PANEL DE EXPERIENCIAS SOBRE EDUCACION EMPRESARIAL

a) INSTITUTO POLITECNICO MUNICIPAL

DORIA ZITA VALVERDE
JORGE GONZÁLEZ

Nosotros, en el Instituto Politécnico de la ciudad de Cali, impulsamos y promovemos la Educación Empresarial a través de la modalidad de formación de grupos empresariales. Como el tiempo para nosotros es poco, hemos dividido esta ponencia en varios aspectos. El primer aspecto está relacionado con las actividades que desarrollamos a lo largo de cada año lectivo. Para la conformación de los grupos de desarrollo empresarial agrupamos a los estudiantes en tres modalidades: El grupo de desarrollo empresarial estudiantil que tiene un objetivo económico específico, del cual les va hablar el Coordinador Jorge González. Tenemos también la conformación de un grupo que hemos denominado "semilleros de empresarios". Estos se organizan de acuerdo con la actividad que ellos quieren desarrollar, cumpliendo todas las formalidades de una empresa, desde la parte legal, administrativa, financiera y económica. El trabajo se realiza en cuatro etapas. Una primera etapa de motivación y sensibilización, otra etapa de capacitación, la tercera etapa es la elaboración de un plan de negocios. Aquí nos apoyamos con el seminario que dicta el ICESI en formación de negocios, a los estudiantes de grado 10 y una cuarta etapa dentro de este grupo de "semilleros de empresarios" es la puesta en marcha de cada una de las empresas que ellos han organizado.

Cada año surgen unas 5 ó 6 empresas; los estudiantes que las integran son 4 - 5 y básicamente lo que se busca es que ellos se den cuenta de la importancia de ser gestores de su propio negocio. En ocasiones, este grupo produce sus propios artículos y esos artículos los venden en las ferias que organizamos cada año lectivo. Hay otro grupo que se llama Comité de liderazgo empresarial. El objetivo de este Comité y de este grupo, es promover la educación en valores empresariales. Cada grupo apoya el trabajo del estamento estudiantil. Este grupo de estudiantes se formó en seminarios que se dictaban, pero que infortunadamente el Instituto FES de Liderazgo ya no está ofreciendo. En este seminario estaban participando los jóvenes de grados 10 y 11.

¿Entonces, qué es lo que se busca? Que estos estudiantes, que van a los seminarios, que se han capacitado en liderazgo juvenil, vengan y se conviertan en multiplicadores de su propia experiencia. De verdad que fue muy interesante y muy productivo lo que pudimos hacer, lamentablemente, ya se nos fueron del colegio, porque al acabar su

formación académica ellos terminan y se nos van.

Les vamos a contar sobre la metodología que nosotros impulsamos: estamos convencidos que sin una capacitación permanente no se puede tener éxito. Esta capacitación permanente es a nivel de los dos docentes que impulsamos este proyecto de educación empresarial y los estudiantes que están al frente de los diferentes grupos. Ellos asisten a los seminarios, que como les decía, nos ofrecía el Instituto FES de Liderazgo y los seminarios que la universidad ICESI en varias oportunidades nos ha brindado. Hacemos reuniones de motivación con los estudiantes que se han capacitado y los que se van a capacitar, con el fin de continuar este proceso de formación.

Hay un aspecto que es relevante cuando organizamos las ferias o el encuentro de los empresarios. Se ha tratado de organizar empresas de asesoría; esas empresas de asesoría venden el servicio de capacitar a los estudiantes en cómo montar empresas. Ellos presentan a los compañeros todo el proceso legal: los trámites que hay que hacer en la Cámara de Comercio, en las notarías, todo. De verdad que es enriquecedora la experiencia. A través de vallas publicitarias, vendemos los productos que elaboran los estudiantes; los productos que ellos mismos compran para comercializarlos y para vender también la educación empresarial. Porque a través de mensajes, a través de las mismas imágenes, esto es una estrategia bastante interesante; la publicidad nos lleva a eso. El gran interrogante que nosotros nos hacemos, es: ¿Por qué formar estos grupos empresariales?

Para llegar a la conformación de estos grupos, los alumnos necesitan mucha motivación. La motivación que nosotros ofrecemos es una motivación de impacto o sea tiene que ser algo fuerte, que dé mucho por muy poco y en muy poco tiempo. Esa motivación de impacto se hace generalmente entre mediados de noviembre y primeros días de diciembre, porque es la época más adecuada para lo que se pretende. Porque la idea es tan simple, tan sencilla, que vale la pena contarla. Porque la gente cree que cuando se habla de grupos empresariales se habla de cosas muy grandes, a las cuales no podemos llegar, que no podemos acceder. Pero nuestros estudiantes y padres de familia, al notar que con esta cosa tan sencilla, tan simple, se puede conseguir un buen volumen de ventas y cubrir una necesidad de la institución, entonces se motivan.

