

El mito fundacional: cómo se cuenta una empresa de éxito

Lectura crítica de un perfil periodístico de una fundadora: identificar el sesgo del superviviente, separar los hechos comprobables del relato construido a posteriori y reescribir el titular de forma que siga siendo cierto si el proyecto hubiera fracasado.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

UNIDAD 1

La persona emprendedora y el espíritu empresarial

MATERIALES

- Ficha impresa con el perfil
- Dos rotuladores de colores distintos por grupo

ENCAJE CURRICULAR · Saberes A.1, A.2 · Comp. específicas CE1 · Comp. clave CCL, CPSAA, CE, CD

Planteamiento

Los perfiles de fundadores se parecen todos: alguien con una intuición, un momento de riesgo, un sacrificio, y el éxito al final como si hubiera estado escrito desde el principio.

El problema no es que mientan. El problema es que **solo se escriben cuando la cosa sale bien**. Las mismas decisiones, tomadas por alguien a quien le salió mal, no dan lugar a ningún artículo, y por eso nunca se leen juntas. A eso se le llama **sesgo del superviviente**, y es el error de razonamiento más común en todo lo que se publica sobre emprendimiento.

Vuestro trabajo hoy es leer uno de estos textos como lo leería un analista, no como lo lee un lector.

El perfil (texto elaborado para esta ficha)

«Lo dejé todo y no me arrepiento»: la fundadora que convirtió una furgoneta en una empresa de cuarenta empleados

Cuando en 2018 Marta dejó su puesto fijo en una empresa de logística, su entorno no lo entendió. «Todo el mundo me decía que estaba loca. Yo sabía que funcionaría», recuerda hoy, sentada en las oficinas de la compañía de reparto sostenible que factura ya 3,2 millones de euros al año.

Empezó con una furgoneta eléctrica de segunda mano, comprada con 15.000 euros que le prestó su familia, y con un único cliente: una cadena de fruterías del barrio. En 2020, mientras media España cerraba, ella contrataba a sus dos primeros repartidores. «Fue el momento de apostar fuerte. Mi intuición no falló».

Un préstamo ICO en 2021 y una ronda de 1,2 millones de euros en 2023 le permitieron dar el salto. Hoy la empresa tiene cuarenta empleados y opera en tres ciudades. Su consejo para quien empieza es rotundo: «No escuches a los que te dicen que no se puede».

Perfil construido para esta ficha con los elementos habituales del género. Los hechos y las cifras son ficticios; la estructura narrativa no lo es.

Objetivos didácticos

- Distinguir hecho comprobable de interpretación en un texto periodístico.
- Identificar y explicar el sesgo del superviviente en un caso concreto.
- Reconocer los factores de contexto y de suerte que un relato de éxito tiende a minimizar.
- Redactar información sobre una empresa sin atribuir el resultado a rasgos de carácter.

Pasos (sesión de 50 min)

1. **Subrayado a dos colores (10 min).** En un color, lo que se podría comprobar en un registro o en unas cuentas; en otro, lo que es interpretación o recuerdo.
2. **La pregunta que falta (10 min).** Escribid: ¿cuántas personas hicieron en 2018 exactamente lo mismo que Marta? ¿Dónde están sus perfiles? Discutid qué le hace eso a su consejo final.
3. **Lo que el texto minimiza (10 min).** Listad los factores que aparecen como detalles y que probablemente pesaron mucho. Para cada uno, escribid una pregunta que le haríais a la protagonista.
4. **El contrafactual (10 min).** Reescribid el segundo párrafo **suponiendo que la empresa hubiera quebrado en 2021**. Usad los mismos hechos. Comprobad lo fácil que es: la misma decisión pasa de «apostar fuerte» a «asumir un riesgo desproporcionado».
5. **Titular honesto (10 min).** Escribid un titular que describa lo ocurrido sin atribuirlo a un rasgo de personalidad. Se leen en voz alta.

Preguntas de análisis

- «No escuches a los que te dicen que no se puede». ¿Qué le falta a ese consejo para ser útil? ¿Cómo lo reformularíais?
- Si una decisión arriesgada sale bien se llama visión y si sale mal se llama temeridad. ¿Cómo se puede juzgar una decisión **sin** conocer su resultado?
- En la unidad hemos visto qué caracteriza a la persona emprendedora. ¿Cuáles de esos rasgos aparecen de verdad en el texto y cuáles se los está poniendo el periodista?
- ¿Qué tres datos pediríais para saber si esta empresa está realmente sana? Pista: facturar 3,2 millones no dice nada por sí solo.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Separación hecho / relato	Subrayado correcto y justificado	25 %
Sesgo del superviviente	Lo identifica y lo explica con el denominador que falta	30 %
Contrafactual	Reescribe el párrafo de forma coherente con el fracaso	25 %
Titular propio	Exacto, informativo y sin atribución de carácter	20 %

Variantes y extensiones

- **Con prensa real:** repetir con un perfil publicado de verdad, buscado por los propios grupos. Funciona igual de bien y suele indignar más.
- **Con apoyo:** trabajar solo los pasos 1, 2 y 5.
- **Para quien va sobrado:** buscar la tasa de supervivencia empresarial a cinco años y calcular cuántos perfiles como este habría que escribir para representar honestamente una cohorte de emprendedores.

- **De cara a la prueba:** la caracterización de la persona emprendedora es materia teórica del bloque inicial. Saber distinguir el rasgo del tópico da respuestas mucho más sólidas que repetir una lista.

Solución orientativa

Para el profesorado: pasos de la resolución del ejercicio.

1. **Hechos comprobables.** Las fechas, las cifras de facturación y plantilla, la existencia del préstamo ICO y la ronda de financiación. Todo lo demás es interpretación.
2. **Relato a posteriori.** «Siempre supo que funcionaría», «su intuición no falló», «apostó todo porque creía en el proyecto». Son explicaciones construidas conociendo ya el final; nadie las habría escrito así en 2018.
3. **El sesgo del superviviente.** El artículo describe conductas (dejar el trabajo, endeudarse, no escuchar a los escépticos) como causas del éxito. Pero miles de personas hicieron exactamente lo mismo y fracasaron, y sobre esas no se escriben perfiles. Sin el denominador, la receta no vale nada.
4. **Factores que el texto minimiza.** El préstamo familiar inicial, el contacto que abrió la primera puerta, el momento de mercado. En el artículo aparecen como detalles; en el resultado pesaron probablemente más que la intuición.
5. **Titular reescrito.** Algo del estilo de «Una empresa de reparto sostenible pasa de 2 a 40 empleados en seis años tras una ronda de 1,2 millones»: describe lo ocurrido sin atribuirlo a un rasgo de carácter.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE