

LA DOCENCIA EN LA EDUCACION EMPRESARIAL

RONNI COHEN

E.E. CATS Consultans Delaware, EE.UU.

El ser profesora realmente me encanta. Es un honor estar con ustedes hoy, hablándoles. Si estuviera en casa, estaría trabajando con 25 niños, de 8, 9 y 10 años. Estoy empezando mi vigésimo séptimo año de enseñanza, siempre he enseñado a niños cursos de inglés y de economía. Lo que más me gusta y lo que me parece más divertido y además un gran reto es enseñarle a los niños. Quiero decirles cómo llegué hasta acá y le agradezco a Rodrigo Varela, por traerme. Además quiero contarles quién soy y lo que hago.

¿Alguien recuerda dónde estaba el sábado antes de semana santa, en 1993, alrededor de las 11:30? Yo les puedo decir exactamente dónde estaba pues ese día se desencadenaron una serie de eventos que son los causales de que me encuentre en este momento con ustedes. Yo me encontraba durmiendo; era el primer día de vacaciones de semana santa y sonó el teléfono. Me molestó que alguien me despertara en mi primer día de vacaciones. Pero era el profesor James O'Neill, del Centro Delaware para la Educación Eco-

nómica, mi mentor en la universidad, diciéndome que le gustaría nominarme para el premio de Educador de Espíritu Empresarial del año. El premio era otorgado por la Revista Inc., las compañías Merrill Lynch, Erns and Young y la Fundación Kauffman. Era la primera vez que se iba a otorgar este reconocimiento. Le dije "yo soy una educadora en economía" "¿soy una educadora en espíritu empresarial?". "Nunca me he visto así". Me dijo, "usted lo es y lo ha sido por mucho tiempo". El premio tenía un sabático para hacer un libro documentando el mejor trabajo en Espíritu Empresarial.

Los profesores de primaria nunca recibirían un premio de US\$15.000. Eso sería fantástico, pensé yo. Era un premio enorme. ¡Claro, yo participaría!, dije, bueno, lo primero que haré es buscar qué significa la Educación en Espíritu Empresarial. No se había escrito nada al respecto para niños, por eso de cierta manera me sentí muy afortunada por que podría empezar a escribir mi propia definición sobre lo que es la Educación del Espíritu Empresarial. Entre más leía



sobre los empresarios y el Espíritu Empresarial me daba cuenta que no había una definición precisa, ni un currículum para enseñanza de empresarios, pero sí hablaba sobre la creatividad, que para mí era algo bueno porque podría escribir mi propio currículum y mi propia definición.

La palabra *ENTREPRENEUR* o empresario, viene del francés y quiere decir ¡hacer!. La educación empresarial permite que el estudiante haga cualquier proyecto y se convierta en un experto en lo que él o ella necesita hacer para terminarlo. Esto lo mantuve en mente y así encontré lo que era la Educación Empresarial para mí.

Primero, preguntaré quiénes son profesores de primaria. Creo que los profesores de primaria saben hacer una buena mezcla; una buena sopa sobre lo que es la Educación Empresarial. Se encuentra compuesta por las habilidades básicas de escritura, lectura y matemáticas y creo que debe incluir economía aplicada. Esa es la parte excitante de la economía, no es la parte harta que tuvimos que estudiar en la universidad. Es una mezcla de problemas, soluciones, pensamiento crítico de orden superior. No es repetir lo que dijo el profesor. Involucra habilidades como leer, escribir, hablar, escuchar y comunicar; también lo que en Estados Unidos llamamos Educación Ética y de Valores. Involucra liderazgo, dinámica de grupo, aprendizaje cooperativo y lo más importante es que la educación del Espíritu Empresarial debe incluir la exploración de la carrera y la creación de oportunidades en ella. Empezar un negocio, los niños deben saber que ésta es una posibilidad que existe durante su vida. La Educación Empresarial prepara y da autonomía a los niños para prepararse de forma muy exitosa, en un sistema global cambiante. Ellos pueden ver que es esta una opción viable en la vida que les da

habilidades de solución de problemas para operar en corporaciones, es lo que en Estados Unidos llaman *Intrapreneurship*. En el estado donde vivo hay un empleador grande que es Dupont, que ha reducido mucha gente en su nómina. En mi ciudad se cerró la acería y la gente que estaba empleada quedó desempleada; entonces, se cerraron los almacenes, hasta que la gente empezó a abrir pequeños negocios. Una cosa acá, otra allá, que ellos habían aprendido a hacer. Yo pensaba sobre eso cuando escribí mi definición. Había mucha gente compitiendo por los pocos empleos que quedaban en mi estado, y no era suficiente decir "contráteme", la gente tenía que decir: "mire, yo le puedo ayudar de la siguiente manera", debían buscar oportunidades que encajaran con sus habilidades y talentos. Yo tenía más o menos un mes para compilar un portafolio de lo que yo creía que era la educación empresarial, los eventos y la historia de mi liderazgo empresarial.

Escribir la filosofía de que somos empresarios y cada día de nuestra vida debemos vender nuestras ideas, vendemos a nosotros mismos. Cuando damos informes, somos empresarios vendiendo información, cuando uno trata de buscar un equipo o pide una donación o un puesto, uno siempre está vendiendo una idea y pidiendo ayuda. La lista es infinita, siempre hemos sido empresarios. Yo apliqué esto en mayo de 1993 y en ese verano me dijeron que era una de las tres finalistas. Llegamos a Kansas City, Missouri, y creímos que iban a nombrar el ganador. Nos dijeron que los tres éramos ganadores y cada uno recibiría US\$5.000, ya que cada uno era un ganador. Entonces, a los tres nos dieron US\$5.000 y adicionalmente, a uno de nosotros le iban a dar US\$15.000. Mi competencia incluía a una persona que le iba a enseñar el ser empresarios a los japoneses; una amiga que estaba

conmigo me dijo: "cualquiera que pueda enseñarle a un japonés va a ganar, usted es buena, pero no es así de buena". La otra competidora era una mujer que enseñaba en la escuela secundaria cómo abrir negocios y esta niña me dijo: "ella va a ser la segunda, usted va a ser la tercera porque solamente le enseña a niños chiquitos". Yo decía para mí misma: "es un honor ser una de las tres finalistas", pero yo quería ganar los US\$15.000 y quería escribir un libro. Los tres llegamos a casa con los cinco mil dólares y en noviembre nos llevaron a California, a Palm Spring. Cada viaje fue pagado en su totalidad y estuvimos en hermosos hoteles. En una comida de corbata negra para 1.400 personas nombraron a los empresarios del año de toda la ciudad. Dieron ocho premios para negocios que estaban empezando, negocios que mejoraron y después de nombrar seis, nombraron al educador empresarial del año y este fue el segundo en importancia. La gente se preguntaba por qué éste, que era el séptimo premio, era tan importante. Era una comida de corbata negra como los Oscars, con sobres cerrados y mostraban un video enorme de cada uno de nosotros en las clases haciendo nuestro trabajo.

