego diga:

Hoy revisaremos algunas estrategias para poner en práctica el enfoque de desperdicio cero, cuyo objetivo es que reduzcamos e incluso eliminemos los desechos que generamos en nuestra casa y negocio.

Pregunte:

❓ **¿Qué estrategias han usado para desperdiciar menos?**

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Gloria decide desperdiciar menos.



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:

1. ¿De dónde vienen mis residuos, por ejemplo, de mi negocio o de mi hogar?
2. ¿Qué tipos de residuos son? por ejemplo: electrónicos, plásticos, sustancias tóxicas, restos de comida, papel y cartón o vidrio
3. ¿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 empacar 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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación

- ❓ **¿Cuál es el objetivo del enfoque de desperdicio cero?** [*Disminuir los residuos de lo que fabricamos, vendemos o consumimos.*]
- ❓ **¿Cuáles son las 3 acciones para aplicar el enfoque de desperdicio cero en nuestro hogar y negocio?** [*1. Gestionar la basura, 2. Ahorrar agua, luz y combustibles y 3. Crear un negocio cero basura.*]
- ❓ **¿Qué prácticas podemos aplicar para crear un negocio cero basura?**
 - *Vender productos a granel para reducir los empaques.*
 - *Utilizar bolsas de tela, papel y cartón reciclables para empacar los productos.*
 - *Hacer promociones a quienes lleven sus propios recipientes o regresen los que se pueden reutilizar.*]
- ❓ **¿Cuáles de las acciones del enfoque de desperdicio cero llamaron su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

❓ ¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?

Responda las dudas. Luego distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

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

- **Verdadero**

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 4. Implementar un enfoque de desperdicio cero

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta



_____ a) Falso

_____ b) Verdadero

Pregunta final

Sesión 4. Implementar un enfoque de desperdicio cero

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta



_____ a) Falso

_____ b) Verdadero



Corte



Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
- ✓ **NOTA:** Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Bienvenidas!, recordemos que en la sesión anterior revisamos 3 acciones para aplicar el enfoque desperdicio cero.

Pregunte:

❓ ¿Qué acciones están usando para aplicar el enfoque desperdicio cero?

[1. Gestionar la basura, siguiendo 4 pasos:

1. Separar la basura por tipo de residuo
2. Analizar la basura que se ha separado
3. Colocar contenedores para cada tipo de residuos
4. Buscar empresas recolectoras de residuos que pueden reciclarse.

2. 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

3. 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 empacar los productos*
- *Hacer promociones a quienes lleven sus propios recipientes o regresen los que se pueden reutilizar.]*

*Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior.
Diga:*

En la sesión de hoy revisaremos cómo crear un plan para las emergencias.

Pregunte:

- ❓ **¿Qué han hecho ustedes para mantener a su familia segura durante una emergencia?**

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Ana prepara su plan de seguridad.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

? ¿Qué artículos debe incluir la bolsa de supervivencia básica de 72 horas para cada integrante de la familia?

[• *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.]*

? ¿Cuáles son los 7 pasos de un plan de seguridad? Mencionen tantos pasos como puedan

- [• Paso uno, identificar y reducir riesgos dentro y fuera de la casa
- Paso dos, diseñar rutas de evacuación.
- Paso tres, preparar una bolsa de supervivencia básica de 72 horas.
- Paso cuatro, determine los pasos que tomará una vez que ocurra una emergencia.
- Paso cinco, identificar responsabilidades.
- Paso seis, practicar el plan.
- Paso siete, revisar el plan de seguridad.]

❓ ¿Qué actividades debemos realizar para diseñar rutas de evacuación?, mencionen tantas actividades como puedan

- [• 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.

❓ ¿Cuáles pasos para elaborar un plan de seguridad llamaron su atención?, ¿por qué?

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

❓ ¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta a la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

Una bolsa de supervivencia básica de 72 horas debe incluir:

- **Todas las respuestas son correctas**

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

Una bolsa de supervivencia básica de 72 horas debe incluir:

*Marcando con una X tu
respuesta*



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

Pregunta final

Sesión 5. Plan de seguridad para circunstancias críticas

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

Una bolsa de supervivencia básica de 72 horas debe incluir:

*Marcando con una X tu
respuesta*



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



Corte



Sesión 6. Mis redes de apoyo

Objetivo

- Reconocer los pasos para desarrollar una red de apoyo.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
- ✓ **NOTA:** Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Es un gusto verlas!, iniciemos recordando que la sesión anterior aprendimos a desarrollar un plan de seguridad usando siete pasos.

