

## MESA REDONDA SOBRE EDUCACION EN ESPIRITU EMPRESARIAL

RONNI COHEN  
CHRISTOPHER CURTIS  
RODRIGO VARELA

### *Pregunta*

¿Cómo se puede asociar el concepto de Espíritu Empresarial a una cátedra de Psicología Educativa, en términos de poner a alumnos del nivel universitario y hacerles entender la importancia del Espíritu Empresarial?

### *Respuesta*

**RODRIGO VARELA**

Yo creo que los estudiantes a nivel universitario en Psicología deben darse cuenta de la actitud psicológica crítica que tienen los empresarios. Ese es un Espíritu Empresarial, que es exactamente lo que gobierna, lo que rige a los empresarios. Necesitamos que la gente aprenda a aprender, a ser realista en sus expectativas y que haya estudiantes que puedan desarrollar habilidades empresariales y cómo superar obstáculos y cómo superar errores. Nosotros vemos que los empresarios tienen un espíritu que los conduce, ellos pueden cuidar su familia y satisfacer sus necesidades etc. Dicen que los empresarios trabajan solamente medio día, pero son doce horas. O sea que es un día. Los estudiantes de psicología cuando se hagan ya

psicólogos tendrán que analizar a los empresarios y ver cómo nosotros podemos ayudarles a que cada día sea realmente asumido en su totalidad por ustedes, a veces hay necesidad de ayudarle a la gente a entender cuáles son los valores que la rigen, porque no es solamente el ingreso o el lucro, tenemos que ver qué otras cosas, qué actitudes rigen a los empresarios.

Una de las cosas que queremos hablar cuando hablamos de Espíritu Empresarial es de la forma de vida. Es una carrera para toda la vida, y es una actitud de cómo uno mira el mundo. Cómo está de cara al mundo. Al analizar a los empresarios vemos lo que eran antiguamente, eran estudiantes que uno veía tal vez como problemáticos y también que podían haber sentido que eran diferentes desde el punto de vista de la psicología. Es importante que esos estudiantes, que se ven un poco apáticos, se animen a manifestar actitudes y valores que realmente tengan, en lugar de decirles que ustedes tienen que ser uniformes y tienen que actuar igual que los demás. Hay que animarlos para que actúen diferente. La única cosa que yo

puedo decir es que hemos encontrado que a la mayoría de los empresarios, lo que los motiva no es el ingreso. Cuando hicimos unos estudios de actitudes de los empresarios, nos dimos cuenta que el motivo principal para que una persona sea empresario es poder ser su propio jefe; segundo divertirse con lo que se está haciendo, hacer algo que realmente les guste y por último estaba el lucro. Siempre le decimos a la gente: usted no estará enseñando gratis y tampoco los empresarios trabajan gratis. Hay cosas que usted necesita satisfacer, pero después existen otras necesidades que son distintas, la gente se tiene que dar cuenta que no es la plata lo que realmente motiva la vida de un empresario.

#### **Pregunta**

El señor Curtis decía que uno de los problemas de la educación de hoy en día, es que nosotros enseñamos en una edad empresarial, bajo un entorno industrial, utilizando un ritmo de la era agrícola. Yo quisiera preguntarle al doctor Varela: ¿Cómo entiende usted el concepto del conferencista, pensando que hay muchas regiones agrícolas, con muy poca industrialización?

#### **Respuesta**

**RODRIGO VARELA**

Yo diría que el mensaje tiene que ver con lo que hablábamos, y es que de pronto seguimos enseñando con tecnologías muy primarias, con métodos muy primarios, muy básicos. Seguimos dependiendo mucho de la exposición magistral, de memorizar las cosas, por sí mismas. Yo no entendería que se pretenda mitigar la importancia del sector agrícola, del sector primario, porque en nuestro caso no nos podemos olvidar de él, y ellos tampoco; todos tenemos que comer. Pero la idea es que el hecho de estar en el campo o en una zona ru-

ral, no implica que yo tenga que educar a los niños de esa zona rural con la tecnología antigua y con la concepción educativa antigua. Sino que tengo que tratar de ponerme en la onda. Si yo sigo repitiendo el modelo, ¿este pueblo es básicamente agrícola, aquí no hay industrias, entonces no le botemos corriente al sector industrial?, pues el pueblo seguirá siendo agrícola toda la vida y nunca tendrá evolución.