Cuando rompieron el sello del sobre leyeron mi nombre. Me nombraron en 1993 la Educadora Empresarial del año. Al aceptar el premio, dije en mi discurso que lo recibía en nombre de los educadores de primaria porque somos los que marcamos la diferencia, tomamos niños que no saben leer y que no saben manejar números y les decimos: ustedes van a saber leer, ustedes van a manejar números, yo creo que usted lo puede hacer y eso lo dije a 1.400 personas y recibí una estatua muy linda de bronce, mármol y cristal. La cual costaba US\$1.600. Sé cuánto cuesta porque se rompió en el avión pero me tomaron la

foto con ella. Los empresarios número uno llegaron y me dijeron, sí, fue mi profesora de primero elemental la que me dijo, mire, usted va a ser alguien en la vida y nadie más lo dijo, no fue la de tercer grado, ni la de sexto grado. Todos estos empresarios del año de todo el país me decían, usted tiene razón, mi profesor fue el que hizo la diferencia y me dejó convertir en empresario. Hace tres años, desde esa época yo he recibido cartas y llamadas de gente de todo el mundo y me dicen, fue mi profesor el que hizo la diferencia. Realmente marco una diferencia en mi familia, donde el padre y la madre no eran empresarios. La gente me decía, no creíamos que una profesora de educación primaria pudiera ganar. De hecho el premio lo dio la revista Inc y la compañía Merrill Lynch que es un corredor de bolsa y la fundación Kauffman y estaban tan seguros que el ganador iba a ser alguien de un máster en administración, que no tenían a nadie que pudiera trabajar conmigo. Me dijeron, usted es una autoridad en Espíritu Empresarial de escuela primaria, esto fue bueno y fue malo; pero cuando los jueces escogieron a un profesor de primaria dijeron que era crucial que la Educación Empresarial empezara con niños pequeños. Debemos desarrollar esta aptitud psicológica, ustedes pueden resolver un problema, pueden hacer lo que quieran y si no lo pueden hacer les enseñaremos dónde se encuentran los recursos para poder resolver ese problema.

Hace unos dos meses conocí a un señor de cuarenta años y me dijo que lo habían echado y que también había renunciado a varios puestos. El me contó que nunca había sido feliz en la vida; había estudiado Derecho pero no le gustó ser abogado. Su familia estaba casi en la ruina cuando él consiguió dinero para abrir una compañía y me contó que él estaba muy bravo, estaba muy furio-

so. El dice que por primera vez había hecho algo que lo hacía sentir feliz. Que tenía rabia. ¿Por qué mis profesores nunca me dijeron que yo podía abrir mi propio negocio, que yo podía ser un empresario? Nadie me contó que esa era una opción de carrera.

Cuando yo volví me puse a pensar. En mi escuela; me dijeron usted puede ser una profesora, una enfermera o puede ser bacterióloga, eran mis únicas tres opciones en la vida. Yo realmente entendí lo que este señor estaba diciendo y yo me afirmé en mi creencia de que la Educación Empresarial es tan importante en la vida de cada niño, como en todos los niveles económicos, el talento, la necesidad, y la capacidad.

Cada día de colegio siento que soy un empresario de aprendizaje y mi mercado es muy difícil. Tengo veinticinco niños que tienen computadoras, T.V., tienen muchas cosas que llaman su atención y yo me tengo que parar al frente y llamarles la atención.

Cuando salí de la universidad era lo que la gente en mi país llama un todero. Podía hacer un poquito de todo pero nada realmente bien. A los veintidós años llegué a mi clase y creía que todo lo sabía, que nadie me podía enseñar nada. Yo tenía un grado universitario, pero entre más he enseñado me he dado cuenta que sé menos y que tengo que aprender mucho.

Cuando me convertí en educadora económica y Empresarial me di cuenta qué tan excitante es saber que hay cosas que todavía puedo aprender. La gente me preguntaba cómo me metí en la Educación Empresarial. Yo sé exactamente qué sucedió; había salido de la universidad hace tres años y alguien me dijo: "usted debe empezar a hacer educación superior". La forma de conseguir un salario más alto es acumular grados. A mí no me gusta estudiar mucho, realmente soy un poco perezosa, y yo creía

que sabía todo y no creía que tenía que volver a la universidad. Pero alguien me convenció que tenía que tomar cursos sobre enseñanza económica en educación primaria. Allí tomaba las notas en mi curso y luego hice un examen pero el profesor O'Neill, la persona que me llamó en 1993 antes de semana santa; fue mi profesor en 1972. El nos hizo parar del asiento, responder preguntas, bajar el bolígrafo, hablar e interactuar. El nos enseña que enseñar no es una carrera pasiva, un deporte pasivo, que el aprendizaje es interacción y creo que definitivamente eso cambió mi carrera. Cuando yo empecé a enseñar, mis niños se sentaban en filas rectas, no hablaban, yo hablaba y ellos siempre escribían, yo creía que así se hacían las cosas, porque así me enseñaron a mí cuando yo fui a la escuela. Pero esa no es la forma como la gente aprende, por lo menos no como aprende algo importante. Realmente nos molestó el doctor O'Neill y durante todo el verano nos molestó y nos dimos cuenta de cómo debíamos enseñar. El hizo de una ciencia triste que nosotros llamamos economía algo excitante y algo divertido, me di cuenta que ya no me podría parar frente al salón y entregar mi instrucción de la manera como lo había hecho antes.

Reflexioné sobre mi forma de entregar mi educación y cada año he cambiado un poquito. La gente dice: puede copiar sus planes de lecciones anteriores y enseñar de nuevo lo que enseñó hace varios años. Pero nunca enseñó igual, cada tres años seguidos cambio. Yo continué trabajando con el doctor O'Neill y con el doctor Meriel en el Centro Delaware de Educación económica. Por eso me llamaron el Primer Consultor de Educación Empresarial. Soy un consultor de tiempo parcial pero mi trabajo de tiempo completo es enseñarle a los niños de 8 y 9 años.

