



DECÁLOGO

Formación del espíritu
emprendedor en educación
secundaria



Xavier Puig
2012



edu Caixa



Obra Social "la Caixa"

Formación del espíritu emprendedor en educación secundaria

“La educación del espíritu empresarial no se debe confundir con los estudios generales empresariales o de economía, pues su objetivo es promover la creatividad, la innovación y el empleo por cuenta propia.”

“El espíritu empresarial en la educación y la formación profesional”.
Informe final del grupo de expertos.
Comisión Europea. Nov. del 2009.





INTRODUCCIÓN

Este decálogo está estructurado en cuatro apartados y cada uno de ellos contiene diversos temas, hasta un total de diez:

A- CONCEPTOS PREVIOS

- 1- Potenciar la imagen del emprendedor
- 2- Potenciar el autoconocimiento, la autoconfianza y la automotivación

B- ACTITUDES

- 3- Desarrollar iniciativa, creatividad, autonomía y liderazgo
- 4- Generar un pensamiento analítico y crítico
- 5- Tomar riesgos y aprender a superar la frustración

C- CONOCIMIENTOS

- 6- Comprender los conceptos básicos del *marketing*
- 7- Conocer los conceptos básicos de la contabilidad y las finanzas
- 8- Saber elaborar un plan de negocio

D- HABILIDADES

- 9- Aprender a cooperar y trabajar en equipo
- 10- Saber comunicar

El objetivo fundamental de este decálogo es recoger los aspectos más relevantes que una formación del espíritu emprendedor en la formación secundaria debería contener.

No debe interpretarse como un temario o programa.

Tampoco se debe entender que su estructura es secuencial. Todos estos temas pueden ser tratados de forma transversal. Es decir, podría diseñarse un programa académico donde el hilo conductor fuera un “plan de empresa” y a lo largo de ese itinerario introducir los diversos aspectos que recoge este decálogo. Otros diseños son perfectamente plausibles.

No debe presuponerse tampoco metodología específica alguna. Diversas metodologías son compatibles con la consecución de los objetivos del decálogo.



DECÁLOGO

A- CONCEPTOS PREVIOS

1- Potenciar la imagen del emprendedor

Subyace en la sociedad española un concepto negativo –generalmente aceptado– sobre “los ricos” y “los empresarios”. De una forma sutil, se ha instaurado la idea de que quien consigue enriquecerse genera injusticia social. Pareciera que el país sería mejor sin “ricos”, sin “empresarios”. El señor Amancio Ortega, el hombre más rico de España, creó una empresa de la nada que en la actualidad contrata a miles de personas que –con él incluido– pagan importantes impuestos de los que todos nos beneficiamos. Necesitamos muchos más como él. De ello depende, en gran medida, la supervivencia de nuestro estado del bienestar.

Antes de intentar potenciar el espíritu emprendedor, es imprescindible:

- Positivar la imagen de los empresarios, la imagen de quien se enriquece –arriesgando su dinero, su tiempo, su vida personal, su futuro...–, generando a su vez mucha mayor riqueza para el conjunto de la sociedad.
- Entender que la gran mayoría de emprendedores lo intenta y lo pierde todo por el camino.
- Distinguir entre el enriquecimiento ilegal y el que es fruto de la creatividad, el esfuerzo y el trabajo.

Propuesta de actividades:

- Debatir servicios “aparentemente” gratuitos que utilizan los alumnos y sus familias.
- Estudiar la vida de Amancio Ortega, Isak Andic u otros emprendedores españoles próximos y exponerla en clase.
- Recibir la visita de algún emprendedor cercano. Sería excelente, pero no imprescindible, que el emprendedor fuera inmigrante, ya que se transmitirían valores diversos pero convergentes en el espíritu emprendedor en toda su amplitud.




2- Potenciar el autoconocimiento, la autoconfianza y la automotivación

Tenemos completamente asumido que, para gestionar cualquier cosa, hay que saber de qué trata. Y, sin embargo, las personas suelen tratar de gestionarse a sí mismas, sin saber cuáles son sus recursos personales, sus fortalezas, sus debilidades, sus habilidades, sus destrezas y su verdadera capacidad de hacer. No es extraño, pues, que esta crisis de autoconfianza tan extendida imposibilite ilusionarse en la realización de nuevos proyectos genuinamente propios, de proyectos empresariales.

