

EMPRENDE CON LEAN STARTUP EN EDUCACIÓN

Pablo Peñalver Alonso
Profesor de Administración de Empresas
IES Consaburum - Consuegra (Toledo)

¡Emprender NO es una opción!
www.pablopenalver.com



TRABAJO

1. EL PROBLEMA

Emprender está de moda. Estamos en el siglo del emprendimiento. Es una realidad. Y como tal, nuestro sistema educativo recoge la demanda de la sociedad para trabajar y desarrollar las competencias básicas de los emprendedores. Pero, ¿cómo lo hace?

Desde el punto de vista educativo, emprender debería considerarse como la planificación y organización de recursos para conseguir unos objetivos. Emprendimiento se constituye así, como un auténtico ejemplo de desarrollo de capacidades para la resolución de las situaciones que se nos puedan presentar. En este sentido, todos deberíamos desarrollar esa capacidad de autonomía e iniciativa personal para hacer frente a las demandas de la sociedad actual.

Si algo caracteriza a la sociedad actual, es que es vertiginosamente cambiante. En educación llevamos varias décadas hablando de este fenómeno. Pero actualmente, lo más peculiar es que el ritmo del cambio cada vez es mayor, tan rápido que nos hace vivir en un estado de cambio permanente.

Y es este hecho al que el sistema educativo no está dando respuesta como merece. En el siglo XIX se concibe la educación como un sistema para formar a trabajadores para las líneas de producción propias de la Revolución Industrial. Se trataba de tareas repetitivas. Se trataba de una sociedad estable. Pero hoy, como hemos dicho, el ritmo de cambio es extenuante, y sin embargo, el sistema educativo sigue anclado en el pasado. Mantenemos que la causa principal de la crisis en educación no está en el nuevo modelo de familias, o el nuevo arquetipo de alumnado o profesorado, básicamente el gran error es que ha cambiado el mundo cuando la educación sigue siendo, en general, la misma.

Podemos afirmar que se precisa un cambio urgente de la metodología docente de tal manera que se forme a los alumnos para los problemas que se van a

encontrar cuando salgan del sistema educativo. Problemas que, insistiendo en el ritmo frenético de cambio, ni siquiera conocemos. En palabras de Tina Seelig, docente de la Universidad de Stanford, se trata de que cada alumno que sale del sistema educativo, tenga su propia “caja de herramientas” con la que hará frente a los problemas que se le presenten:

“Your knowledge is the toolbox for imagination”

- Tina Seelig

Puesta de manifiesto nuestra tesis, la metodología del **Aprendizaje basado en Proyectos/Retos/Problemas** se convierte en el medio clave para hacer realidad la misma. Estamos hablando de plantear en aula, o fuera de ella, retos reales y atractivos para los alumnos. Retos que resulten motivadores. De esta forma contaremos con la **participación activa** del alumnado. Y es así porque a grandes rasgos, despierta el interés del alumnado, lleva a cabo un aprendizaje significativo, permite integrar conocimientos y además favorece el desarrollo de habilidades. A partir de ahí, se trata de proporcionarles las herramientas necesarias para poder superar esos retos, y es ahí, sobre todo, cuando hablamos de emprendimiento, cuando cobran protagonismo: **Design Thinking, Lean Startup, Customer Journey Map, Business Model Canvas**, etc.

De esta forma vamos a entender que supone exactamente emprender en educación. La nueva manera de aprender no es recibiendo educación, sino **interactuando**. Lo más importante es tener capacidad emprendedora, y no para montar una empresa, que también, sino para dirigir tu propia vida. Se trata de tener sueños y hacer todo lo que está en tus manos para hacerlos realidad. Así se produce el cambio.

Nuestro sistema educativo, como he citado anteriormente, no es ajeno al protagonismo del emprendimiento. ¿Cómo se trabaja el emprendimiento en educación?

De las competencias clave que establece la LOMCE, una de ellas está especialmente relacionada con nuestro tema. A nosotros nos interesa especialmente la competencia clave de sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor. El propio legislador señala que esta competencia clave implica las habilidades necesarias para convertir las ideas en actos, como la creatividad o las capacidades para asumir riesgos y planificar y gestionar proyectos. Por consiguiente, el punto de vista de la propia norma coincide con el expresado por nosotros en el primer punto. Pero, ¿cómo se hace realidad esa competencia clave?

