

Transformación del aprendizaje temprano mediante innovación social

Sonja Giese

Directora ejecutiva de Innovation Edge, Ilifa Labantwana, Claremont (Sudáfrica)

¿Qué tienen en común la tecnología de cadena de bloques, los grupos de ahorro, los bonos de impacto social, las aplicaciones para teléfonos inteligentes y los carteles de los supermercados? La respuesta es que todos estos elementos se utilizan en Sudáfrica como recursos de aprendizaje temprano. En este artículo se explica cómo Innovation Edge fomenta la “innovación disruptiva” en el sector de la primera infancia para generar y cultivar ideas novedosas que puedan tener una aplicación global.

En las últimas dos décadas, se ha ampliado rápidamente el conocimiento científico que tenemos sobre el desarrollo cerebral durante los primeros años de vida y sobre las consecuencias permanentes que tiene ese desarrollo en la salud, la educación y la sociedad. Sin embargo, está costando convertir las conclusiones de la neurociencia en cambios dentro de las políticas y las aplicaciones prácticas. En Internet sobran las referencias a innovación empresarial, científica, médica, tecnológica y en las comunicaciones, pero ¿cómo se innova en el aprendizaje temprano?

En julio de 2014, nació Innovation Edge en Sudáfrica con el objetivo de aflorar nuevas ideas y formas de actuar en todos los aspectos del aprendizaje temprano: pedagogía, eficiencia de los sistemas, modelos de prestación, mecanismos de financiación, recursos humanos, procesos operativos, aplicaciones tecnológicas y prácticas empresariales, entre otras categorías por definir.

Innovation Edge partió de Ilifa Labantwana (que significa “Patrimonio de los niños”), un programa sudafricano para el desarrollo de la primera infancia con financiación de carácter filantrópico que colabora con la sociedad civil y el gobierno¹. El objetivo de esta iniciativa es aportar ideas con potencial innovador, favorecer su implantación y evaluación para probar el concepto, y adaptar aquellas innovaciones que tienen éxito para aplicarlas a gran escala. Ahora que se acerca el final de la fase inicial de dos años, Innovation Edge está perfilando los últimos aspectos de una estrategia que le permita crecer y desarrollarse aún más.

Algunas de las innovaciones que se financian son evolutivas (para mejorar de forma gradual la eficacia de los sistemas gubernamentales), mientras que otras son radicales. Según el libro de Clayton Christensen *The Innovator’s Dilemma*

¹ Entre los donantes se encuentran DG Murray Trust, FNB Fund, ELMA Foundation, UBS Optimus Foundation y Omidyar Network. Para obtener más información, visite www.innovationedge.org.za



△ Foto: Ilifa Labantwana / Deborah da Silva

(1997), la verdadera innovación disruptiva tiende a proceder de personas externas, porque quienes ya trabajan en el sector suelen pensar en modos de mejorar el mercado existente en lugar de imaginar futuros mercados potenciales.

Como la innovación disruptiva requiere una forma de pensar diferente, Innovation Edge recurre a distintos expertos a la hora de desarrollar, implantar, evaluar y ampliar las innovaciones en el aprendizaje temprano.

Generación de ideas radicales

Durante los últimos 18 meses, Innovation Edge ha experimentado con distintas técnicas para engendrar ideas con potencial innovador. Una de ellas son las sesiones de “todo vale”, en las que se reúne a personas que han demostrado tener habilidad para resolver problemas de forma creativa en sus sectores y se les invita a resolver las carencias del aprendizaje temprano mediante una lluvia de ideas con moderador. Se trata, pues, de reuniones de mentes privilegiadas en las que se invita a pensar de forma diferente a la hora de afrontar desafíos y oportunidades. Otra de las técnicas empleadas son los “hackatones de ECD”, que congregan a programadores informáticos y profesionales del aprendizaje temprano para diseñar soluciones digitales innovadoras.

En Innovation Edge siempre estamos abiertos a solicitudes de ayuda; auspiciamos el intercambio de innovaciones; procuramos reutilizar las innovaciones; planteamos retos de forma periódica; buscamos esa “desviación positiva” que pueda indicar una innovación potencial; asistimos a presentaciones de otros eventos innovadores; realizamos presentaciones en instituciones académicas; y trabajamos de forma activa para crear redes de contactos, que es probablemente la forma más eficaz de generar grandes ideas de forma cooperativa.