En mi país el presidente tiene unas metas para el año 2000, para la educa-

ción; él dice que para ese año todos los estudiantes deben ser responsables como ciudadanos, para poder continuar aprendiendo y aportando a la economía del país. Deben poseer el conocimiento y las habilidades de competir en la economía global. Para poderlo lograr, la Educación Empresarial no solamente debe impartirse en cada grado, en cada escuela, cada día. Yo tengo una lista de la educación empresarial y he estudiado el efecto de los programas de Estudio Empresarial. Aquí tengo una lista grande, con todos los beneficios. Ellos creen y se ha probado que los estudiantes son más capaces de resolver problemas, pensar creativamente, tomar iniciativa, manejar su propio tiempo, ser flexibles, conformar equipos de trabajo, escuchar en forma efectiva, cuándo decir que no, experimentar formas de pensamiento, comunicarse verbalmente y por escrito, escribir aspectos importantes de la economía, en cuanto se relaciona con ellos y su comunidad, describir su capacidad de controlar el futuro económico y esto es lo que necesitamos dar a los estudiantes, la capacidad de poder controlar el futuro económico, darles habilidades de mercadeo, poder crear cargos para ellos, igual que para otros, también esto les ayuda a comprometerse en los proyectos, sentirse bien para aceptar las críticas y les ayuda también a comprender los valores éticos y las opciones, además de que les ayuda a encontrar y comprender cómo es el mercado donde tienen que actuar. La educación empresarial es muy interesante para los profesores y también para los estudiantes, no hay muros en las clases porque en verdad incluimos tanta gente en nuestras aulas que usted no sabe realmente dónde comienza la clase y dónde termina la comunidad. El profesor ya deja de ser el que entrega el conocimiento y es más bien un peso que se le quita a uno de encima porque usted va a tener muchos recursos que

le van a ayudar en su clase. El profesor se convierte en el facilitador y los niños comienzan a descubrir y aprenden a través del ensayo y el error. Si tuviésemos todas las respuestas escritas en un libro en rojo usted no tendría que guiarse por dicho libro, porque actualmente quien tiene que pensar es el profesor, tiene que escuchar tantos problemas que se presentan y brindar solución a los problemas, que usted no puede decir, esta es una buena solución o una mala solución, los niños pueden ir evaluando sus soluciones. Traemos a los padres de familia, a los empresarios, banqueros, inventores, abogados y mercaderistas. Ellos se convierten en profesores visitantes de nuestras aulas.

Esta gente entra y nos traen todos sus recursos de enseñanza, su conocimiento, que a lo mejor yo, como profesora, no tengo. Yo he aprendido y aprendo todos los días. ¿Cuántas cosas todavía me faltan por aprender?

La Educación Empresarial es realmente un barril sin fondo, de habilidades que todos los individuos tienen que aprender a desarrollar: solución de problemas, comprensión de la economía, manejo del tiempo, dinámica de grupo, fijación de metas etc. Es realmente una especie de ambiente crítico y valioso, que ayuda al individuo a buscar sus propias metas perseverando para lograrlas, a tomar riesgos calculados y no solamente a adivinar, sino también a tomar esos riesgos pero calculados.

Los profesores y las escuelas somos criticados porque educamos a los estudiantes para el día de hoy, para el mundo de hoy. Cuando ellos están trabajando realmente en el mundo del siglo XXI no sabré qué les va a deparar dicho siglo. Hemos visto las potencialidades que tenemos en nuestra vida, pero la Educación Empresarial es una de las claves que va a cubrir la brecha, para poder nosotros trabajar en un mundo que

sea el mundo del mañana. Posiblemente ustedes están sentados aquí preguntándose qué puede uno enseñarle a niños de 9 a 12 años. Mi programa se escribió para el cuarto grado pero indiscutiblemente ha sido aceptado por los grados trece en algunas ciudades, en el grado cinco en el área de Chicago y ha sido también adaptado en otras ciudades fuera de New York, en el grado cinco y en el grado octavo en una escuela en Misuri y es utilizado por diversos clubes, escuelas secundarias y para capacitación de adultos. Yo hago el programa en un año pero puede descomponerse en dos o tres años. Realmente se puede dividir en tres años. El doctor Varela va a tener un programa, cuando se publique lo que yo he hecho, y es un documento que tiene aproximadamente cien páginas, y uno puede escoger de allí lo que quiera. La revista *Gente* lo comentó denominándolo "la escuela de negocios para los principiantes". Desde el primer momento, cuando los estudiantes llegan a mi casa, saben que no es una clase cualquiera, sino una clase especial y que se convierte en su sitio de trabajo. Cuando llegan a las 8:00 a.m. comienzan a trabajar y no va a ser fácil, pero seguramente va a ser muy divertido, retador, van a aprender cosas nuevas y van a hacer preguntas. Este es su trabajo de 8:00 a.m. hasta las 3:30 p.m.; espero que ellos den lo mejor de sí y se esfuerzen. Me encanta que a ellos les guste venir a trabajar, me gusta que tomen su trabajo en forma seria, porque para asistir a un trabajo todos los días, a usted le tiene que gustar. He trabajado mucho para que la gente se convierta en gente que aprende en forma independiente; en mi clase posiblemente le estarán diciendo exactamente a la profesora sustituta, qué es lo que ella tiene que hacer con ellos. Yo he trabajado arduamente, no solamente para responder preguntas, porque ellos las pueden responder por sí mismos, pero

si hay algo que ellos puedan hacer siempre les pongo puntaje. Les digo: "Voy a dar respuesta a su pregunta si usted me paga por ello". Ellos no quieren dar ningún puntaje por algo que ellos pueden hacer solos. Con esto los habilito para que asuman riesgos.

