

# CREANDO AULAS DE EMPRENDIMIENTO EN FORMACIÓN PROFESIONAL

Una guía para empezar a emprender



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE EDUCACIÓN  
Y FORMACIÓN PROFESIONAL

ESPAÑA  
PUEDE.



**Coordinación: Isabel Díaz Picón**  
Madrid, 2021

Catálogo de publicaciones del Ministerio: [sede.educacion.gob.es/publiventa](http://sede.educacion.gob.es/publiventa)

Catálogo general de publicaciones oficiales: [publicacionesoficiales.boe.es](http://publicacionesoficiales.boe.es)

*Creando aulas de emprendimiento en Formación Profesional. Una guía para empezar a emprender*

Isabel Díaz Picón (Coordinación)



MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL  
Secretaría General de Formación Profesional  
Subdirección General de Planificación y Gestión de la Formación Profesional

Edita  
© SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA  
Subdirección General de Atención al Ciudadano, Documentación y Publicaciones

Edición: 2021  
NIPO (línea): 847-21-029-5  
ISBN: 978-84-369-6005-1



# ÍNDICE

# ÍNDICE

1. ¿Por qué surge el aula de emprendimiento?
2. ¿Para qué sirve? ¿Qué se quiere conseguir?
3. ¿Con quién es necesario contar?
4. Equipo listo. Ahora, ¿qué hacemos?
5. Ya hemos diseñado lo que queremos hacer, pero ¿cómo lo hacemos?
  - 5.1. Jornadas de sensibilización hacia el emprendimiento
  - 5.2. Formación del profesorado participante
  - 5.3. Creación del espacio físico del aula de emprendimiento
  - 5.4. Talleres de emprendimiento
  - 5.5. Talleres de habilidades personales, sociales y profesionales (“vocational-soft skills”)
  - 5.6. Red de socios y colaboradores del entorno
6. ¿Por dónde es mejor comenzar?
7. Toca evaluar, pivotar y mejorar
8. Glosario





# 1. ¿POR QUÉ SURGE EL AULA DE EMPRENDIMIENTO?

# 1 ¿POR QUÉ SURGE EL AULA DE EMPRENDIMIENTO?

El pasado mes de julio de 2020, el Gobierno presentó el Plan de Modernización de la Formación Profesional, que, junto con el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, destinan una dotación de **1.900 millones de euros** para conseguir una Formación Profesional de excelencia.

Se trata de una oportunidad única.

Como bien se explicó, **la Formación Profesional** se presenta como una de las oportunidades más esperanzadoras para generar **crecimiento económico, social y empleo estable** en nuestro país en los próximos años.

De hecho, esto siempre ha sido así.

La Formación Profesional genera **profesionales altamente cualificados en 175 titulaciones oficiales, 583 certificados de profesionalidad, y 7 cursos de especialización** de 26 familias profesionales diferentes, convertidos en profesionales totalmente preparados para incorporarse al mercado laboral y ser elementos catalizadores de innovación, productividad y emprendimiento en nuestra sociedad.

En este momento, la Formación Profesional supone, además, una potente **palanca para el crecimiento económico** al incorporar el mundo de **la digitalización, el emprendimiento, y la innovación** de manera transversal a la realidad de los centros educativos y de su entorno.

Al igual que las más prestigiosas escuelas de negocios ofrecen un servicio de apoyo y asesoramiento a los estudiantes que quieran iniciar una experiencia de emprendimiento finalizados sus estudios, los centros de Formación Profesional deben ocupar un lugar de referencia para el alumnado de Formación Profesional que, en cualquier momento de su vida profesional o formativa, decida emprender.

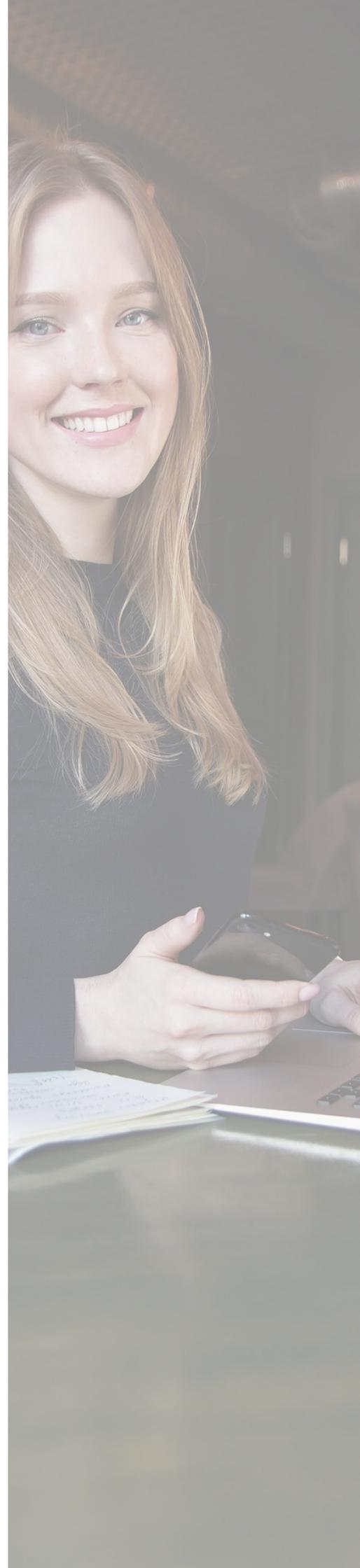


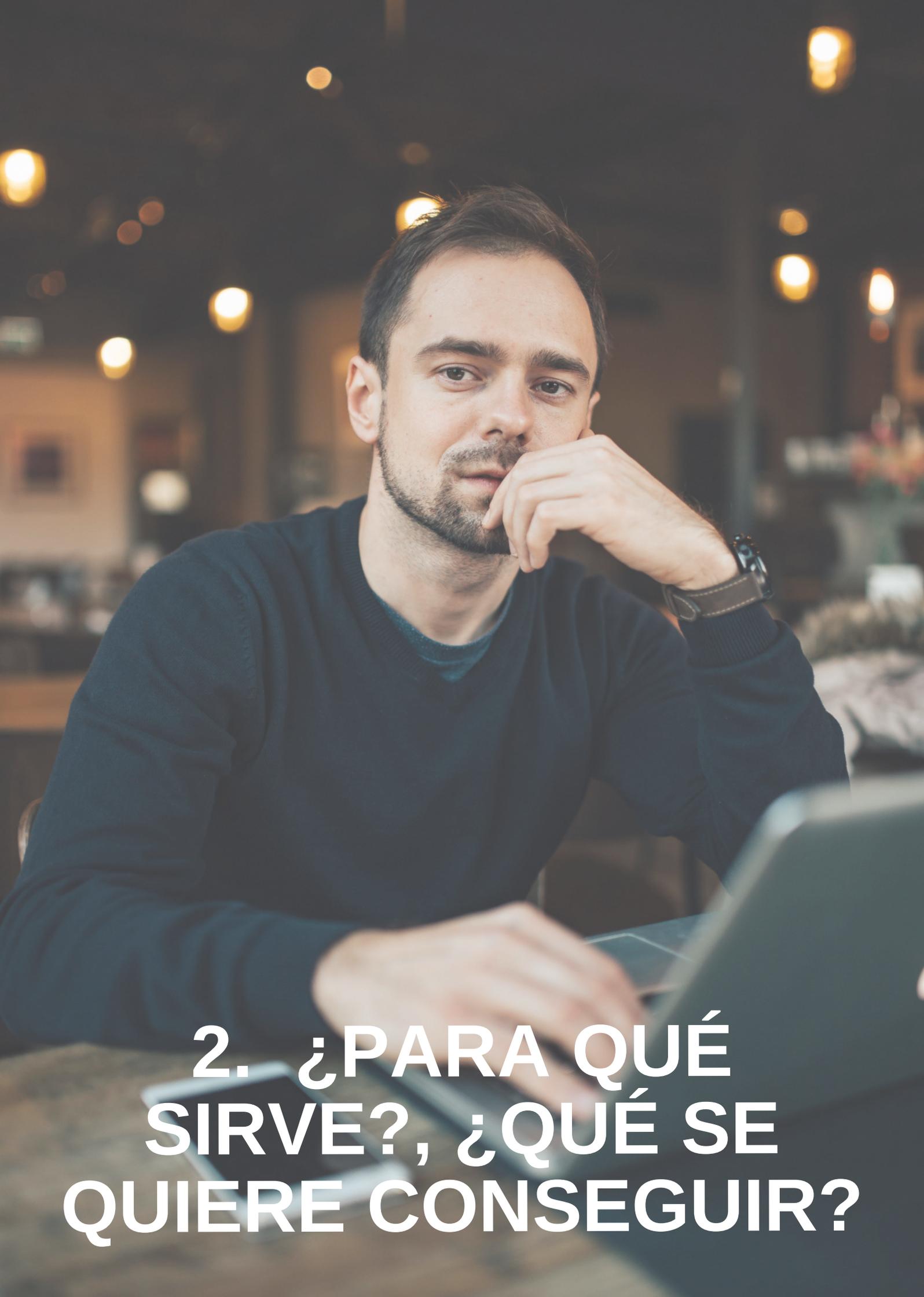
Ciertamente, **emprender es la opción más arriesgada**, la más incómoda y la que más esfuerzo, compromiso y valentía exige de nuestro alumnado.

Los centros de Formación Profesional tienen que estar con sus valientes, compartir con ellos todas las aventuras que quieran emprender, disfrutar con ellos de todos sus éxitos y aprender de todos sus pequeños fracasos para ayudarlos a levantarse de nuevo y evolucionar.

Y esto no se queda sobre el papel, sino que está en marcha ya, hoy mismo, por medio de los **numerosos planes de emprendimiento en las aulas** de Formación Profesional que muchas comunidades autónomas tienen en marcha, y a través de las **aulas de emprendimiento** que ya en 2021 van a iniciar su aventura en los centros de FP hasta alcanzar las 1850 aulas de emprendimiento que el Plan de Modernización de la FP ha diseñado para los próximos 3 años.

El objetivo de esta guía es ser un **documento abierto, flexible y de apoyo** para todos aquellos centros educativos y profesorado que se lancen a la aventura de contagiar la pasión por el emprendimiento, acompañar a nuestro alumnado en su aventura inicial y generar un ecosistema emprendedor estable en nuestra sociedad.





**2. ¿PARA QUÉ  
SIRVE?, ¿QUÉ SE  
QUIERE CONSEGUIR?**

## 2. ¿PARA QUÉ SIRVE? ¿QUÉ SE QUIERE CONSEGUIR?

Como comentábamos, esta guía pretende ser un referente para todos aquellos centros educativos y profesorado que vayan a poner en marcha un aula de emprendimiento.