El punto clave es cómo aborda el tema. Y si bien, en la exposición de motivos de cualquier currículo de emprendimiento, las líneas expositivas son muy vanguardistas, la decepción viene al analizar los contenidos con los que hay que trabajar para el desarrollo de las competencias clave citadas. ¿Por qué? Porque el **Plan de Empresa** sigue siendo el eje de trabajo bajo el que se sustenta el curso. Es impresionante, que a día de hoy, sigamos defendiendo la utilidad de un Plan de Negocios para emprender. No discutimos su utilidad en determinada fase del proceso emprendedor, pero si de lo que se trata es de desarrollar la **creatividad, la comunicación, el liderazgo o el trabajo en equipo**, abordar un Plan de Empresa no ayuda nada. Lo único que consigue es la desmotivación general del alumnado por su lejanía a la realidad empresarial.

El resultado es desmotivación total. El resultado es que el alumnado está desmotivado, y por ende, el profesorado también se desmotiva porque no sabe cómo afrontar la situación. Al alumnado no le interesa el ámbito empresarial a edades tempranas, e incluso en edades superiores. Y sin embargo, estamos hablando que es necesario ser emprendedor, en el sentido de hacer realidad tus sueños. Entonces, ¿qué hacemos?

Lo que planteo es establecer un curso de educación emprendedora donde el eje de trabajo sea **Lean Startup**. Es decir, aprovechando la flexibilidad del currículo, organizar los contenidos siguiendo Lean Startup, y abordarlos en

aula mediante **metodologías activas**, donde la clave será establecer proyectos, retos o problemas que los alumnos deben superar. Nuestra experiencia demuestra que el éxito está garantizado.

2. LA SOLUCIÓN

Hemos planteado la necesidad de formar en una determinada dirección por exigencias de la propia sociedad, y cómo el sistema educativo no responde a ello. Para conseguir el reto propuesto, nuestra “propuesta de valor” consiste en usar la filosofía Lean Startup como eje de trabajo en las clases de educación emprendedora.

El correlato lógico de nuestro planteamiento consiste en definir qué pasos vamos a dar, para, bajo la metodología explicada, aplicar la educación emprendedora en el aula. Y para ello establecemos 6 pasos, retos, proyectos o problemas:

1. Emprender,
2. Idear,
3. Contextualizar,
4. Prototipar,
5. Validar y
6. Comunicar.

Abordemos brevemente el contenido de cada uno de ellos:

1. **Emprender.** Comenzamos con el primer reto que supone el comienzo del proyecto. La idea fundamental es conocerse para poder formar grupos de trabajo, que en nuestro caso serán startups. Nuestro planteamiento, por tanto, supone convertir el aula de emprendimiento en una incubadora de proyectos. Convertir el aula tradicional en un espacio abierto, creativo, y donde los roles de profesor y alumno cambien completamente.

2. **Idear.** Formados los grupos o startups, y puestos a prueba comenzamos con el proceso emprendedor. Y en este caso, tenemos un objetivo muy claro: validar la idea de negocio con la que trabajaremos a lo largo del curso. Para ello es clave elegir una idea de negocio que ante todo sea cercana a sus intereses y motivaciones. Idea de negocio que en principio sólo aparecerá sobre el papel, pero que irá creciendo a medida que pasan las semanas y el proyecto va tomando forma con Lean Startup. A partir de ahí, los alumnos trabajaran con herramientas fundamentales para un emprendedor, tales como **creatividad, storytelling, prototipo, entrevista, roleplaying**, y sobre todo, relacionando el aprendizaje dentro del aula con el que se produzca fuera de ella.

3. **Contextualizar.** Una vez que hemos validado la idea de negocio, es clave tener la máxima información posible sobre todo aquello que rodea a dicha idea, con el fin de tomar decisiones en fases posteriores. Para ello, vamos a hacer un ejercicio que incluye dos acciones:

- Búsqueda y análisis de información relevante sobre la idea de negocio.
- Fomento de la creatividad con el fin de generar nuevas y posibles soluciones.

Ambas actuaciones las realizaremos en base al entorno de la idea de negocio, y lo haremos desde lo más lejano hasta lo más cercano. Así, analizaremos con detalle, desde el entorno general, al entorno específico, es decir, cliente potencial y competencia. La matriz DAFO, el mapa de empatía y la estrategia de Océanos Azules ofrecen una riqueza enorme en este ámbito.