Hemos visto de primera mano que las mejores ideas surgen en los espacios que quedan entre distintos sectores, donde colisionan diferentes perspectivas y salta la chispa de nuevas formas de pensar: 13 de nuestros 20 proyectos actuales conllevan colaboraciones más allá de los límites tradicionales del sector. Además, hemos comprobado que el desarrollo y las pruebas de ideas innovadoras conducen a otras innovaciones a medida que los equipos se enfrentan a desafíos imprevistos durante la fase de prueba de conceptos.

Innovación con y sin tecnología

Muchos de nuestros proyectos cuentan con un núcleo tecnológico, como por ejemplo:

- Sudáfrica tiene las cifras más altas del mundo en cuanto a prevalencia de trastornos fetales provocados por la ingesta de alcohol durante el embarazo y que se asocian con daños neurológicos permanentes. Las intervenciones para estimular la neuroplasticidad de los niños pequeños afectados puede mejorar su evolución educativa y de salud mental, pero existen muchas zonas que carecen del personal formado o los recursos necesarios para implantarlas. Para estos casos, Innovation Edge está financiando el desarrollo de un videojuego de código abierto que podría llenar ese vacío de forma eficaz.

“El objetivo de Innovation Edge es aportar ideas con potencial innovador, favorecer su implantación y evaluación para probar el concepto, y adaptar aquellas innovaciones que tienen éxito para aplicarlas a gran escala.”

- El desarrollo de una mejor forma de recopilar y compartir datos tiene un inmenso potencial para optimizar la prestación de servicios destinados a niños pequeños, que suelen estar fragmentados y conllevar mucha burocracia. Pero ¿cómo hacerlo sin poner en peligro el derecho a la privacidad de las personas y controlando el uso que se hace de los datos? Innovation Edge está financiando una plataforma de código abierto basada en la tecnología de cadena de bloques, que es el corazón de Bitcoin.
- Aunque no dispongan de acceso a servicios para la primera infancia, la mayoría de los padres sí cuentan con un teléfono móvil. Innovation Edge está realizando pruebas con MomConnect ECD, un servicio que envía periódicamente mensajes de texto a los padres con información sobre la fase de desarrollo en la que se encuentran sus hijos y consejos para una crianza positiva.
- Casi 9 de cada 10 sudafricanos hablan con su familia en un idioma diferente del inglés, pero casi todas las aplicaciones móviles están disponibles solo en este idioma. Innovation Edge está financiando el desarrollo de Xander, una aplicación móvil divertida y educativa para niños en idiomas locales como el afrikáans, el xhosa y el zulú. También estudiará las mejoras que se produzcan gracias a ella en la alfabetización y el cálculo de las comunidades marginadas.

No obstante, la tecnología no es la única vía para conseguir un cambio catalítico. Nuestras innovaciones no tecnológicas han sido de las primeras en demostrar su eficacia:

- Innovation Edge contribuyó a la creación del primer bono de impacto social para el desarrollo de la primera infancia de Sudáfrica, en colaboración con el Bertha Centre for Social Innovation and Entrepreneurship, el gobierno y otros donantes². Como consecuencia de este trabajo, el gobierno de la provincia del Cabo Occidental ha destinado 25 millones de rands (1,5 millones de euros) a probar tres bonos de impacto social ligados a resultados de la primera infancia en los próximos tres años.
- Según investigaciones de EE. UU. y con la ayuda del galardonado ilustrador Xanelé Puren, Innovation Edge financió la creación de carteles llamativos para supermercados y salas de espera de clínicas que invitan a los cuidadores a preguntar cosas a sus hijos, lo que convierte las compras en una oportunidad para implicar y estimular a los pequeños. Los primeros carteles, formulados en xhosa, se colocaron en el Boxer Superstore de Duncan Village, en East London. Según sugieren nuestros primeros datos, los carteles han aumentado de manera positiva la comunicación verbal entre adultos y niños y han reducido las interacciones negativas.
- Sudáfrica tiene unos 40.000 centros para niños pequeños y todos deberían estar registrados en el departamento de Desarrollo Social, pero el sistema de registro es lento y poco eficaz. Innovation Edge financió un proyecto en dos de las oficinas del departamento para comprobar si las pizarras de tareas que se usan en las fábricas del sector privado se podían adaptar para que las tareas pendientes se procesaran más rápido. Tras el éxito de la experiencia piloto, el sistema se está trasladando a varios departamentos provinciales de desarrollo social y ya hay instaladas pizarras en más de 30 oficinas.

