

CONECTANDO ESCUELA Y BARRIO A TRAVÉS DE LA EMPRESA

Sara Rodríguez

Madrid

Los centros educativos se comportan en ocasiones como centros burocráticos de cumplimiento legislativo, olvidando el enriquecimiento personal y educativo que se puede encontrar fuera de sus paredes. Los futuros adultos necesitan referencias académicas, pero también sociales, y de esa inquietud nace este proyecto de simulación de creación de empresas, llevado a cabo en el barrio de El Soto de Móstoles, en el IES Manuel de Falla, y en el marco de la asignatura optativa de 2º de Bachillerato “Fundamentos de Administración de Gestión”. Este proyecto fue seleccionado como Finalista en una de las categorías a los Premios de Innovación Educativa de la Comunidad de Madrid en 2018.

Tras varios años como docente, he sido consciente de la escasa comunicación de los centros educativos con otros agentes sociales del barrio o de la zona de influencia. Ésta no es una situación exclusiva de mi centro de trabajo, sino común a muchos otros, que merece una reflexión por parte de la comunidad educativa y que pone de manifiesto las múltiples opciones que existen para tender puentes entre el aprendizaje académico dentro la escuela y el aprendizaje como ciudadanos integrales fuera de ella.

¿Cómo conciliar el correcto desarrollo de una materia optativa con alumnos al borde de la mayoría de edad y la participación social? Ésta fue la pregunta que me hice hace dos cursos escolares, y que he ido respondiendo, con la participación activa de mis alumnos, cambiando la forma de enseñar dicha materia desde la tradicional *master class* con libro de texto hacia una clase activa, dinámica, práctica, donde mis alumnos están de pie debatiendo en grupo o investigando en la calle, preguntando a vecinos del barrio, haciendo llamadas a empresas o teniendo relaciones con asociaciones sin ánimo de lucro.

Los objetivos generales de la experiencia han sido, por una parte, cumplir con los estándares de aprendizaje de la materia exigidos por la ley, pero por otra,

conectar el trabajo de aula con las empresas reales en el exterior del aula, impulsar el espíritu emprendedor y empresarial del alumno y vincular la búsqueda del beneficio empresarial y el desarrollo de valores como la solidaridad.

Inicialmente los alumnos se unen en grupos de trabajo de entre 4 y 6 personas y están durante varias semanas trabajando posibles ideas de negocio, a través de tormentas de ideas, en base a sus gustos, afinidades o áreas de interés. Una vez que valoran sus propias ideas, seleccionan una, en la que van a trabajar durante todo el curso, pasando sucesivamente por fases de contextualización, desarrollo, valoración financiera y prototipado de la empresa.

A mitad de curso, a medida que han ido descubriendo en qué consiste una empresa y cuáles son sus fuentes de valor añadido, realizan una experiencia educativa real, bajo la aprobación del Equipo Directivo del centro, y tienen una semana para vender un bien o un servicio por el barrio que haya sido fabricado o ideado por ellos mismos, con un capital inicial de 5 euros. Ellos deben comprar las materias primas, elaborar el producto, promocionarlo y venderlo. Con los beneficios obtenidos se realiza posteriormente un acto benéfico, a propuesta de los alumnos, quienes, de forma voluntaria, entregan ese dinero a una asociación sin ánimo de lucro.

A medida que el curso sigue avanzando, los alumnos siguen perfeccionando su modelo de negocio, analizando competidores, clientes potenciales y proveedores. Podemos enumerar de forma detallada el conjunto de actividades que se han llevado a cabo a lo largo de todo el proceso:

- Entrevistas a empresarios: los alumnos deben buscar un empresario al que puedan realizar una entrevista grabada para conocer sus inicios, sus dificultades, sus fortalezas y sus retos actuales. Esta actividad sirve al alumno para salir y además trabajar sus competencias lingüísticas y digitales, al tener que elaborar un cuestionario de preguntas y posteriormente editar el resultado para ajustarse al tiempo de exposición.
- Encuestas a pie de calle: los alumnos, una vez que han desarrollado su propia

idea de negocio, deben realizar una investigación de mercado, realizando encuestas a 50 personas anónimas de la calle para conocer la opinión sobre el producto o servicio ideado.

- Simulación real de un proyecto empresarial: los alumnos disponen de una semana para obtener beneficios a partir de un capital inicial de 5 euros, pudiendo reinvertir los beneficios que van obteniendo a lo largo de los días. Con los beneficios obtenidos se realiza un acto de entrega a una obra social del municipio.

- Llamadas a empresas reales para conocer datos reales de costes de producción: inmobiliarias, proveedoras de materias primas, suministradoras de agua, luz e internet, bancos...etc.

- Investigación por grupos en las aulas de informática.

- Creación de contenidos subidos a redes sociales: los alumnos crean cuentas en redes sociales con su idea de negocio, buscando seguidores, *likes* y comentarios

Finalmente, presentan su modelo de negocio terminado en otro acto, al acuden los gerentes del Vivero de Empresas de Móstoles, quienes, como ocurriría en la vida real, tienen libertad para hacer las mismas preguntas que haría a un empresario que quisiera ocupar un espacio en dicho Vivero.

Por citar ejemplos concretos, en el curso 2017/2018 se entregaron casi 300 euros a la Asociación de Enfermos de Esclerosis Múltiple de Móstoles y en el curso 2016/2017 unos 250 euros al Comedor Social de Móstoles. Algunas de las propuestas educativas de los alumnos han sido: pintura de caras a los niños en los parques de la zona, venta de gorras a los deportistas del anillo verde que rodea en sur de Madrid, venta de imanes a los profesores del centro o venta de pulseras artesanales con la bandera de España.

La metodología que se ha seguido en este proyecto se basa en la práctica del *lean design*, una mezcla de las conocidas *lean start-up* y *design thinking*:

Lean start-up hace referencia a una herramienta metodológica de creación de empresas innovadoras, tecnológicamente desarrolladas, ágiles y flexibles. No podemos únicamente ceñirnos a esta metodología al tratarse de una materia en la únicamente simularemos la creación de la empresa con un mero prototipo.

Design thinking hace referencia a un principio metodológico basado en la búsqueda grupal, creativa de una idea. Tampoco podemos quedarnos en eso puesto que se trata de una materia que debe tener contenidos de los que ser evaluados.

Este enfoque ha sido inspirado en el trabajo de otros muchos docentes, en especial del profesor Pablo Peñalver, cuyo blog ayuda a otros muchos compañeros del Departamento de Economía de todos los centros españoles.

En conclusión, la valoración de la experiencia ha sido muy positiva. Los resultados académicos han mejorado, los estándares de aprendizaje se han alcanzado por el 100% del alumnado, la motivación por parte de los alumnos ha sido muy elevada y se han implicado de forma activa en todas las actividades. En concreto, las charlas recibidas por empresarios de la zona y por los organismos sin ánimo de lucro han sido especialmente enriquecedoras para formarles como ciudadanos, y la presentación al Vivero de Empresas de Móstoles les ha conectado la vida de dentro de la escuela como la vida del exterior, que siempre fue el objetivo final de esta experiencia de innovación educativa.