

nuevas formaciones

Jóvenes, emprendedores y autodidactas

Cada vez hay más estudiantes que acaban el bachillerato con un proyecto propio y les cuesta encontrar estudios que se ajusten a su plan de vida



Belén Kayser

Los ojos quedan los tiempos en los que los estudiantes, en el instituto, tomaban apuntes y aprendían solo lo que estaba en los libros. Desde hace casi una década, internet —y la posibilidad de compartir conocimiento con la otra punta del mundo— ha revolucionado la forma que tienen para aprender y las redes se han convertido en un estímulo para ellos, su ambición y sus conocimientos. Las nuevas generaciones, acostumbradas a la inmediatez y a ser emisores a través de canales que dominan, saben, mejor que nunca, que el ingenio y el conocimiento pueden ayudarlos a desarrollar su pasión y su vocación emprendedora. Y llegado el momento de decidir qué estudiar, se preguntan si el sistema educativo es capaz de acompañarlos y aportarles más de lo que ya traen de serie.

“Me gustaría estudiar algo más práctico, real, corto... El mundo laboral tiene muchas cosas que me gustan y me gustaría tocar campos que no tratan una carrera, que es más general, y hacerlo en menos tiempo, no me apetece pasarme cuatro años dando rodeos a temas que no tienen utilidad para mi vida”, explica Ana Pastor (@soyanaplata), una estudiante de primero de Comunicación Audiovisual. Es una chica

madura, buena estudiante e inquieta que ya en bachillerato se dedicaba a la moda. Lo hizo de forma autodidacta, como tantos, y buscó una carrera que pudiera ayudarla en su emprendimiento. Cuenta que hubiera echado en falta un abanico más amplio de opciones. Ahora trabaja para una agencia de modelos que la representa y está a punto de dejar la carrera en busca de otro plan de formación. “Me encanta estudiar, me apasiona aprender, pero para asistir a clases que no son interesantes, prefiero buscar otra cosa”.

Mejoras posibles

Lamenta la falta de información de que se dispone en la etapa escolar y “que en el colegio el discurso se dirige casi siempre a la Universidad, no a la formación profesional o cursos y títulos específicos... Otros caminos”, y denuncia que el mundo laboral “establezca como barrera tener una carrera universitaria, sea cual sea, aunque no tenga que ver con el trabajo que vas a realizar”, apunta Pastor, que matiza: “Evidentemente hablo de profesiones de la rama social, las científicas son otra cosa”. Y se pregunta: “¿Cuánta gente estudia una carrera y luego se dedica a algo completamente distinto que descubre que le gusta y se pone a buscarse la vida por su cuenta?”

Es el mismo dilema que plantea Álvaro López (con casi 57.000 seguidores en su cuenta de Instagram), que estudia en U TAD segundo en el grado en Diseño Digital. “Tengo compañeros que están haciendo ahora lo



MASKOT (GETTY IMAGES)

que les apasiona después de empezar una o dos carreras antes”. A él la suya le encanta: “No podía estudiar algo que no fuera muy visual. He sido autodidacta porque en bachillerato no te enseñan nada de esto y tienes que buscarte la vida, investigar y formarte por tu cuenta. Y estos estudios [los de la U TAD] son la mejor forma de que tus hobbies y tus estudios se puedan complementar, con profesores que te ayudan constantemente y te apoyan en tus talentos”.

Él empezó a emprender a los 16 años porque le apasionaba el mundo de la fotografía. Su red de contactos le ha ayudado a crecer y encauzar mejor el tipo de instantáneas que quería hacer. Ahora sus profesores también ayudan. “Aplico muchos de los conocimientos en mis Tik Tok”. Desde su escuela, especialista en formar perfiles digitales, destacan que sus alumnos suelen ser “personas con un alto nivel motivacional, emprendedores, apasionados por el arte y el diseño”, destaca Vanessa Ruiz, coordinadora académica del grado que estudia López.

Nuevo canal

Para ellos, “las redes sociales son un nuevo canal de divulgación del arte, ciencia y cultura y un arma muy poderosa de conexión con el mundo, se pueden comercializar productos y servicios... Entendemos que deben integrarse en la formación universitaria”, cuenta, y añade que en la

Redes sociales más rentables

Como explica la cofundadora de SammyRoad, “para emprender en redes sociales o ser influencer, lo primero es saber que la industria digital en general y las redes sociales en particular son dinámicas”. Aparecen nuevos canales, funcionalidades, plataformas, modas y tendencias “prácticamente a diario”, y para eso hay que estar preparado. Nicolás destaca que la base de todo es “saber comunicar y generar contenido a la vez que moldeas la opinión de la audiencia, cosa que no todo el mundo es capaz de hacer”. Para el fundador de Peoople, “tanto el éxito de emprender como convertirte en un divulgador para grandes audiencias se requiere de dosis ingentes de pasión y técnica”. “Detrás de cada proyecto personal cuyo éxito analizamos”, explica Pena, “observamos que hay una combinación entre estos factores, por lo que es vital tener formación para cumplir con tus objetivos, sean vender un producto o servicio o transmitir fiabilidad y contenido de valor a tu audiencia”. Para ello, explica, hay que conocer bien lo que tienes entre manos y formarte.

