

PREPARACION DE PROFESORES PARA LA EDUCACION EN ESPIRITU EMPRESARIAL

CHRISTOPHER CURTIS

Departamento de Educación y Cultura de Nueva Escocia, Canadá

Hay tres elementos fundamentales en la formación del Espíritu Empresarial. Primero, se necesita compromiso por parte del profesor, alguien que crea en esto, en su abordaje para la clase, que esté de acuerdo con su creencia y su compromiso. Segundo, se necesita compromiso por parte del estudiante; se necesitan estudiantes que quieran adueñarse de su propia educación, que digan: esto me pertenece. Tercero, necesitamos participación de la comunidad. Ustedes tienen que traer a la comunidad de negocios como socios, en primer lugar, para que sea algo viable y también tienen que llegar para proporcionar la experiencia.

En Canadá tenemos diez provincias o diez departamentos, ocho de ellas tienen Educación Empresarial, cuatro de ellos tienen un currículum más o menos de cuatro a cinco años de antigüedad y están rehaciéndolo para actualizarlo y las otras dos provincias están agregando el currículum. O sea que todos los diez van a tenerla. La Educación Empresarial en los Estados Unidos es un movimiento fuerte, empezó en las Universidades y va hacia abajo. Están im-

pulsando a las escuelas para que den este tipo de educación y las universidades y las escuelas están trabajando cada una desde sus extremos para que sea una realidad, es un fenómeno mundial. En Canadá el año pasado las provincias gastaron más o menos seis millones de dólares en Educación Empresarial, entonces es algo realmente importante.

Quiero hacerles unas preguntas para que las contesten en voz interna, en una escala del 1 al 10. Les iré explicando la escala para cada una de ellas.

Primera pregunta: Cuando usted está enseñando en su clase y le da la calificación al estudiante al final del semestre, ¿se basa en cómo le va en los exámenes?, si dicen sí, es uno y si dicen no es 10 y si más o menos, la mitad, entonces 5; voy a hacer 5 preguntas en total. Tienen que escribir la pregunta 1 y la marca que le quieran dar en su autoevaluación.

Segunda pregunta: Si un alumno no obtiene un buen resultado en un proyecto, o si usted da un proyecto a la clase y no lo hace bien, ¿qué hace usted?

- Es una falla de los alumnos, no hay nada que hacer, califica de acuerdo con ese resultado, es decir, cuando llegan y no tienen el proyecto muy bien, usted se lo califica y punto. (Colóquese un punto para esta opción).
- Usted deja mejorar el trabajo, pero le quita unos puntos; no califica sobre el 100%, pero le quita unos puntos (Colóquese cinco puntos para esta opción)
- Usted deja que mejoren su trabajo y le daría al trabajo mejorado el valor completo (Colóquese diez puntos para esta opción)

Tercera pregunta: Usted es el profesor y decide qué es lo que se va a enseñar en la clase, en ese caso asígnese 1 punto. Otra opción sería, yo decido, pero los estudiantes pueden hacer sugerencias o pueden decirme algo. En ese caso asígnese 5 puntos. Si usted y sus alumnos deciden el tema que se va a cubrir en el curso, es decir, se sientan, discuten qué necesitan, les dice esto es lo que tengo y deciden qué es lo que se va a hacer, en este caso asígnese 10 puntos.

Cuarta pregunta: El conocimiento que se aprende en su clase pasa de usted a sus alumnos, en ese caso, asígnese 1 punto. Asígnese 10 puntos si usted y sus alumnos aprenden juntos, de cada uno y de la experiencia que se tenga en la clase.

Quinta pregunta: Si la forma como aprenden los estudiantes es más importante que lo que realmente aprenden como contenido. O sea, que la forma como han aprendido es más importante que el contenido que realmente aprendieron. Si están de acuerdo con eso pónganse 1 y si están totalmente en desacuerdo pónganse un 10.

Ahora sumen el puntaje y obtengan su propia calificación. Al final les voy a hacer otras preguntas.

¿Qué estamos tratando de hacer con la Educación Empresarial?

Estamos tratando de que la gente actúe de una forma muy empresarial, ¿y qué hacen los empresarios?