De allí en adelante, el resto del año, se trabaja en toda la actividad que acaba de nombrar la compañera. ¿Cuál es esa actividad de impacto? ¿Cuál es esa actividad motivante? ¿La que inicia todo el negocio?

Nosotros tenemos nuestros líderes, grupos que han sido capacitados, grupos de liderazgo y grupos que han sido capacitados como líderes empresariales, lógicamente con la ayuda de la FES y del ICESI. De esos líderes, uno escoge aquellos que son más líderes, que son cabezas de ese liderazgo y a ellos se les plantea una necesidad. Siempre surge con base en una necesidad. Pero tiene que ser una necesidad muy sentida por todo el conglomerado de la Institución. Por ejemplo, la primera vez que hicimos el ensayo, los estudiantes no tenían cómo ver una proyección, no tenían cómo ver una película, no tenían una sala de proyecciones. La institución no tenía plata para hacer esto, entonces la idea fue venderles a ellos esa necesidad, que ellos supieran que esa necesidad era tan grande que había que cubrirla ya. Una vez que ellos supieron y se les ayudó a crear la necesidad se reunió el grupo y se les planteó la forma

de cubrirla. Yo les cuento dos experiencias. La primera en cuanto a la sala de proyecciones: El grupo que se reúne comienza a lanzar ideas, una lluvia de ideas. Las podríamos llamar ideas locas, porque en realidad las ideas son tan locas que hasta a uno le da miedo meterse, porque no se sabe qué va a salir de allí. Por ejemplo, ellos promueven, estoy hablando del año 1992, un festival de comida con cuarenta mesas, que ellos mismos se encargan de surtir. Se les da el visto bueno y se les cobra el 50% de la ganancia, porque la institución hace todo el trabajo de promoción con padres de familia y ellos también. La institución brinda las instalaciones, se nombran grupos que controlen. Esa idea se promueve por quince días no más. (Hemos notado que en más de quince días la gente se olvida de la idea), a los quince días se lleva a cabo la actividad que fue la primera, llenos de susto, y obtenemos $800.000 de ganancia para la institución, o sea que los cincuenta grupos se llevaron otros $800.000. Si eso en quince días no es ganancia y no es una empresa bien montada, entonces no hay otra empresa que se pueda montar igual. Se cubre esa necesidad y esa gente que trabajó en eso queda con la gran idea de que ellos, por sí solos, en sus casas, pueden hacer cosas parecidas y de allí nos llegan los resultados de gente que dice: "montamos esto, aquello". Una señora vendió unas sorpresas que jamás pensó que las iba a vender, ahora tiene una fábrica de esas sorpresitas pero es a raíz de eso.

La segunda que también fue idea de impacto (ideas de quince días como máximo, pues la experiencia nos demuestra que si nos demoramos más de quince días promoviendo y sacando la idea dentro de la comunidad que trabajamos, la idea se hunde) se promovió entre más o menos el 20 - 21 y 22 de noviembre para terminar el 4 ó 5 de diciembre de 1993. Esta idea consistió en un bono de ayuda al colegio. ¿Cuál fue la necesidad creada, la necesidad que había y se les recalcó a ellos? El colegio necesitaba un equipo de sonido, los alumnos querían montar una emisora, querían de vez en cuando formar una actividad de baile. Promovieron un bono a $50 el bono, estoy hablando del año 1993, que era un regalo que ellos iban a solicitar. Con ese bono de $50 se hacía una tómbola; quien sacara el bono ganador se llevaba $50.000. Nos basamos en la idea que proponía un alumno, esa idea la seguimos utilizando. El decía; "profesor, hay que ofrecer mucho por muy poco". Claro, si a mí me ofrecen cincuenta mil pesos por $50, yo los doy. Era muy diferente a un grupo que proponía unas rifas fabulosas a unos precios exagerados. Se consiguió aproximadamente un millón y medio de pesos en quince días y se consiguió el equipo de sonido, Y les cuento la tercera experiencia, porque vamos en aumento, fue la del año de 1994. Habia la necesidad de un computador, la necesidad de sistematizar todos los datos de coordinación de los alumnos para cuando los padres de familia vinieran y preguntaran.