Por primera vez mi rector se quedó una vez mirándome y me dijo: "usted está equivocada, porque usted le dijo a los muchachos que podían decirle a usted que estaba equivocada". Entonces yo le dije al rector: "con esto ellos me enseñaron". Es importante habilitar a los estudiantes para escuchar lo que nosotros decimos; si estamos equivocados ellos lo que deben hacer es corregirnos porque yo sé que muchas de la cosas las aprendí en forma incorrecta. Los niños hablan en forma silenciosa porque cooperan para solucionar los problemas y si se interesan en un puntaje, posiblemente van a aprender a hacer que sus habilidades se desarrollen más. Hace dos años, mis hijos querían que yo aprendiese a utilizar una computadora. Les respondí: "miren, detesto la computadora". Yo simplemente tenía miedo, tenía US\$15.000, además de los cinco mil que me había ganado había recibido veinticinco mil dólares en total. Los niños me dijeron: "con \$5.000 dólares yo creo que deberíamos comprar una computadora y una impresora a color". Yo dije: "no necesitamos una computadora en clase", los niños tomaron el catálogo de la Macintosh y escogieron lo que realmente querían tener en la clase y me dijeron que si comprábamos una video grabadora podríamos hacer un video de la clase para ver cuánto estamos progresando; ahí me di cuenta que yo era la víctima de esos niños, que yo misma los había habilitado para que hicieran cosas que les gustaba, sin embargo escogimos la computadora. Ellos dijeron: "queremos enseñarte a ti cómo aprender a utilizarla", yo les dije,

"yo no quiero aprender", y un muchacho de 9 años me dijo: "usted tiene miedo", sin embargo me enseñaron y ahora sé manejarlo y puedo escribir y preparar mis clases.

En el verano de 1994 cuando escribí mi libro para el sabático, lo hice de forma manual en un bloc amarillo y los niños estaban bravos porque no estaba elaborado en computadora y ese fue mi gran error porque hubiera sido más fácil escribir el libro, si lo hubiera hecho en computadora. Bueno, yo tuve la satisfacción de escribir sobre mi bloc amarillo.

En mi puerta hay una cita que dice: "En donde usted se encuentre sea una persona buena", la otra parte de mi filosofía es que cada uno de nosotros es tanto estudiante como profesor para que cada uno de los días podamos celebrar algo que hayamos aprendido.

Encuentro que muchas veces los viernes en el colegio la gente está feliz, que ya se acerca el fin de semana y entonces ponen lo que se llama despedidas en el tablero, entonces, yo digo: qué tan triste celebrar los viernes en vez de celebrar los lunes cuando vuelven los niños al colegio. En mi clase nosotros estamos celebrando todos los días lo que vamos a aprender en el día. Un día nos quedamos quince minutos retrasados en el almuerzo porque estábamos entusiasmados y nadie se había dado cuenta de que era hora de almorzar. No podía yo creer que estos niños fueron capaces de trabajar en la hora de almuerzo. A las 3:30 p.m. cuando comenzamos a salir ya de clase estos muchachos siempre preguntan: ¿ya tenemos que irnos? Tanto para mí como para ellos el día transcurre muy rápidamente. El primer día de colegio les doy un problema sobre solución de problemas. Ellos deben estudiar lo que tienen en sus maletines y evaluar las características. Tenemos algo que se llama PMI. Es para

evaluar los maletines. Ellos ven lo que hay positivo en el maletín y posiblemente les pueda gustar. Por ejemplo, las asas del maletín que les permiten ponerlo en el armario, o colgarlo posiblemente a otras cosas. Pero también evalúan las partes negativas, o pueden decir que se les atasca. Las características que sean positivas e interesantes ellos dirán: a mí me gusta este maletín porque me ha durado desde el primer año de escuela y éste es mi cuarto año de colegio utilizando el mismo maletín, como cinco personas, por ejemplo, pueden tener en la sala el mismo tipo de maletín, ellos hacen pues su relación, trabajan como equipo y por eso estas hojas de evaluación se llaman EPMI y la ponen en una sola hoja todas las P, L, I, y pueden con esto diseñar el maletín perfecto. Una vez que se hagan las evaluaciones, cuando se ha terminado el diseño, crean una publicidad y hacen un plan de negocios y esa va a ser prácticamente la introducción a lo que es la planificación de negocios y hacen un comercial oral corto, evaluando la presentación que cada uno de los alumnos hace, utilizando el mismo PMI, con esto se están midiendo, comunicando, están comenzando lo que es la base de la Educación Empresarial.

He hablado con ellos sobre las evaluaciones, yo siempre pensaba que era una calificación más por el trabajo hecho. Pero la evaluación la están viendo como parte de un proceso y no como un fin en sí mismo. Los niños aprenden sobre este ciclo donde se hacen evaluaciones para hacer mejoramientos. Cuando reciben el informe de todas las otras personas que han oído la presentación, pueden realmente mejorar lo que es su propia presentación.

Con ustedes quiero ensayar una actividad. Quiero que miren alrededor de este salón y busquen todas las cosas

cuadradas que ustedes observan aquí, les voy a dar exactamente 30 segundos. No escriban nada, sólo háganlo mentalmente. Ahora en una hoja de papel quiero que ustedes anoten diez cosas redondas y no miren. ¿A ustedes les parece equivocado que haya cambiado el juego y ahora tengan que buscar cosas redondas? ¿les molesta que les haya cambiado el juego? eso cuando lo hago con los niños lloran y me dicen: "usted nos dijo que buscásemos cosas cuadradas y cómo nos vamos a acordar de las redondas". Uno a veces está tan acostumbrado a ver las cosas tal como siempre están, que cuando se las cambian se molesta. Pero es exactamente lo que el empresario está confrontando todos los días: la incertidumbre. Seguramente usted está construyendo cosas cuadradas, en vez de las redondas que el mercado está exigiendo. Si usted lo supiera podría cambiar rápidamente.

La próxima cosa es el desarrollar una actitud mental positiva. Eso es alistar la mente y arrancar. En nuestro país tenemos un dicho: "si la vida le da algo amargo, amargo es un limón, si la vida le da limones, haga limonada, sáquele el mejor fruto a las cosas malas". Yo nunca supe cuán importante era hablar en términos positivos. Decía cosas como ¡no se olviden! En lugar de decir "recuerden", yo decía ¡no hablen! en lugar de decir ¡por favor, estén callados! Yo reforzaba lo que no quería cuando lo manifestaba verbalmente. Entonces, estudié con alguien que hablaba de lo que era la actitud mental positiva, de cuán importante es cuando se quería que se corrigiera algo, decir exactamente lo que era. Si yo le digo ¡no se olvide!, estoy diciendo la palabra ¡olvidar! y era lo último que los niños recordaban. Si yo digo ¡recuerden!, ellos van a recordar y la palabra olvidar se borra. Hay gente que dice: "no puedo hacer tal cosa cuando me dicen eso, eso es demasiado duro".