Pregunte:

❓ ¿Qué pasos están siguiendo ahora para hacer su plan de seguridad con sus familias?

- [• *Paso uno, identificar y reducir riesgos dentro y fuera de la casa*
- *Paso dos, diseñar rutas de evacuación.*
- *Paso tres, preparar una bolsa de supervivencia básica de 72 horas.*
- *Paso cuatro, determine los pasos que tomará una vez que ocurra una emergencia.*
- *Paso cinco, identificar responsabilidades.*
- *Paso seis, practicar el plan.*
- *Paso siete, revisar el plan de seguridad.]*

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior.

Luego diga:

Hoy revisaremos cómo desarrollar una red de apoyo.

Pregunte:

❓ ¿Qué han hecho ustedes para construir su red de apoyo?

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Ana aprende cómo construir una red de apoyo.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video. Luego pregunte:

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Cuáles son los tres pasos para construir una red de apoyo?** [1. Identificar las necesidades de apoyo, 2. Buscar contactos para la red de apoyo y 3. Mantener el contacto con la red de apoyo.]
- ❓ **¿Qué podemos hacer para mantenernos en contacto con nuestra red de apoyo?** [Asistir a las reuniones de nuestro interés, compartir lo que nos está sucediendo en tu vida y negocio, y si es necesario, hacerle saber nuestra ubicación. También escuchar atentamente lo que nos comparten y ofrecer nuestra ayuda.]
- ❓ **¿Cuál es el primer paso para construir una red de apoyo?, den ejemplos de ese paso** [Identificar nuestras necesidades, que pueden ser de seguridad personal o empresarial, de crecimiento de la empresa, familiares o de salud.]
- ❓ **¿Cuál de los tres pasos para construir una red de apoyo llamó su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

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**

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 6. Mis redes de apoyo

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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?

*Marcando con una X
tu respuesta*



- _____ a) Contar con un teléfono móvil y Buscar contactos para la red de apoyo
- _____ b) Identificar las necesidades de apoyo y Contar con un teléfono móvil
- _____ c) Identificar las necesidades de apoyo y Buscar contactos para la red de apoyo
- _____ d) No sé

Pregunta final

Sesión 6. Mis redes de apoyo

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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?

*Marcando con una X
tu respuesta*



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

✂

Corte

✂

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.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial* y *Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápicos

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Gracias por venir!, recordemos que en la sesión anterior revisamos cómo construir una red de apoyo.

Pregunte:

- ❓ **¿Qué pasos están llevando a cabo para crear su red de apoyo?** [1. Identificar las necesidades de apoyo, 2. Buscar contactos para la red de apoyo y 3. Mantener el contacto con la red de apoyo.]

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior. Luego diga:

Hoy revisaremos cómo elaborar un flujo de caja para asegurar la supervivencia del negocio, esto es un registro de los ingresos y gastos del negocio.

Pregunte:

- ❓ **¿Qué han hecho ustedes para registrar el dinero que ingresa y sale de su negocio?**

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Gloria, su puesto de comida y su problema de efectivo.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Qué nos ayuda a saber el flujo de caja?** [Si tenemos dinero disponible para gastos imprevistos o si debemos aumentar nuestros ingresos o recortar gastos para asegurar la sostenibilidad de nuestro negocio.]
- ❓ **¿Qué debemos hacer para obtener el total de ingresos y el total de gastos?** [Anotar la lista de ingresos y sumarlos. Anotar la lista de gastos y sumarlos]
- ❓ **¿Cómo obtenemos el saldo final del día o la semana, que luego se convierte en el saldo inicial?** [Restando al total de ingresos el total de gastos]
- ❓ **¿Qué de la elaboración y el uso del flujo de caja llamó su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final
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
• <u> aumentar sus ingresos </u>

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

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

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

Marcando con una X tu respuesta



- _____ a) aumentar sus ingresos
_____ b) aumentar las ofertas
_____ c) aumentar el inventario
_____ d) No sé

Pregunta final

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

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

Marcando con una X tu respuesta



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

✂

Cote

✂

Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Estoy feliz de verlas!, recordemos que en la sesión anterior revisamos cómo desarrollar un flujo de caja para el negocio.

