

Currículo de vida y negocio resiliente al clima



Propósito del módulo: 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 *cundo*. 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 resiliente 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. Para las IMF, el currículo VNRC es una manera de “sensibilizar a los clientes del cambio climático” según [los estándares verdes](#). 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.

Organización del módulo: Actualmente el currículo de VNRC está desarrollado en español para su implementación de manera presencial, mixta o digital en México y Argentina y está organizado de acuerdo con las fases de gestión de crisis: mitigación, preparación, respuesta y recuperación. Las sesiones preliminares¹ y sus objetivos de aprendizaje se presentan en la siguiente tabla.

¹ Vida resiliente, negocio resiliente (VRNR) se desarrolló originalmente utilizando al COVID-19 como una amenaza compartida que las mujeres emprendedoras enfrentaban a nivel mundial. VNRC es una adaptación de las sesiones existentes de VRNR, además de dos nuevas sesiones específicas sobre el clima. La adaptación y el diseño de nuevas sesiones aún están en marcha y el orden, así como los nombres y los objetivos del microaprendizaje aún están sujetos a cambios.

Fase de gestión de crisis	Nombre de la sesión	Objetivos del microaprendizaje
Introducción	1. Cambio climático y estrés por calor	<ul style="list-style-type: none"> Identificar los impactos del cambio climático y la preocupación específica por el estrés por calor Revisar estrategias para enfrentar el calor extremo en la vida diaria
	2. Gestión de crisis	<ul style="list-style-type: none"> Revisar las acciones clave para la gestión de crisis (mitigación, preparación, respuesta, recuperación)
Mitigación	3. Iniciar y hacer crecer un fondo de emergencia	<ul style="list-style-type: none"> Reconocer los beneficios de un fondo de emergencia Revisar estrategias para crear un fondo de emergencia (monto del fondo, reducir costos, aumentar ingresos, ahorrar)
	4. Implementar un enfoque de cero desperdicio	<ul style="list-style-type: none"> Examinar el impacto que las personas pueden tener en el medio ambiente Identificar medidas prácticas que las personas y los propietarios de pequeñas empresas pueden tomar para generar menos desperdicios
Preparación	5. Plan de seguridad para circunstancias críticas	<ul style="list-style-type: none"> Revisar los pasos para desarrollar un plan de seguridad (a quién involucrar, diseñar rutas de evacuación, armar una bolsa de emergencia para llevar, etc.)
	6. Mis redes de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> Reconocer el propósito y la definición de una red de apoyo. Determinar cómo desarrollar una red de apoyo
Respuesta	7. Análisis del flujo de caja para la supervivencia empresarial	<ul style="list-style-type: none"> Revisar los pasos para elaborar un flujo de caja empresarial Identificar las necesidades financieras del negocio basándose en el análisis de flujo de caja
	8. Capacidad de endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"> Estudiar los pasos para determinar la capacidad de endeudamiento Establecer la cantidad de deuda que uno puede asumir con seguridad en función de la deuda y los ingresos actuales
	9. Manejo del estrés	<ul style="list-style-type: none"> Examinar qué es el estrés y algunos de los síntomas que produce Revisar estrategias para reducir el estrés de forma saludable

	10. Priorizar los ingresos y fijar precios	<ul style="list-style-type: none"> ● Analizar estrategias para pivotar/mejorar los precios de los productos para aumentar los ingresos dependiendo de la disponibilidad del producto y costos de insumos
Recuperación	11. Introducción a los servicios financieros	<ul style="list-style-type: none"> ● Repasar la finalidad de los diferentes productos financieros para un negocio (crédito, seguros, ahorro, etc.) ● Examinar las características claves de los productos financieros para el negocio
	12. Integrando nuevos aprendizajes para reconstruir mi vida	<ul style="list-style-type: none"> ● Identificar las acciones clave para lograr la recuperación después de una crisis (¿Qué hice bien? ¿Qué debería mejorar? ¿Cómo incorporo lecciones para prepararme para la próxima crisis?)

Además de estas sesiones del VNRC, el currículo original del VRNR - que usa al COVID-19 como un riesgo común que enfrentan las empresarias - incluye sesiones en los siguientes temas:

Nombre de la sesión	Objetivos del microaprendizaje
Introducción al apoyo a la gestión de crisis local (incluida la violencia de género)	<ul style="list-style-type: none"> ● Introducir una red de soporte local y número de línea directa/información de contacto (para Centroamérica, esto es CuéntaNos/IRC) ● Revisar "qué esperar" cuando envía mensajes de texto o llama
Priorizar ingresos: producto	<ul style="list-style-type: none"> ● Analizar estrategias para pivotar/mejorar productos para aumentar los ingresos
Priorizar los ingresos: personas	<ul style="list-style-type: none"> ● Revisar estrategias para pivotar/mejorar el servicio a los clientes (y proteger a los empleados) para aumentar los ingresos
Lista de contactos de clientes	<ul style="list-style-type: none"> ● Examinar los usos y beneficios de desarrollar una lista de contactos ● Identificar los pasos para crear una lista de contactos
Priorizar ingresos: lugar	<ul style="list-style-type: none"> ● Repasar la importancia de "estar en el lugar correcto" para aumentar los ingresos ● Reconocer algunas estrategias para establecer un negocio en una nueva plaza
Priorizar los ingresos: promoción	<ul style="list-style-type: none"> ● Estudiar estrategias para pivotar/mejorar la promoción y el marketing de servicios/productos empresariales para aumentar los ingresos.
¿Estoy listo para crecer?	<ul style="list-style-type: none"> ● Analizar el flujo de caja del negocio para determinar si el negocio está listo para crecer (en lugar de sobrevivir).

Equilibrando el cuidado y los negocios

- Revisar si el cuidado de los niños y otras responsabilidades se cumplen adecuadamente y el impacto que esto puede tener en el crecimiento empresarial.

Para obtener más información sobre VNRC o VRNR, comuníquese con Emily Brown de Fundación Grameen a ebrown@grameenfoundation.org o Rocio Egremy de FFH Alcance a mregremy@ffhalcance.org.