Entonces la idea es no sólo modificar tecnologías educativas sino también ir entendiendo que esos productos agrícolas necesitan un procesamiento, una mejor distribución, mercadeo, como nos contaban en el panel de ayer, requieren una estrategia para fijar precios. Es simplemente darles un poco de orientación adicional hacia la parte más moderna de la economía, sin que forzosamente olvidemos las bases que tenemos, porque ellas están ahí.

#### **CHRISTOPHER CURTIS**

Yo quiero agregar algo al respecto. Recuerden que ustedes están enseñando a los niños que van a estar trabajando en el año 2010. Si a ustedes les enseñan la forma de trabajar de hoy en día, cuando ellos estén trabajando, estarán capacitados para el ambiente actual y no para el año 2010. Entonces hay cosas relacionadas con la agricultura que ofrecen muchas oportunidades. Quiero darles un ejemplo: usted puede ser un empresario en la agricultura, tener el Espíritu Empresarial en el campo agrícola. La mayoría de nuestros agricultores de hecho lo son, pero habrá firmas que estén tomando por ejemplo las flores y sacando de las flores medicamentos. Cuando nosotros tuvimos esa baja en los sitios de pesquería, la gente comenzó a tomar las algas marinas, aplicando ciencia y tecnología, para sacar de las algas marinas, medicamentos, alimentos etc.; entonces, aun en esos

sectores primarios agrícolas como son los forestales, minería etc., hay muchas cosas que son de tipo empresarial. Debemos ser capaces de cambiar la forma como nosotros estamos enseñando. El problema es tal vez un poco el cronograma para hacerlo.

#### **Pregunta**

Soy profesora de preescolar, ¿cómo puedo yo, enseñar a niños entre la edad de 3 a 4 años ese Espíritu Empresarial para que en el futuro sean grandes empresarios?

#### **Respuesta**

**RONNI COHEN**

Nosotros hemos analizado muchos estudios que muestran que los niños muy jóvenes son sumamente creativos, esos niños son los que más riesgos toman, niños preescolares. Los niños entran a los colegios con un altísimo nivel de curiosidad, con disposición de tomar riesgos y solucionar problemas. Si ustedes ven niños chiquitos tratando de abrir una puerta, ensayan y ensayan, uno cree que no la pueden abrir, pero son capaces de hacerlo. Los padres piensan que no pueden hacer las cosas, sin embargo ven que sí, los niños sí tienen esta gran cantidad de competencias. Yo recuerdo cuando estaba enseñando a preescolares que tenía un esquema para ellos y ellos adoptaban mi esquema, entonces yo hacía mucha "alharaca" y les decía, "tienen que hacer las cosas como yo les indico", pero con los niños jovencitos, usted tiene que ver cuáles son los proyectos que ellos tienen, no tienen que ser proyectos iguales. Deben ser diferentes y necesitan ser diferentes y muchas veces le damos a los niños un molde y hacemos veinte para los veinte niños que haya, y los hacemos todos igualitos, las personas van a dar veinticinco versiones debido a los colores que ellos van a

aplicar a pesar de tener el mismo molde. Tenemos que alentar y crear para que estos niños puedan crear con los colores lo que ellos quieren, tenemos simplemente que alimentar la curiosidad natural que ellos tienen, no tenemos que decirles qué pensar y dejarles experimentar.

No quiero decirles cuánto tiempo hace, pero yo estuve en un Kindergarten hace décadas y ahora me doy cuenta que yo estuve en un Kindergarten maravilloso, porque nos daban puntillas, martillos y podíamos con esto construir cosas. Por ejemplo, nos dejaban trabajar con las maderas, la arena etc., nos dejaban jugar. Tenemos simplemente que alimentar el espíritu del juego, porque ese es un trabajo.