Quedó muy bien captada la idea entre los padres y estudiantes y se propone lo que fue la idea más loca. También fueron los mismos bonos, pero de $100 para ganarse trescientos mil pesos. No faltaba quien pensara que esto era loco a $100. Quedaron dos millones y medio de pesos. Ustedes dirán "de dónde". Unicamente del espíritu que el grupo ha sembrado en el resto de la gente. Unicamente de allí porque no hay otra explicación. Esa fue la más loca porque se hizo en una semana. Se inició un viernes y terminó el viernes siguiente. Al viernes siguiente teníamos 2.5 millones de pesos, después de haber pagado los trescientos mil pesos que se habían

ofrecido, y se logró el objetivo. Yo cuento esta experiencia solamente para que nos demos cuenta, porque yo era el primer escéptico, el primero que dudaba, para que nos demos cuenta que las empresas están allí; nosotros no accedemos a ellas porque cuando hablamos de empresas, creemos que eso es tan grande, tan poderoso y nosotros no tenemos cinco centavos con qué iniciarla. Y estos muchachos, que son de clases populares, muy bajas, se lanzan, se meten y no les da miedo. Cubren las necesidades y les queda dinero y de allí en adelante quedan tan entusiasmados que empiezan a trabajar en todo lo que la compañera acaba de decir y van formando sus propios negocios. Porque saben que se puede hacer pero para ellos quedar con la idea que se puede hacer, hemos pensado que la mejor forma es entrar con una idea de impacto y una idea de impacto es algo que dé mucho por muy poco... y en poquito tiempo.

b) COLEGIO MANUEL DOLORES MONDRAGON

MYRIAM PALACIOS

Nuestro trabajo es sobre procesos de docentes de fomento de la capacidad empresarial. ¿Por qué esto? En nuestro colegio no es mucho lo que hay que contar, pero estamos en vía de formación para formar gente con espíritu empresarial. Teniendo en cuenta que el futuro de Colombia, en el campo social y económico, estará en manos de las juventudes que hoy se preparan, no se puede dejar pasar inadvertido este campo tan amplio y trascendental como es el de formación del Espíritu Empresarial, y por lo tanto, educación para el trabajo. ¿Qué se le ofrece a los individuos? Se les ofrece independencia, salud, bienestar, seguridad en sí mismos y seguridad para su propia vida. Por eso, el Colegio Manuel Dolores Mondragón se ha propuesto lograr hombres con ideas nuevas, hombres líderes, hombres con imaginación, creatividad e innovación y que pongan esto en función de lo que es la empresa para bienestar de ellos mismos, de su familia y de la comunidad en general.

Sabemos nosotros que el municipio de Bolívar es un municipio carente de empresas y por lo tanto, de fuentes de empleo y de trabajo. ¿Por qué? Por la ausencia de una mente empresarial en dicho municipio, porque muchas veces se cree que las empresas surgen por grandes capitales pero no por pequeños ahorros o simplemente de la nada. Y aquí van a decir muchos: ¿por qué de la nada?. Tengo que contar algo al respecto. Un señor estaba en pésimas condiciones y era un fumador empedernido. Alguna vez, un amigo le dijo: "Toma esta cajetilla de cigarrillos" y pensó en fumarla pero luego pensó: "Yo no tengo nada" y se puso a vender la cajetilla al menudeo y con ello compró otras, y ya le dieron crédito; con esto fue surgiendo para él, no un gran negocio, pero sí uno que le diera solvencia económica.

¿Entonces, qué se necesita? Gente emprendedora, gente optimista, cargada de energía positiva, que no le dé miedo emprender cosas y que piense, y se organice, que planee, que sea buen administrador y desde luego que no derroche. Bien se sabe que el desarrollo socioeconómico de un pueblo, de una organización, está directamente relacionado con la capacidad que tengan sus miembros para identificar oportunidades, problemas y necesidades y buscar las soluciones a las mismas. ¿Cómo lograrlo? En el Colegio Manuel Dolores Mondragón se ha iniciado un proceso de formación mediante la capacitación de los alumnos de grados 9o. y 10 a fines del año 1993, a cargo del profesor Luis A. Gaviria, quien está presente, y la suscrita. Se hizo con una intensidad

de dos horas diarias durante 20 días, patrocinado por el Centro Alfonso López Pumarejo. Luego, a estos alumnos se les estimuló dándoles una capacitación en informática, pero tenían que desplazarse a Roldanillo, a la Normal Jorge Isaacs, donde se dio dicha capacitación. Después, el profesor Luis Alfonso Gaviria continuó con dicha preparación a fines de 1994. También con el grado 9o. Para dicha preparación nos valimos de los libros y conferencias dados por los doctores Rodrigo Varela y Melquicedec Lozano y las orientaciones del ICESI. Entre ellos se fomentaban mucho la creatividad, el optimismo, la innovación y el deseo de hacer cosas. La metodología para desarrollar el temario fue la siguiente. Para la preparación teórica nos valimos de carteles, conferencias, charlas y trabajos grupales dirigidos, plenarias, y luego explicaciones complementarias. Pero para hacer más amena la capacitación, se utilizaban mucho las dinámicas y los sociodramas, mediante los cuales los alumnos demostraban su capacidad de hacer cosas, sus habilidades, destrezas, aptitudes y también el interés por emprender algo para el futuro. Lo que se enseñaba era cómo puede surgir una empresa, los éxitos y fracasos de una empresa, administración y organización empresarial, importancia de la creatividad, organización e innovación, buenas relaciones humanas, buena calidad y variedad de productos. En los sociogramas lo manifestaban, se tomaban fotos para que ellos se estimularan y entonces ahora se han ido recogiendo pequeños productos pero no ha sido en vano. Mediante estas técnicas los alumnos también han demostrado su deseo de crear sus propias empresas, con miras a convertirse en empleadores, más que en empleados. Sacar al pueblo de la pasividad en que está inmerso, manifestando inquietudes hacia varios campos de acción desde cultivadores de hortalizas, crianza de animales, vendedores ambulantes, y alimentos. Entre estos surgen negocios de empanadas, buñuelos, tamales etc., los que gracias a la calidad han podido hacer que se multiplique.