Un emprendedor exitoso mide, en primer lugar, sus fuerzas frente a los grandes desafíos que se le plantean, y con una autoconfianza a prueba de cualquier adversidad se lanza en pos de sus objetivos. No es ciego. Mide los riesgos en función de sus capacidades. Asume riesgos calculados.

Propuesta de actividades:

- Facilitar un proceso de familiarización con los instrumentos accesibles para el autoconocimiento, tales como:
 - a) Cuestionarios (no psicométricos) para la evaluación de capacidades cognitivas (memoria y comprensión en inteligencia lingüística y lógico-matemática)
 - b) Cuestionarios (no psicométricos) para la evaluación de las habilidades de la inteligencia emocional (autoconocimiento, autocontrol, automotivación, empatía y competencias sociales)
 - c) Cuestionarios (no psicométricos) para la evaluación del grado de presencia de las 4 dominancias cerebrales básicas (estructura, resultados, relación y visión) en la persona
 - d) Cuestionarios (no psicométricos) para la evaluación del grado de presencia en el individuo de las inteligencias espacial, musical y cenestésica
 - e) Evaluaciones como la de los 360 grados
 - f) Entrevistas personales
 - g) Actividades en escenarios experienciales ad hoc con *feedback*

 - Realizar ejercicios de concienciación de los logros del pasado de la persona (psicomotrices, intelectuales, deportivos, etc.).
 - Realizar ejercicios de alerta sobre las posibilidades actuales de uso de las propias capacidades en nuestra economía, como trabajador autónomo/empresario (que, probablemente, será la forma de empleo más extendida en el futuro).
 - Propiciar el autodescubrimiento de las habilidades básicas para motivarse, tales como trabajar el sentido de lo que uno hace, la tangibilidad del logro personal y la importancia de gestionar constantemente el equilibrio de reto/talento en nuestra vida.
- 




B- ACTITUDES

3- Desarrollar iniciativa, creatividad, autonomía y liderazgo

Para realizar proyectos empresariales pequeños o grandes, se precisa un agudo sentido de la iniciativa. A nadie se le dirá que haga grandes cosas. El empresario sabe que o gestiona o "lo gestionan". Hoy, esta habilidad lleva el nombre de *proactividad*, una habilidad que puede desarrollarse. La persona proactiva se cuestiona constantemente y sabe distinguir entre lo que vale la pena cuestionarse y lo que no... Ejercita, en definitiva, las habilidades fundamentales de la toma de decisiones. Y las buenas decisiones comportan creatividad, fomento del propio espíritu de autonomía y eventualmente acceso al verdadero liderazgo de uno mismo y de los demás.

Propuesta de actividades:

- Estudiar las 4 facultades básicas de que dispone todo ser humano, para un adecuado proceso de toma de decisiones.
 - Evaluar el grado en que cada persona tiene activas esas cuatro facultades.
 - Realizar ejercicios de identificación de los propios valores, como elemento esencial de la toma de decisiones.
 - Efectuar una revisión, estudio, análisis y debate de casos empresariales de éxito, en que la creatividad y la innovación han jugado un papel esencial para la perpetuación del proyecto y la generación de empleo (y riqueza...).
 - Realizar actividades experienciales para la potenciación de la creatividad y la innovación, tanto individual como grupal.
 - Hacer actividades experienciales para la constatación del grado de desarrollo personal, de las habilidades de autoliderazgo y liderazgo de equipos de trabajo.
 - Estudiar un modelo de aprendizaje de habilidades directivas y de la inteligencia emocional, basado en la importancia del papel que juegan el deseo individual, la creatividad y la vivencia de un proceso prueba/error sin fin.
 - Estudiar casos para el descubrimiento de las habilidades clave del líder eficaz, capaz de conseguir que su equipo de trabajo "le siga", sin necesidad de impartir órdenes.
- 



4- Generar un pensamiento analítico y crítico

Albert Einstein mencionó el dilema típicamente humano de tener que decidir sin saberlo todo de la realidad, haciéndonos ver que si conociéramos todas las variables que concurren en un determinado problema, daríamos siempre con la solución correcta.