Por lo tanto, la finalidad es diseñar objetivos generales para que después los centros pueden diseñar sus propios objetivos específicos partiendo de su realidad, características y entorno socioeconómico concreto.

Los OBJETIVOS GENERALES de cualquier aula de emprendimiento podrían estar entre los cinco siguientes:

1. Sensibilizar al alumnado del centro educativo en el emprendimiento en general y en sus versiones social, sostenible o colaborativo.
2. Consolidar las “Soft-Vocational skills” (habilidades personales, sociales y profesionales) como habilidades transversales y necesarias en el alumnado para triunfar como emprendedores y potenciar su autonomía, confianza y empleabilidad.
3. Crear un espacio-físico que incentive la creatividad, la innovación, el trabajo en equipo y, como consecuencia, la innovación y el emprendimiento.
4. Crear una Red de colaboración, cooperación y alianzas entre centros educativos, empresas, instituciones y organizaciones del entorno comprometidos con el emprendimiento.
5. Generar experiencias reales e iniciales de emprendimiento en el alumnado participante.

Pero, esto solo es el principio. Si el aula de emprendimiento va viento en popa y se quiere seguir consolidando el proyecto, se pueden abordar objetivos más ambiciosos como:



6. Organizar y/o participar en **ferias de emprendimiento** de mayor ámbito geográfico en colaboración con otras aulas de emprendimiento del entorno.

7. Participar en **convocatorias de premios** comarcales, regionales o nacionales de proyectos relacionados con el emprendimiento y las Startups.

8. Ampliar el ecosistema emprendedor del centro educativo con **semilleros o viveros de empresas** en los que los proyectos nacidos en las aulas de emprendimiento puedan evolucionar.

Y seguro que se pueden sumar muchos más objetivos que irán surgiendo a medida que el proyecto del aula de emprendimiento vaya cogiendo solera en el centro.

Pero, de nuevo, esto es solo una lista de referencia de objetivos de la que partir.

El primer paso para poner en marcha un aula de emprendimiento en el centro educativo es hacerse la siguiente pregunta:

**¿Qué quiero conseguir con el aula de emprendimiento?.**

Y la respuesta debe plantearse a través de **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**.

Estos objetivos serán mucho más efectivos si son objetivos inteligentes, los conocidos **SMART GOALS**, que han de ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes o realista y temporales.



Fuente: Wikimedia commons

**Específicos:** concretos, sin margen para la ambigüedad.

**Medibles:** con datos numéricos que permitan valorar su alcance.

**Alcanzables:** dentro de las posibilidades y realidad del centro.

**Relevantes:** que aporten valor.

**Temporales:** con un plazo temporal para alcanzarlos.

Cada centro educativo que vaya a poner en marcha esta aventura tendrá que  **fijar los suyos propios**  basados en la realidad de su entorno económico y social, su alumnado, su equipo docente, su oferta de Formación Profesional, etc.

A continuación, se incluye  **un sencillo ejemplo**  de algunos de ellos.

Una relación de objetivos específicos de la que podría partir un centro educativo cualquiera podría ser:

1. **Sensibilizar** en el emprendimiento al **20% del alumnado** de Formación Profesional del centro durante el **primer trimestre** del curso escolar.
2. Organizar y poner en marcha un taller sobre “Cómo hablar en Público” para 20 alumnos/as durante el primer trimestre del curso escolar.
3. Contactar y generar cualquier tipo de alianza y/o colaboración en emprendimiento e innovación con dos empresas, asociaciones u organismos del entorno del centro educativo durante el primer trimestre.
4. Poner en marcha la primera versión del aula de emprendimiento a partir del segundo trimestre del curso, con un mínimo de 15 alumnos/as.
5. Organizar y poner en marcha un taller sobre “Cómo crear un sitio web desde cero” para 20 alumnos/as durante el segundo trimestre del curso escolar.
6. Generar dentro de las aulas de emprendimiento, al menos, 5 experiencias reales de ideas de negocio o Startups.

Aunque pueda parecer una pérdida de tiempo diseñar estos objetivos específicos del proyecto antes de empezar, va a ser de gran ayuda a la hora de diseñar el resto de tareas y retos a plantear en adelante.

Seguimos...





**3. ¿CON QUIÉN ES  
NECESARIO CONTAR?**

### 3. ¿CON QUIÉN ES NECESARIO CONTAR?

Poner en marcha un aula de emprendimiento es como iniciar un viaje, una nueva aventura, solo hay que pensar con quién quieres o necesitas hacerlo.

Al ser el centro educativo el entorno en el que se van a poner en marcha las aulas de emprendimiento, sus principales participantes serán **el alumnado, el profesorado y el equipo directivo del mismo**.

Pero, como hablamos de un viaje hacia el emprendimiento, también es necesario invitar a la aventura a **representantes del ecosistema empresarial y social del entorno** más cercano del centro educativo para que sirvan de puente entre el entorno educativo y el empresarial: empresas, empresarios, asociaciones empresariales, administración local, cámaras de comercio, agencias de desarrollo local o comarcal, y cualquier entidad u organización implicada con el emprendimiento de su entorno.

En definitiva, cada centro educativo diseñará una aventura distinta, con objetivos distintos, trayectos más o menos largos, y, por lo tanto, compañeros de viaje concretos de su realidad educativa, económica y social.

Pasemos, pues, lista a todos los que podrían formar parte de la aventura, empezando por los protagonistas estrella, aquellos sin los cuales las aulas de emprendimiento no tendrían sentido, los **ESTUDIANTES DE EMPRENDIMIENTO**.

Y hablamos de estudiantes en el sentido más amplio de la palabra que podamos imaginar.

Alumnado **de Formación Profesional**, pero también de cualquier etapa educativa interesada, matriculado actualmente en el centro, o que lo haya estado en cursos anteriores, que provengan del centro educativo, o de centros de Formación Profesional cercanos, y a los que les

llame la atención el emprendimiento, ya sea porque han oído hablar del tema, o lo hayan aprendido en clase, por sus experiencias en la vida real, o simplemente, no tengan ni idea de lo que hablamos.

Es más, en la vida de un centro educativo van pasando alumnos y alumnas que, después de vivir **experiencias personales y/o empresariales interesantes**, quieren poner en marcha ideas de negocio innovadoras.

Para ellos, el aula de emprendimiento será la mejor opción para iniciar su aventura, conocer los primeros pasos que hay que dar, encontrar asesoramiento de expertos empresariales, estar en contacto con organizaciones sociales y empresariales de la zona, y a la vez, servir de inspiración y aprendizaje para el resto de compañeros que ya estén en ello.

Se trata de un viaje en el que **todo el que se quiera apuntar tiene su hueco reservado**.

Los siguientes protagonistas de nuestro viaje son los organizadores, todos aquellos **PROFESORES Y PROFESORAS** que van a liderar y participar activamente de esta aventura de emprendimiento desde los centros educativos.

Con la **ilusión de provocar el cambio** que inicie el proceso de crecimiento económico y sostenible en la zona y con el convencimiento del desafío que supone empezar una nueva aventura, serán ellos los que den los primeros pasos para que el aula de emprendimiento se haga realidad.

Como en cualquier aventura apasionante, el hecho de apuntarse es cuestión de querer participar, vengas de dónde vengas. **TODO el profesorado** del centro está invitado a participar de la aventura.

- Profesorado de la especialidad de FOL (Formación y Orientación Laboral) con atribución docente en asignaturas y módulos profesionales relacionados directamente con este ámbito.



- Profesorado de las familias profesionales de Administración y Gestión, Comercio y Marketing, o de cualquier otra en la que exista profesorado que quieran afrontar el reto de liderar la aventura del emprendimiento.

Es más, dependiendo de las peculiaridades de la zona y de cada centro educativo, las aulas de emprendimiento pueden surgir de **proyectos de colaboración entre profesorado de centros de formación profesional cercanos** interesados en potenciar el emprendimiento en sus centros y dispuestos a trabajar conjuntamente para conseguirlo.

Y por qué no, profesorado de otros centros de Formación Profesional **de España o de cualquier otro país** dentro del desarrollo de proyectos colaborativos, en remoto, compartiendo webinars o talleres formativos virtuales.

Además, para que la iniciativa tenga éxito, es necesario contar con el apoyo e implicación del **EQUIPO DIRECTIVO** del centro educativo.

Desde el primer día del proyecto, habrá que organizar reuniones, charlas, grandes sesiones de información y sensibilización, así como disponer de espacios, establecer relaciones institucionales, organizar y coordinar tiempos y muchas cosas más que irán surgiendo.

Todo esto será mucho más sencillo de la mano de un equipo directivo que **facilite, empuje y colabore** en lo que haga falta para hacer posible que el proyecto sea todo un éxito en su centro.

Con el tiempo, el emprendimiento podrá convertirse en uno de los objetivos prioritarios del **Proyecto Educativo de los Centros** una vez comprueben el gran impacto del programa sobre el desarrollo personal y profesional de su alumnado, así como el inicio del crecimiento económico de su entorno.

Por último, será muy interesante la participación de **SOCIOS O COLABORADORES** del entorno económico y social del centro, tales como empresas, emprendedores y



empresarios/as del entorno, organizaciones empresariales, Administración Local y/o Provincial, viveros de empresas, familias y asociaciones o fundaciones.

Todos ellos serán **piezas clave** para el diseño de retos, uso de espacios, apoyo económico, empuje de las propuestas diseñadas en el aula y cuanto surja en el proceso de colaboración.

En resumen, participarán todos los que quieran implicarse para que la finalidad última de la iniciativa de emprendimiento tenga calado en la sociedad y genere riqueza de forma sostenible.

En definitiva, en este viaje participarán:

- alumnado actual de Formación Profesional o de cualquier otro nivel educativo,
- antiguos alumnos con vocación empresarial,
- profesorado,
- representantes del equipo directivo del centro educativo y
- todos los socios o colaboradores del entorno socioeconómico que se unan a la aventura.

Pero, aunque ya conozcamos a todos los que pueden formar parte del proyecto del aula de emprendimiento, la realidad es que es primordial e imprescindible contar con un **equipo inicial mínimo**, uno o dos profesores o profesoras, que lideren el proyecto, lo diseñen y reúnan al resto del equipo para ponerlo en marcha.

Sin ellos, el proyecto no comienza; sin su ilusión y ganas de crear oportunidades y habilidades profesionales en su alumnado, no se podrá seguir avanzando.