Se les ha orientado a un grupo de alumnos asociados, luego con algunos padres de familia y miembros de su familia, han emprendido las huertas caseras que es uno de los campos en los cuales ellos trabajan. Siembran distintas hortalizas como repollo, zanahoria, pepino etc., luego entonces los productos los venden, obtienen las ganancias con las cuales vuelven a cultivar, porque allí se les ha incentivado y se les ha introducido la idea de que no tengan en cuenta las 80 horas, porque un trabajo al cumplir las 30 horas no se puede dejar a la deriva hay que continuar con él, además, son cosas que les dan bastante provecho y satisfacción.

De igual manera la gente que ha comenzado con la crianza de aves no lo han iniciado con grandes capitales sino con pocas unidades que luego con la ganancia aumentan, con lo cual han obtenido gran satisfacción, además de que pueden subsidiar sus estudios y muchas veces ayudar a aumentar el incremento familiar. Los que se han propuesto la venta de ropa íntima, generalmente lo han hecho mediante créditos, pero gracias a la buena administración, a la selección de los clientes, a las buenas relaciones humanas, han podido hacer que esto crezca, se sientan satisfechos y puedan costearse el estudio y otras necesidades. Aprovechando el área de vocacionales se orienta el ciclo básico en la enseñanza de la contabilidad, para que ellos vayan adquiriendo los conocimientos básicos contables, entonces pueden administrar mejor las empresas que se han propuesto o que en un futuro se propongan.

Este es el propósito del Colegio Manuel Mondragón: Formar jóvenes creativos con capacidad para solucionar problemas, de crear alternativas para evitar el fracaso, jóvenes que aspiran en grande para que gracias a sus aspiraciones se pongan metas y luchen por alcanzarlas, jóvenes que cambien la rutina y sigan adelante. Se trata de no darles situaciones resueltas, sino de resolver, obligándolos a pensar, analizar y concluir. Pero, si se quieren jóvenes con una mentalidad creativa hay que enseñarles a hacer, a que tengan confianza en sí mismos, confiar en sus características y capacidades; estimular el desarrollo de sus capacidades, aprender haciendo, poseer información, que sean analíticos, críticos e investigadores; que se autoevalúen, como también que sean disciplinados. Creemos que el trabajo no ha sido inútil. Con mayor énfasis en la motivación y con la colaboración de todos los profesores, de los alumnos, de los padres de familia y de la comunidad en general, esperamos en un futuro no muy lejano tener empresarios fruto del esfuerzo de todos.

c) INSTITUTO TECNICO MUNICIPAL MANUEL ANTONIO BONILLA

LUIS EDIER DUQUE
LUZ ADRIANA SOTO

En la delegación de La Victoria hemos invitado también a un estudiante, con el propósito de que él se ambiente, recoja las iniciativas y además se entusiasme, que observe y sienta a la vez la seriedad y la importancia que tiene este evento. Pensamos que lo más importante para hacer algo es sentirlo, no solamente pensarlo: Muchas veces pensamos algo y se va. Los pensamientos vienen, los tenemos un tiempo y luego se nos van, pero cuando sentimos las cosas, es parte importante para tener una decisión de hacer.

El ICESI extendió su área de influencia hasta el municipio de La Victoria; hemos asistido a un solo seminario y hemos tratado de aprovecharlo. ¿De qué forma?. Con los estudiantes de grados 10 y 11 realizamos un seminario con una duración de diez horas, exponiendo ante ellos los conceptos de Espíritu Empresarial. Para empezar, tuvimos entre nosotros los profesores que empezar a dialogar, a motivarnos, porque la realidad es que nosotros somos, como creo que toda la mayoría, tradicionalistas, con un método de enseñanza en el cual marchamos, pero meternos en estas situaciones es algo diferente. Entonces nosotros tuvimos que motivarnos, para llegar a sentir, sintiendo primero si podíamos transmitir. Creemos que lo logramos con los estudiantes, logramos mucha motivación. Empezamos por diagnosticar la situación de los estudiantes de La Victoria. Esta es más bien una comunidad sedentaria, vive de la agricultura, de pequeños y antiguos comercios. Son hogares estables, cuando terminan su educación secundaria, algunos emigran a otras ciudades, a otros lugares principalmente a Cali, otros estudiantes de menos iniciativa y de menos aspiraciones simplemente pasan a cuidar el parque.