“Hemos visto de primera mano que las mejores ideas surgen en los espacios que quedan entre distintos sectores, donde colisionan diferentes perspectivas y salta la chispa de nuevas formas de pensar.”

² El amplísimo potencial de los bonos de impacto social en la primera infancia se explica con más detenimiento en el artículo de Emily Gustafsson-Wright y Sophie Gardiner, páginas 58–63.



△ Foto: Ilifa Labantwana / Deborah da Silva

Implantación a gran escala y sector privado

A medida que nuestros proyectos maduran y abandonan la fase de pruebas, nuestras funciones son cada vez mayores: debemos buscar contrapartes para implantarlos a gran escala, estudiar la integración de las innovaciones en los sistemas existentes y proporcionar el apoyo necesario como intermediarios. Los enfoques colaborativos pueden alcanzar economías de escala, ya que aprovechan los mecanismos del mercado para usar con más eficacia los recursos y la amplia experiencia de las empresas privadas en ampliación de escala, financiación, procesamiento y marketing.

Cuando dialogamos con el sector privado, explicamos que las intervenciones sobre aprendizaje temprano no se limitan al ámbito de la responsabilidad social de las empresas, sino que pueden llegar a ser propuestas comerciales sólidas. Por ejemplo, en la intervención de los carteles en supermercados, el potencial de un beneficio mutuo es innegable: los carteles pueden contribuir a aumentar la afluencia a los supermercados y son una base para desarrollar programas de fidelización del cliente, ya que incentivan el cuidado sensible a las necesidades del niño.

Otro de los proyectos que financiamos, destinado a grupos de ahorro y crédito, es también un buen ejemplo: los grupos de ahorro colaborativo están bien afianzados en muchos países en vías de desarrollo (solo en Sudáfrica, hay 800.000 grupos con 12 millones de miembros en total). Las grandes corporaciones ya invierten considerablemente en aumentar la fidelidad mediante el envío de “embajadores de la marca” a las reuniones de estos grupos, así que estamos desarrollando un modelo de “embajadores de la primera infancia” que fomente la crianza positiva. Animamos a las empresas a colaborar con nosotros como valor añadido, de modo que sus embajadores de la marca destaquen sobre los demás.

La implantación a gran escala es más compleja en el ámbito del desarrollo, donde no hay mecanismos de mercado que garanticen la adopción generalizada de las mejores innovaciones. Dada la diversidad de nuestros proyectos, los canales de ampliación pueden ser gobiernos, donantes, ONG y agencias de desarrollo internacional. La planificación de la ampliación comienza ya en la fase de prueba del concepto, cuando tenemos que considerar los actores clave que tendrían que implicarse en el modelo y la información que necesitaríamos para convencerlos, ya que las cuestiones importantes para estos actores podrían diferir de las que impulsaron la idea en un principio. Si somos conscientes de todo esto desde el primer momento, nos aseguramos de tener la información necesaria para facilitar la ampliación cuando llegue la hora de plantearla.

En el fondo, las iniciativas como Innovation Edge dependen de que haya un entorno que permita la innovación y el espíritu emprendedor en el ámbito social, en el que haya diversas opciones de financiación disponibles y distintas partes interesadas dispuestas a colaborar. Para la siguiente etapa de nuestro trabajo, hemos empezado a explorar alianzas con otras organizaciones que permitan intercambiar ideas entre distintos países y buscar formas de fomentar la innovación en esos espacios.

Referencia

Clayton Christensen, C. (1997). *The Innovator's Dilemma*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School.