



Volumen **6** No. **2**  
traves. emprend.  
Jul-Dic 2022  
e-ISSN: 2539-0376

# Educación emprendedora con juegos serios: una estrategia para replicar

**Diana María Osorio Posada**

Egresada

Universidad EAFIT

**Jorge Hernán Mesa Cano**

Coordinador Innovación y Emprendimiento Académico

Universidad EAFIT

Seguramente, más de uno se sorprendió en su momento por el precio de los bombillos ahorradores. Pagar menos en la cuenta de la energía sonaba muy bien, hasta ver la gran diferencia de precio con respecto a los bombillos tradicionales. Eso fue justamente lo que detectó un joven emprendedor hace 20 años: ¿Por qué esos bombillos eran tan caros? ¿Qué sentido tenía comprarlos, si el ahorro en la cuenta de la energía prácticamente se estaba pagando por adelantado en la tirilla de compra de cada bombillo?

Sin respuestas claras, Jobst Viertel, un emprendedor colombo-alemán, decidió comprar un bombillo para investigar. Al llegar a su casa, lo desarmó y se dio cuenta de que la diferencia con un foco tradicional era bastante simple, y que la multinacional, que acaparaba las estanterías del supermercado, estaba simplemente abusando del comprador. Fue así como inició su primer emprendimiento, con el que logró fabricar bombillos ahorradores y venderlos a un tercio del precio de su competidor principal. Su filosofía era clara: hay que producir para la base de la pirámide que, en nuestro país, es la mayoría; para aquellos que ni en sueños habrían imaginado disfrutar los beneficios de los bombillos ahorradores en su casa.

Así son los emprendedores: observadores, cuestionadores; ven oportunidades y resuelven problemas; son como Clark Kent, Diana Prince o Peter Parker, gente aparentemente común, pero que esconde detrás de su ropa unas ganas incansables de transformar el mundo. Personas apasionadas y resilientes, que muchas veces salvan patria cuando se habla de desigualdad, desempleo, entre otros. Por eso, no es de sorprenderse que, en una época donde la creciente incertidumbre juega con la economía mundial a su antojo, el emprendimiento se esté convirtiendo en uno de los activos más importantes de todos los países.



## Educación emprendedora

Aunque muchos autores coinciden en que la educación emprendedora está relacionada con el desarrollo de capacidades para la creación de nuevos negocios, hay quienes aseguran que esta en realidad va mucho más allá, pues, permite fortalecer habilidades que son fundamentales para enfrentar desafíos y resolver problemas en la cotidianidad.

En este sentido, el impacto del emprendimiento sobre el crecimiento económico y la empleabilidad ha aumentado el diseño de cursos de este tipo, sobre todo, en las instituciones de educación superior; sin embargo, su efectividad ha sido ampliamente discutida, remontándose, en muchos casos, a una pregunta que genera todo tipo de debates: ¿el emprendedor nace o se hace?

Convencidos de que la educación emprendedora sí puede impactar positivamente en los jóvenes universitarios, un grupo de docentes de la Universidad EAFIT se ha dedicado a explorar, durante los últimos años, diferentes metodologías de aprendizaje que permitan mejorar la experiencia de los estudiantes de Iniciativa y Cultura Empresarial, una asignatura del núcleo de formación institucional.

De hecho, desde 2015, el investigador Izaias Martins ha liderado un estudio en el que se ha evidenciado el efecto de dicha asignatura en la orientación e intención emprendedora de los alumnos.

Estaba convencido de la necesidad de empezar a medir el impacto de los cursos de emprendimiento y observar con detenimiento cuáles aspectos se estaba logrando y en qué se podría mejorar en vías de impulsar el espíritu emprendedor de los estudiantes. Así, nace un seguimiento sistemático y longitudinal de los efectos la asignatura Iniciativa y Cultura Empresarial. (Comunicación personal)

### Con juegos, pero serios

El último informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) indica que, en Colombia, la percepción sobre los conocimientos y habilidades necesarias para la creación de nuevos negocios cayó del 67,9 % al 64,8 % de 2016 a 2020 (Ferrin, 2021). Entonces, ¿cómo fortalecer ciertas habilidades clave para el emprendimiento de manera divertida? Esa fue justamente una de las preguntas que surgieron en el área de Innovación y Emprendimiento Académico de la Universidad.