El colegio tiene un área de influencia sobre los municipios cercanos. Tiene muy buena acogida de los estudiantes de La Unión, Obando, Zarzal y la zona rural, principalmente. La Victoria tiene dos colegios pedagógicos, alguien decía que La Victoria es una fábrica de maestros, para mí fue una sorpresa encontrar a mi lado, dos docentes que son de La Victoria, también es motivo de alegria. La Victoria tiene docentes en todo el país.

Entramos por vencer el pesimismo de los estudiantes, porque son incrédulos pero la mayoría fueron receptivos. Algunos llegaron a manifestar que si eso no

era simplemente "botar caspa", pero luego admitieron la seriedad y empezaron. ¿Entonces, qué resultado nos dio?

Entre ellos mismos, gracias a la colaboración del colegio que nos cedió algunas horas para hablar con los estudiantes, tuvieron la idea de formar una asociación de estudiantes del área industrial. Nosotros principalmente trabajamos con el área industrial. El colegio tiene tres modalidades: Pedagógico, académico e industrial. Entonces ellos tuvieron la idea de formar una asociación de estudiantes que pretenden en el futuro convertir en una cooperativa. Ellos inicialmente, después de hacer su fundación, hicieron una propuesta al comité directivo de la institución para llegar a un convenio de formar un pequeño taller, para que la institución les facilite, mediante un convenio que actualmente está en estudio, la maquinaria pesada que tiene, como dobladoras, tornos etc. Están muy entusiasmados, ya han salido algunos, la mayoría, a ofrecer sus servicios a la comunidad. Están utilizando las instalaciones del colegio y ya han fabricado puertas para algunas urbanizaciones nuevas, rejas y están prestando algunos servicios.

Tuvieron que empezar primero por vencer su timidez, el pensar que "no soy capaz de..." y llegar a demostrar que sí son capaces, entonces salieron a la comunidad, ofrecieron su servicio y han tenido gran aceptación.

El colegio quiere apoyar al estudiante y además dentro del programa del plan educativo institucional, establecer algunas horas de instrucción para que puedan realmente entrar a formar en serio en ellos el Espíritu Empresarial. Ellos están realmente entusiasmados y quieren continuar activos y después de egresar quieren seguir perteneciendo y además vincular a la asociación a los egresados de años anteriores y proyectar también la asociación a los estudiantes que vienen de niveles inferiores.

Los profesores tenemos una actitud muy positiva y queremos continuar en este plan, con la colaboración del ICESI, queremos seguir participando de los talleres para llevar a cabo los proyectos que se tienen. Damos las gracias al ICESI.

d) CENTRO DE CAPACITACION ALFONSO LOPEZ

GERARDO MONDRAGÓN VARELA

Este programa viene buscando fundamentalmente transformar la educación secundaria para ofrecer oportunidades reales a nuestra juventud, para transformar nuestra cultura y formar desde ya los empresarios que van a hacer del Valle del Cauca, la primera potencia latinoamericana del Pacífico y así lo estamos pensando. En este momento llevamos tres años de trabajo, venimos trabajando con noventa colegios del Valle del Cauca y con tres colegios del Cauca. Hemos atendido 21.260 estudiantes, de los cuales hemos tenido muy buenos logros, tanto en la formación de empresas individuales como de grupos asociativos y de empresas de este tipo.

El programa tiene para mostrar más de 27 empresas en el departamento del Valle del Cauca, de las cuales podemos contar; en la zona de Roldanillo y La Unión, los muchachos se han organizado y han empezado a negociar con la empresa Grajales el precio de la uva y fijar un precio de la uva para las fincas que eran de sus padres. Los muchachos ya están aprendiendo a negociar, porque uno de los problemas del Valle es el precio de la fruta. Tenemos en Buenaventura un grupo que se conformó con la Secretaría de Educación con estudiantes de diferentes colegios que a través del procesamiento de alimentos típicos de la región como son la pepa

de pan, el chontaduro y el borojo, este año empezaron a exportar productos alimenticios típicos de la zona y ya en este momento ganan más que nosotros. También tenemos el caso en Buenaventura de los estudiantes del Liceo Comercial que están prestando el servicio de mantenimiento de máquinas de oficina a las empresas de Buenaventura, puesto que allí no se encontraba el equipo técnico.