Los que ya están en el camino de tener su propia empresa buscan títulos propios o escuelas especializadas

Pasa a la página 16

Viene de la página 14

escuela "les damos conocimientos y herramientas para encajar en el tejido empresarial, para que sean personas autónomas, con iniciativa y espíritu emprendedor". Lo que parece evidente es que este tipo de personas como Ana o Álvaro encajan en la definición de emprendedores: apostaron por su proyecto y buscaron las fórmulas para hacerlo posible.

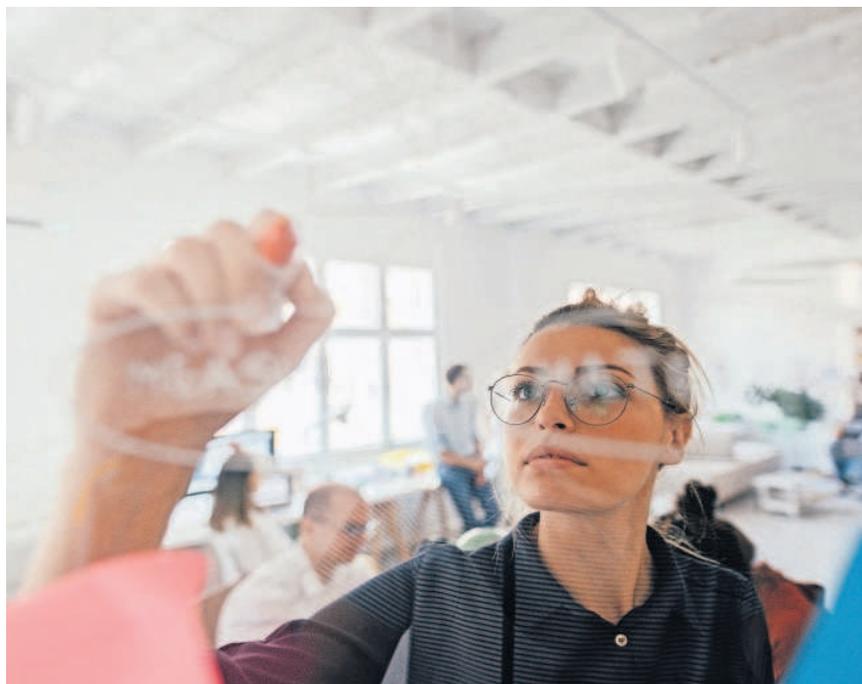
Pero el sistema educativo tradicional, más rígido, de momento no da respuesta a estas inquietudes, tanto para los ámbitos de influencia como para el emprendimiento de jóvenes que ya están en ese camino, se tienen que encontrar en títulos propios o escuelas muy especializadas. De hecho, según el experto en emprendimiento Pablo Santaefemia, "las instituciones académicas insisten en que los alumnos no emprenden y esto no es cierto", insiste el fundador de Bridge for Millions, una aceleradora para *start-ups* que funciona de forma más democrática que las tradicionales y colabora con universidades.

Escaso apoyo a la autonomía

En su opinión, en España solo unas cuantas escuelas apoyan realmente a los jóvenes a emprender. Da algunos nombres: "Mondragón Team Academy, el IE, ESADE o la Camilo José Cela, y de públicas la Politécnica de Madrid, tienen un buen enfoque de emprendimiento, pero en España no es frecuente". "Sabemos que los alumnos sí emprenden porque se unen a nuestros programas. El problema es que parece que al sistema no le interesa enseñar a emprender porque lo ven como un riesgo y las familias intentan que los hijos descarten la idea. Y aunque he visto en la última década un gran cambio de mentalidad, aún queda. Y vamos tarde".

La emprendedora Verónica Jiménez Folcrá dirige el Título Superior en Emprendimiento e Innovación en ESIC y ella destaca que este tipo de estudios sobre emprendimiento deben ser muy prácticos. "En España no hay una formación *learning by doing* [literalmente, aprender a través de la práctica], tan de compartir los éxitos. Muchos ya han emprendido antes de entrar, pero aquí terminarán dándose de alta en autónomos y desde primero ya presentan sus proyectos, hechos por equipos multidisciplinares, ante grandes compañías", destaca la fundadora de la *start-up* WomanCard.