En primer lugar, toman riesgos, asumen un riesgo pero calculado. Por ejemplo, asumen el riesgo de abrir un negocio, pero estudian realmente un poco el negocio. La mayoría de los empresarios que yo conozco no dicen: hoy me levanto y voy a irme a jugar la casa en un sitio de apuestas. Ellos piensan que van a abrir un negocio pero saben qué van a hacer. Para ellos normalmente algunas de sus motivaciones son: Voy a estar a cargo, voy a ser mi propio jefe, voy a hacer las cosas a mi manera. Hacen algo que les gusta y de lo que se sienten orgullosos. Esa es otra cosa que necesitamos sacar en los estudiantes. Otro hecho es que el éxito se logra a partir de muchos errores pequeños. Si uno mira una compañía grande y exitosa como MacDonald's, ellos ensayan muchas cosas que no funcionan. Yo he visto cosas en MacDonald's, por ejemplo, le meten una cosita rara a la hamburguesa, o una cantidad de cosas extrañas que no funcionan. Pero son errores pequeños de los que se pueden recuperar. Si yo tengo una compañía chiquita, digamos de ropa de mujer y hago una publicidad que no funciona y yo aprendo del error que cometí, no hay problema. Aprendo y la próxima vez me irá mejor. Las compañías que realmente sufren son las que cometen errores graves, que a veces no se pueden recuperar. Atándome con lo que dijo Claudia, los empresarios constantemente tienen que aprender. Ellos tienen que aprender a aprender. No es tan importante que aprendan contabilidad, pero sí que aprendan a aprender. El ambiente siempre será cambiante. Eso es muy importante y eso nos lleva a lo que ustedes deben hacer en clases. Quiero hablar

sobre la diferencia entre un instructor y un facilitador. Eso es algo que yo he trabajado a fondo; les voy a dar las dos caras de la moneda, una como facilitador que sería el que guía al estudiante, mientras que el instructor informa al estudiante.

Un facilitador enfatiza la capacidad del estudiante, el instructor enfatiza el conocimiento. Un facilitador escucha al estudiante sobre lo que va a hacer ahora, dónde está y qué necesita. El instructor tiene un currículum fijo que simplemente tiene que lograr. Si hay una persona muy preguntona en la clase, el facilitador va a contestarle y el instructor le pide más bien que se siente y escuche la información. El facilitador espera que el estudiante se vuelva independiente a lo largo del curso y que al final del año sea una persona más independiente de lo que era en un principio, mientras que el instructor esperaría que el alumno continúe dependiendo del conocimiento del instructor, el facilitador alienta el trabajo en grupo y el instructor más bien alienta el trabajo individual. El facilitador trabaja en forma democrática y social, mientras que el instructor trabaja de una manera más formal. El facilitador verá los errores como una experiencia de aprendizaje, el instructor como algo que se debe evitar. El facilitador ve el resultado a largo plazo, lo que va a suceder al final del año, mientras que el instructor comienza a pensar en términos del próximo examen. ¿Cuál creen ustedes que sería el más adecuado para el trabajo empresarial? ¿Un facilitador? ¿Quiénes creen el facilitador o el instructor?

El primer caso es un facilitador y el número dos sería un instructor. ¿Cuántos de ustedes creen que el facilitador sería mejor para enseñar el Espíritu Empresarial? ¿Y cuántos de ustedes votarían por el número 2 que es el instructor?

Una de las cosas que estoy haciendo es tratar de que el profesor se convierta en un facilitador. Con mucha frecuencia somos instructores y no nos damos cuenta. Vamos a hablar sobre esto al final. Hay cosas que son orientadas por el estudiante o gobernadas por el estudiante, el estudiante se adueña de su curso. Una de las cosas que le hemos pedido que hagan a los alumnos, porque el estudio empresarial es algo muy propio, es que ellos tienen que salir y hacer cosas, bien sea eventos para conseguir fondos, eventos escolares, con la comunidad. ¿Qué significa esto? Esto quiere decir que el profesor tiene que guiar al alumno, pero que el alumno es responsable de su propio aprendizaje. Tomemos el ejemplo de esta mañana, el muchacho que empezó el negocio de limpieza. Le pediríamos, y sería responsabilidad del alumno y no del profesor, el entregar al profesor un plan que dice: esto es lo que yo planeo, es mi plan de operaciones. Voy a visitar al dueño de una compañía de carros, le voy a contar cómo puedo limpiar su compañía, cuánto le voy a cobrar etc. Nosotros le pedimos a ese alumno que luego cuando vuelva, diga cómo se relaciona esto con su educación. ¿Se acuerdan que yo hablaba de la solución de problemas de matemáticas, lenguaje etc? El alumno tiene que volver y poder decir: "mire, tengo habilidades de comunicación, porque tuve que escribir cartas a los propietarios de los negocios de ventas de automóviles y creo que me merezco tantos puntos por haber hecho esto". Ellos van a decir: "aprendí algo de matemáticas, sumé todos mis costos, supe cuánto tenía que cobrarles, entonces tengo habilidades en matemáticas, entonces aprendí matemáticas". Ellos están tomando lo que hicieron como acto y relacionándolo con su educación. Básicamente están tomando un control sobre su educación y es algo