El programa pretende primero, generar un Espíritu Empresarial y en eso nos hemos acompañado con el ICESI, segundo formar en un oficio, y tercero formar un ciudadano ético para que podamos lograr el resultado. También hemos tenido resultados muy buenos en la parte de los colegios como el *Bolívar* y el *María Dolores Mondragón*, de La Victoria.

Trabajamos también con los docentes en su formación en Espíritu Empresarial. Los padres de familia vienen reclamando la continuación del programa. Ahora son los padres de familia quienes subvencionan el programa.

PREGUNTAS A LOS PANELISTAS

Pregunta

¿Se hace la ubicación integral a los estudiantes para iniciar cualquier evento de impacto, para que los estudiantes jóvenes, niños y adultos conozcan la realidad de nuestro país? ¿Con qué metodología trabajan este aspecto?

Respuesta
DORIA ZITA VALVERDE

Las metodologías que se implementan desde luego tienen que ver con ciertos conceptos que yo llamaría los conceptos económicos que están plasmados por los distintos autores de la historia, que nos han dado esta formación. A los estudiantes en el momento de la capacitación se les brinda una unidad que se llama la *Empresa, motor del desarrollo*. Entonces, en esta unidad, cuando se habla de la Empresa, motor del desarrollo, empezamos a hablarles de como los empresarios toman ideas de algunos de los innovadores que a lo largo de toda la historia se han dado. Un caso por ejemplo, es el de Aristóteles quien nos cuentan fue la primera persona o el primer filosofo que nos habló sobre la teoría del valor. Entonces él allí lo toma como la teoría del valor que tienen los bienes en el sentido del valor de uso, la necesidad que toda persona tiene y que para satisfacerla tiene que tener un bien. Tomando como ejemplo ese elemento, entonces se empieza a desarrollar toda una teoría que oriente al estudiante de que todo producto que se comercialice o se elabore con fines comerciales debe tener como enfasis fundamental la satisfacción de una necesidad y que estamos inmersos en una teoría de mercado, donde no todas las veces todo lo que se produce se consume, sino que se intercambia. Utilizamos por ejemplo la concesión de Santo Tomas donde él trata de buscar que la actividad mercantil sea ajustada al concepto de lo que él llama de justo precio, para evitar el desbordamiento en los precios cuando se comercializan los distintos artículos. A lo largo de la capacitación se va enfatizando sobre algunos conceptos que los economistas, los filósofos, los historiadores nos han dado. Hay una frase que la utilizo mucho con los estudiantes, en la parte de formación de negocio es la frase de Winston Churchil: "De batalla en batalla, hasta la victoria final"; es así cómo apoyados en los conceptos históricos, filosóficos y económicos, podemos brindar esta capacitación.

Pregunta

Con respecto a las nueve áreas obligatorias que nos exige la Ley General de la Educación ¿como hacen los docentes, qué intensidad de horario le dan

a la educación para el trabajo, a la educación para la empresa, y como nos obligan a dictar nueve áreas obligatorias, entonces, ¿como estamos en ese proceso? ¿Cómo hacen ustedes?

Respuesta
GERARDO MONDRAGON VARELA

En el caso nuestro trabajamos en la contrajornada, o sea en la jornada contraria a la que el muchacho está estudiando. Eso nos resuelve algunos problemas de tipo formativo y de tipo ocupacional pero además nos permite tener mayor posibilidad y capacidad para la formación para la vida y en la vida misma es donde empezamos a mirar la pregunta anterior. Hechos interesantes como el siguiente: el sábado 24 de diciembre a las 4:00 p.m. los rectores debieron decirles a los muchachos que por favor suspendieran. Ellos habían salido a vacaciones el 17 de diciembre y estaban trabajando en nuestros talleres.

Respuesta
LUIS EDIER DUQUE

Nosotros tenemos un objetivo que les dimos a los estudiantes, que se organizaran en una asociacion que pretende ser en si una cooperativa, que ya organizados como entidad podemos buscar ayuda de otras entidades. Precisamente uno de los propósitos y de las preocupaciones que tiene el gobierno es la juventud, entonces creemos que en un país surgiran también muchas entidades que nos puedan brindar ayuda. Pretendemos entonces buscar algunas asesorías del SENA y algunos convenios con entidades nacionales que nos van a prestar ayuda en todos los aspectos. Realmente somos conscientes de que estamos en pañales en este aspecto, apenas estamos dando los primeros pasos, esta es la segunda vez que asistimos a talleres del ICESI. Cuando la cooperativa consiga la personería jurídica totalmente establecida vamos a tener grandes ayudas de todas las entidades del país.