Ciertamente, **el profesorado es la pieza clave para el éxito de las aulas de emprendimiento.**



## El equipo...

### Protagonistas del aula de emprendimiento



#### Estudiantes de emprendimiento

- Alumnado de FP o de cualquier otra enseñanza.
- Matriculados en el curso, o en años anteriores.
- Procedentes de centros educativos distintos.
- **TODOS los interesados en emprender.**



#### Profesorado

- **Impulsores del proyecto.**
- **Profesores de FP.**
- **Relacionados con el emprendimiento.**
- **De distintos centros educativos.**
- **TODOS los interesados en participar.**



#### Equipo Directivo

- **Para facilitar, empujar y colaborar.**
- **Objetivo del PEC.**



#### Socios y colaboradores

- **Empresas y emprendedores.**
- **Organizaciones empresariales.**
- **Administración local y/o regional.**
- **Viveros o incubadoras de empresas.**
- **3F: Family, fools and friends**
- **Asociaciones, fundaciones.**



4. EQUIPO LISTO.  
AHORA, ¿QUÉ  
HACEMOS?

## 4. EQUIPO LISTO. AHORA, ¿QUÉ HACEMOS?

Llegados a este punto tenemos los objetivos y el equipo que lo pondrá en marcha.

Vamos allá con el siguiente paso.

Repasaremos la lista de retos entre los cuales hemos de elegir los que son necesarios para conseguir los objetivos que se han planteado en el centro.

Se trata de un **proyecto de futuro**, por lo que no es necesario hacerlo todo el primer curso académico. Es mejor ir poco a poco que afrontar retos difíciles de conseguir.

Hay que tomarse un tiempo para **planificar** lo que se quiere hacer y el horizonte temporal en el que se quiere conseguir.

Una vez que estamos en marcha y dependiendo de la realidad con la que nos encontremos, se podrán ajustar los plazos.

A continuación se describen los elementos de un puzle que un centro podría utilizar para diseñar a su medida **la composición del aula de emprendimiento que quiere conseguir**.



I Jornadas de sensibilización hacia el emprendimiento para el alumnado del centro



Formación inicial del profesorado implicado en el proyecto



Creación del espacio inicial de "coworking" del aula de emprendimiento



Formación inicial en habilidades profesionales ("vocational skills") para el alumnado participante



Generación de los primeros contactos de la Red de socios y colaboradores del proyecto



Puesta en marcha del aula de emprendimiento y generación de los primeros grupos de emprendedoras/es





Incorporación al aula de emprendimiento de un espacio de estimulación de la creatividad y del trabajo en grupo



II Jornadas de sensibilización hacia el emprendimiento



Formación en habilidades personales y sociales ("Soft skills" "habilidades blandas") para el alumnado participante



Jornadas de formación especializada del profesorado del proyecto



Presentación y defensa de las ideas de negocio desarrolladas por los grupos de emprendedores/as del aula

De la elección y combinación de los retos que se vayan escogiendo para cada uno de los cursos académicos del proyecto, se obtendrá el [mapa de retos](#) por alcanzar.

Más adelante se describe una propuesta de [planificación anual](#) de cada uno de estos retos a lo largo de un horizonte temporal de los dos primeros cursos de funcionamiento del aula a modo de ejemplo de cómo ir implantando el proyecto poco a poco.

### 1º Curso del proyecto

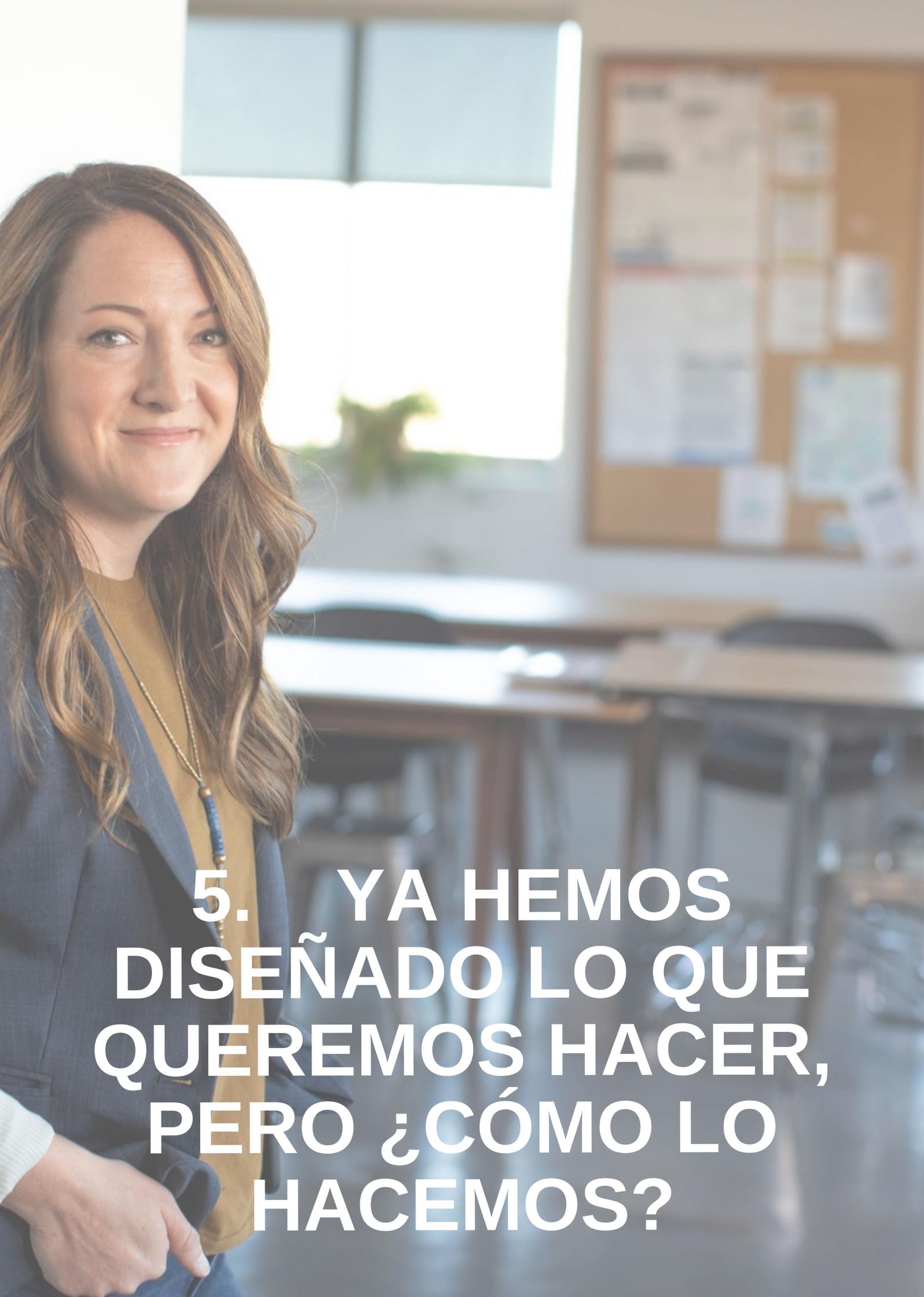


### 2º Curso del proyecto



### 3º Curso del proyecto





**5. YA HEMOS  
DISEÑADO LO QUE  
QUEREMOS HACER,  
PERO ¿CÓMO LO  
HACEMOS?**

## 5.YA HEMOS DISEÑADO LO QUE QUEREMOS HACER, PERO ¿CÓMO LO HACEMOS?

Cada cual tiene su manera de hacer las cosas y de conseguir sus retos.

Por lo tanto, la mejor forma de ser útil y poder hacer más fácil la puesta en marcha de las aulas de emprendimiento allá dónde se establezcan, es sugerir diferentes actuaciones y vías para conseguir cada uno de los retos que se han planteado.

Después, cada centro podrá decidir la forma más adecuada de ponerlos en marcha.

Para que resulte más utilizable o efectivo vamos a agrupar los retos que se puedan diseñar en los siguientes:

- Jornadas de sensibilización hacia el emprendimiento.
- Formación del profesorado participante.
- Creación del espacio físico de las aulas de emprendimiento.
- Talleres de emprendimiento.
- Talleres de habilidades personales, sociales y profesionales (“Vocational-soft skills”).
- Red de socios y colaboradores del entorno.

## 5.1. JORNADAS DE SENSIBILIZACIÓN HACIA EL EMPRENDIMIENTO

Se trata del reto más importante, **contagiar a los estudiantes en el apasionante mundo del emprendimiento**.

Es necesario partir de un diseño de las jornadas muy próximo al modo de vida de los jóvenes de hoy en día. Ha de ser dinámico, visual, divertido, participativo, y que aporte experiencias motivadoras que los lleven a interesarse por la propuesta.

Estas son algunas sugerencias.

### **El café emprendedor**

Coloquios en pequeños formatos con jóvenes emprendedores de la zona explicando su experiencia de emprendimiento y **compartiendo con ellos inquietudes, esfuerzos, obstáculos y éxitos**.

Si la oferta fuera extensa, sería estupendo poder invitar a emprendedores de distintos sectores económicos para que los chicos pudieran elegir en qué mesa coloquio participar.

El contacto estrecho y la posibilidad de **hablar cara a cara** con un empresario o empresaria real acerca mucho más la realidad emprendedora a los jóvenes, incluso con la posibilidad de que surjan ideas o sinergias empresariales.

Cuando el aula de emprendimiento tenga varios cursos de andadura, sería muy interesante invitar a antiguos alumnos/as que participaron en ella y que han tenido una experiencia emprendedora real.

Todo un orgullo para el proyecto y la mejor de sus garantías de éxito.

### **“Webinars” de emprendedores de referencia**

Ante la situación de crisis sanitaria que estamos viviendo, nuestras formas de hacer también están cambiando.

Ciertamente, en la adaptación al cambio está el éxito y, en nuestro caso, es muy sencillo.

También nos podemos tomar un **café virtual** con emprendedores de referencia a nivel local, regional o incluso

nacional. Se trata de una de las ventajas de poder conectarnos virtualmente.

Hoy en día, los “webinars” han adquirido mucha popularidad por su gran funcionalidad y sencillez para conectarnos virtualmente. Proporcionan gran versatilidad para diseñar una **conferencia, taller o jornada** en formato **vídeo a través de Internet** y con la posibilidad de interacción a través del chat.

Una herramienta muy sencilla y gratuita para realizar “Webinars” es la funcionalidad de **Youtube** para crear **eventos en directo**. Puedes aprender todos los detalles en la academia de creadores de YouTube en este [enlace](#).

En este caso, se puede hacer un breve **sondeo** entre los participantes de las jornadas de sensibilización para poder identificar aquellos sectores económicos o profesionales en los que están más interesados, o identificar directamente aquella emprendedora o emprendedor de referencia con el que les gustaría hablar.

Después, dependerá de la **habilidad para convencer a los profesionales elegidos** para que nos dediquen unos minutos de su preciado tiempo y potencien así la responsabilidad social corporativa de su empresa.