Pregunte:

- ❓ **¿Qué están haciendo ahora para desarrollar su propio flujo de caja?** *[Registrando la lista de ingresos y la lista de gastos. Obteniendo el total de ingresos y gastos. Calculando el saldo inicial/final al restar el total de gastos al total de ingresos]*

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior. Luego diga:

Hoy revisaremos cómo calcular su capacidad para pagar nuevas deudas para asegurarse de poder hacer sus pagos completos y a tiempo, incluso durante una crisis.

Pregunte:

- ❓ **¿Qué han hecho ustedes para calcular su capacidad de pagar deudas?**

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Gloria y su capacidad para pagar nuevas deudas.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Qué porción de nuestros ingresos podemos destinar para pagar deudas?** [Un tercio de nuestros ingresos]
- ❓ **¿Qué debemos hacer para obtener nuestro total de ingresos y de gastos mensuales?** [Hacer una lista de ingresos y sumarlos y luego hacer una lista de gastos y sumarlos]
- ❓ **¿Qué debemos hacer para saber si la tercera parte de nuestros ingresos nos alcanza para pagar nuestras deudas mensuales?** [A un tercio de los ingresos se le resta el total de las deudas mensuales]
- ❓ **¿Qué del cálculo de la capacidad para pagar nuevas deudas llamó su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final
El monto total de tus deudas no debe ser mayor de ____ de tus ingresos. <ul style="list-style-type: none">• <u>un tercio</u>

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

Marcando con una X tu respuesta



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

Pregunta final

Sesión 8. Capacidad de endeudamiento durante una crisis

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Elige la mejor opción para completar el espacio vacío:

Marcando con una X tu respuesta



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

Sesión 9. Manejo del estrés

Objetivo

- Revisar estrategias para manejar el estrés de forma saludable.

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Sean bienvenidas!, ahora recordaremos que en la sesión anterior aprendimos a calcular la capacidad para pagar deudas.

Pregunte:

- ② **¿Qué están haciendo ahora para determinar su capacidad para pagar nuevas deudas?**

[Deberían estar realizando alguno de los siguientes pasos:

Paso uno. Sumar el ingreso mensual total

Paso dos. Dividir el ingreso total en tres partes

Paso tres. Sumar todos los pagos mensuales de todas las deudas actuales.

Paso cuatro. Restar las deudas mensuales totales de un tercio del ingreso mensual]

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior. Luego diga:

Hoy revisaremos algunas estrategias para manejar el estrés que se genera por una crisis.

Pregunte:

- ② **¿Qué han hecho ustedes para manejar su estrés?**

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video de sesión.

Video: Ana busca maneras de controlar su estrés.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

❓ **¿Qué estrategias podemos realizar para bajar nuestros niveles de estrés?**

- [1. Hacer ejercicio físico como bailar.
- 2. Comer saludablemente
- 3. Respirar profundamente
- 4. Practicar alguna actividad relajante como cantar
- 5. Acercarse a sus seres queridos y personas de confianza]

❓ **¿Cuáles pueden ser los signos del estrés?**

- [• 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.]

❓ **¿Cuáles serían algunos ejemplos de actividades para las estrategias de hacer ejercicio físico y practicar actividades relajantes?**

- [• Hacer ejercicio físico, por ejemplo: bailar, caminar, saltar y estirarse.
- Practicar alguna actividad relajante, como: cantar, dibujar, escribir, escuchar música, meditar, rezar, escuchar la radio o ver la televisión.]

❓ **¿Cuáles de las estrategias para controlar el estrés llamaron su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

Para bajar sus niveles de estrés, tu puedes:

- **Todas las opciones**

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 9. Manejo del estrés

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

Para bajar sus niveles de estrés, tu puedes:

Marcando con una X tu respuesta



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

Pregunta final

Sesión 9. Manejo del estrés

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

Para bajar sus niveles de estrés, tu puedes:

Marcando con una X tu respuesta



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

X

Corte

X

Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Qué gusto verlas de nuevo!, iniciaremos recordando que en la sesión anterior revisamos 5 estrategias para manejar el estrés.