Para un emprendedor, el conocimiento de los hechos es, pues, esencial, puesto que siempre se mueve en el pantanoso terreno que está entre “lo que es y lo que parece que es”. Sabe que para tomar buenas decisiones, el máximo conocimiento del terreno es fundamental. Y, sin embargo, asume que tampoco puede ser víctima de la “parálisis por el análisis”, esa enfermedad que germina en muchas personas supuestamente formadas.

El emprendedor que consigue navegar en las turbulentas corrientes de la incertidumbre lo hace con su pensamiento crítico: sabiendo cuáles son sus opciones diferenciadoras y que aportan valor a su proyecto. Analiza las necesidades presentes en su entorno y toma decisiones para convertirlas en oportunidades. Y, para conseguir hacerlo, ha aprendido a aceptar y a compartir críticas.

Propuesta de actividades

- Realizar debates que ayuden a aprender a identificar los hechos más relevantes que conviene conocer para iniciar un determinado proyecto empresarial:
 - a) La psicología del consumidor final
 - b) Sustitutivos
 - c) Generadores de valor añadido
 - d) Sostenibilidad
 - e) Grado de escalabilidad del negocio
 - f) Etc.
- Estudiar las fuentes de datos ideales y formas de tratar la información.
- Hacer reflexiones experienciales para dejar en evidencia las ventajas del espíritu crítico individual y grupal.
- Promover, mediante el estudio de casos prácticos, el cuestionamiento continuo de lo que sale mal... ¡y de lo que sale bien!
- Potenciar la comprensión de las diferencias individuales (de origen, raza, formación, educación...), como decisiva ventaja a la hora de analizar la realidad y criticar lo asumido, desde enfoques nuevos e insólitos.
- Potenciar la habilidad de ser constructivo aun cuando las demás personas nos lleven la contraria. Hacer ver que la intolerancia personal a la crítica ha sido muchas veces el fin de grandes proyectos empresariales... y de algunas personas.





5- Tomar riesgos y aprender a superar la frustración


No nos atrevemos a actuar por temor a equivocarnos. Y, como no queremos equivocarnos (para no “perder” nuestro tiempo, dinero o reputación...), tenemos una gran aversión al riesgo.

Para fomentar el espíritu emprendedor, en nuestra cultura tienen que introducirse dos enfoques personales que están en crisis: la gestión del riesgo y la habilidad de superar la frustración.

Lo primero es instaurar la **cultura del fracaso**: no es mejor el que no hace que el que hace y se equivoca, porque quien se equivoca se ha atrevido y ha hecho algo, mientras que el primero no ha hecho nada... y además, ¡ha aprendido! Aprender vía prueba/error es la manera como de verdad aprende el ser humano.

Lo segundo es lograr que el futuro emprendedor perciba que la frustración no es el final sino la gran oportunidad de fortalecer el espíritu y la voluntad humanos. Los grandes emprendedores son grandes luchadores y, al mismo tiempo, se han hecho a sí mismos lo bastante fuertes como para tener una enorme tolerancia a la frustración.

Propuesta de actividades:

- Estudiar casos de empresas que han conseguido grandes éxitos cimentados sobre grandes fracasos.
 - Estudiar culturas empresariales donde se fomenta el riesgo y el fracaso como paso esencial para acceder a la excelencia.
 - Hacer ejercicios de interrogantes conducentes a abrir el enorme campo de posibilidades que se esconde detrás de cada uno de los “fracasos” de nuestra vida.
 - Hacer ejercicios experienciales de mejora de la actitud ante el riesgo y la equivocación.
 - Trabajar la habilidad por excelencia para enfrentar la adversidad: la resiliencia.
 - Trabajar la habilidad de atreverse a enfrentar problemas y a resolverlos.
 - Enseñar a afrontar retos y asumir riesgos de forma proactiva.
 - Estudiar y experimentar sobre el potencial de satisfacción que comporta trabajar adecuadamente el equilibrio reto/talento en la vida profesional.
 - Mostrar la importancia de aceptar las consecuencias de las propias elecciones.
- 