importante, algo que ellos deben hacer. En el componente de acción, usted debe asegurarse que no le dicten cosas al estudiante, sino que el alumno escoja lo que quiere hacer. Lo que uno tiene que hacer es asegurarse que ellos lo puedan hacer. Algunos profesores van a decir: "reunámonos todos a vender chocolates". Hay personas que tal vez dentro de los estudiantes no quieran vender barras de chocolate. Qué clase de empresario sería usted, si va a salir a hacer lo que le diga el otro. Ustedes tienen que pararse y decir: "no quiero vender chocolatinas, yo quiero hacer otra cosa". Usted como profesor debe permitirles hacerlo. Otra cosa es que usted debe permitir que el estudiante asimile experiencia. O sea, si él le escribió una carta al dueño del negocio de automóviles le da ciertos puntos. Pero la segunda vez que escribe una carta, su plan de comunicaciones sería de nuevo voy a escribir una carta. ¿Han hecho algo distinto o es igual? Estoy simplemente comprobando si alguien me está escuchando, cuando él escribe la carta por segunda vez, no está haciendo una cosa distinta, está escribiendo la misma carta, pero a otra persona. No ha cambiado, no ha progresado, no ha ensayado algo distinto, tal vez la próxima vez tenga que hacer un panfleto y mandar el panfleto.

El principio orientador es que tienen que construir sobre la habilidad anterior. Si simplemente repiten una cosa una y otra vez, eso no es suficientemente bueno. Uno de los principios orientadores es que ustedes tienen que estar aprendiendo constantemente y ahí hablamos sobre el aprendizaje de toda la vida. De eso hablaba Claudia. El trabajador que está allí sentado y le dice: "mire, yo he hecho esto por 40 años ¿porqué tengo que cambiar?". El tiene que cambiar porque el mundo está cambiando, porque su trabajo está cambiando y si no cam-

bia lo que va a suceder es que ellos se quedan de lado y otras personas se van a montar en el autobús y van a seguir. Por eso es importante que ellos aprendan a construir sobre lo que están haciendo. La otra cosa que tenemos que hacer como profesores en Educación Empresarial, y es algo difícil de hacer, es que lo que usted está enseñando no esté apropiado para lo que se está haciendo en el tiempo. Los empresarios son notorios para lo que yo denomino conocimiento "justo a tiempo". No hay punto en enseñar mercadeo, a un estudiante que quiere aprender sobre el flujo de caja. Ellos están manejando su negocio y están tratando de averiguar cómo hacer dinero y usted les está hablando sobre mercadeo. Entonces, usted tiene que llegar y decirles: ¿usted qué necesita? y de hecho lo que usted va a encontrar es que si sigue este principio, los estudiantes se van a convertir en uno de sus mejores recursos. Esto significa que en lugar de dejar su instrucción para que guíe lo que ellos hagan en sus negocios, sea el negocio del alumno el que oriente su enseñanza, o sea lo que ellos necesitan en su negocio, es lo que usted les va a enseñar.

Creo que los estudiantes necesitan ser socios en la evaluación. Uno siempre cree que la calificación proviene del profesor. Con frecuencia, cuando se hace trabajo en grupo, los pares, el compañero del grupo, sabe realmente mejor qué es lo que sucede dentro del grupo. Entonces, ¿por qué no los deja establecer su calificación. ¿Por qué no deja que los alumnos digan: "mire, mis metas son éstas y creo que las logré?" ¿Por qué no los deja participar en cuanto a cuál debe ser su calificación? Ese es un aspecto importante también. La otra cosa sería el trabajo en grupo que realmente es fantástico con los estudiantes. Cuando usted coloca a los alumnos juntos en grupo y todos están trabajando