Pregunte:

❓ **¿Qué están haciendo ahora para manejar su estrés?, compartan algunos ejemplos**

- 1. Hacer ejercicio físico como bailar (pida algunos ejemplos)*
- 2. Comer saludablemente (pida algunos ejemplos)*
- 3. Respirar profundamente (pida algunos ejemplos)*
- 4. Practicar alguna actividad relajante como cantar (pida algunos ejemplos)*
- 5. Acercarse a sus seres queridos y personas de confianza (pida algunos ejemplos)]*

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior. Luego diga:

Hoy revisaremos algunas estrategias para fijar precios adecuados para poder aumentar los ingresos.

Pregunte:

❓ **¿Qué han hecho ustedes para fijar sus precios?**

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video.

Video: Gloria busca formas de fijar sus precios para aumentar sus ingresos.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Cómo se calcula el costo unitario de un producto?** [Se anotan los costos de producción de un día y se suman. Después, el total de costos se divide entre el número de productos producidos durante un día.]
- ❓ **Según una regla general para fijar precios, ¿Qué porcentaje de ganancias debemos sumarle al costo unitario del producto?** [30%]
- ❓ **Si el costo unitario de un producto es \$50 y el 30% de ganancias deseadas es de \$15 ¿Cuál es el precio unitario de este producto?** [\$65]
- ❓ **¿Cuál de los pasos para fijar precios llamó su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final
Una regla general para fijar el precio de los productos de una empresa es el costo más: <ul style="list-style-type: none">• 30%

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta



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

Pregunta final

Sesión 10. Priorizar los ingresos y fijar precios

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta



- _____ a) 30%
- _____ b) 70%
- _____ c) 50%

X

Corte

X

Sesión 11. Introducción a los servicios financieros

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Gracias por estar aquí!, vamos a recordar que en la sesión anterior revisamos la manera de fijar precios para aumentar los ingresos.

Pregunte:

❓ ¿Qué están haciendo ahora para fijar sus precios?

[Podrían estar usando estos dos pasos:

1. Calcular el costo unitario del producto: $\text{Total de costos de producción de un día} \div \text{Número de productos producidos en un día} = \text{Costo unitario}$
2. Establecer el beneficio deseado. Una regla general es agregar al costo unitario una ganancia del 30% adicional. El precio unitario se establece usando la fórmula:
 $\text{Costo unitario de producción} \times \% \text{ de ganancia} + \text{Costo unitario de producción} = \text{Precio unitario.}$

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior.

Diga:

Hoy revisaremos algunos servicios financieros que podrían apoyarlas durante una crisis.

❓ ¿Qué han hecho ustedes para investigar los productos financieros que podrían apoyarlas en caso de una crisis?

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión. Verifique que no existan dudas de lo que realizarán.

A continuación, se incluye el contenido del video.

Video: Teresa y el producto financiero ideal para su papelería.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las preguntas siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Cuáles son los dos productos financieros que ofrecen protección a un negocio?**
[Ahorro y seguros]
- ❓ **¿Qué productos financieros le podrían dar liquidez al negocio?** *[Crédito e inversión]*
- ❓ **¿Cuáles son las 5 preguntas clave para investigar productos financieros?, mencionen todas las que recuerden**
*[1. ¿Qué producto me ofrecen para cubrir mi necesidad financiera?
2. ¿Qué características tiene?
3. ¿Cuánto cuesta?
4. ¿Cuándo se deben cubrir los costos?
5. ¿Cuáles son los requisitos para adquirirlo?]*
- ❓ **¿Qué de los productos financieros para el negocio y las preguntas para investigarlos llamó su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy y en la siguiente sesión revisaremos cómo les fue.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final. Agradezca la participación del grupo.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

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

- **Ahorro y seguros**

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 11. Introducción a los servicios financieros

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta

↓

_____ a) Crédito e inversión

_____ b) Ahorro y seguros

_____ c) Seguros e inversión

_____ d) No sé

X

Corte

X

Pregunta final

Sesión 11. Introducción a los servicios financieros

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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

Marcando con una X tu respuesta

↓

_____ a) Seguros e inversión

_____ b) Crédito e inversión

_____ c) Ahorro y seguros

Sesión 12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida

Objetivo

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

Lista de verificación de preparación

- ✓ Asegúrese de que haya acceso a Internet en el lugar de la sesión si el video se revisará en línea
- ✓ Asegúrese de que tiene el link del video de esta sesión
- ✓ Asegúrese de bajar con antelación el video a los dispositivos que usará el grupo, si en el lugar de la capacitación no hay acceso a Internet
- ✓ Asegúrese de que cada aprendiz tenga un teléfono, de ser posible
- ✓ Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

Materiales:

- ✓ Documento: *Pregunta inicial y Pregunta final*, copias suficientes para el número de participantes a los que se les aplicarán ambas preguntas.
NOTA: Separe con anticipación la pregunta inicial de la pregunta final
- ✓ Lápices

Tiempo 25 minutos

Paso 1: INICIAR con la revisión de la sesión - 5 minutos

Diga:

¡Bienvenidas!, empezaremos recordando que en la sesión anterior aprendimos que existen productos financieros que ofrecen liquidez y otros, protección para enfrentar alguna crisis. También revisamos 5 preguntas para investigar los productos financieros.