### **Emprende emprendiendo**

La mejor forma de convencer sobre la potencia del emprendimiento es teniendo una **experiencia de emprendimiento**.

En este caso, será necesaria la participación del profesorado que imparta asignaturas o módulos profesionales relacionados con el emprendimiento para que pongan en práctica con su alumnado el **Reto de los cinco euros**.

El reto consiste en idear y llevar a cabo una pequeña actividad empresarial para rentabilizar 5 euros, como inversión única e inicial durante 2 o 4 días, dependiendo de si se incluye o no el fin de semana.

Esta dinámica de éxito fue puesta en práctica por [Tina Seeling](#), profesora de la Universidad de Stanford y especialista en emprendimiento, creatividad e innovación, con resultados sorprendentes entre los alumnos participantes.

Este es el [enlace al video](#) en el que explica la dinámica.

### **Experiencias emprendedoras de éxito.**

Otra forma de sensibilizar es mostrar cómo [jóvenes de su edad se lanzan a emprender y consiguen un cambio real en su mundo](#) partiendo de sus propias inquietudes y poniendo en práctica sus propias ideas.

Y para ello, el mejor ejemplo es [DESIGN FOR CHANGE](#).

Design for change (Diseñado para el cambio) es un movimiento internacional sin ánimo de lucro, presente en más de 70 países y destinado a enriquecer la educación formal y no formal de la juventud.

Anima a las instituciones educativas a poner en marcha, junto a su alumnado, proyectos reales de emprendimiento social con una metodología basada en el [Design Thinking](#).

Además de seleccionar proyectos de emprendimiento de éxito para poder mostrar al alumnado, más adelante también nos servirá como fuente de recursos para la puesta en marcha de ideas de modelos de negocio en el Taller del aula de emprendimiento.

## 5.2. FORMACIÓN DEL PROFESORADO PARTICIPANTE

Antes de abordar este reto, es imprescindible remarcar, de nuevo, que la principal cualidad necesaria para el profesorado que impulse el proyecto ha de ser **la ilusión y la pasión por el emprendimiento**.

Evidentemente, la formación de los líderes del proyecto es crucial para garantizar el éxito del mismo, pero no imprescindible.

En este ámbito, **todo se puede aprender y todo está por aprender**; la sociedad cambia, nuestros hábitos de consumo cambian, nuestro entorno cambia, es por eso que nuestra forma de entender el emprendimiento tiene que estar constantemente actualizada y en línea con nuestra realidad. Será necesario familiarizarse con las **actuales metodologías activas del emprendimiento**, caracterizadas por ser ágiles, potenciar la innovación, y con ella, el talento de nuestro alumnado, tales como:

- **Pensamiento de diseño (Design Thinking)**, proceso de **pensamiento creativo** utilizado para resolver problemas complejos y relevantes de nuestro entorno y que permite obtener ideas disruptivas e innovadoras.
- **Océanos azules**, herramienta para analizar el estado actual de la **competencia** de una **startup** y redefinir las fronteras del mercado al que se dirige con el fin de ofrecer una propuesta de valor real y sin competencia.
- **Diseño de modelos de negocio innovadores**, aplicando la creatividad y en base a diferentes patrones de modelos de negocio que ya funcionan.
- **Validación del modelo de negocio** a través del proceso de **desarrollo de clientes**, en el que podremos comprobar si es rentable resolver el problema planteado antes de lanzar la idea al mercado.

- Y el desarrollo ágil de producto mediante el trabajo en **ciclos cortos (sprints)** en los que se va diseñando el producto por fases desde el inicio hasta su lanzamiento y con la colaboración del cliente.

Estas tres últimas técnicas es lo que se conoce como la metodología **Lean Startup**.

La situación provocada por la pandemia y el confinamiento que ha sufrido la sociedad actual ha puesto de manifiesto la necesidad de contar también con un nivel de **competencia digital** suficiente que impulse a nuestro alumnado hacia el **emprendimiento online** y le permita la **digitalización de sus proyectos**.

Y como todos somos distintos, aprendemos de formas diferentes y con recursos variados, habrá distintas estrategias que nos ayuden a conseguir este reto.

### **Formación especializada**

Buscando la opción que más se adapte a nuestra forma de aprender y seguir actualizándonos, ya sea:

- De **forma autónoma** a través de **webs especializadas** de emprendimiento en Internet.
- A través de la oferta de **cursos especializados**, grupos de trabajo, o seminarios ofrecidos por los sistemas de formación del profesorado de las comunidades autónomas, cámaras de comercio y demás organismos especializados del entorno.
- A través de la amplia oferta formativa de **AprendeINTEF** y, concretamente, por medio del **Kit de herramientas** categorizadas según las áreas del Marco de Referencia de la Competencia Digital Docente para la mejora de la competencia digital educativa que ofrece en su portal.

### **Colaboraciones de expertos**

Pero habrá muchos ámbitos en los que no seamos especialistas porque no podemos saber de todo.

En estos casos, será mucho más efectivo y potente recurrir a la colaboración y al asesoramiento de expertos y especialistas concretos que nos aporten una visión desde su

experiencia real de la disciplina en cuestión.

Se trata de una oportunidad muy valiosa de aprender junto al alumnado sobre las novedades del sector, de los nuevos **procedimientos**, **las herramientas más avanzadas** y la proyección de **futuro** de nuestra sociedad.

Además, no es necesario saberlo todo desde el primer día.

La experiencia nos irá mostrando en qué momentos y para qué ámbitos será necesario reforzar nuestros recursos educativos para el aula de emprendimiento.

## 5.3. CREACIÓN DEL ESPACIO FÍSICO DEL AULA DE EMPRENDIMIENTO

Como seguro que el proyecto va cogiendo forma, el reto más ambicioso para los que empiezan de cero es contar con un **espacio físico** en el que **desarrollar y evolucionar** el emprendimiento.

No se trata de un requisito imprescindible. El emprendimiento, y cualquiera de los retos del proyecto, depende de la actitud y de la pasión que pongamos en él más que del espacio físico en el que lo desarrollemos.

Partiendo de esta realidad, se trata de **diseñar el aula de emprendimiento ideal** que nos gustaría tener en nuestro centro y, sin duda, poco a poco se irá consiguiendo.

Pero ciertamente, la estructura del aula de emprendimiento **dependerá de cada centro** y de la gestión de espacios de que disponga, por lo que habrá que diseñar una versión del aula muy **versátil, dinámica** y fácilmente **adaptable** a entornos **presenciales y virtuales**.

Para facilitar el trabajo individual y/o en grupo, así como los distintos ritmos de trabajo, colaboración y creación, será muy útil que el aula de emprendimiento esté dividida en **ambientes y/o espacios de trabajo**.

Hablamos de **espacios multifuncionales** adaptados a la realidad virtual que vivimos y propensos para el uso de las metodologías activas de emprendimiento e innovación actuales.

Con esta configuración, los espacios de un aula de emprendimiento podrán ser:

**ESPACIO TEAMWORK** dinámico y versátil para el trabajo individual en pequeños grupos o en gran grupo.



**ESPACIO COWORKING** digital y virtual para la creación, el diseño, aprendizaje y colaboración entre los participantes del proyecto.



**ESPACIO DESIGNER** distendido, relajado, y activador de la creatividad, la generación de ideas o la solución de problemas.



Y se puede seguir soñando y planificando:

**ESPACIO MAKER** para aplicar la metodología “learning by doing” (de aprender haciendo), crear físicamente prototipos de productos e ideas y hacer tangibles los proyectos.

**ESPACIO SPEAKER** para poner en práctica habilidades de comunicación al gran grupo, negociaciones, debates o como simulador de exposiciones de proyectos, "elevator pitches", "story tellings", etc.

Todo esto es fácil de conseguir si dotamos al aula de **mobiliario dinámico, móvil y polivalente** que podamos adaptar en función al reto en el que estemos trabajando:

- Sillas móviles, versátiles, con la función de pequeños tableros que sirvan de apoyo y formen improvisadas mesas de trabajo colaborativo.
- Ordenadores portátiles autónomos virtualmente conectados y disponibles para ser utilizados en cualquiera de los ambientes diseñados.
- Dispositivos de conexión virtual, cámaras, pantallas, webcams, micrófonos, auriculares que hagan posible un trabajo individual y colaborativo virtualizado.

Además de todo el **material complementario** que podamos ir añadiendo a los espacios específicos creados:

- Pufs de colores vivos y moqueta para el espacio “Designer”.
- Material básico para el prototipado: plastilina, cartulinas, rotuladores, post-it, o, incluso, Impresoras 3D para el espacio “Maker”.
- Un atril para los momentos “Speaker”.

De tal forma que cada día el aula de emprendimiento adquiera una **distribución y un diseño diferente** en función del uso que le queramos dar.

Nada es fijo, todo cambia y el aula también.

Después de toda esta información, seguro que es fácil imaginar el aula de emprendimiento que mejor encaja en el centro.

De todas formas, este es un diseño inicial que puede servir de inspiración y ser el primer paso para planificar cómo podría ser el aula de emprendimiento.

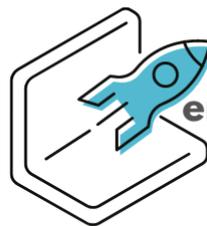


Como cualquier espacio de usos múltiples en un centro educativo, es aconsejable elaborar unas **normas de organización y funcionamiento del aula** para asegurar que se utiliza de forma correcta, limpia y organizada. Todo ello de acuerdo a los objetivos para los que ha sido creada, a fin de garantizar el buen estado del mobiliario y del equipamiento a largo plazo, y para que se puedan gestionar de forma eficaz los tiempos y los responsables del uso de dicho espacio, como normas mínimas iniciales.

Una vez que el aula se pone en marcha, hay que priorizar su **ocupación efectiva** a tiempo completo para las actividades propias del aula de emprendimiento y sus estudiantes, para actividades en colaboración con los socios y colaboradores del aula o para proyectos de cualquiera de los miembros de la comunidad educativa.

## 5.4. TALLERES DE EMPRENDIMIENTO

Los talleres de emprendimiento serán la **actividad clave de las aulas.**



**Taller de emprendimiento**

Antes de entrar de lleno en cómo elaborar el itinerario emprendedor del taller, será necesario **ORGANIZARSE** y establecer cuál va a ser la metodología del aula, cómo se crearán los equipos de trabajo y en qué momentos se llevará a cabo dicho taller.

**Organizar**  
Metodología  
Equipos  
Temporalización



Lo primero será pararse a pensar en cómo será la **metodología del aula**, ¿cómo va a ser el diseño de equipos de trabajo en el aula?, ¿se va a trabajar siempre con todo el grupo o por turnos, en función de los grupos organizados por proyectos?, ¿habrá en el aula un único

profesor o profesora, o serán varios?, ¿será únicamente presencial o virtual, o se combinarán ambas modalidades?.