Usted tiene que hacer que los niños le digan si usted me ayuda o si yo trato podría realmente lograrlo y qué debo hacer.

En mi escuela, en mi colegio, la gente siempre está diciendo que esa no es la forma como siempre hicimos las cosas, ni es la forma como lo hacemos. En lugar de decir, así no lo hacíamos antes, ¿cual será la forma positiva? ¿cómo podríamos decirlo? ¿cómo cambiar esa frase, revertirla completamente? Han oído ustedes decir esto: ¡no es mi trabajo, a mí no me toca, es el trabajo de alguien más! Pero entonces, qué debo yo hacer, voy a asumir ese trabajo, voy a asumir esa responsabilidad, entonces los niños cuando están jovencitos realmente pueden cambiar eso, la forma negativa a la forma positiva. Yo nunca voy a decir: usted tiene que acordarse de las cosas positivas y frases positivas.

Esto se relaciona con la expresión "si usted cree que puede o cuando cree que no puede realmente, usted tiene toda la razón", esa es la profecía que realmente se cumple. El empresario tiene que ser muy positivo y trabajar rápidamente para cambiar los pensamientos negativos hacia acciones positivas.

Lo próximo que yo enseñé a los niños se denomina la prueba POP o sea explorar y descubrir. Antes de crear algo les enseñé lo que es esa prueba, es el proyecto posible con los recursos que usted tiene a su disposición. La O en esta POP significa: ¿es original su idea? ¿Es nueva o alguien ya la ha explorado en un proyecto similar? La última P del POP es pasión, entusiasmo. Antes de que usted vaya a llevar a cabo una empresa, usted tiene que preguntarse si le gusta, si es su sueño, su amor, su pasión y si le gusta o no porque si no ¿debería usted acaso invertir su tiempo, su energía y su dinero en tal proyecto? Yo le pido a la gente con la que trabajo, que

antes de que inicien cualquier cosa realicen la prueba POP.

El siguiente proyecto es obviamente, el proyecto en el cual nos divertimos. Tienen que inventar un emparedado muy sano y esto tiene que ver con los estudios de nutrición y comidas sanas. Los niños aprenden una técnica que se denomina "escabullirse" y en inglés se llama "Scamper" para poder crear una situación de solución de problemas. Aprenden los factores y costos de producción, además de cómo calcular los costos unitarios. Estudian lo que es la publicidad impresa y por T.V. Ven cuál es la demanda de los consumidores. Luego traen unos emparedados para hacer una degustación. El emparedado más popular de ese año se llamó *ojos de pescado*. En esta receta, una niña hizo unos waffers les puso crema de leche y cortó unas uvas por la mitad y las puso dentro de la crema para que se vieran como ojos. Era horrible pensé yo, pero ella conocía el mercado. A los muchachos les encantaba la idea de comerse una cosa que se llamaba *ojo de pescado*.

Los niños hacen cosas como espaguetis con albóndigas, otros hicieron unos sandwiches que se llamaban de *abondiguitas*. Se veían horribles, los niños aprendieron que si a la gente le gustaba su apariencia la gente se lo comía, pero si la apariencia es horrible la gente no lo ensaya. Yo traje los propietarios de una cafetería que se había abierto en un sitio de comidas rápidas y entonces los niños preguntaron por qué con tanta competencia habían abierto y la gente que había abierto los restaurantes hace tres años respondieron, porque la gente, la competencia es buena para nosotros, porque nosotros somos los mejores. Le enseñaban a los niños que ellos trabajan muchas horas. Los niños comentaron: "ustedes son empresarios, están ricos". Esta gente se

moría de la risa. Les dijeron a los niños que realmente para ver un gran ingreso toma muchos años. Esto es lo que nos gusta ser: soñadores. Nuestro café se llama el café del soñador; nuestro sandwich es lo mejor.

A estos niños les damos muchas historias, que nosotros tenemos que mezclar con lo que es Espíritu Empresarial. Hay una que se denomina *La Barbería del Tío Jed* y es la historia de un negrito en el sur a principios del siglo, su sueño era abrir una barbería pero nadie le iba a prestar plata a un negro y menos en el sur. Sin embargo, él hacía su trabajo porque él iba de domicilio en domicilio, a veces a pie o caballo y le cortaba el pelo a la gente en su propia casa y siempre decía: "mi sueño es abrir una barbería". Sus clientes obviamente no podían darse el lujo de pagarle siempre, a veces le daban comida, legumbres y a veces hasta no le daban nada. Este negrito siempre les cortaba el cabello y ahorra. Pero su gran obstáculo fue cuando su sobrina necesitó una operación. El médico le dijo: "nosotros no podemos operarla a menos que usted pague". Este le dio todos sus ahorros para la operación de su sobrina, lo cual lo dejó quebrado pero dijo "no me importa, más importante es mi sobrina, que cualquier otra cosa, pero en el futuro prometo que voy a tener mi propia barbería". Y ahorró y ahorró su plata en el banco y de repente se quebró el banco y perdió toda su plata. Este fue justamente el momento en que se presentó la gran depresión en el mundo, pero este negro nunca se rindió, sólo ahorra y ahorra. Cuando cumplió los 79 años abrió su barbería con cuatro sillas y muy buenos espejos. La gente venía todos los días a cortarse el cabello y venían directamente a donde él, como él había ido a sus domicilios, pero después de esto él murió, sin embargo su sobrina dijo, "ustedes saben que él murió siendo un hombre

feliz porque logró que se cumpliera su sueño”.

Cada vez que le cuento esta historia a mis niños, me dan ganas de llorar. Esto muestra a todos los niños que si usted tiene un sueño puede que no se le cumpla mañana mismo, porque los milagros no son inmediatos, a veces puede demorarse toda una vida para que su milagro suceda y su sueño se cumpla.