juntos, lo que encontramos es que ellos realmente aprenden uno del otro, descubren valores en el otro. Cuando usted tiene una clase y hay estudiantes muy académicos que siempre le están diciendo a los otros "ustedes no saben nada", súbitamente son otros estudiantes que se refieren a los académicos como, "usted no puede hacer nada, tal vez sabe mucho pero no puede hacer nada", simplemente es gente que tiene la cabeza en las nubes. Cuando se reúnen a trabajar en grupo lo que sucede es que súbitamente ven un valor uno en el otro. Normalmente los estudiantes que no tenían un desempeño muy bueno, se pueden parar y hacer una presentación frente a la clase. Por eso se necesita que los estudiantes se adueñen de su curso porque si no, usted va a tener mucha dificultad para enseñar el principio empresarial. También necesita que el alumno llegue, que entienda cuál es el requerimiento de la clase, pues si el alumno llega y piensa que la clase va a ser como cualquier otra, ellos nunca van a adueñarse del curso y usted va a tener mucha dificultad. Es bueno que el alumno sepa qué es lo que se espera de él. De nuevo voy a referirme a lo que dijo Claudia. Usted necesita participación de la comunidad, esa es una de las claves. Usted necesita traer empresarios a la clase, necesita traer personas de las organizaciones de negocios, como la cámara de comercio, firmas grandes, bancos y también a los padres. Todos son necesarios para apoyar el programa. Hasta cierto grado o hasta cierto punto, lo que nosotros hemos podido hacer con los empresarios es traerlos a que hablen. Hay alguien que tiene una tienda en la esquina o alguien que lava los vidrios de los carros en todos los semáforos. Usted puede traer a una de estas personas que lavan los vidrios del carro. Son un poco molestos pero también son empresarios.

Déjenlos contar cómo hacen su plata. Otra cosa que pueden hacer es ser mentores. El término mentor o maestro, básicamente es como tener un hermano mayor o una hermana mayor en una organización donde ustedes patrocinan, donde un empresario va a patrocinar a alguien, lo va a proteger, lo va a guiar a través del proceso empresarial, eso es lo que hacen los empresarios cuando usted los trae a la clase, los pone uno a uno con el alumno y le van a ayudar al alumno. También debe conseguir que los empresarios participen en la junta escolar. Si ustedes en la junta directiva de la escuela, invitan a empresarios esto funcionaría muy bien. Nuestra cámara de comercio empezó como una oficina de conferenciantes; cualquier profesor puede llamar a la cámara de comercio y les dicen: mire, necesitamos a alguien que hable sobre mercadeo, la cámara le proporciona cuatro o cinco nombres que hacen el contacto por usted y lo traen para que hable ante su clase. Eso es algo que la cámara de comercio puede hacer fácilmente. También les pueden dar becas, o sea la cámara de comercio, si cree en la gestión empresarial, puede decirle: si usted quiere que hagamos esto en el colegio o en la escuela, le proporcionaremos nuestros mejores alumnos en gestión empresarial y daremos una beca para que ellos puedan continuar en la universidad o en una escuela técnica o donde sea, a aprender lo que necesitan. Los bancos son buenos, los bancos pueden ser regios, ellos le pueden ayudar con el plan de negocio, pueden venir a clase. Una de las cosas que hacemos es que los estudiantes vayan y entrevisten a las personas, ellos van y siguen todo el proceso de conseguir un préstamo, a pesar de que no se los den. Es interesante la diferencia en un banco y en un empresario. Los empresarios y los bancos no se llevan muy bien.

El empresario llega al banco, entra y dice: mire, voy a ver al señor López el gerente del banco, y la recepcionista lo mira como raro y llama por teléfono, alguien le dice: soy el señor Gómez, soy el contador, cómo le puedo ayudar. Vengo a ver al señor López, el gerente del banco, y el señor Gómez le dice: lo siento mucho, el señor López se murió en el fin de semana, le dio un ataque cardíaco. Y el empresario dice: está bien, y vuelve al otro día y le dice de nuevo: quiero ver al señor López, el gerente del banco, la recepcionista lo mira un poco raro y llama al otro señor, él le dice: yo soy el señor Gómez, usted tal vez no me entendió ayer, el señor López tuvo un infarto y se murió y ya no vuelve a trabajar. El empresario dice: bueno y se vuelve a ir; al volver le dicen, él se murió y está muerto y no va a volver nunca más. ¿Usted por qué tiene que preguntarme? y el empresario le dice: me encanta como dice usted que se murió.