En este sentido, es especialmente importante la **creación de equipos de trabajo** formados por los participantes del aula a través de técnicas de "Team building" (creación de equipos).

El emprendimiento es más potente si se realiza **en grupo** porque la generación de ideas entre **personas heterogéneas** tiene mucho más potencial y porque resulta más fácil contar con todas las habilidades necesarias para emprender si se hace desde un equipo de trabajo variado.

Antes de que el taller de emprendimiento se ponga en marcha, es necesario que el alumnado aprenda a trabajar en equipo y que se formen equipos fuertes, coordinados y equilibrados siempre que sea posible.

Esta puede ser la clave del éxito del proyecto.



Para ello, existen múltiples dinámicas de “team building” a través de las cuales los componentes del equipo se conocen, aprenden a coordinarse para conseguir retos, crean, innovan, colaboran respetándose, o aprenden a comunicarse asertivamente, entre otros.

Asimismo, es crucial plantear **la temporalización** que tendrá el taller. ¿Cada cuánto tiempo nos vamos a reunir?, ¿las sesiones serán diarias, semanales, quincenales o a demanda de las actividades planificadas?

Un sencillo **calendario de sesiones** con las actividades a realizar será muy útil para tener una visión clara y de conjunto del taller, además de servirnos como instrumento de seguimiento y control.

Y para el encaje con la vida del centro, también es de especial relevancia diseñar los tiempos. ¿En qué **horario** lo ponemos en marcha?

La definición del horario estará en función de la actividad y del alumnado al cual se dirija en cada momento.

En primer lugar, el aula podrá estar a disposición de aquel profesorado cuyos **módulos profesionales o asignaturas** estén vinculados con el emprendimiento o que quiera hacerlo de forma expresa en sus clases.

No obstante, para aquellas **actividades planificadas** en el taller de emprendimiento, y al ser una actividad complementaria fuera del currículo para el alumnado matriculado, será recomendable ubicarlas **fuera del horario lectivo**.

Experiencias de éxito demuestran que la **séptima hora**, una vez terminadas las sesiones de clase de un día normal, es una opción accesible a todos los niveles educativos del centro y evita tener que hacer desplazamientos adicionales del alumnado.

El **horario vespertino** también es una opción a tener en cuenta de forma complementaria y ocasional para determinadas actividades del taller, incluso su desarrollo integro, si se adapta mejor a las peculiaridades del centro y su alumnado.



Sin embargo, para aquellos estudiantes del aula de emprendimiento que no estén matriculados en el centro educativo, ya sean antiguos alumnos o miembros de las empresas o socios colaboradores del aula, el **horario diurno** será una opción muy interesante siempre y cuando encaje con la programación de talleres y actividades del aula, así como con el calendario de ocupación de la misma.

En definitiva, cada centro encontrará la fórmula que más se adapte a su organización y planificación de horarios. Todo es pararse y planificar.

Ya estamos organizados, ahora empieza la aventura.



La prioridad de esta guía no es explicar un ejemplo de **ITINERARIO DE EMPRENDIMIENTO** a seguir junto con los contenidos y recursos a utilizar para ponerlo en marcha con los participantes del aula.

Actualmente, existe gran cantidad de información, recursos educativos y ejemplos prácticos publicados en Internet esperando a ser utilizados.

Antes de diseñar un itinerario emprendedor, es importante tener en cuenta que, para que el itinerario tenga sentido y de verdad genere potentes ideas de negocio con posibilidades de éxito y creadoras de riqueza económica y social, ha de ser un **itinerario ágil, realista, posible y cercano a las posibilidades de los estudiantes**.

A continuación, se ofrece una selección de los sitios web más relevantes y útiles a los que se puede acudir para obtener inspiración y diseñar un itinerario emprendedor para nuestra aula:

- [EduCaixa](#): recursos de emprendimiento para trabajar en el aula.
- [Junior achievement](#): programa pedagógico de mini-empresas dirigido a la creación, organización y gestión de una empresa real.
- [E-FP](#): espacio para emprender en el que se ofrecen metodologías, recursos didácticos para generar un proyecto de emprendimiento, llevarlo a la práctica y participar en sus premios de innovación.



- [Inicia FP](#): recursos didácticos para el itinerario emprendedor.
- [Pablo Penalver.com](#): recursos para emprendimiento ágil, proyectos y formación online para profesorado.
- [Valnalón educa](#): portal educativo de la Ciudad Tecnológica de Valnalón que ofrece programas y recursos de emprendimiento para los centros educativos en cualquiera de las etapas educativa que lo oferte.
- [Design Sprint de Google](#): método utilizado por “Google Ventures” para validar en una semana productos y servicios de éxito combinando “Design Thinking”, el diseño basado en la experiencia de usuarios, “Lean Startup” y “Agile”.
- [Thinkersco](#): comunidad abierta con recursos para el “Design Thinking”.

Presentar y defender  
Presenta y comunica



Pero el momento estrella de este taller de emprendimiento es, sin duda, la **PRESENTACIÓN Y DEFENSA DE LOS PROYECTOS** en los que han trabajado durante todo el taller los protagonistas de la aventura.

Existen muchos formatos posibles para organizar el evento.

Se puede presentar simulando el formato televisivo de “**Shark-tank**” (Negociando con Tiburones) en el que empresarios/as noveles presentan sus proyectos a potenciales inversores y empresarios de reconocido prestigio para confirmar la validez que su producto o servicio tendría en el mercado real y conseguir financiación para ponerlo en marcha.

Si el número de proyectos generados en el aula lo hace posible, o como resultado de la colaboración entre aulas de emprendimiento cercanas, se puede organizar una **feria de emprendimiento** en la que los estudiantes participantes de las aulas expongan, defiendan y comercialicen los productos y servicios creados durante el curso.



Pero también se puede realizar a nivel de centro educativo, reuniendo al alumnado, al claustro de profesores y profesoras, al personal de administración y servicios, asociaciones de madres y padres y a todos aquellos que quieran comprobar cómo el emprendimiento empieza a tener su sitio en el ámbito educativo del centro.

Sea cual sea el formato elegido, es importante la presencia de los medios de comunicación de la zona en estas presentaciones para que se hagan eco del ecosistema emprendedor creado en el centro, contagien la cultura emprendedora y sirvan de altavoz también para que el antiguo alumnado se anime a participar de la aventura.

Ni que decir tiene, que la puesta en escena de estas presentaciones necesitará de una preparación previa del alumnado en habilidades comunicativas a través de técnicas como el “elevator pitch” o el “story telling”, una de las “soft skills” (habilidades blandas) de las que hablaremos en el siguiente reto y cuya formación sería conveniente mantener en el tiempo.



## 5.5. TALLERES DE HABILIDADES PERSONALES, SOCIALES Y PROFESIONALES (“VOCATIONAL-SOFT SKILLS”)

Aunque este reto no es imprescindible para poner en marcha el aula de emprendimiento, ofrece una garantía de éxito profesional y personal para todos los que participen de la aventura de emprender en el centro.

Ya sea a través de las “soft skills”, o habilidades blandas, necesarias en el desarrollo de las relaciones interpersonales e individuales en un entorno volátil, incierto y complejo como el que nos toca vivir, y que requerirá de habilidades tales como la creatividad, la resiliencia, la toma de decisiones, el pensamiento crítico, o el aprendizaje activo, tal y como muestra el Informe del Foro Económico Mundial sobre las habilidades necesarias para el empleo en 2025.

### Top 10 de habilidades para 2025



-  **Pensamiento analítico e Innovación**
-  **Aprendizaje Activo y estrategias de aprendizaje**
-  **Resolución de problemas complejos**
-  **Pensamiento y análisis crítico**
-  **Creatividad, originalidad e iniciativa**
-  **Liderazgo e influencia social**
-  **Uso, monitorización y control de la tecnología**
-  **Diseño y programación de tecnologías**
-  **Resiliencia, tolerancia al estrés y flexibilidad**
-  **Razonamiento, solución de problemas e ideación**

#### Tipo de habilidad

-  Resolución de problemas
-  Auto gestión
-  Trabajo con personas
-  Uso y desarrollo de tecnologías

O bien a través de las “**Vocational skills**” o habilidades profesionales y laborales inherentes a la 4ª revolución industrial que demanda especializaciones profesionales inexistentes hasta ahora, y que van a influir en el futuro de nuestras empresas a través de la digitalización, automatización y el uso de las nuevas tecnologías (“big-data”, inteligencia artificial, la realidad aumentada, nanotecnología, el internet de las cosas...) tanto profesionalmente, como en el proceso de enseñanza-aprendizaje a lo largo de la vida.

Los profesionales del mañana deben aportar al mercado laboral un **talento personal y profesional** que los títulos académicos no abarcan y que se demuestran imprescindibles para que el cambio y el inicio de la recuperación económica tengan lugar.

Y la buena noticia es que **todas estas habilidades se pueden aprender** y, en la medida de lo posible, el aula de emprendimiento puede contribuir a ello.

Evidentemente, se trata de una **actividad transversal y complementaria** al fin principal del aula de emprendimiento. Pero a la vez, contribuirá a crear un valor añadido en cada uno de sus participantes favoreciendo y potenciando su talento y desarrollo personal y profesional, sea cual sea el camino profesional que elijan, una vez terminada su travesía en el centro educativo.

A partir de aquí, es necesario hacer un alto en el camino y pensar en cuál o cuáles de las “**soft-vocational skills**” se quiere comenzar a trabajar, o, por lo menos, hacer una **lista priorizada de habilidades** en las que, tanto los estudiantes que se unan al aula, como el profesorado impulsor de la misma, estén interesados.

Con los pies en el suelo y pensando en los dos primeros cursos académicos de andadura del aula de emprendimiento, un ejemplo de lista priorizada para el taller de habilidades profesionales sería la siguiente:

1. Digitalización para el emprendimiento.
2. Comunica, persuade, negocia.
3. Creatividad e innovación.



De nuevo, contamos con instituciones y organizaciones, tanto públicas como privadas, que nos ofrecen los **recursos** necesarios para poder poner en marcha estos talleres:

- [CONECTA TIC](#): espacio de apoyo y colaboración para la educación digital del INTEF a través de recursos educativos abiertos, uso de licencias y aulas virtuales.
- [Aula Mentor](#): cursos de especialización agrupados por áreas formativas y con matrícula abierta de forma permanente.
- [Aprendemos Juntos \(BBVA\)](#): experiencias de aprendizaje prácticas para la adquisición de habilidades como resolución de conflictos, inteligencia emocional o hablar en público.
- [Lanzadera conecta empleo](#) (Fundación Telefónica) Competencia digital y empleabilidad.
- [Reiníciate en digital](#): (Fundación Telefónica) cursos, programas y herramientas digitales gratuitas para la formación digital.
- [Google Activate](#): cursos abiertos de Desarrollo Profesional en el ámbito de la digitalización.
- [Recursos educativos de Educaixa](#): para el desarrollo de la competencia emprendedora y de las habilidades profesionales y personales asociadas.
- [Amazon Despega](#): programa gratuito desarrollado conjuntamente con la IE University para la creación de negocios online, uso de redes sociales, marketing y oportunidades de crecimiento.