Pregunte:

❓ ¿Qué están haciendo ahora para investigar los productos financieros que podrían apoyarlas en caso de una crisis?

[Usando las siguientes 5 preguntas:

- 1. ¿Qué producto me ofrecen para cubrir mi necesidad financiera?*
- 2. ¿Qué características tiene?*
- 3. ¿Cuánto cuesta?*
- 4. ¿Cuándo se deben cubrir los costos?*
- 5. ¿Cuáles son los requisitos para adquirirlo?]*

Agradezca la participación y asegúrese de que no existan preguntas sobre la sesión anterior.

Diga:

Hoy revisaremos algunas acciones clave para reconstruir nuestra vida, luego de una crisis.

Pregunte:

🔍 ¿Qué acciones para reconstruir su vida después de una crisis han puesto en práctica?

Permita un par de respuestas y agradezca la participación. Distribuya la pregunta inicial y los lápices. Diga:

Para iniciar les pediré que respondan una pregunta, recuerden que no deben preocuparse si no saben la respuesta. Tienen un minuto para responderla.

Luego de un minuto, recoja la pregunta inicial y agradezca al grupo por su participación.

Paso 2: OBSERVAR el video - 5 minutos

Si no existen suficientes dispositivos para un trabajo individual, organice parejas o tríos. Luego pida a las participantes que ingresen al dispositivo para revisar el video de esta sesión.

Verifique que no existan dudas de lo que realizarán. A continuación, se incluye el contenido del video.

Video: Ana se recupera de la crisis por sequía.



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.

Al finalizar verifique que no existan dudas sobre el video.

Paso 3: REFORZAR los aprendizajes - 10 minutos

Forme parejas y solicite que respondan las siguientes preguntas. Permita un tiempo para respuestas entre una y otra pregunta. Puede premiar con caramelos la participación.

- ❓ **¿Cuáles son las 3 acciones para lograr la recuperación luego de una crisis?**
*[1. Identifique lo que se hizo bien
2. Reconozca qué haría mejor la próxima vez
3. Desarrolle un plan de recuperación]*
- ❓ **¿Por qué es importante identificar lo que se hizo bien durante una crisis y reconocer lo que se haría mejor la próxima vez?** *[Porque nos permite identificar los aprendizajes obtenidos durante una crisis]*
- ❓ **¿Qué tipo de información debemos incorporar en el paso 3 Desarrolle un plan de recuperación?** *[Los aprendizajes obtenidos de la crisis sobre lo que se hizo bien y lo que se debe mejorar]*
- ❓ **¿Cuál de las 3 acciones para lograr la recuperación después de una crisis llamó su atención?, ¿por qué?**

Agradezca la participación del grupo.

Paso 4: CERRAR la sesión – 5 minutos

Diga:

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. Les invito a poner en práctica lo que aprendieron hoy.

- ❓ **¿Qué preguntas tienen sobre esta sesión?**

Responda las dudas. Distribuya la pregunta final y pida al grupo que en un minuto responda la pregunta. Luego de un minuto recoja la pregunta final.

Asegúrese de entregar el link del video de esta sesión a sus participantes, para que puedan regresar a revisarlo fuera del espacio de capacitación.

La respuesta de la pregunta inicial y final se muestra en el siguiente recuadro:

Pregunta inicial y final

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?

- **Identificar lo que se hizo bien**

Diga:

¡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!

Pregunta inicial y Pregunta final

Pregunta inicial

Sesión 12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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?

*Marcando con una X tu
respuesta*



- _____ 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

Pregunta final

Sesión 12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida

Fecha _____

Nombre _____

Instrucciones: Responde la pregunta seleccionando la mejor opción de respuesta.

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?

*Marcando con una X tu
respuesta*



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



Corte