Yo considero que los profesores de niños muy jóvenes están haciendo de gente que ha hecho cosas en una forma diferente y esto les enseña a aceptar las diferencias. Estos niños tienen ya el espíritu, usted debe estar en el camino correcto al enseñarles a ellos. Cuando se llega a la época del bachillerato la creatividad ya ha disminuido. Tenemos que dejar que los niños descubran, experimenten, en vez de estar hablándoles constantemente. Cuando estaba en el colegio no me había dado cuenta de que el ser creativo y capaz de solucionar problemas era echar un cuento, cuando la gente interpreta lo que la historia quiere decir, yo creo que es una forma de desatar a los niños para que nos hagan preguntas, con eso se logra mucho. Yo tengo un hijo, yo lo veo cuando llega a casa. Cuando estaba en primaria llegaba feliz, pero ahora está más temeroso de cometer errores. ¿Por qué?. Porque si comete un error se le va a decir que está equivocado y él siente como si fuese culpable. Estamos hablando de que a la gente se le tiene que decir siempre que aprenda de los errores, usted puede realmente cometer

errores. Hay que aprender y enseñarle a la gente cómo manejar los errores, alentarla a aprender de los errores que cometa. Los juegos creativos dan libertad de hacer lo que se quiera, es algo que se debe alentar en los niños.

#### *Pregunta*

Le oí mencionar en la conferencia, sobre el desarrollo de mercadeo en red. Realmente en Colombia es nuevo este sistema y hay muy pocas compañías que lo trabajan. Yo tengo alguna experiencia y algún conocimiento sobre mercadeo en red. He leído un libro, entonces yo pregunto: ¿este sistema de mercadeo será más eficiente o de más rentabilidad en el año 2000? ¿Sí será aconsejable enseñárselos a niños de corta edad?

#### *Respuesta*

**RONNI COHEN**

Cuando yo hablo de trabajar en red, hablo de niños que están diciendo: yo soy Ronni, yo puedo hacer esto por ti, ¿te puedo ayudar en algo?, entonces ¿cómo puedes tú ayudarme a mí? Muchas veces la gente tiene los recursos que nosotros necesitamos a la mano, pero nosotros no los pedimos y por eso no recibimos lo que necesitamos, porque simplemente no lo pedimos, esto es realmente lo que significa trabajar en red.

Yo hablo de redes de contactos, de persona a persona, como profesores. Yo encuentro que nosotros siempre estamos reinventando la rueda, ¿por qué no le hablamos a la persona que está junto a nosotros? Yo creo que los niños con quienes yo trabajo deben amar su trabajo tanto que quieran trabajar aprendiendo junto con otros.

#### *Pregunta*

Tenemos niños en la escuela primaria que medianamente ascienden a los

lenguajes lectoescritos, que les cuesta mucho trabajo leer y escribir. ¿Qué posibilidades tienen como empresarios? ¿Siempre van a ser co-empresarios?

#### *Respuesta*

**RONNI COHEN**

En 1978 la ciudad donde yo vivo se dividió en cuatro áreas; había dieciocho distritos escolares, la ciudad se dividió en cuatro distritos y había minorías de niños con habilidades deficientes. Se mezclaron las razas porque necesitábamos segregar las escuelas. En esa época me dijeron que si enseñaba 4to, 5to, y 6to. tenía que enseñar en la ciudad. Había muchos niños que no podían sumar, ni leer, pero eran, los mejores empresarios que teníamos. Teníamos un mercado grande, con 300 estudiantes, y ellos podían abrir su propio negocio. Estos niños sin dinero, no tenían en casa nadie que les ayudara y no sabían leer. Llegaban por la mañana con una moneda que nosotros creamos para nuestra pequeña ciudad y ellos iban donde la gente y le decían: mire, usted tiene perros calientes, yo le compro los doce perros calientes y tú puedes comprar otra cosa o comprar toda la coca cola del vendedor de coca cola, comprar papas fritas o lo que fuera, todo lo compraban y ellos usaban toda la habilidad que habían aprendido en la calle y la usaron en comercialización de mercadeo. Fueron los empresarios más exitosos, en mayo estaba en una escuela y alguien se acercó y me dijo: ¿me recuerda? y yo miré al niño que ya era un adulto, él había sido alumno mío hace diecisiete años y él me dijo: ¿me recuerda? yo no sabía leer cuando estaba en su cuarto grado, se llama Nicolás. Me dijo, yo tuve el mejor negocio de alimentos en nuestra ciudad chiquita, yo le dije "sí, me acuerdo, usted vendía perros calientes, maní, coca cola, crispetas, vendía todo, fue el más rico", y él me