Se ve que tienen los mismos problemas que nosotros, entonces sí es muy importante y este chiste ilustra una diferencia entre el empresario que llega un día y habla ante su clase y dice cuánta dificultad tiene con el banco, que nunca le quieren prestar plata, que siempre le están cobrando intereses, que destruyen el negocio y al otro día llega al banco y le dicen: nos encantan los negocios pequeños, queremos que ustedes vengan al banco. ¿Entonces el alumno qué hace? ¿Cómo empieza a entender los dos mensajes? Usted como profesor o facilitador empieza a explicarle la diferencia de los dos puntos de vista. Usted también necesita el apoyo de los padres. Nosotros hemos encontrado que con frecuencia los alumnos van a clase y dicen: "miren, tengo una idea regia para un negocio, la escuela cree que es un buen negocio, realmente me están alentando", y el padre dice: "mire, no se moleste con eso, simplemente le

voy a conseguir un trabajo en la planta o espérese a que abramos un puestico de perros calientes o algo". Los padres no se dan cuenta que la economía está cambiando, no se dan cuenta que el mundo en el que crecieron hace treinta o veinte años ya no existe. No pueden esperar a que haya un trabajo en la planta pues la planta no existe, los padres necesitan ser educados sobre lo que realmente está sucediendo en el mundo hoy en día, para que puedan alentar a los alumnos de estos cursos empresariales. Otra cosa que pueden hacer los padres es apoyar a los alumnos, a sus hijos, para que continúen adelante. Si por ejemplo hay una feria de empresarios en la escuela, los padres deben asistir, esto puede ser muy útil, además se necesita el apoyo de la escuela, la escuela es una parte muy importante de la comunidad. Donde yo vivo, y asumo que acá también, lo importante es que la escuela vea este punto como algo importante. Si no es importante para el rector o para el vicerrector, tampoco va a ser importante para los profesores, entonces usted tiene que venderles la idea y proporcionarles un ambiente adecuado. ¿Sus escuelas tienen campanas cada quince minutos, timbres o algo? En la secundaria nuestra escuela también, pero si usted es un profesor y quiere sacar a sus alumnos a visitas y sus alumnos están empezando negocios, y usted está vendiéndole algo a una persona y suena el timbre, simplemente no puede parar la venta, usted quiere esto, yo tengo que venderlo, entonces tengo que continuar con mi venta, entonces usted tiene que lograr un tipo de ambiente que pueda facilitar la Educación Empresarial. Una de las cosas que ha sido controversia en nuestra área es si los alumnos deben conservar el dinero. ¿Ustedes lo ven como problema o no? Pero ustedes dirían, sí, ellos pueden conservar el dinero. ¿Cuántos de usted

des creen que el alumno debe conservar el dinero? ¿Cuántos de ustedes creen que el dinero debe ir a la escuela? Usted es uno de mis alumnos, usted acaba de hacer un negocio y se ganó \$1.000, ¿usted debe conservar ese dinero o el dinero debe ir a la escuela? ¿cuántos creen que él debe conservar el dinero?, ¿cuántos de ustedes creen que el dinero debe ir a la escuela? Nadie. Ustedes pueden pensar mitad y mitad. Hay formas interesantes de lograrlo, algunas escuelas han instituido un impuesto, en lugar de decir: usted hizo dinero y tiene que dárselo a la escuela en caridad a título gratuito, eso no funciona. ¿Por qué tengo que darle plata a la escuela como una donación? lo que sí podemos hacer es cobrarle un alquiler, ponerle un impuesto, este tipo de cosas, podemos hacer que el proyecto sea algo realista, si usted utiliza la escuela para preparar comida y va y la vende, entonces le cobramos arriendo. Entonces está muy bien, la escuela hace dinero y usted también. Hay muchas formas de funcionar, esto genera discusión, obviamente.

Ustedes ya respondieron a tres preguntas, ahora voy hacerles cinco adicionales.

1. ¿Tiene que saber un empresario todos los detalles legales, de producción, de mercadeo y financiero antes de que pueda abrir un negocio?

Si ustedes dicen sí, entonces le dan un 1, si no, la ponen acá. Donde ustedes quieran, la calificación que le quieran dar.

2. Ustedes creen que los empresarios toman riesgos, pero muy bien informados, pero si fallan en algo, ¿creen que los empresarios van a tratar de aprender de esa falla? Si la respuesta es NO, su calificación es 1 y si es SI, entonces le ponen 10 y si está en el intermedio, está bien.

3. ¿Les gusta a los empresarios que les digan lo que tienen que hacer? ¿Les gusta que otra persona sea la encargada de decirles? Si la respuesta es sí, le dan un 1, si es no, le ponen un 10.

4. ¿Saben los empresarios absolutamente todo lo relacionado con su negocio, antes de comenzar? Si la respuesta es sí, le coloco 1.

5. Todos los empresarios manejan sus negocios en la misma forma y con las mismas herramientas básicas. No importa quién está a cargo, un empresario va a manejar su negocio igual que cualquier otro empresario. Si usted está de acuerdo con eso le dan un 1 y si no, le dan una calificación de 10.