4. **Prototipar.** Tras la fase anterior, pasamos a un nuevo reto, en el que damos forma a nuestro modelo de negocio. Pero para ello, seguimos una secuencia lógica que ayuda mucho al alumnado a la hora del prototipado:

- Lienzo de la propuesta de valor
 - Derivado de la fase anterior, tenemos dos de los elementos clave de un modelo de negocio que han de encajar perfectamente:

problema/necesidad del cliente y nuestra solución, nuestra propuesta de valor.

- En este sentido, el lienzo de la propuesta de valor nos ayuda a entender el encaje problema-solución.
- Una vez que las dos piezas clave del modelo de negocios encajan, pasamos a analizar el resto de bloques.
- Lienzo del modelo de negocios
 - De forma sencilla se abordan los distintos bloques que componen el lienzo del modelo de negocios. La virtud del mismo es su carácter visual. Igualmente, en tanto funciona a modo de puzle, cualquier alumno, con independencia de su brillantez, es capaz de describir de forma sencilla su modelo de negocios gracias a esta herramienta.
 - La cumplimentación del mismo se hace a modo de decisiones de grupo, y siempre asumiendo que, al igual que el mapa de empatía, está compuesto por hipótesis; hipótesis de habrá que contrastar en el mercado.
 - Se aborda en primer lugar la parte derecha del lienzo: tras el encaje propuesta de valor-segmento de clientes, pasamos a ver canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos. Posteriormente se aborda la parte izquierda del lienzo, con actividades, recursos, socios clave y estructura de costes.
- **Producto mínimo viable**
 - A partir del lienzo del modelo de negocios, pasamos a la construcción de un prototipo, el denominado Producto Mínimo Viable.
 - En primer lugar confeccionaremos un prototipo de baja fidelidad. Mediante sencillas herramientas tratamos de mostrar nuestra solución, con el fin de validar el encaje problema-solución. Dentro de la variedad de herramientas, contamos con: **papel y cartón, impresión en 3D, lego, Power Point, Customer Journey Map,**

Storyboard, Vídeo, Infografía, Role-playing y aplicaciones web/móvil.

5. **Validar.** Comenzamos la quinta fase de nuestro proyecto emprendedor. Una vez que hemos prototipado, y en definitiva, hemos construido un prototipo que refleja nuestras hipótesis, nos corresponde validarlas en el mercado. Estamos hablando de transformar nuestras opiniones o puntos de vista, o primeras decisiones en verdaderos hechos.

6. **Comunicar** Llegamos a la fase final de nuestro proyecto emprendedor con Lean Startup. Y es que tan importante es tener un buen modelo de negocio, en teoría, validado, como saber comunicarlo, sobre todo, y llegados a esta fase, para conseguir financiación, o a nivel académico, poder presentarse a diferentes concursos de emprendimiento con más garantías.

Podemos hablar de muchos puntos a tocar, todos ellos importantes, pero a nivel educativo, se trata de construir un buen pitch que sintetice el trabajo realizado, que comunique lo más importante, y sobre todo, que llegue al público objetivo.

3. CONCLUSIÓN

Hemos comprobado que si trabajamos la educación emprendedora con Lean Startup de fondo, se consiguen de forma excelente los difíciles retos que plantea la educación actual.

Pero además, Lean Startup representa una magnífica base para incorporar las nuevas tendencias que exige nuestra educación. En este sentido, podemos extraer las siguientes reflexiones:

1. El resultado final será que nuestro alumnado trabaja emprendimiento en educación, desarrolla su propia **“caja de herramientas”** de las que hacer uso cuando la vida te ponga en situación; esa caja de herramientas sería las denominadas 4 Cs del alumno emprendedor. Nuestro reto es proporcionarles esas herramientas, a saber, creatividad, comunicación, cooperación y confianza.