dijo ¿sabe qué? ahora tengo un grado universitario. Esto no le va a suceder a todos los niños, pero él me dijo: usted fue la primera persona que me dijo: “usted va a aprender a leer algún día” y él se acordaba y yo lo vi y me acordaba de él y me acuerdo que en mi cuarto grado, en mi grupo de lectura de ocho niños que no sabían leer, me tocaba casi que enlazarlos porque no querían leer, no sabían leer. Pero él estaba en ese grupo, aprendió a leer y se convirtió en un profesor de arte culinario. Esta es una historia de éxito, otra cosa que yo quiero contarles. Darlit Smith, del Instituto de Chicago de Ciencias Empresariales, hizo sus estudios doctorales con adultos analfabetas y ella encontró que estos adultos tenían un Espíritu Empresarial enorme, encontró que se podían convertir en grandes empresarios aunque no pudieran leer o sumar. Alguien les podría ayudar y ellos tenían el deseo o la idea de vender. Ella dice que no importa qué tan inteligente sea usted, el ser empresario es un espíritu. Si usted tiene este estímulo hacia el éxito, a veces hay que nutrirlo en la gente, no importa que usted sea brillante, pueda que no sea un empresario exitoso. No es su E.Q., su coeficiente intelectual, es su deseo, su perseverancia, no es su inteligencia. No importa la inteligencia sino más el estímulo o la motivación que usted tenga.

#### **Pregunta**

Realmente en todo esto el maestro juega un papel fundamental. En estos momentos se está tratando de impulsar una política aquí y es que el maestro de primaria empiece a darle estímulo y orientación a los niños para que aprendan un segundo idioma. Estamos haciendo el intento con el inglés. Me parece una muy buena cosa, ya que hablamos de redes, incentivar a algunos maestros para ver cómo establecer unas

redes de comunicación entre maestros de aquí y maestros de sus comunidades. Digamos en dos sentidos: Uno a motivarnos más con el asunto del espíritu empresarial y a motivarnos más por el aprendizaje de una segunda lengua.

#### **Respuesta**

**RODRIGO VARELA**

Efectivamente, es el tipo de cosas que tenemos que empezar a hacer. En Canadá hay un programa de cinco días para formar profesores, una de las cosas que estábamos hablando es que sería muy bueno poder enviar cinco o seis profesores que fueran y tomaran el seminario, lo asimilaran, luego vinieran a replicarlo acá, de manera que todos pudiéramos aprender un poco. Yo creo que ese es el tipo de cosas que son interesantes de intercambiar, nos brindan una serie de espacios y de posibilidades que tenemos que ir buscando cómo podemos resolverlas.

#### **Pregunta**

El caso específico es que trabajo en un colegio nocturno con estudiantes entre 16 y 30 años. Quisiera saber si cambia o no el concepto de Educación Empresarial cuando se está trabajando con adultos y los componentes de la Educación, por las características que envuelve la pedagogía en un colegio nocturno.

#### **Respuesta**

**CHRISTOPHER CURTIS**

Yo creo que los adultos son más resistentes al cambio, es más difícil convencerlos de que esto sea algo que también les funciona. Podemos mejorar la calidad de vida de la gente, se les puede dar una opción, a veces la gente va a la escuela nocturna porque está atrapada en un trabajo diurno, yo creo que el ser empresario es una forma como ellos pueden resolver algunos proble-