Sumen los puntajes, básicamente el primer puntaje obtenido refleja el estilo de enseñanza suya en términos del Espíritu Empresarial y el segundo va a reflejar lo que usted considera que el empresario debe saber. Si estos dos puntajes son iguales, bastante bien, pero si no, usted tiene que pensar en qué forma está usted enseñando, o que cree usted que los empresarios necesitan.

Quiero resumir ahora lo aquí dicho. Es importante que todos sepamos que utilizamos un enfoque de facilitadores para la enseñanza. Es muy importante, ya lo descubrimos que era así. Hay muchas formas de lograrlo, tenemos muchos profesores que yo considero muy buenos facilitadores y que vienen y me dicen que hemos hecho cursos. Nosotros tenemos un instituto de verano, cuando no hay estudiantes traemos a nuestros profesores y hacemos una capacitación intensa sobre este tipo de trabajo y tenemos un currículum o programa de estudios, que es una guía con muchas lecciones que les servirán a los profesores para aprender y tenemos una

gran cantidad de formas para que realmente los estudiantes puedan tener éxitos pequeños. Entonces, lo que nosotros hacemos en esa semana es una gran capacitación sobre el Espíritu Empresarial con los profesores y hay motivaciones distintas, hay profesores que yo consideraba muy buenos facilitadores pero se reían de lo que yo les decía. Yo tengo mucho camino que andar para ser un buen facilitador. Si usted considera que es buen facilitador, vuelva al aula y diga qué fueron las cosas que hemos hecho, y pregúntense como podemos mejorar para el desarrollo de estas habilidades y cualidades. Yo creo que eso va a ser muy importante en términos de lo que es la enseñanza del Espíritu Empresarial. Luego que el estudiante se adueñe del trabajo para llegar a ser empresario y ver la necesidad de serlo, va a ver cómo el profesor tiene mucho trabajo. Tenemos un video que nosotros le mostramos a estudiantes en el penúltimo año, en relación con el curso de Espíritu Empresarial y esto le permitirá a la gente conocer un poco más sobre la participación de la comunidad, ustedes vuelven a sus propias comunidades y van a tener que tratar de que se comprometan y participen. Usted va a los empresarios, hace que ellos participen, va a los bancos y hace que ellos participen, sin contarles el cuento del banco que yo les conté.

Yo creo que eso es lo que nosotros hacemos, hacemos unas sesiones sumamente intensas e intensivas y queremos que los profesores asimilen todo eso. Hablando de lo que dijo Claudia anteriormente, yo voy a contarles un cuento, una historia. Entra un tipo a buscar trabajo. Lo acaba de perder en su país, es un inmigrante. Solicita trabajo para recoger basuras. Es un hombre con mucha iniciativa, entonces en esa oficina de empleo le dicen a dónde puede ir a buscar ese tipo de empleo. El le dice

al señor: "yo no sé leer", y el otro señor le contesta: "entonces, yo no le puedo dar trabajo". Entonces el propietario le dice: "mire, yo me siento tan mal con usted, lo que voy a hacer es regalarle esta canasta con frutas". Y se va triste y se sienta en una banca con el canasto. Cuando alguien le dice: "Oiga, ¿en cuánto me vende ese banano?, ¿cuánto me cuesta el banano"? y luego va vendiendo todas estas frutas, y las vendió íntegras. Lo que hace al final el tipo es comprar frutas y abrir un puesto de venta de frutas, esto se convierte en una tienda; al final se convierte en una tienda de verduras y posteriormente en un supermercado. Este tipo se está envejeciendo ya tiene hijos, nietos e inclusive bisnietos. Va al abogado y le dice: "Quiero hacer mi testamento". Y le da todos los detalles y el abogado hace el testamento y llama al tipo y le dice que venga y el abogado le entrega el documento para que lo lea, lo comente y lo apruebe. El empresario le dice: "yo no tengo idea de leer" y el abogado dice: "Dios mío, un hombre como usted, millonario, piense lo que usted hubiera hecho si supiese leer". Sí, yo hubiera podido recoger basura en la calle". Eso es para mí el ejemplo de que la actitud es tal vez lo más importante y que es la clave.

Pregunta

Esta mañana, uno de los participantes mencionó que en los barrios populares, los barrios pobres, no había gente con deseos o con expectativas de ser empresarios. Lo que yo veo es lo contrario. La gente popular es la que sale a plantear negocios, limpia vidrios de los carros, vende una u otra cosa, recoge periódicos. Ellos tienen mucha iniciativa realmente, para poder ser empresarios. Lo que pasa es que no quieren someterse a reglamentos, no quieren someterse a clases y los esfuerzos que hace el gobierno u otras instituciones

para formar empresarios de ellos casi siempre fracasan, debido a que sus profesores son instructores y no facilitadores. ¿Qué opinión tiene de esta situación?