C- CONOCIMIENTOS

6- Comprender los conceptos básicos del *marketing*

El *marketing* no es, como algunos suelen entender, un conjunto de técnicas de venta. Es mucho más. Es la capacidad de entender qué necesita el mercado y ser capaz de satisfacer esas necesidades generando beneficios, con todo lo que ello implica. Por eso es muy conveniente realizar un plan de *marketing*, es decir, planificar todo su proceso:

- Realizar un análisis del mercado actual (oferta y demanda).
- Definir los objetivos (cuantitativos: ventas, posicionamiento, etc., y cualitativos: imagen, reputación, etc.).
- Elegir las estrategias (definición del público objetivo, canales de distribución, publicidad, etc.).
- Planificar las acciones (respecto al producto, precio, comunicación, distribución, red de ventas, etc.).
- Realizar presupuestos (de ventas, de márgenes, de beneficios operativos, etc.).
- Efectuar un control (establecimiento de un cuadro de mando con las ratios más relevantes).

Propuesta de actividades: realizar un plan de *marketing*.

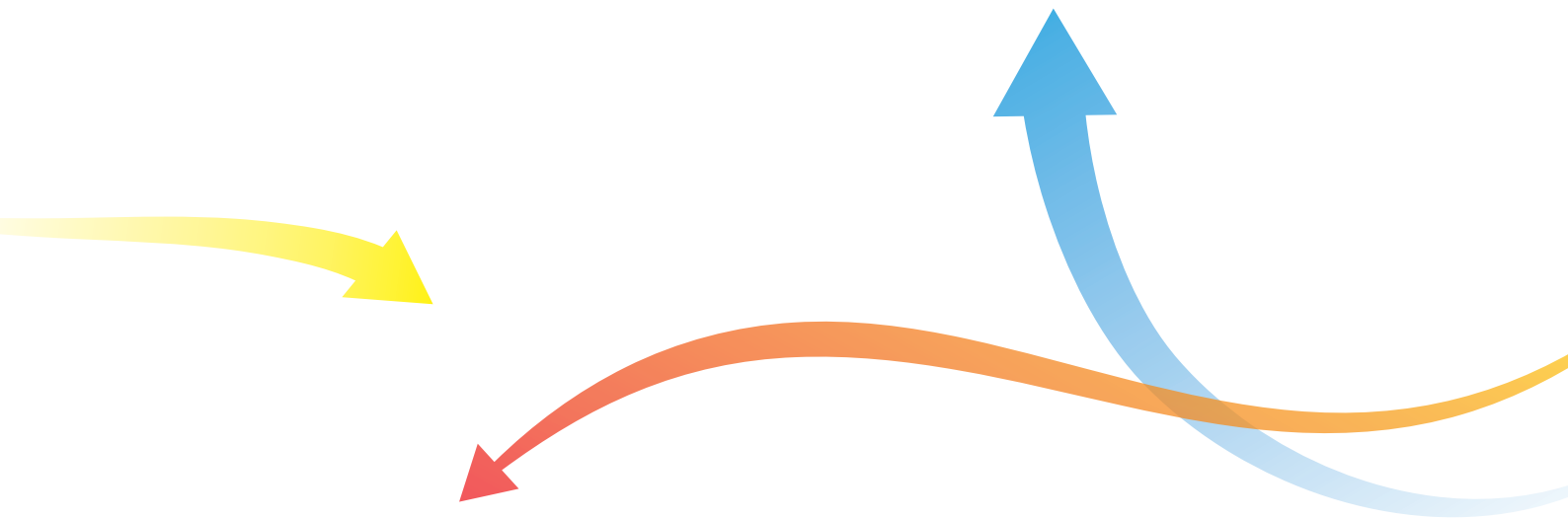


7- Conocer los conceptos básicos de la contabilidad y las finanzas

Los aspectos contables y financieros deben ser conocidos de una forma práctica y operativa. Saber interpretar un balance y una cuenta de resultados es imprescindible para poder analizar un proyecto empresarial. Los aspectos más importantes que deberían tratarse en este apartado son:

- Análisis de las inversiones necesarias
- Análisis de la financiación
- El balance inicial
- La cuenta de resultados
- Previsiones de ingresos y gastos. Presupuestos
- La tesorería