mas, pero es algo hacia lo que se pueden dirigir, yo creo que a los dieciséis años y ciertamente a los 30 uno no está tan abierto a ideas nuevas, uno tiene que trabajar muy duro pero pueden conseguir gente. Cuando hay gente que se compromete a la escuela nocturna, están diciendo ¡yo sé que la educación es importante y necesito educarme!, ustedes pueden hacer que venga gente de la comunidad y que vean esto, ver cómo les ayuda la educación y también que esta gente se dé cuenta que muchos de los empresarios de la comunidad también estudiaron en escuelas nocturnas, tuvieron que trabajar y asistir por la noche a la escuela y algunas veces la meta de convertirse en empresario, es algo que le puede funcionar a estas personas. como una especie de motor para que terminen la escuela nocturna y sean empresarios. Yo también creo que por lo menos en mi país hay otra motivación. Muchos de los adultos que toman la clase de Espíritu Empresarial por la noche, están buscando un empleo, están buscando cambiar su empleo actual, no tienen trabajo y buscan otro etc. Están muy motivados, pero su motivación principal es el dinero y es difícil decirles que hagan una autoevaluación sobre lo que quieren hacer realmente con la vida. Uno puede dirigirlos hacia cambios en cuanto al enfoque, sin embargo sigue siendo importante que ustedes conserven todo el espectro de lo que tienen que enseñar, la auto evaluación, la Educación Empresarial como tal, completa, para que el curso sea efectivo, pero deben recordar que el enfoque del adulto tal vez sea diferente al de una persona joven que está en el colegio.

#### **RODRIGO VARELA**

Hay dos hechos que están muy investigados a nivel mundial y que tienen que ver de alguna manera con la edad y es que en cierta forma entre más años

tiene la persona, la propensión al riesgo tiende a disminuir por razones perfectamente entendibles. Por otro lado, también en la medida en que la edad aumenta crece el número de responsabilidades, lo cual refuerza el punto anterior y el tercer punto es que la persona mayor ya tiene constituido lo que se llama los elementos básicos de comportamiento. Hay, como lo decía Roni, mucha resistencia al cambio en principio, porque básicamente llegamos a una población que ha hecho del empleo su vida y un día aparece el profesor a decirle en el salón de clases: “vea, cambie de orientación” y obviamente que para él, su vida ha sido todo el tiempo su empleo, eso es muy duro. Entonces hay que ir de nuevo con el fortalecimiento de algunos conceptos, valores, pero hay que entender que ya se está luchando contra una infraestructura. Observen aquí de nuevo por qué es tan importante el trabajo en primaria y en secundaria y por qué nosotros nos hemos metido en esta área. Es porque en las edades de primaria y secundaria es cuando todo ese conjunto de valores y actitudes humanas se forman, se desarrollan y entonces ese va a ser su comportamiento en el futuro. Como Roni les decía, la verdad es que todos tenemos una maestra, un profesor que de alguna manera nos ¡tocó! en el sentido figurativo de la expresión, nos impulsó.

Entonces, en la educación de adultos muchas veces nos tenemos que concentrar mucho en la parte de conocimientos, de técnicas o sea enseñarles más mercadeo, más finanzas o más cosas de ese estilo, porque la otra parte es más difícil modificarla, pero no imposible. Entonces el cambio está ahí. Es muy interesante ver cómo esas personas cuando por ejemplo pierden su empleo y en cierta manera quedan en la calle, automáticamente los componentes del Espíritu Empresarial empiezan

a tratar de germinar y de pronto cuando uno está trabajando con adultos los que "más bolas le paran" son aquellos que están en una situación difícil en ese momento.

#### **Pregunta**

Nosotros en nuestro colegio, que es agrícola, tenemos una empresa que se llama Asociación de Futuros Agricultores; tiene su personería jurídica, tiene sus propios dineros y es de los estudiantes. Ellos, durante el tiempo que permanecen en el colegio trabajan y de allí obtienen utilidades. En ocasiones motivamos a los alumnos para que monten sus propios proyectos, sus propias empresas, pero la gran dificultad la hemos encontrado en que hay una gran desarticulación cuando los estudiantes se van del colegio, prácticamente se pierden de vista y con muy pocos podemos hacer seguimiento. La pregunta que le hago al señor Christopher es: ¿cómo han hecho ellos, qué experiencia han tenido para articular esa parte y para hacer el seguimiento de esos alumnos para que no se pierda ese Espíritu Empresarial que alguna vez tuvieron?