Respuesta

Yo siempre he considerado lo siguiente: con mucha frecuencia lo que nosotros hacemos es atacar un problema en un sitio, pero hacemos que otros empeoren, si hay otras cosas que anden mal aquí, ¿para qué vamos a empeorar otra? La solución debería ser no enseñarles necesariamente el Espíritu Empresarial, para evitar que la gente se salte las reglas del gobierno. Hay que cambiar las reglas del gobierno para que equiparen a la gente, yo no estoy diciéndoles cómo hacerlo, estoy simplemente diciendo que hemos ensayado cosas muy innovadoras, en trámites de servicio, yo diría que para tratar de convertir a la gente en empresarios. En nuestra provincia surgió un grupo de diez personas que querían tratar de convertir a la gente en empresarios, estos posteriormente podrían influir en otros y dirigirlos para que puedan cambiar las reglas gubernamentales, para el que realmente quiera trabajar solo. Pero la otra cosa importante en este rompecabezas es, supongamos que usted se puede volver muy rico haciendo cosas ilícitas, yo creo realmente que el ser humano es bueno y si se le da una oportunidad de hacer algo legal, la gente buscaría lo legal, esto se ha demostrado en nuestro país, nosotros hemos tenido gente que obviamente son "mulas" de drogas o están en la prostitución, pero si usted le muestra algo diferente, va a cambiar y escogerá lo correcto en lugar de lo incorrecto aunque implique pocos ingresos. Creo y espero que la gente elija lo primero, lo que hay que hacer es mostrarle a la gente diferentes caminos, para que realmente pueda llegar a algo correcto.

Pregunta

Teniendo en cuenta lo que manifestó el compañero. Yo tengo un colegio en Buenaventura y voy a comentarles precisamente porque hice un diagnóstico en medio de una comunidad de personas de bajos recursos, en donde se daban situaciones de delincuencia, entre otras. Llegué a la conclusión que necesitaban prepararse dentro de su educación para el trabajo de tal manera que pudieran dedicarse precisamente a ese trabajo dentro del estudio que estuvieran realizando, retirando y apartando de ese aspecto la delincuencia que había en el medio. Entonces, no tenía conocimiento sobre el Espíritu Empresarial, sin embargo hice una innovación, abrir una institución donde se les enseña a los estudiantes sistemas, agropecuaria, artes industriales, artesanías y además de eso se les da orientación en las áreas académicas, en el año que inicié, empecé con 18 estudiantes, en el año 93-94, en el 94 y 95 se matricularon 150 estudiantes y en este año 95 y 96 hay 350. Mi iniciativa nació de motivarlos en una educación para el trabajo sin haber tenido ninguna orientación en ese sentido. Simplemente, por el problema que existía. Yo creo que todo depende de la iniciativa que tenga cada uno de nosotros. Se les da orientación en administración de proyectos y no se les ha dado ninguna orientación en Educación Empresarial. Me parece que vine a este Simposio para capacitarme más y poder realizar un mejor trabajo con ellos. Ellos en este momento están trabajando con una granja apoyada por el Plan Internacional en donde crían peces, pollos, cerdos, siembran hortalizas, realizan actividades artesanales y además aprenden a manejar una computadora. Hay una gran cantidad de actividades que están realizando y me parece que la orientación que hemos recibido me llena mucho más y me prepara para seguir adelante en medio de ese trabajo.



jo con esa juventud que tanto lo necesita. ¿Cuál es su opinión de ese trabajo?

Respuesta

Me parece algo muy bien hecho. Hay una cosa que es muy correcta, los estudiantes están participando en algo productivo. Pero cuando usted dijo que usted lo hizo y que cada uno de ustedes puede hacer lo mismo, es algo que interesa a sus estudiantes. Usted habló de ser facilitador y de ver cuáles son las necesidades de sus estudiantes, y eso es lo que todos debemos hacer, escuchar cuáles son las necesidades, suplir sus necesidades en vez de ceñirnos a un programa de estudio. ¿Qué es lo que necesitan mis estudiantes? y ¿cómo logro que ellos lo reciban? son dos interrogantes muy grandes. Pero una vez que ustedes deciden algo, ustedes lo pueden hacer. Yo creo que el ejemplo anterior es el más adecuado, hay que tener un grupo de individuos que están comprometidos y eso va a hacer la diferencia entre lo que se logra y lo que no se logra. Usted debe creer en lo que está haciendo, no importa que tan pequeño. Usted puede estar con ellos sembrando una semilla, el programa que usted acaba de mencionar parece ser un programa excelente.