Algunos colegios e institutos intentan ser ágiles. Aunque, en opinión de Santaefemia, el sistema educativo no está preparado para inculcar el valor del emprendimiento, "y mucho menos con propósito". "Es más importante que conozcas fechas y hechos históricos de los Reyes Católicos que encontrar tu para qué en la vida. El sistema no te hace esa pregunta y, además, la filosofía cada vez tiene menos peso, y eso se nota en la forma de funcionar,



ALEXANDRIANIKIC (GETTY IMAGES)

Educación para el empleo del futuro

"La tecnología va a acabar con muchas pymes y el empleo que ahora dan. De ahí que se necesite formar a jóvenes que creen empleos nuevos que ahora no existen. Nunca ha sido más importante... Más con esta tasa de desempleo juvenil", apunta el fundador de Bridge for Millions. "Hace poco que se apoya desde la Universidad a

los emprendedores. Hay buenos ejemplos, como Mondragón Team Academy, que salen de la carrera habiendo emprendido desde el primer año, con el mismo equipo siempre y haciendo proyectos de negocio", explica. Para Santaefemia, vivimos un cambio de modelo económico y seguimos usando metodologías de empre-

miento antiguas, "con un gurú que te cuenta cómo lo hizo, con una enseñanza unidireccional". Ahí ve él la oportunidad. "Pero los profesores no aprendieron así, y es difícil que enseñen lo que no conocen; debería hacer que sus alumnos salgan haciéndose preguntas, pensando cómo poner en marcha lo que quieren hacer".

en las prioridades...". Ana Pastor estudió en el colegio Claret, en Madrid. Desde allí, su coordinador, Andrés Lagar, explica para lo que sirve la asignatura de Economía: "Para que muchos alumnos se den cuenta de que, lo que ven como un juego, comienza a funcionar. Algunos canalizan su *hobby* y despuntan. Son alumnos resueltos, cultos, instruidos. Nos enseñan que hay que apostar más por la cultura audiovisual y la autoformación".

También tienen ejemplos de este tipo en los colegios Zola de Madrid. "Y no siempre en bachillerato, mucho más jóvenes", destaca el director de innovación, Juan González. "Un alumno de primero de Primaria tiene su propio canal de YouTube haciendo retos, partidas, otro de primero de ESO desde tercero escribía su blog y tiene canal de YouTube". Según explica, desde el colegio se trabaja con ellos la responsabilidad de los canales sociales y el pensamiento emocional para aprender a vivir en mundos virtuales;

los orientadores trabajan con ellos los retos "del uso lucrativo de las redes, acercándoles a la realidad". Entre sus alumnos con más proyección está "un emprendedor de segundo de bachillerato, que ha montado tres empresas".

Buenos dividendos

También está ganando "más dinero que sus padres", como bromea Pablo Muriel, responsable de orientación del Colegio Base, un joven que comparte desde su habitación en *e-sports*. "Hay muchos alumnos que hacen dinero de verdad haciendo lo que les gusta. Infravaloramos desde los colegios y desde las familias su esfuerzo, pensamos que pintan la mona y están descubriendo, aprendiendo... Son una generación a la que no le da miedo nada, que tampoco siguen los caminos normales. Pero los padres son los clientes, y ellos son los que les marcan las vías. Nuestro mensaje, en estos casos, solo puede ser animarlos a hacer cosas que les gusten y hagan

felices para que no empiecen unos estudios que después dejarán".

Y como el sistema educativo ha demostrado no ser siempre capaz de dar respuesta a las inquietudes de los alumnos o ser tan ágil y flexible como la vida digital, hay compañías que han tomado la iniciativa, montando sus propios títulos y formaciones. Fue sonado el caso de Google cuando anunció, no hace tanto, que montaría su propia escuela. Como recuerda Marta Nicolás, cofundadora de SamyRoad, especializada en *marketing* de influenciadores, "Apple, Google y Starbucks ya no piden título universitario para ciertos puestos. Un directivo de Google dijo hace poco que hay profesionales, seres humanos extraordinarios, sin estudios universitarios que son capaces de abrirse camino. Nosotros tenemos esa misma filosofía y buscamos habilidades, más que personas concretas". Ellos, especialistas en conectar y ayudar a emprendedores visuales, los definen como gente "con sed de aprendizaje constante y espíritu flexible y cambiante... Tienen algo diferente". En su opinión, "deben profesionalizar este potencial y aprender a monetizar su contenido, formándose en su pasión y ponerse a trabajar cuanto antes".

Sus colegas de Peoople, del mismo sector, remarcan que "la formación es fundamental", en palabras del consejero delegado (CEO), David Pena, que aleja la idea de que solo con una imagen y una buena estrategia en redes se puede emprender, triunfar y ganar dinero. "Hay que ser bueno en todo, en lo principal y en lo accesorio. Es ingenio pensar que lanzar algo técnicamente bueno te garantiza el éxito". Ellos recomiendan tener conocimientos "en gestión de negocio y del sector sobre el que comunican". Algo que, insisten, "no suele estar basado en una formación que pueda obtenerse a través de una formación reglada tradicional".

El sistema es reacio a enseñar a emprender porque lo ve arriesgado y a los padres no suele convencerles mucho la iniciativa

El ingenio o la audacia no reemplazan la formación. Hay que aprender de todo, no basta con ser técnicamente bueno