#### **Respuesta**

**CHRISTOPHER CURTIS**

Una de las cosas que nosotros hemos podido hacer, es que tenemos una base de datos que estamos utilizando con los estudiantes para hacer el seguimiento. Muchos, digamos un 50%, de los cuales los profesores quieren mantener el rastro. Tenemos un departamento de desarrollo económico al cual nosotros mandamos a muchos de nuestros estudiantes que han estado participando en el Espíritu Empresarial. Hay programas de préstamos que pueden ser dados a estos estudiantes, no son donaciones. A través de un programa de préstamos que ellos obtienen y que tienen unas tasas de interés favorables,

hemos podido hacerle rastreo o seguimiento a estos estudiantes, estos son programas de préstamos que están a disposición de los estudiantes que están ahí. Lo que sucede en estos casos, por ejemplo, bien sea en la escuela o en la universidad, es que cuando los estudiantes se van de la provincia o del estado, obviamente perdemos su rastro, pero dentro del estado no es tan difícil hacer el seguimiento de los mismos, a través de un sistema de bases de datos.

#### **RODRIGO VARELA**

Yo creo que aquí hay un punto muy importante en lo que Ronni estaba contando en el aspecto de generar la red, el grupo. Nosotros, por ejemplo, pudimos hacer hace unos tres años un estudio retrospectivo de todos nuestros egresados para ver cuántos de ellos estaban creando empresas y qué tanto habían creado empresas y en qué tipo de empresas estaban. En esa ocasión creo que el universo era alrededor de 400 estudiantes, donde el más antiguo se había graduado en el año 1984, o sea no era mucho tiempo. Sin embargo, cuando fuimos a usar todos los récords, computarizado todo esto, resulta que pudimos localizar alrededor de 300, los otros la dirección que teníamos ya no era, la empresa donde pensábamos que trabajaba ya no trabajaba, ya no vivía con los papás etc. En este momento estamos tratando de implementar un proyecto de investigación de nuevo para volver a hacer seguimiento. Pero en general es difícil. En la universidad del Valle estamos haciendo una investigación sobre los empresarios de Fundaempresa; y Fundaempresa es relativamente nueva y nos hemos encontrado con el mismo problema, inclusive cuando han ido los muchachos a encuestar llegan a la dirección que tenían de la empresa y dicen: "ya no exis-

te hace “n” años”. Hay un problema muy serio, de no mantener un proceso de traer nuevamente al sitio a las personas. Por ejemplo, nosotros hemos tratado de hacerlo en el ICESI, con algo que llamamos EXPO-ICESI. Consiste en que hay una feria empresarial en la cual los estudiantes van a vender sus productos, los que tienen empresas, y tratamos que los que terminaron vuelvan, pero no es fácil, es muy difícil ese proceso. Yo creo que es una de las cosas que tenemos que aprenderle a los Jesuitas. Los Jesuitas son muy buenos en eso. La gente se mantiene relativamente apegada a su colegio, a su universidad. ¿Qué hacen?, yo no he podido descubrirles el secreto. Pero lo hacen muy bien, entonces se les facilita mucho mantener el contacto. Pero en todo lo que yo conozco de programa de seguimiento, el problema fundamental es el de lograr que los estudiantes mantengan la comunicación con la Institución. Que por lo menos cada vez que cambian de dirección manden una cartica que diga “su nueva dirección es tal”. No nos hemos acostumbrado a hacerlo y esto nos dificulta mucho el seguimiento.

#### **Pregunta**

¿Cómo podría lbagué encontrar un asesoramiento para ayudarnos a llevar esto mismo que están haciendo el doctor Varela y el ICESI aquí en el Valle? Ya he logrado contacto con algunos profesores que expusieron ayer, y quisiera lograr también con el ICESI y con Criss y Ronni algo para mi capital y mi departamento.