Relaciono esta historia con el señor Kauffman que fundó este premio de los US\$25.000. Para mí es una persona muy importante. Murió tres meses antes de dar el premio. De joven trabajó para una compañía farmacéutica y trabajó muy duro. En un año hizo más dinero que el presidente de la compañía, entonces el presidente le dijo: “le voy a reducir su comisión, no le voy a pagar tanto por lo que vende”. Eso realmente no le importó porque él era un trabajador, y trabajó más duro que nunca, a pesar de que le habían reducido su comisión. De nuevo hizo más plata que el presidente. El presidente le dijo: “mire, le voy a reducir su territorio en la mitad”. El continuó haciendo más dinero que el presidente, después se dio cuenta que debía trabajar por sí mismo. Tomó parte de la plata que había ahorrado y empezó su propia compañía con \$5.000 dólares. Durante su vida él convirtió esos \$5.000 dólares en los laboratorios Marion, una compañía farmacéutica enorme que cuando él murió costaba millones de dólares. Creó una fundación, entregó millones durante su vida y millones más después de muerto, trabajó en el premio de Kansas City y vivía usando tres filosofías sencillas. El creía en primer lugar en lo que nosotros llamamos la regla dorada: ¡trate a otro como usted quiere que lo traten! Su segunda filosofía fue: ¡los que producen, deben compartir los premios! y su tercera era: ¡sirva a la comunidad en donde vive!

Yo hablo sobre la filosofía del señor Kauffman porque creo que es la manera como debe vivir la gente, así son las reglas que usamos en mi clase. Traten a otros como ustedes quieren ser tratados, los que producen deben participar de la recompensa y servir a la comunidad. Yo me encontré con los valores y filosofía de la corporación Dupont que en mi área es uno de los grandes empleadores y ellos tienen una filosofía muy similar a la del señor Kauffman, la primera es que cada empleado tiene que empeñarse en no tener disculpas, el empleado está comprometido para entregar lo que promete. En segundo lugar, todos, el cliente, el empleado y el empleador, deben ser tratados de una manera especial; la regla dorada, trate a otros como usted desee ser tratado y el tercer valor para la corporación Dupont es que el negocio está entremezclado entre la fábrica y la comunidad; el negocio es una institución social y debe servir a la comunidad, no sólo ganar una utilidad. Yo hago que mis estudiantes comparen la filosofía y este año estamos recopilando la filosofía de las grandes corporaciones. Nosotros como clase elegimos un proyecto que sea para ayudar a la escuela o la comunidad. Este año los niños eligieron un proyecto. Nosotros tenemos una casa, una escuela de 200 años y está lista para caerse. No ha sido utilizada como escuela durante muchos años. Pero está en el centro de la comunidad y los niños decidieron que querían ayudar al comité que quiere restaurar y salvar la vieja escuela; yo quiero que hagan un proyecto de servicio a la comunidad donde no traigan dinero de sus padres, sino su energía, amor y talento tratando de ganar dinero para ayudar a la comunidad. Es muy fácil decirles: “miren, vayan a casa, pidan un dólar a sus papás y haremos con ese dólar algo”.

Hace tres años yo estaba en una reunión parecida a ésta y alguien de New

York me dijo: "mire, tenemos un banco en nuestra escuela, los padres llegan, recopilan todo lo que se depositó y lo llevan al banco". Y yo le dije: "mire, yo vivo en Delaware, el estado bancario más grande de los EE.UU, yo tengo que tener un banco en mi escuela". Realmente era algo que quería hacer pero no quería que los padres fueran los banqueros, yo quería un banco de verdad. Fui donde el rector y en esa época el rector del colegio era una persona que si uno le decía algo imposible, él le decía a uno, "si es lo que usted quiere y es su pasión yo le voy a ayudar a lograr su meta". Yo le dije a este señor: mire, "tengo que tener un banco en la escuela" y él dijo, "bueno, averigüe qué lecciones le enseñaría a los estudiantes y yo haré que alguien o algún banco se comprometa con nuestra escuela". Ahora, esto fue en el grado 5 y 6 más o menos con 1.000 estudiantes. El fue donde sus amigos en el único banco independiente de Delaware en nuestro estado, y comprometió a ese banco para que abriera una sucursal en nuestra escuela. Cuando yo llego a la escuela y veo la señal de aviso de este banco, me siento muy orgullosa de haber logrado abrir un banco en nuestra escuela. Muchos de los padres, que nunca habían tenido cuenta, abrieron una cuenta en el banco de la escuela. Los alumnos les enseñan a los padres y a la gente cómo abrir la cuenta. El banco se abre todos los jueves y el cajero es también el gerente del banco. El recibió una promoción a un banco en un barrio muy bonito de la ciudad, pero él todos los jueves llega a nuestro banco en la escuela; dice que para él es un placer y disfruta trabajar con los niños y realmente el dinero que ahorran los niños lo llevan a proyectos de la comunidad. A veces los niños ponen 2 ó 3 centavos. Hay otros que meten cientos de dólares, el señor Emerik toma cada depósito, bien sea de un cen-

tavo o de cuatrocientos dólares y trata a este niño como si fuera el cuentahabiente más importante del banco. Los niños aprenden cómo funciona un banco, cómo el banco obtiene dinero a través de los préstamos y cómo obtiene utilidades y si ellos van a tener que ahorrar o van a crear una empresa, van a usar acciones y van a saber cómo hacerlo.

Cuando fui a Barklin, me dijeron que nadie podía trabajar conmigo, yo tuve que averiguar todo lo posible sobre el Espíritu Empresarial. Conocí al señor Frank Jabara, una persona muy valiosa que vive en Wichita, Kansas, y él inició una de las primeras escuelas empresariales que enseñó en los años cincuenta. Esto fue mucho antes que el Espíritu Empresarial fuera popular. El me dijo que lo más importante que le debía enseñar a mis alumnos era el concepto de trabajar en red o en grupo, como profesores muchas veces en la clase solamente podemos hablar con los niños pequeños o un poco mayores. Estamos clavados en esta clase, no tenemos con quién más hablar, cada día volvemos a inventar la rueda. Yo digo, "mire, esa lección la acabo de enseñar", pero otro profesor me dice, "yo la enseñé hace un año y de una mejor manera". Los profesores tienen que reunirse, compartir ideas, me di cuenta que los profesores no trabajamos en red, porque nunca aprendimos la habilidad, la importancia que tiene el trabajo en red. En lo que yo les entregué tienen una hoja sobre cómo trabajar en red. Mis niños reciben esta hoja el primer día de escuela y encuentran a alguien que va en el mismo autobús con ellos o alguien que cumple años en el mismo mes, encuentran a alguien que tiene la misma cantidad de hermanos o hermanas y ellos juegan a esta búsqueda del tesoro humano igual que ustedes jugaron hoy por la mañana. Ellos dicen: hola, mi nombre es fulanito,

¿me puedes ayudar? y me dicen, sí, te puedo ayudar porque tal cosa, y firman en blanco en la hoja. El señor Jabara recomienda que esto se haga con camisetas y los niños llegan y van el uno hacia el otro y le dicen: "mira, quiero que me firmes mi camiseta donde dice mi nombre es..... y si quieres yo firmo la tuya". Mis niños aprenden cómo hacer libros de direcciones en la computadora, para tener recursos a la mano. Nosotros los llamamos los ¡libros de recursos!, esto es una clave en el trabajo en red. Nosotros colocamos en el tablero un cuadro y los niños escriben cuál es su mejor habilidad: yo le puedo ayudar a usted haciendo tal cosa, con matemáticas, por ejemplo, si usted necesita saber cómo abrir su locker, venga donde estoy y le ayudo. Si usted quiere deletrear una palabra, yo le puedo ayudar con ortografía. Ellos se dan cuenta que tienen talentos y habilidades que otra persona puede necesitar y eso es algo clave que usted le debe enseñar a los niños.