2. La **secuencia básica del proceso educativo**: partir de lo general, análisis del contenido, y sacar conclusiones de lo aprendido. Del análisis de este condicionante, podemos establecer 3 fases en la aplicación de Lean Startup en Educación:

- Partir de lo general: en este apartado se abordará la figura del emprendedor, y lo que es más importante, conocerse como emprendedor, con sus puntos fortalezas y debilidades.
- Análisis: en esta segunda parte se abordaría Lean Startup en su versión didáctica. A partir de una idea de negocio previamente validada, se procedería a su contextualización para poder prototiparla. Posteriormente se llevaría a cabo una validación del prototipo mediante experimentos con el fin de aprender.
- Síntesis: realizadas una serie de iteraciones en función del tiempo disponible, y con lo aprendido, el alumno debe ser capaz de hacer un speech sobre su modelo de negocio con el fin de defenderlo y presentarlo a un determinado acto (concurso, ronda de financiación, etc).

3. El **currículo básico**: a pesar de la crítica efectuada al currículo actual, es norma preceptiva y por lo tanto de obligado cumplimiento. El profesorado de emprendimiento debe reflexionar sobre abordar el mismo, y a la vez dar respuesta a las exigencias que nos hemos planteado. Una propuesta de solución sería la siguiente:

- El eje de un currículo de emprendimiento sigue siendo un Plan de Empresa. En este sentido, se puede abordar de forma teórica al plantear al alumno el proceso de Customer Development. En algunos currículos será suficiente. Si el docente considera necesario abordarlo, puede optar por el denominado Plan de Negocios Ágil.
- Entendido un Plan de Negocios como hemos citado en el punto anterior, es preciso un proceso de aprendizaje rápido, ágil, constituido por Lean

Startup para definir y validar el modelo de negocio previo a la elaboración de un Plan de Empresa.

4. **Cambio de la metodología educativa.** Es obligado y urgente un cambio radical y una actualización de la metodología docente. En este sentido, nuestra experiencia se basa en una metodología constituida por las siguientes variables:

- **Aprendizaje Basado en Proyectos.** El eje de la metodología aplicada en el aula se basa en el ABP o PBL. Y es así, porque a grandes rasgos despierta el interés del alumnado, lleva a cabo un aprendizaje significativo, permite integrar conocimientos y además favorece el desarrollo de habilidades. Puedes acceder a mi portfolio sobre ABP para profundizar en esta cuestión.
- **Learning by doing.** Se trata de aprender haciendo cosas, o el denominado aprendizaje natural. En palabras de Schank, nadie aprende a patinar o a montar en bicicleta leyendo un libro sino efectuando dichas acciones y, por supuesto, cayéndose. El fallo o el error es una clave del aprendizaje natural para Schank.
- **Design Thinking.** Se trata de usar la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente y en una oportunidad para el mercado. Es clave: trabajar duro, nada es gratis, y por supuesto, trabajar en equipo, donde el brainstorming se configura como una herramienta clave. El Design Thinking será fundamental para el trabajo de creatividad y búsqueda de soluciones, sobre todo, en los primeros retos del proyecto.
- **Storytelling.** Para nosotros será clave contar historias. Y el Storytelling es contar historias. Ha sido una forma de expresión y transmisión del conocimiento de toda la vida. Ha estado presente siempre. Aplicado a la empresa, el modelo de negocios y el marketing, el storytelling es contar una historia relacionada con la empresa, el producto o servicio para que

genere una conexión emocional con sus clientes. Nosotros partimos de una historia inicial, básica, que se irá enriqueciendo a lo largo del curso. En este sentido, la comunicación de potencia al máximo.

- **Gamificación.** Se trata de aprender jugando es una de las formas más efectivas (y divertidas) que existen para obtener aprendizajes. La gamificación es una forma de aplicar el concepto de juego en diferentes ámbitos, logrando así “potenciar la motivación, la concentración, el esfuerzo y la fidelización” a través de mecánicas de juegos. La organización del curso en dinámicas, las convierte más en un juego que en un trabajo, y
- **Flipped Classroom.** Muy relacionado con el ABP está la clase inversa, y esto lo hacemos en algunas fases del curso. Literalmente, es poner la clase “al revés”. Esto implica que el alumnado trabaja y hace lo que, habitualmente, entendemos por “tareas” o “deberes” en la clase: Las explicaciones del docente las verá o escuchará en casa, bien a través de vídeos o podcasts; los trabajos en el aula son principalmente grupales (colaborativos).

BIBLIOGRAFÍA

"Lean Startup en Educación". eBook gratuito descargable desde:

<https://proyectoempresarial.wordpress.com/ebook/>