#### **Respuesta**

**CHRISTOPHER CURTIS**

Algo que estamos interesados en hacer, es ayudar. Tenemos materiales pero he encontrado que la Educación Empresarial es un punto de capacitación muy propia o que se entrena en el sitio. No son simplemente materiales, es tra-

bajo que se tiene que hacer con la gente, trabajo entre la gente, donde usted le está proporcionando el servicio, hablando sobre actitudes, qué se debe hacer. Si uno quiere empezar desde un principio, mi mejor consejo sería que usted encuentre la persona clave dentro de su área, que los ubique y los lleve al lugar donde le va a dar la educación. Tenemos a la gente de los negocios, a los profesores y al gobierno del lado nuestro. Si usted quiere podría venir y ayudarle sin ningún problema.

**RONNI COHEN**

Yo provengo de una escuela donde todos tenemos nuestra propia especialidad, tenemos metas de currículum que tenemos que lograr pero no todo el mundo en la escuela cree en la Educación Empresarial, entonces yo constantemente les enseño a ellos y mis estudiantes son mis mejores representantes. Si alguno de ustedes va a E.U. quisiera que visitaran mi escuela. Pero creo que eso es realmente crítico, conozco los resultados y veo la diferencia que hay entre los niños que han estudiado esto y los que no. Si ustedes pueden compartir algo de lo que usted aprendió hoy y ese profesor le pide más y si su profesor comparte sus experiencias, esto es lo que llamo trabajar en red. Uno empieza contándose cuentos, con actividades pequeñas que se inician acá, y yo realmente creo que los profesores quieren ir a la escuela y amar su trabajo. Yo sé que hay gente que dice, “mire, yo soy profesor pero no me gusta enseñar”, entonces, ¿por qué no hace otra cosa?, pero si le gusta y yo veo el entusiasmo y quieren tener ayuda, usted tiene que lograr que los profesores compren la idea, venderle la idea a los profesores. En mi escuela hay muchos programas donde dicen “usted va a hacer esto, este año”, ¿por qué el decano o el director le van a decir, usted tiene que hacer esto?, pero cuando los profesores son quienes



están comprando la idea, la vida funciona si usted puede compartir con sus colegas y estimularlos a que se metan en el cuento. El doctor Varela puede conseguir gente que le capacite.

**RODRIGO VARELA**

Lo fundamental son dos cosas. Primero, lograr en Ibagué, en el Cauca etc., que haya un grupo de personas que estén seriamente interesadas en lograr esto, porque cualquier esfuerzo del ICESI o de cualquier Institución, que hagan sus gobiernos departamentales o de su sector privado etc., no tiene sentido si sólo vamos a oír un seminario y luego no nos comprometemos a ponerlo en marcha. Una de las primeras cosas que debemos hacer en cualquier municipio, región o colegio, es conformar la masa crítica de la gente, que esté dispuesta a ponerse la camiseta. Lo segundo es la ejecución del seminario, eso tiene un problema que tiene múltiples soluciones. Creo que el problema es de costos y tiempo y cosas por el estilo. Pero yo sé que si uno está convencido de lo que uno quiere hacer y tiene un grupo que esté convencido, es muy fácil, relativamente, convencer al secretario de

educación, al gobernador o al presidente de la Licorera y a varias entidades, para que corran con el costo que tiene una actividad de esas. Pero yo creo que lo fundamental es que estemos seguros que hemos conseguido gente, que de verdad está comprometida. Porque si uno va por ejemplo, por decir algo, a una empresa en el Tolima y dice, "necesito que me hagan una donación de "n" millones de pesos para hacer este seminario, para capacitar a estos profesores que van a hacer esto" y a uno le dan la plata y luego al año no puede mostrar que ha hecho algo, casi que cierra el camino de por vida. Por eso es muy importante recoger un grupo de personas que estén muy convencidas del asunto y con esas personas, uno tiene la fuerza para conseguir los recursos y como les dije a muchos, lo hemos hecho por varios años, de manera que cada vez que aparecen los recursos, estamos en disposición, con voluntad y con el deseo de hacerlo. Lo único que queremos es que el esfuerzo, tanto del que ponga los recursos, como del trabajo nuestro, se vea reflejado en acciones y en resultados.