Quisiera hablarles o contarles un cuento. Yo le enseño a mis niños el arte de contar cuentos y hablamos sobre historias de los países. Esta es una que habla sobre los amigos y cómo los amigos le pueden ayudar. Un día, un señor Arango estaba parado frente a un almacén de peces. El estaba colocando un aviso, el aviso decía: "pescado fresco, aquí se vende pescado fresco" y estaba muy orgulloso porque el aviso le quedó muy bonito, pero llegó su amigo Gabriel y le dijo: viejo, por qué estas colocando ese aviso, por qué tiene la palabra fresco, los clientes nunca pensarían que tu pescado no es fresco y Arango dijo, sí, voy a quitarle la palabra fresco, tienes razón, no la necesito, entonces quitó la palabra. Después llegó su amigo Felipe y miró y dijo ¿por qué tienes la palabra vendo?, la gente sabe que tú no estás dando el pescado gra-

tis, entonces quitó la palabra vendo. Usted es tan inteligente, le dijo Arango. Llegó otro amigo y el aviso decía: "aquí, pescado diariamente" Llegó Víctor y le dijo ¿por qué tiene la palabra aquí?, obviamente usted no vende el pescado allá. Sí, tiene razón, dijo Arango, y quitó la palabra aquí; entonces Gabriel le dijo: mire, ¿por qué tiene la palabra diariamente, si usted está aquí todos los días? esa palabra no se necesita, entonces el aviso simplemente dice "Pescado". Es perfecto, dice Arango, pero, a medida que estaba subiendo en la escalera para colocar el aviso, Gabriel miró y se rió. Sabes qué, ese es un aviso tonto. ¿Por qué? dijo Arango, yo creo que es fantástico. No tienes que colocar un aviso, todo el mundo puede oler tu pescado a kilómetros de distancia. Entonces Arango quitó el aviso y se dijo a sí mismo; "qué tan afortunado soy teniendo amigos tan inteligentes". Eso se los cuento a mis niños y les decimos: "puedes tener amigos en red, pero hay amigos que no quieren que participes en esa red."

El empresario debe ser un maestro de la toma de riesgos, los estudiantes deben aprender que la toma de riesgos debe ser en forma calculada. Uno simplemente no puede tomar riesgos, sin ver qué consecuencias pueden tener. El trabajo de los empleados, su nombre, su buen nombre, depende de la capacidad de hacer elecciones adecuadas, conocer todas las opciones, todas las alternativas y lo que es más importante, saber cuáles son las consecuencias. En clase hablamos sobre escenarios de mejor y peor caso. ¿Qué es lo peor que puede suceder si usted hace esto?. Algunas veces uno puede hacer un tonto de sí mismo. Si eso es lo peor ¿valdrá la pena tomar el riesgo?. Si hay un niño que no quiere hacer el ridículo, pues no toma el riesgo. Otros dicen, sí, vale la pena tomar el riesgo porque puedo te-

ner éxito. Yo he hablado con empresarios que han tenido éxito como Dewitt Wallace ¿Alguien sabe quién fue?. Yo no sabía quién era tampoco. Lo conocí hace unos pocos meses. Tuvo una idea fantástica. El creyó que uno podía leer muchas revistas, tomar los mejores artículos y colocarlos en un libro. Entonces él fue a los editores y dijo: miren, esto será fantástico, tomaremos los mejores artículos que se publiquen cada mes y los publicamos en una publicación aparte. La gente no tendrá que leer diez revistas, sino solamente una. Los editores se rieron, le dijeron, esos son segundas. Yo no quiero publicar historias de segunda mano. Entonces el señor Wallace y su esposa arriesgaron todo su dinero, tomaron prestado de la familia, de los amigos y editaron una revista. Cada mes usted puede leer treinta artículos. Ellos no tenían cómo costear las suscripciones a las diez revistas. Las leían en las bibliotecas.

¿Ustedes saben qué fue lo que se inventó? ¡Selecciones del Readers Digest! ustedes lo tienen en Colombia. Ahora Selecciones tiene millones de lectores y ese es el nombre. La gente no le creyó. Los niños han pedido hablar del señor Wallace y de empresarios exitosos que realmente han logrado tener éxito. Ellos no quieren oír sobre gente que dice jno, es una mala idea! Ustedes saben quién es Chester F. Carlson. El estudió la física, pero no podía conseguir empleo porque estaban en la depresión. Entonces, él empezó a trabajar para una compañía de arquitectos y era el gerente de la oficina. Mientras estaba haciendo su carrera de Derecho, estaba encargado de lo que eran los planos. Eso fue a finales de los veinte, principios de los años 30 y no había copadoras, exceptuando papel carbón y tenían que hacer copias de los planos. Cuando no tenía suficientes planos, él tenía que tomar el mapa y hacerlo a mano. Eso a

veces tenía errores. Era difícil de hacer, consumía tiempo; pero cada copia tenía que hacerse a mano, individualmente. Entonces él pensó con su trayectoria de físico y sacó la idea de la fotoconductividad como un medio para hacer copias. Nadie le creyó, él hacía esto por la noche cuando no estaba trabajando. Arriesgó todos sus ahorros, contrató a alguien para trabajar con él e inventó la máquina fotocopiadora. Yo le cuento a mis alumnos muchas veces este tipo de historias, porque ellos pueden recordar las historias y volverlas a contar y se dan cuenta que a veces las cosas no son inmediatas.