Para Jorge Hernán Mesa, su coordinador, la respuesta fue clara: a través de juegos, pero serios, es decir, aquellos que educan mientras entretienen o divierten:

Los juegos son algo inherente al ser humano; desde niños nos permiten aprender reglas, normas, comportamientos, etc. En el campo educativo,

son herramientas pedagógicas que contribuyen al aprendizaje experiencial, dado que implica en muchas ocasiones una simulación de la realidad. En ese sentido, el jugador debe asumir riesgos y enfrentar situaciones similares a las de la vida real. Esto facilita el desarrollo y fortalecimiento de habilidades. En resumen, los juegos serios son una gran herramienta para los docentes, no solo en la enseñanza del emprendimiento, sino de cualquier área de conocimiento. (Comunicación personal)

Uno de los primeros juegos diseñados por el equipo de trabajo fue Villa Innovadora, un juego de roles con identidades ocultas, en el cual los estudiantes aprenden sobre los actores del ecosistema emprendedor y refuerzan habilidades como la colaboración, la comunicación, la creatividad y el pensamiento crítico. Así, dejó de ser una preocupación que los estudiantes disfrutaran el juego. Según varios docentes, Villa Innovadora es una de las actividades más esperadas del curso. Pero ¿el juego sí estaría teniendo algún impacto en los estudiantes? Con el ánimo de responder la pregunta, un grupo de investigadores de la Escuela de Administración decidió realizar un estudio para evaluar si el juego tenía algún impacto sobre la intención emprendedora.

**Figura 1**

*Estudiantes jugando Villa Innovadora*



Fuente: Jonathan Jiménez [Fotografía].

**Ese juego sí sirvió**

Los investigadores contemplaron la realización de un pretest durante la primera semana de clase y un postest en la semana 15, luego de que los estudiantes jugaran dos veces (en la semana 4 y en la 13) Villa Innovadora.



Con una muestra de 963 alumnos, los resultados evidenciaron que los estudiantes del grupo Tratamiento tuvieron, en comparación con los del grupo Control, un incremento en la intención emprendedora y sus antecedentes, a saber: actitud hacia el comportamiento y control del comportamiento percibido.

Estos resultados son bastante alentadores, pues constituyen un ejemplo de que la educación emprendedora, particularmente el uso de juegos serios en este campo, sí pueden tener un efecto positivo en los estudiantes. De hecho, la investigación evidenció que entre más satisfechos se sintieron los alumnos con el juego, más significativo fue+ el incremento en los antecedentes de la intención emprendedora.

Esto último es clave para el diseño de actividades pedagógicas, pues, la satisfacción del estudiante con respecto al uso de una herramienta o recurso en particular (sea un juego, un curso virtual, etc.) emerge como una variable clave que puede incidir en su comportamiento e incluso en la apropiación del conocimiento o el fortalecimiento de habilidades, como se observó en otra investigación, en la que los estudiantes percibieron una mejoría en ciertas habilidades de innovación luego de utilizar CAFET, un juego de cartas diseñado por los mismos docentes.

Sobre los resultados de Villa Innovadora, Izaias Martins comentó:

Realmente el impacto de la educación emprendedora sobre la intención de emprender todavía es una cuestión abierta y nuestro estudio es especialmente importante, pues no se limita a analizar la relación de los cursos con la intención; es decir, ofrecemos un análisis de la relación del uso de metodologías de enseñanza y aprendizaje activos, considerando la satisfacción de los estudiantes con dichas metodologías y cómo eso impacta en la intención de ser emprendedor. Aquellos estudiantes que hicieron uso de los juegos serios han demostrado mayor actitud hacia un comportamiento emprendedor y, además, están convencidos que el uso de esta herramienta en el aula de clase ha mejorado sus expectativas de rendimiento respecto al emprendimiento. (Comunicación personal)

Otro de los hallazgos interesantes tiene que ver con las variables asociadas a la satisfacción del estudiante: expectativa de esfuerzo y expectativa de rendimiento. La primera, según los teóricos, está relacionada a la facilidad de uso de una herramienta; la segunda, por su parte, tiene que ver con el grado en el que dicho recurso es percibido por el usuario como algo útil para mejorar su desempeño en determinada actividad o tarea (Venkatesh et al., 2003).

## Figura 2

### Estudiantes jugando Villa Innovadora



Fuente: Jonathan Jiménez [Fotografía].

Aunque ambas tuvieron una incidencia significativa en la satisfacción de los alumnos a la hora de jugar Villa Innovadora, la expectativa de rendimiento tuvo más peso. El hecho de que valoren más el aporte o beneficio que perciben en su desempeño, sobre la facilidad de uso, es algo clave a tener en cuenta en las metodologías de diseño utilizadas para el desarrollo de juegos serios o de actividades pedagógicas, pues, queda claro que los estudiantes no necesariamente buscan siempre lo más fácil.

Este tipo de estudios mantienen viva la esperanza de aquellos que nunca han dudado sobre los efectos positivos de la educación emprendedora y le abren, de paso, una puerta al diseño y uso de nuevas herramientas pedagógicas que contribuyan a la formación de esos “héroes de a pie” que, como Jobst, explotan al máximo su curiosidad y creatividad para beneficio de todos.

## Referencias

Ferrin, L. (2021, 14 de octubre). En Colombia está disminuyendo la intención de emprender, según el Informe Nacional GEM 2020. *Pontificia Universidad Javeriana*. <https://deportivo.javerianacali.edu.co/noticias/en-colombia-esta-disminuyendo-la-intencion-de-emprender-segun-el-informe-nacional-gem-2020>

Venkatesh, V., Morris, M., Davis, G., & Davis, F. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *MIS Quarterly*, 27(3), 425-478. <https://doi.org/10.2307/30036540>