## 5.6. RED DE SOCIOS Y COLABORADORES DEL ENTORNO.

Cuando una empresa nace y diseña su estructura inicial en el **Business Model Canvas** (lienzo del modelo de negocio) reserva uno de los nueve elementos básicos del mismo a las **alianzas y pactos con socios clave** que puedan garantizar el éxito, la consolidación y la escalabilidad de una idea de negocio que empieza. Del mismo modo, el aula de emprendimiento debería crear alianzas y colaboraciones con su entorno socio-económico más cercano.

**El Lienzo del modelo de negocio** Diseñado para: Fecha: Versión:

|  |  |  |   |   |
|--|--|--|---|---|
| Socios clave  | Actividades clave         | Propuesta de valor    | Relaciones con clientes  | Segmentos de clientes  |
|              | Recursos clave           |  | Canales                 |   |
|  | Estructura de costes  | Fuente de Ingresos  |   |   |

 Strategyzer  
strategyzer.com

En definitiva, será este entorno el que se vea más beneficiado y enriquecido directamente por la generación de emprendimiento, riqueza, empleabilidad y garantía de crecimiento económico y sostenibilidad demográfica.

Y las posibilidades de socios o colaboradores son numerosas:

- Agencias de desarrollo local o comarcal.
- Concejalías de economía y/o de empleo o de promoción económica del Ayuntamiento de la localidad.
- Cámaras de comercio.
- Viveros de empresas.
- Asociaciones de empresarios.

- Fundaciones, asociaciones o instituciones tanto públicas como privadas, con o sin ánimo de lucro, pero con el **objetivo común de impulsar y favorecer** el emprendimiento y la empleabilidad de los jóvenes de su ámbito geográfico.
- **Otros centros educativos.** En entornos volátiles e inciertos, la tendencia es colaborar, compartir y cooperar. En ese sentido, el trabajo con otros centros educativos, ya sean cercanos, de la propia comunidad autónoma o incluso a nivel nacional e internacional, es un elemento clave hoy para potenciar proyectos educativos digitales y el conocimiento de otras realidades y culturas.
- Y sin olvidar el famoso y valioso trío de las **3F, "family, fools and friends"**, dispuestos siempre a escuchar un proyecto, a embarcarse en aventuras y a generar los primeros "feedback" de una idea de negocio que empieza.

Como cualquier asociación y alianza que funcione y perdure en el tiempo, será necesario diseñar beneficios para ambas partes en un formato "win-win" (ganar-ganar).

**¿Qué aportaciones puede esperar el aula de emprendimiento de estos socios o colaboradores?**

Evidentemente, cada uno dentro de sus posibilidades, experiencia y predisposición a participar en esta nueva oportunidad de crecimiento en la zona, podrán contribuir como:

- **Mentores:** consejeros o guías, a través de la experiencia real, en el proceso de creación y puesta en marcha de ideas de negocio. En el argot empresarial es bien sabido que el 80% del éxito del proyecto empresarial es su ejecución y el 20%, la idea que lo genera.
- **"Business angels" o padrinos inversores"** como personas físicas con capacidad de inversión, experiencia empresarial en determinados sectores económicos que deciden aportar su capital y su tiempo para impulsar ideas de negocio innovadoras y hacerlas rentables para ambos, en sus primeros años de creación.

- **Asesores:** como **expertos** en gestión, administración, comercialización, lanzamiento, marketing digital, nuevos procedimientos y/o tecnologías, o cualquiera de los ámbitos empresariales en los que estén especializados.
- **Colaboradores:** como miembros activos del proceso de generación de ideas de negocio y de su testeado con el mercado real, probando, testeando, siendo sus “**early adopters**” (**primeros clientes**) en el lanzamiento, o colaborando en su difusión, por poner algún ejemplo.
- **Patrocinadores:** contribuyendo económicamente en cualquiera de las actividades o retos del proyecto del aula de emprendimiento.
- O cualquier otra modalidad que pueda surgir.

Y la otra parte de esta relación también esperará algo a cambio, ¿verdad?.

¿Cuál puede ser un posible guion argumentario a utilizar para que se unan a la aventura de emprender con nosotros?.

- La generación de **sinergias empresariales**, servicios complementarios, externalizaciones o ampliaciones de empresas ya existentes con los nuevos proyectos empresariales que nazcan en el aula de emprendimiento.
- Contribuir a desarrollar la política de **responsabilidad social corporativa** de cualquier empresa o institución al mejorar el reconocimiento en su entorno de influencia por contribuir a la creación de riqueza, al aumento de la empleabilidad de sus jóvenes y a la estabilidad demográfica.
- **Beneficios económicos** para los inversores que realicen aportaciones económicas en modelos de negocio del aula de emprendimiento de éxito.
- Mantener una **mente abierta para la innovación y el cambio**. Las ideas llaman a las ideas y el ecosistema emprendedor e innovador contagia la predisposición para adaptarse a la actualidad cambiante y generar nuevas formas de hacer que garanticen la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas.

## Resumiendo...



## HERRAMIENTAS PARA EL AULA DE EMPRENDIMIENTO

### 1 Jornadas de sensibilización

- Café emprendedor.
- Webinars de emprendedores de referencia.
- Emprender emprendiendo.
- Experiencias emprendedoras de éxito.



### 2 Formación del profesorado

- En
- Metodologías activas de emprendimiento.
  - Competencia digital.

A través de

- Formación especializada
- Colaboración de expertos



### 3 Creación del espacio físico

- Ambientes; Teamwork, Coworking, Designer, Maker, Speaker
- Normas de organización y funcionamiento
- Ocupación efectiva



### 4 Taller de emprendimiento

- Organizar: metodología, equipos y temporalización
- Aprender y crear: itinerario emprendedor
- Presentar y defender tu idea de negocio: comunica y convence



### 5 Habilidades personales, sociales y profesionales

- Soft skills: innovación, aprendizaje, resolución de problemas, creatividad...
- Vocational skills: de la 4ª revolución industrial: big-data, digitalización, realidad aumentada...



### 6 Red de socios y colaboradores

- Posibles socios-colaboradores
- Relación win-win
  - Aportaciones de los socios
  - Aportaciones del aula



A close-up photograph of a young man with short brown hair and a light beard, wearing a red polo shirt. He is smiling warmly while looking down at a silver smartphone held in his hands. The background is a dark, textured grey. The text '6. ¿POR DÓNDE ES MEJOR COMENZAR?' is overlaid in white at the bottom of the image.

**6. ¿POR DÓNDE ES  
MEJOR COMENZAR?**

## 6. ¿POR DÓNDE ES MEJOR COMENZAR?

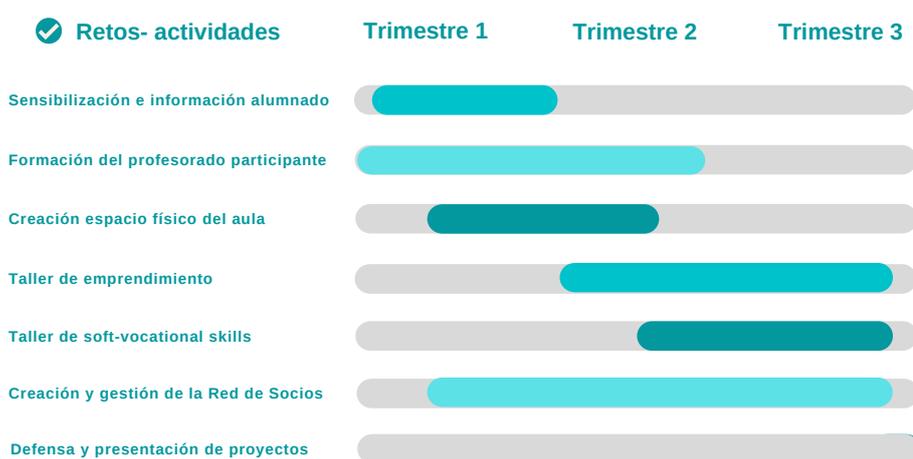
Pues ya solo queda elaborar un **calendario de puesta en marcha** del aula de emprendimiento que sirva de guía de ejecución y de instrumento de control y seguimiento del proyecto.

El diseño de este calendario dependerá del **momento del curso en el que empiece el proyecto**, de la experiencia del profesorado que lo impulse o de la antigüedad del aula.

Vamos a suponer el caso más habitual, un centro educativo que decide poner en marcha la aventura del aula de emprendimiento **al inicio de curso**.

Su calendario de puesta en marcha del primer curso académico podría ser parecido a este:

### AULA DE EMPRENDIMIENTO TIMELINE CURSO INICIAL



Durante el primer **trimestre del curso inicial** será prioritario poner en marcha las actividades de formación del profesorado participante, las jornadas de información y sensibilización del alumnado y el acondicionamiento del espacio físico del aula de emprendimiento.



Estas tres actividades ya ocuparán gran esfuerzo y dedicación, pero si se dispone de un gran equipo de profesores y profesoras implicados, se podría empezar también a generar los primeros contactos de la red de socios y colaboradores del proyecto.

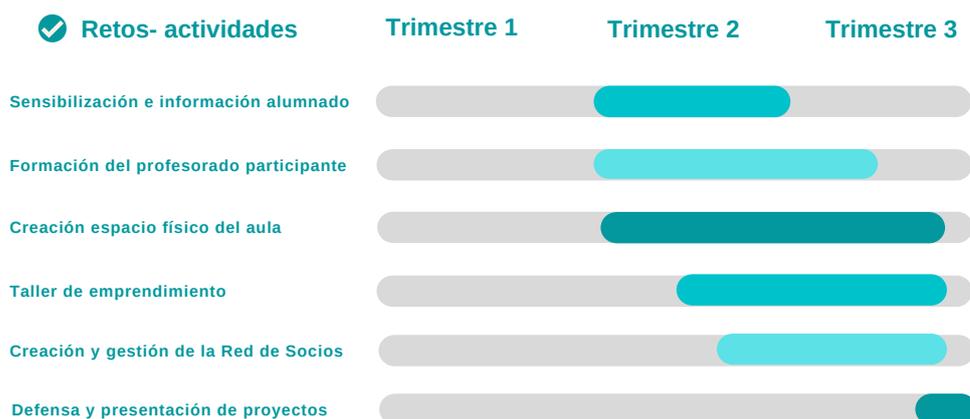
Con el **segundo trimestre**, comienza el “Taller de Emprendimiento” para el grupo de estudiantes que surgieron de las jornadas de sensibilización realizadas.