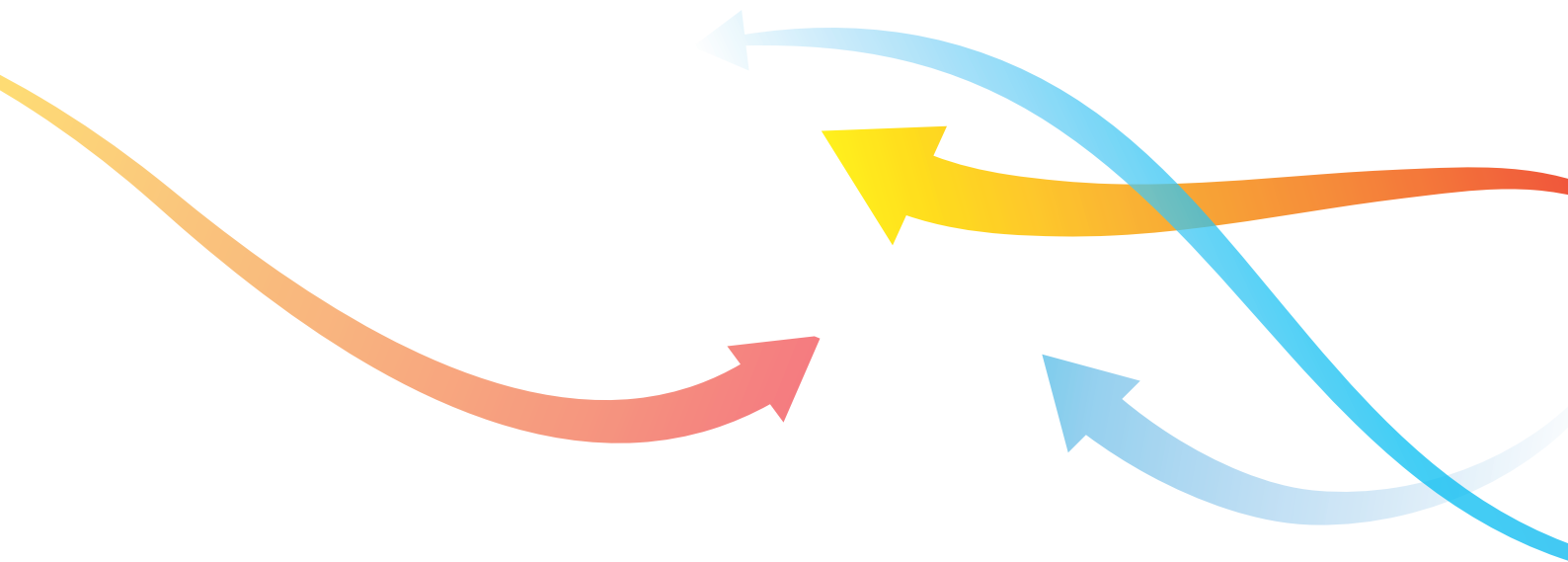
Propuesta de actividades: realizar un plan financiero.



8- Saber elaborar un plan de negocio

Incluye el plan de *marketing* y el plan financiero, pero también introduce conceptos generales de la organización social y laboral de su entorno económico: formas societarias, regulaciones, organizaciones sindicales y empresariales, entidades financieras, viveros de empresas, etc.

Propuesta de actividades: realizar un plan de negocio (*business plan*).





D- HABILIDADES

9- Aprender a cooperar y trabajar en equipo

Los seres humanos no estamos solos. Es muy poco (por no decir que nada) lo que podemos hacer sin el concurso de otras personas. El ser humano es un ser social. Y la persona con espíritu emprendedor empieza por aceptar esta realidad. Si ha de conseguir algo, será a través de otras personas. Para ello, necesita entender y desarrollar la cooperación y el trabajo en equipo.

No es casualidad que los países con las economías más desarrolladas del mundo son aquellos que destacan por el espíritu de cooperación, solidaridad y trabajo en equipo de sus habitantes. El gregarismo y solidaridad de la población de los Estados Unidos, Alemania o Japón es lo que ha posibilitado que estos países sean lo que son económicamente. Para nosotros, la solidaridad mostrada por los japoneses frente al desastre de Fukushima es algo sorprendente y que debería hacernos reflexionar.

El reto que se nos plantea en nuestras latitudes es cómo hacer ver al emprendedor en potencia que un equipo de trabajo en el que cada uno va por su cuenta no llega a ninguna parte. Hacer ver que, para recibir, primero hay que dar.