Sabemos que un empresario está definido en el diccionario como alguien que arriesga, organiza y hace su negocio. Si todos trabajan duro, todos pueden ser empresarios y pueden tener éxito. Pero los negocios son realmente una aventura y aun los negocios que tienen los ingredientes correctos pueden fallar. Un buen ingrediente es la suerte, pero no en el sentido de una moneda sino de una oportunidad, de asumirla, conocerla y construir sobre la oportunidad y esa forma de reconocerla es crítica para el empresario. No es solamente entrar al mercado, sino quedarse en el mercado, resistir y también saber cuándo tiene que salir del mercado, cuándo debe dejar de lado el negocio. Uno le enseña a los niños cómo meterse en proyectos, cómo hacer empresa, pero no cómo salirse, cuándo necesita salirse de la empresa. Entonces le cuento a mis estudiantes sobre gente que vio oportunidades y las utilizó para su ventaja y personas que vieron las oportunidades pero no las usaron. Les hablamos de personas como Carl Smith, que estaba en un tren y estaba trabajando tan duro que no almorzó. Cuando fue al vagón donde servían el almuerzo pensó: "me van a dar galletas frías". Pero realmente se sintió muy sorprendido



cuando le dieron galletas calientes. Le preguntó al cocinero: ¿cuál es su secreto? él dijo, yo hago toda la masa antes de que el tren salga de la estación y los hago uno por uno. Esto llevó a una mezcla que se usa con gran frecuencia en mi país para hacer panecillos calientes.

¿Ustedes comen papas fritas? George Crum era un cocinero que preparaba las papas para las comidas de los clientes. Alguien quería que se le hicieran muy delgaditas las tajadas y le pareció que no estaban suficientemente delgadas. Entonces, este señor se enfureció y le dijo: "Voy a cortar tan delgadas las papas que este señor nunca se va a quejar de nuevo". Esto llevó a la invención de la papa frita que en EE.UU. es un alimento muy popular.

Yo les enseño a los niños que el éxito no es cuestión de suerte. Cuando hay un fracaso la gente dice: yo no tengo suerte. Este que tuvo éxito realmente tuvo mucha suerte. Pero realmente entre más duro trabaja uno más suerte tiene. Cuando la gente dice: "mire, no tuve la oportunidad", lo que está diciendo es que la oportunidad es muy difícil de obtener. Uno tiene que decir a los niños: "usted puede asumir esta oportunidad y llevarla a cabo".

Ustedes tienen una página en su libro que se llama ¡Carpe diem! en la parte superior. Es una expresión latina que dice: "asuma el día de hoy". Ustedes van a estar aquí hoy, pero no van a estar mañana. El tiempo no se puede recuperar nunca, y es el mejor recurso que tiene un empresario. Ustedes han escuchado la expresión: "no deje para mañana lo que puede hacer hoy". Los empresarios con frecuencia necesitan muchos años para recibir una compensación. Yo le hablo a los niños sobre fijar metas y ustedes cuando hagan la educación empresarial le pueden decir a los niños: "fijen una fecha de cuándo van a cumplir su meta". A veces deci-

mos, nunca hago nada, nunca logro terminar nada, pero si escribimos nuestras metas nos sorprendemos a nosotros mismos cuando vemos que sí las podemos lograr.

El proyecto más popular que tienen los niños se llama ¡*Pastamania!* Cada niño debe inventarse una herramienta para que los espaguetis sean más fáciles de comer, para que no se ensucie tanto. Ellos inventan máquinas sencillas, aprenden a diseñar, a probar, a hacer investigación y asegurarse que la herramienta funcione. En el día de la *Pastamania* los padres traen espaguetis y los niños prueban las herramientas. Teníamos una catapulta que entregaba los espaguetis y los mandaba a la boca. Hay muchas invenciones que muestran la creatividad increíble de los niños. Ellos necesitan escribir las instrucciones de la herramienta y evalúan las herramientas de cada uno, usando la herramienta PMI de la que hablé antes.

Cuando trabajamos sobre la *Pastamania* hablamos de calidad. La calidad nunca es un accidente, siempre es el resultado de un esfuerzo inteligente. Los niños también hacen encuestas a la gente y le preguntan qué problema pueden tener. Esta es una invención para solucionar un problema, por ejemplo, ellos inventaron una pelota para un ratoncito, esta pelota tenía una pita, una especie de traperito; entonces cuando el ratón jugaba limpiaba el piso de la jaula. También teníamos tarjetas de béisbol y para no dañarlas, nos inventamos la forma de mirarlas sin que se tuvieran que tocar. También estudiamos sobre costos; usando una botella de soda o una caja de leche hablábamos sobre costos. A veces uno inventa e invierte dinero en algo que nadie compra. Entonces hablamos sobre poner las cosas en una rebaja, en una realización.

Enseño a los niños sobre los mentores, y deben tener un mentor. Yo ac-

túo como si fuera un mentor para ellos, pero yo encuentro mentores a nivel de la comunidad: Gente que va a ayudarles, hablo sobre el doctor O'Neill y sobre el doctor Mesiers, que me dicen a mí: ¡Usted puede hacer todo lo que quiere. Ganar el premio, escribir el libro, porque usted tiene la habilidad. No necesita de alguien que la empuje, que le dé una palmadita en la espalda o que le pegue una patada en el trasero y le diga: ¡oiga, póngase las pilas!

Los niños juegan a la bolsa. Ellos han aprendido sobre acciones, sobre títulos y su última invención se llama la guía. Ellos van a la bolsa y arriesgan acciones o las venden o las compran; para financiar su propia compañía las emiten. Tal vez este sea el proyecto más excitante porque trabajan en compañías formadas por tres o cuatro alumnos y deben hacer un ítem que tenga calidad.

Hasta ahora han hablado sobre invenciones, pero tienen que producir un ítem. Entonces necesitan financiarlo. En el centro de la pequeña empresa llega una persona que les enseña cómo planear o hacer los planes. Ellos aprenden a hacer un plan de negocio. Yo pregunté si mis niños podían participar en la competencia de planes de negocio de la escuela secundaria y uno de mis niños ganó el premio. Me decían que los niños pequeños no podían escribir un plan de negocios, pero ellos sí lo pueden hacer. Yo hago que escriban un plan de negocios para su vida, a dónde quieren llegar y cómo van a llegar hasta allá, para que ellos sepan cuál es el concepto de los negocios, de los planes de negocio. Un niño se inventó una alarma para su alcancía porque su hermanita le robaba la plata de la alcancía.