De forma paralela, y con el horizonte temporal del **segundo y tercer trimestre**, se podrá realizar un taller de “soft-vocational skills” que complemente la actividad de emprendimiento que estén realizando los participantes del aula. Si no hay predilección por ninguna habilidad en particular, el más recomendado para empezar es el taller de “Digitalización del Emprendimiento”.

Para **terminar el curso** y el inicio de esta apasionante actividad, se celebrarán las presentaciones y defensas de los proyectos trabajados.

De igual forma y en función del momento en el que se pueda poner en marcha el proyecto del aula de emprendimiento en el centro, podría darse el caso de que el proyecto comience, por ejemplo, en el **segundo trimestre del curso escolar**.

## AULA DE EMPRENDIMIENTO TIMELINE CURSO INICIAL - 2T

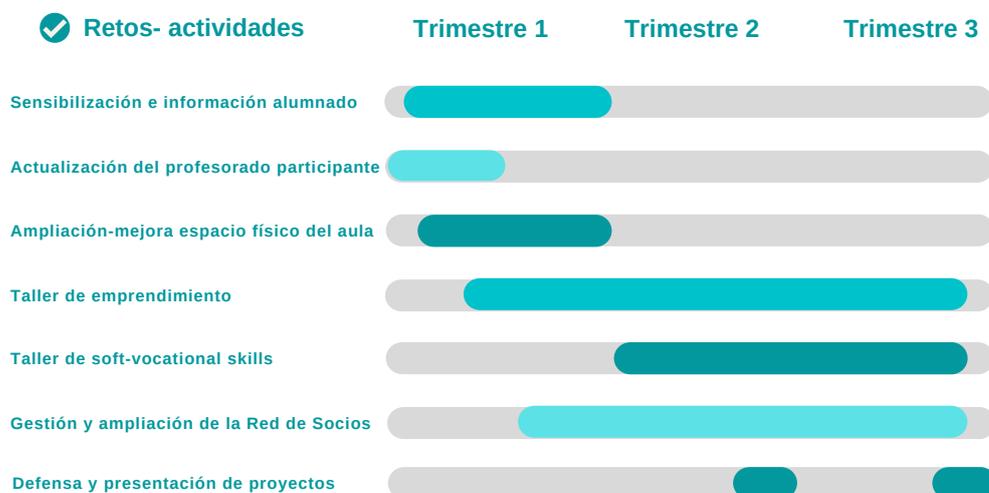


Si así fuera, la principal novedad sería que el taller de habilidades personales, sociales o profesionales se retrasase al curso siguiente para dejar más espacio a la puesta en marcha del **espacio físico del aula y al taller de emprendimiento**.

Puede ser que los retos y objetivos en esta situación de partida sean menos ambiciosos. Lógicamente, se dispone de menos tiempo para conseguirlos, pero la ilusión e inquietud por despertar el interés por el emprendimiento en el centro sería las mismas.

A partir de aquí, el **calendario** de ejecución de los **siguientes cursos** del aula de emprendimiento se puede parecer a este.

## AULA DE EMPRENDIMIENTO TIMELINE 2º CURSO



A partir de segundo curso, los talleres de emprendimiento podrán empezar en el primer trimestre, los alumnos ya conocerán el aula de emprendimiento y las experiencias motivadoras que genera, los antiguos alumnos habrán oído hablar de la iniciativa puesta en marcha en su antiguo centro, y no será necesario esperar a que terminen las jornadas de sensibilización para poder contar con protagonistas que quieran iniciar su actividad de emprender.



Se podrá **seguir mejorando** el espacio físico del aula, **perfeccionando** los conocimientos y recursos del equipo de docentes que lideren el proyecto, así como **afianzando y ampliando** la red de socios y colaboradores con la que cuente el proyecto.

**Finalizado el primer curso del proyecto**, se dispondrá de más información y experiencia sobre las habilidades sociales, personales o profesionales que más necesitan los participantes del aula, pudiendo así diseñar los talleres de habilidades necesarios para el aula de emprendimiento del centro.

Teniendo en cuenta la gran diversidad de alumnado que va a participar en el aula de emprendimiento y cuando el gran número de proyectos a presentar recomiende su división, se podrán establecer **dos momentos de presentación** de los mismos, al final del segundo y del tercer trimestre del curso.

No obstante, el diseño presentado no deja de ser una propuesta general y totalmente flexible.

Reservar un hueco al inicio de cada curso para **planificar**, determinar actuaciones, **fijar fechas** concretas y **duración** de las actividades que se van a desarrollar en el proyecto en cada uno de los trimestres del curso, ayudará a tener una visión clara de **lo que se quiere hacer y cuándo hacerlo**.





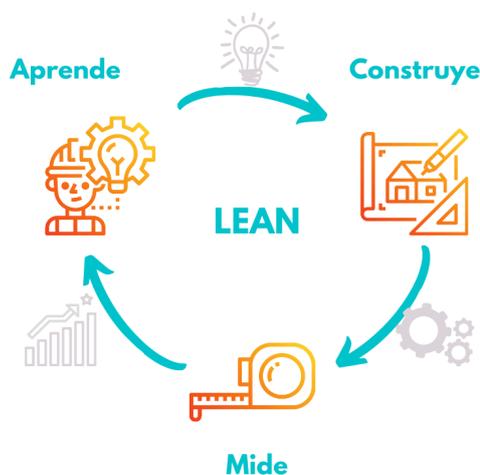
**7. TOCA EVALUAR,  
PIVOTAR Y MEJORAR**

## 7. TOCA EVALUAR, PIVOTAR Y MEJORAR

Conseguido. El proyecto funciona.

Ha pasado el primer curso y parece que hemos conseguido lo que nos propusimos.

Como en cualquier proyecto que se precie, y del mismo modo que harán los estudiantes en su aventura, el aula de emprendimiento sigue un **proceso LEAN** por el que se mantiene el ciclo de **CONSTRUIR + MEDIR + APRENDER** hasta conseguir que el proyecto del aula de emprendimiento en el centro sea efectivo y sostenible.



Hasta ahora hemos recorrido la primera parte del ciclo, se ha **CONSTRUIDO** el proyecto, hemos definido sus retos y lo hemos puesto en marcha.

Llegado el final del curso académico, es momento de rescatar los objetivos específicos que nos propusimos al comenzar y **MEDIR** si se han cumplido y en qué medida.

¿Recuerdas el ejemplo que se puso al principio de esta guía?



1. *Sensibilizar en el emprendimiento al 20% de los alumnos de Formación Profesional del centro durante el primer trimestre del curso escolar.*
2. *Organizar y poner en marcha un taller sobre “Cómo hablar en Público” para 20 alumnos/as durante el primer trimestre del curso escolar.*
3. *Contactar y generar ...*

Antes de analizar objetivamente cada uno de los objetivos, se ha de establecer el **nivel de exigencia** con el que los vamos a medir.

Por ejemplo, se puede establecer que el objetivo se considera logrado si alcanza un nivel del 80% en los retos diseñados.

Con esta **vara de medir** pueden pasar dos cosas:

- a) el objetivo **se ha conseguido** en el nivel y plazo establecido. Genial, aprendemos y reforzamos para el curso siguiente, o
- b) el objetivo **no se ha alcanzado del todo**. Nos toca investigar qué ha pasado, buscar información, cambiar, aprender y mejorar para el curso siguiente.

Para este segundo análisis, una herramienta rápida, accesible y muy útil para obtener información de cualquiera de los participantes en el proyecto del aula de emprendimiento son las **encuestas**.

Identificado el objetivo que ha fallado, se podrá elaborar una **encuesta específica** y sabremos a quién dirigirla exactamente para obtener la información más valiosa.

Como en todo buen proyecto, es recomendable contar siempre con una **encuesta general de evaluación** de la actividad para tener una visión general, identificar aspectos de mejora o posibles fallos no detectados.

Han de ser **encuestas breves**, muy concretas, de fácil comprensión y en un formato digital accesible en cualquier presentación.



A modo de ejemplo, una de las herramientas digitales más fáciles de usar para obtener esta información son los **Formularios de Google**.

Con ellos, se puede obtener cualquier tipo de información sin necesidad de registros previos y con el resumen de todos los datos obtenidos de forma instantánea y accesible en formato Excel.

En este momento, ya sabemos lo que ha pasado.

Nos queda un último paso importante, **APRENDE**.

Analizada toda la información, es mejor no dar nada por sentado. Modifica lo que no funciona, dale la vuelta a tu proyecto y crea algo que de verdad suponga un cambio emprendedor en tu centro.

Lo importante es APRENDER de lo que se ha hecho el curso anterior para idear y construir nuevas experiencias que de verdad aporten valor a los participantes y vayan sentando las bases del crecimiento económico sostenible que el futuro necesita.

Es el espíritu que mueve **Silicon Valley**, el mayor Hub tecnológico e innovador del mundo, **“Equivócate pronto, equivócate mucho”**; la constante prueba y error, sin miedo a equivocarse ni a probar innovadoras ideas, como un ingrediente más de la iniciativa emprendedora necesaria para provocar el cambio.