Propuesta de actividades

- Descubrir (mediante análisis de casos, *role plays*, juegos y simulaciones) la anatomía de un equipo de alto rendimiento y su proceso de creación, maduración y gestión.
- Debatir, reflexionar y generar conclusiones concretas sobre qué es lo que hace un líder aglutinador y con poder de arrastre.
- Propiciar el descubrimiento del secreto mejor guardado: el origen del carisma.
- Estudiar, mediante simulaciones, las principales características del modelo cooperativo (del Proyecto Harvard de Negociación y Conflicto).
- Instruir sobre la importancia y los métodos para conseguir la satisfacción mutua en cualquier clase de relación de negocio.



10- Saber comunicar

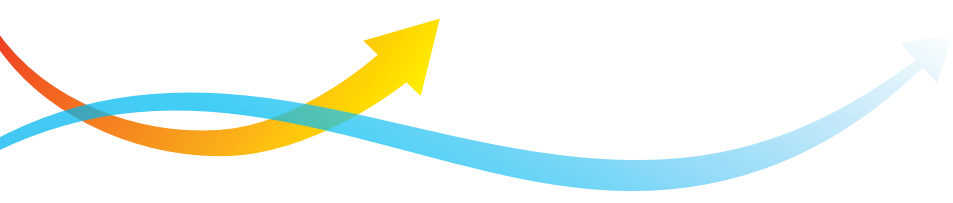
Reconocido el hecho de que finalmente la persona emprendedora ha de conseguir sus objetivos a través de otras personas, será primordial “educar” en un modelo de comunicación menos narcisista y centrado en uno mismo, y más abierto e inteligente para lograr un auténtico compromiso (*engagement*) con clientes, colegas, proveedores, colaboradores, etc.

Esto plantea la necesidad de trabajar la comunicación en las relaciones interpersonales en casi todas sus formas.

Propuesta de actividades

- Mediante simulaciones clarificadoras, hacer surgir las claves que aparecen en los negocios en la vida diaria, y que perfilan un modelo francamente competitivo de comunicación. Hacer notar que el proceso para hacer concesiones se asemeja, sobre todo, al método del regateo de bazar árabe, que llega a invadir el ámbito de nuestra vida personal.
- Diseccionar los problemas que plantea el modelo competitivo de relación interpersonal.
- Plantear “otra manera” de comunicarse, donde prevalezca la búsqueda del “todos ganan”.
- Trabajar las habilidades de la empatía y la asertividad, esenciales para lograr el “todos ganan”.
- Estudiar maneras de anticiparse, prevenir y gestionar conflictos interpersonales.
- Analizar las ventajas del proceso asociativo en el mundo de los negocios.
- Enseñar, por vía experimental, la importancia y maneras de trabajar del *networking*, creando para ello (quizás) **redes con otros estudiantes y adultos**.
- Mostrar el poder y la manera de trabajar el *networking* digital, muy importante ya hoy en el mundo de la empresa, y seguramente decisivo en un muy próximo futuro.

(De forma transversal: programa de tutela de emprendedores. Creación de premios-concursos de emprendedores. Visitas a empresas. Charlas de emprendedores jóvenes, etc.)



METODOLOGÍA

Deberían utilizarse metodologías eminentemente activas y participativas, como:

- Uso extensivo de instrumentos de autoconocimiento
- Ejercicios de interrogantes junto a cortas exposiciones
- Actividades experienciales individuales y grupales
- Fomento de vivencias singulares mediante trabajos de campo ad hoc
- Clases teóricas interactivas: debates, lluvia de ideas, etc.
- *Role plays*
- Juegos y simulaciones de empresas por ordenador
- Análisis y discusión de casos reales
- Trabajos individuales y en grupo
- Prácticas concertadas en empresas
- Acompañamiento, individual y grupal, de todo el proceso de formación del espíritu emprendedor.
Seguir un hilo conductor preestablecido con mediciones periódicas del avance


Sería bueno establecer la figura del **facilitador del emprendimiento** (formador de formadores).





eduCaixa.com

Entra y accede
a un mundo de
actividades educativas
a tu medida



Obra Social "la Caixa"