Respuesta
ANTONIO MUÑOZ

En el aspecto del curriculum lo hemos establecido basados en el contexto. Por ejemplo, en el Valle del Cauca, la parte norte es esencialmente agrícola, la parte central de servicios y comercial, la parte sur, la parte de Buenaventura. De acuerdo con el contexto hemos establecido los currículos, en el aspecto de educación para el trabajo, para mirar que esté de acuerdo con el contexto de la región, para evitar la emigración hacia otros centros, según la tendencia del desarrollo económico de la región.

Pregunta

Como integrante del SENA hemos hecho un análisis de estudio que nos inquieta algo y es que siempre se ha trabajado muy románticamente, con el corazón y muy poco científicamente. Tomamos modelos internacionales y los acomodamos en nuestro país y decimos: "esta es la panacea", y casi nunca hemos hecho la investigación previa del diagnostico. No conozco el diseño del curriculum de los colegios académicos o colegios oficiales. A esta hora de la vida no se ve cátedra de metodología del estudio, metodología de la investigación. Se "castra" en el estudiante la posibilidad de despertar su iniciativa creativa. Cuando uno tiene la oportunidad de estudiar metodología de la investigación uno comienza a conocer que tiene la oportunidad de descubrir las cosas uno mismo, si en el diseño del curriculum de ustedes no está, a mí me parecería óptimo que antes que se le enseñe al estudiante se le transmita el conocimiento económico y la idea de tener un Espíritu Empresarial es transmitirle la necesidad de que investiguen para que ellos tengan la iniciativa y co-

nozcan más con su cerebro la posibilidad de traducir esa iniciativa empresarial que debe ser la necesidad sentida de todos los estudiantes cuando están estudiando. Porque los estudiantes están estudiando, no para tener proyectos de vida sino para obtener títulos y mucha gente, como decía el conferencista de hoy, obtener el título para obtener un empleo, ya sea con la parte del gobierno. No se da la oportunidad al hombre. Porque en este momento la educación está enfocada para que el desarrollo empresarial se haga a través del flujo de capital. Parte de iniciativa privada y no de la capacidad del conocimiento del hombre mismo. Entonces, les pregunto si en el diseño del currículum existen estas cátedras, importantes para la creatividad...

Respuesta
Jorge González

El diseño del currículum tradicional nuestro tiene una cantidad de vacíos, entre ellos el de la formación en investigación. Sin embargo, el primer ejercicio que hacemos con nuestros estudiantes es justamente una investigación que los lleva a conocer cuál es la realidad de su región y hacia dónde va su región. Luego viene un segundo nivel, donde hablamos de una alfabetización tecnológica que es de tipo polivalente, que es donde el estudiante adquiere las bases científicas sobre cómo funciona la tecnología y esto lo va a llevar a una formación más específica. Sin embargo, en el caso nuestro, es el esfuerzo, y estoy de acuerdo con usted, el esfuerzo del colegio mismo el que tiene que trabajar metodología de la investigación. Porque también, recuerdo a los que fuimos formados por las universidades, nuestra metodología de la investigación es bien deficiente.

Pregunta

¿Por qué en este tipo de programas se ha dejado a un lado el sector privado, cuando algunos colegios son propiedad de fundaciones sin ánimo de lucro?

Respuesta
Gerardo Mondragón Varela

El sector privado no se ha dejado de lado, lo que sucede es que el sector privado entra en unas condiciones diferenciales. En este momento tenemos convenio con dos colegios a través de los cuales se ofrece el programa de educación para el trabajo pero en unas condiciones diferenciales. ¿Qué quiere decir esto? Son la asociación de padres de familia y los propietarios de los colegios los que entran al convenio financiando una parte de esto. Mientras que para el sector oficial este programa no tiene costo para el estudiante porque es subsidiado por el gobierno. También aprovecho para decir que en este programa participan empresas donde estamos formando a sus trabajadores para el desempeño, o también los hijos de los trabajadores. Es el caso por ejemplo del Ingenio Manuelita y todo el sector de Asocaña.

Pregunta

En el Colegio Agrícola de Zaragoza, hemos empezado esta capacitación junto con los estudiantes. También venimos a estos eventos y a los eventos empresariales que se realizan en el Valle e inclusive en el país, con asistencia de los alumnos, para formarles como líderes. Nosotros somos un colegio agropecuario y tenemos la experiencia de que a través de un proyecto y de la formación de líderes, hemos logrado formar una cooperativa. Una cooperativa que en este momento nos ha respaldado financieramente en muchos eventos de capacitación y formación y en algún

proceso eventual dentro de la Educación Empresarial. La pregunta que quiero hacerles a los primeros exponentes, a los dos profesores, es: ¿Cómo se motivaron para haber iniciado este proyecto? ¿Cuál fue su proceso de motivación? y la segunda pregunta para los mismos exponentes es: ¿Dentro de las actividades que hicieron tuvieron en cuenta dentro de las utilidades guardar un rubro para seguir el proceso de capacitación de estos líderes empresariales?. Y al doctor Mondragón felicitarlo por el programa. La pregunta es la siguiente: ¿Cuál es el sistema de selección de los estudiantes y la forma de llegar al programa?