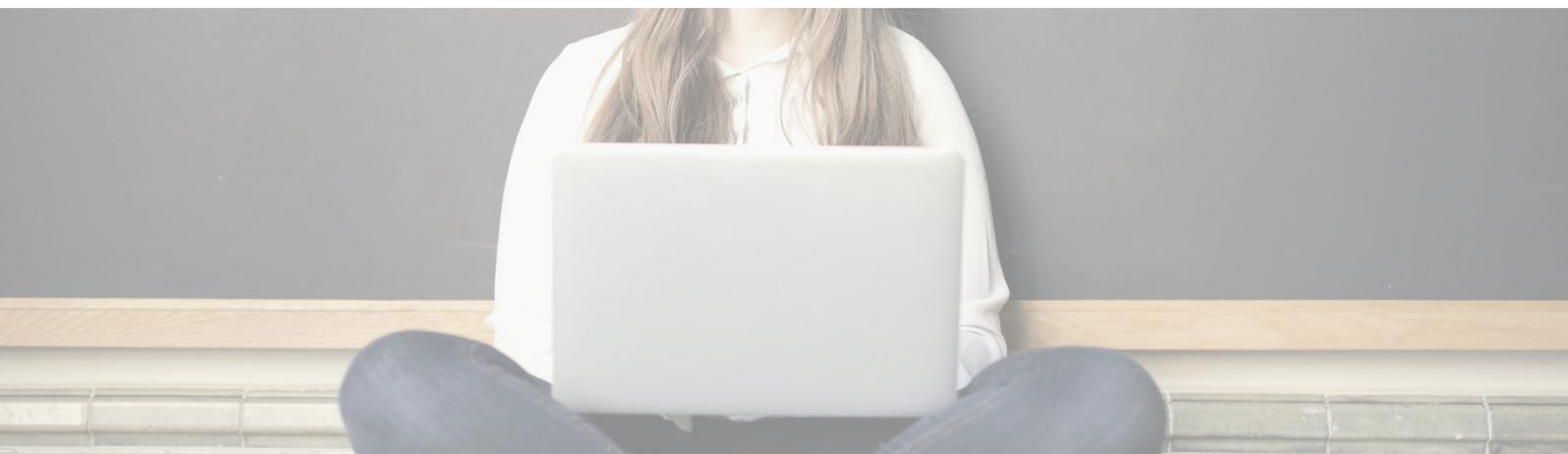




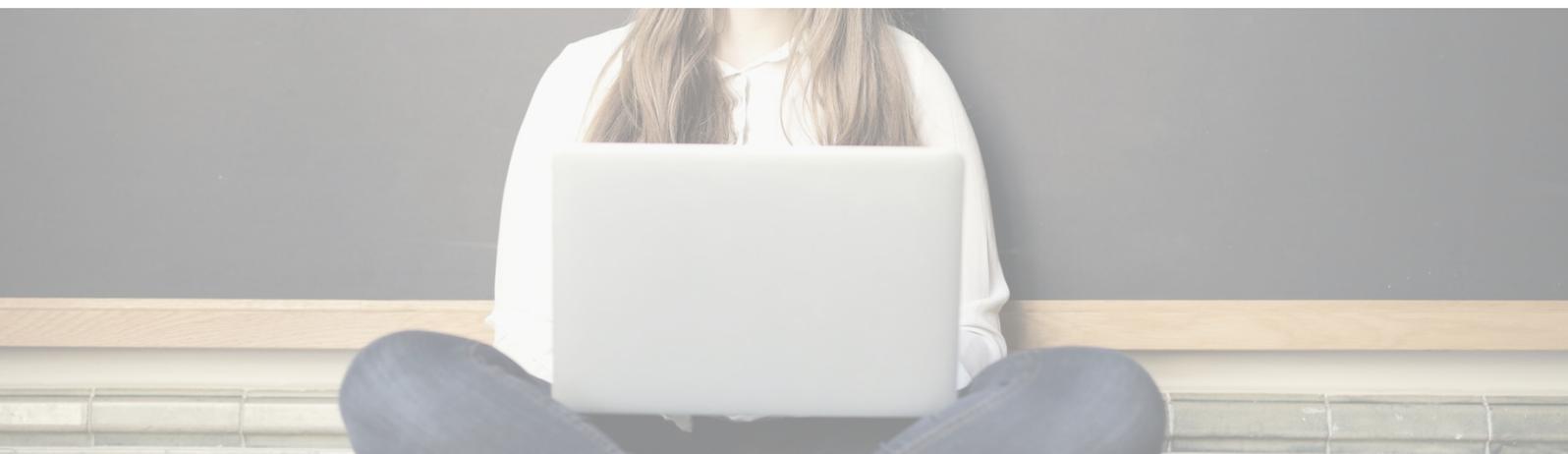
## 8. GLOSARIO

## 8. GLOSARIO

|                              |  |
|------------------------------|--|
| <b>Business model canvas</b> | Creado por <a href="#">Alex Osterwalder</a> . Se trata de un lienzo del modelo de negocio dividido en 9 elementos básicos con la finalidad de disponer de una visión global y estratégica de una empresa en sus primeros años de creación. |
| <b>Design Thinking</b>       | Metodología de vanguardia basada en el pensamiento creativo para la generación de ideas empresariales a través de cinco fases: empatiza, define, idea, prototipa y evoluciona.   |
| <b>Early adopters</b>        | Primeros clientes de un modelo de negocio que empieza. Aportan información para que la idea de negocio encaje en el mercado. Suele obtener una recompensa a cambio.  |
| <b>Elevator pitch</b>        | Metodología de comunicación y defensa de un modelo de negocio utilizando el tiempo que tarda un ascensor en llegar a su destino.   |
| <b>Espacio Coworking</b>     | Espacio físico destinado al trabajo colaborativo de profesionales independientes o de proyectos o entidades distintas que comparten espacio y servicios.   |
| <b>Espacio Designer</b>      | Ambiente o espacio físico centrado en el diseño y creación de ideas, procesos, o productos a través de la innovación y la creatividad.   |
| <b>Espacio Maker</b>         | Ambiente o espacio físico diseñado para la creación y elaboración real de maquetas, prototipos o productos físicos.  |
| <b>Espacio Speaker</b>       | Ambiente o espacio físico diseñado para simular situaciones en las que haya que comunicar, defender ideas o proyectos al gran público.   |



|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>Espacio Teamwork</b>              | Ambiente o espacio físico dedicado al trabajo en diferentes tamaños de grupos de forma versátil y adaptados a las necesidades de cada tarea.   |
| <b>Metodología LEAN Startup</b>      | Metodología de <b>Eric Ries</b> por la que se tiende a la mejora constante de los modelos de negocio a través de un proceso circular de construir + medir + aprender.  |
| <b>Metodología Learning by doing</b> | Proceso de aprendizaje basado en la experiencia real de lo aprendido.  |
| <b>Metodología SPRINT</b>            | Proceso de generación, testeo y validación de modelos de negocio a través de procesos creativos, cortos y ágiles.  |
| <b>Negociaciones win-win</b>         | Proceso, a través del cual, las dos partes negociadoras obtienen beneficios.   |
| <b>SMART goals</b>                   | Objetivos inteligentes cuyas características se derivan del acrónimo SMART: específicos, medibles, alcanzables, reales y temporales.   |
| <b>Soft skills</b>                   | También conocidas como “habilidades blandas”, hace referencia a las habilidades de desarrollo personal y de relaciones interpersonales necesarias en un profesional de éxito.                                  |
| <b>Startup</b>                       | Empresa que nace, generalmente de base tecnológica, y que mantiene un proceso de cambio, mejora y adaptación al mercado hasta conseguir ser sostenible y escalable.  |
| <b>Story telling</b>                 | Metodología de comunicación y defensa de un modelo de negocio utilizando los recursos para contar una historia que atrae y engancha al destinatario.   |
| <b>Team Building</b>                 | Dinámicas de creación y consolidación de grupos de trabajo que mejoran la eficacia y cohesión del equipo, refuerzan la confianza de sus componentes y mejoran la comunicación, la creatividad y la innovación. |

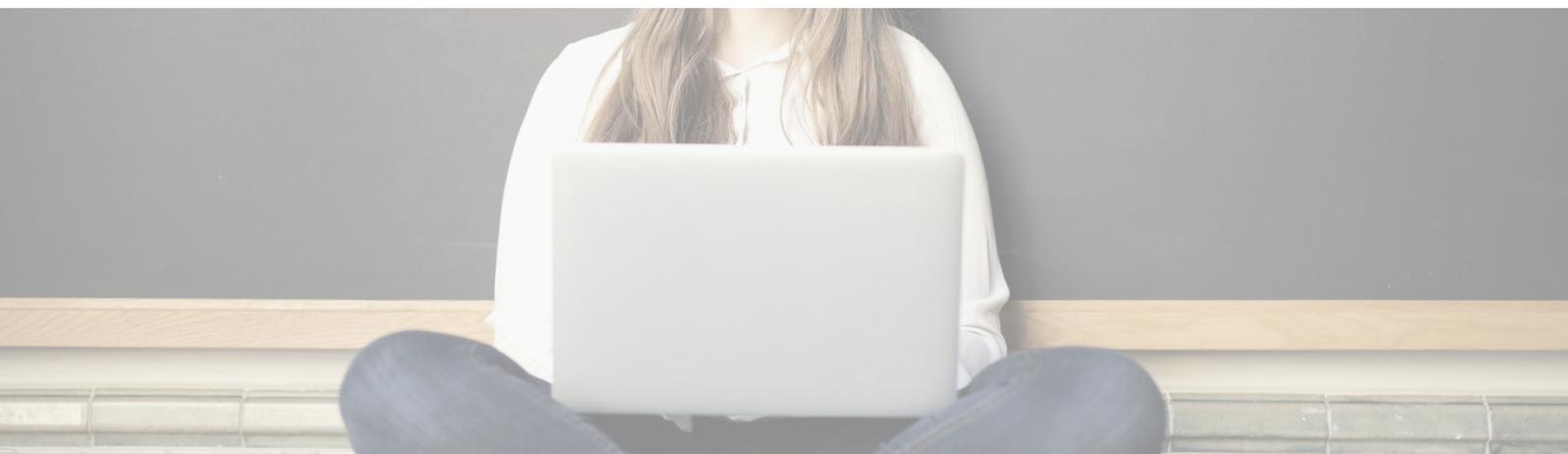


### **Vocational skills**

También conocidas como “habilidades profesionales”, engloba las aptitudes profesionales necesarias para desempeñar de forma eficiente un puesto de trabajo en concreto.

### **Webinar**

Combinación de las palabras Web y Seminario que describen el evento de formación realizado íntegramente a través de Internet con la posibilidad de interacción entre sus participantes.



# CREANDO AULAS DE EMPRENDIMIENTO EN FP

## UNA GUÍA PARA EMPEZAR A EMPRENDER

### DEFINE TUS OBJETIVOS



- Define los objetivos de tu aula
- SMART GOALS, objetivos específicos, medibles, alcanzables, realistas y temporales.

### DISEÑA QUÉ VAS HACER



- Nº de cursos a planificar.
- Actuaciones a realizar para conseguir tus objetivos.
- Asegúrate de que las actuaciones encajen.

### PLANIFICA CUÁNDO LO HARÁS



- Un calendario por trimestre y curso académico.
- Revisalo y realiza los cambios que sean necesarios

### FORMA TU EQUIPO



- Estudiantes de emprendimiento
- Profesorado
- Equipo directivo
- Red de Socios y colaboradores

### ELIGE LAS HERRAMIENTAS



- Webinar con emprendedores/as.
- Formación especializada.
- Ambientes de trabajo de tu aula.
- Itinerario emprendedor.
- Soft-vocacional skills.
- Colaboraciones de al red de socios o colaboradores, y
- muchas más.

### EVALUA, PIVOTA, MEJORA



- Revisa los objetivos iniciales
- Se cumplen: Genial, refuerza y mejora
- No se cumplen: Investiga, mide, aprende y cambia (pivota)