Respuesta a la primera parte
JORGE GONZÁLEZ

Respecto a la parte de motivación, allí se inicia con un proceso de los colegios inscritos al CASD, de una materia que se llamaba empresa didáctica. Después ese proceso se sigue con una materia de economía política, esto crea la inquietud de conocer un poco sobre el tema y meterse más en él. Nos ayuda mucho el programa del ICESI de un proyecto de educación empresarial para los grados décimos, que es la primera motivación que ellos reciben y después recalca esto la FES cuando invita a los alumnos a un seminario sobre liderazgo. Con esto se motivaron. Luego entramos la profesora y yo, que también habíamos hecho el seminario con el ICESI, y empezamos a orientarlos y es cuando ellos comienzan a lanzar sus ideas, las ideas que se expusieron. Respecto a la destinación de las utilidades, al final lo único que se ha sacado hasta el momento es para capacitar y dejar un grupo como una semilla para años siguientes, pero el año siguiente ese grupito tiene que empezar en cero económicamente. El colegio le brindó toda la parte de logística, propaganda, afiches y volantes, pero el grupo consiguió sus propios fondos. Todavía no se ha establecido un fondo que quede para el año siguiente.

Respuesta a la segunda parte
GERARDO MONDRAGÓN VARELA

¿Cómo llegamos a las comunidades o sea a los municipios?. Primero hay una carta de intención del señor Rector, respaldada por la autoridad competente, el Alcalde, las autoridades educativas. Se hacen unas reuniones y se acuerda con los diferentes representantes de los colegios, los directores, hacer un análisis de las respectivas ofertas de capacitación y se llega a la selección de los estudiantes ¿Cómo se realiza la selección de los estudiantes? De acuerdo con la oferta educativa se aplica una encuesta y de ahí se selecciona de acuerdo con la capacidad, nosotros, a través de las Unidades de Educación para el Trabajo, en los diferentes municipios donde no tiene presencia física el centro Alfonso López, este tipo de capacitación es rotativo, como ustedes lo vieron en el video. A través de esa selección se da la capacitación que dura aproximadamente cinco semanas, de acuerdo con la capacidad que tiene el municipio de personal de los grados 9o., 10 y 11 de los colegios.

Pregunta

¿Cómo se hace a través de la gestión la vida académica? ¿Cómo se liga este principio empresarial al desarrollo sustentable de pensar en vivir, en satisfacer las necesidades ahora y servir de fideicomisarios para el futuro?

Respuesta
MIRIAM PALACIOS

Tenemos en cuenta que en el desarrollo lo que buscamos es sustentable a lo que produzcamos, pero que no deterioremos y no destruyamos el medio

ambiente para que nuestros hijos tengan un futuro mejor. Lo que se busca es que por ejemplo haya actividades muy sencillas dentro del proceso que los estudiantes realizan. En una ocasión se creó una empresa de servicios, tipo Emsirva; esa empresa se iba a encargar de recoger todos los desechos que los estudiantes dejan a la hora del descanso y en todos los momentos que ellos viven en el colegio y con todos esos desechos se iba a trabajar lo que hoy en día es el programa de reciclaje. En la parte de lo que podíamos vender como fue el papel, involucramos a las aseadoras del plantel en ese programa y entonces buscamos proveedores y les vendimos todo lo que teníamos como material de desecho. En esa ocasión se les brindó la oportunidad a los estudiantes de que aprendieran que todo empresario debe construir y no destruir y trabajar no con ese concepto de que quien deteriora paga, sino el que deteriora repara. Más o menos se involucra el concepto del desarrollo sustentable por esta razón.

Pregunta

¿Por qué ustedes, dentro de su experiencia no presentan una microempresa a nivel pedagógico? Por decir algo, vamos a suponer que tuvieran un centro de coordinación de programas, porque eso lo aprende la normalista, o de pronto de nivelación a niños y como yo trabajo en una Normal y ustedes tienen esa experiencia me gustaría saber: ¿Por qué no han enfocado, además de la parte industrial, una experiencia en la parte pedagógica?

Respuesta

LUIS EDIER DUQUE

Nosotros pensamos lo que fuera más factible, tener un logro más inmediato. Es decir, como allá hay la parte industrial y mirando que los estudiantes se estimulan cuando tienen logros, entonces nosotros buscamos algo que fuera un logro más inmediato. Por eso nos decidimos a trabajar primero con la parte industrial. Pero entonces, para trabajar en esta parte, está con nosotros precisamente aquí presente, la directora de práctica de la Normal en la parte pedagógica, porque ella también está interesada en estos seminarios para estudiar las posibilidades que hay en la parte pedagógica.