Pregunta

Existe en su estado algún incentivo de orden tributario para fomentar este Espíritu Empresarial, porque infortunadamente en nuestro medio, el fisco ve una empresa nueva, no como oportunidad sino más vale como una fuente de ingresos. Entonces la pregunta base es: ¿qué incentivos se están dando para que estas empresa nuevas se puedan realizar sin tanta carga tributaria?

Respuesta

Obviamente los negocios que están invirtiendo en compañías canadienses

van a tener exención tributaria en lugar de cuando invierten en compañías internacionales. Pero nuestra preocupación ha sido la falta de fondos disponibles para los empresarios jóvenes. Cuando un muchacho de 19 años va a un banco a pedir un préstamo, el gerente casi siempre le va a decir que no porque tiene 19 años y no porque no tenga una buena idea, sino por su edad. Esa es una de las cosas que hemos tratado de solucionar. Tratar de poner capital de riesgo disponible a personas menores de 30 años de edad. Hemos trabajado algo con los bancos para que proporcionen bajos intereses con garantía gubernamental a los préstamos. Tenemos un programa de préstamos a los cuales, el empresario va a tener que aportar un 10% de la plata y el otro viene siendo garantizado por el gobierno. O sea que si se llegan a quebrar, el gobierno habrá garantizado el préstamo y pagará el 90% restante. No sé si ustedes tengan aquí en Colombia un programa de esa naturaleza. Los bancos tradicionalmente tienen problemas cuando deben tratar con empresarios. También los empresarios no siempre entienden para que sirven los bancos, y las cosas que tienen que hacer.

Pregunta

Me pareció fundamental la alusión que se hacía a la capacitación que deben recibir los padres de familia sobre el Espíritu Empresarial. Porque realmente en el seno familiar se hace el fuerte de la continuidad a la tarea educativa, y debe haber una coherencia en estas dos. Estoy pensando que precisamente la gestión empresarial puede entrar también a ser una solución al desempleo, porque en el momento el estudiante debe aprender a impulsar no solamente la empresa que ha podido organizar en su plantel educativo, sino también esa pequeña empresa familiar, considero

que esa gestión empresarial se está extendiendo. Quisiera escuchar sobre la validez que tiene en su rendimiento académico y en el plan curricular la conexión que se puede hacer entre estas dos experiencias.

Respuesta

Nosotros alentamos a los estudiantes cuyos padres son empresarios para que traigan a sus padres y nos den charlas, o sea que eso los hace participar en el salón de clase. También alentamos a alumnos que ya participan en negocios familiares, que usen el negocio familiar como proyecto. Pero si nosotros hablamos sobre la experiencia, ellos tienen que mejorar el negocio como parte del curso, no simplemente seguir el negocio como tal, tienen que hacer un plan para mejorar, por ejemplo. En otros casos, alumnos han iniciado negocios que han aumentado de tamaño y donde contratan a sus hermanos y hermanas, eso es interesante. Los padres pueden ayudar a proporcionar la continuidad y también la actitud. Si no proporcionan la actitud, quién le dice al alumno “usted es capaz de hacerlo”, realmente tiene una batalla perdida. Pero como vimos ayer, hemos tratado de que los padres participen y que los alumnos hagan participar a sus padres. Lo primero que hacemos es escribir una carta a los padres y le pedimos al alumno que le explique a sus papás de qué se trata el curso, para que ellos comprendan qué cambios se están dando en la economía y tratamos que los padres vayan al salón y también nos dicten charlas. Es algo que nos ha funcionado.

Pregunta

Nosotros tenemos un problema en Colombia, también la situación con el gobierno es estructural, hemos crecido en la cultura de la violencia, no tenemos una identidad propia, divididos en regio-

nes, en su país hay un proyecto de gobierno, en nuestro país no hay un proyecto de gobierno. Somos dependientes, nuestra política está a luz de la corrupción y la conmoción, no hay apoyo a la empresa nacional y menos a la micro-empresa, no hay proyecto de vida. Mi pregunta es: desde esta situación del Espíritu Empresarial, ¿cómo apoyar proyectos de mujeres cabezas de familia? Por ejemplo, en mi caso, cuando se llega al programa de apoyo económico, hay todos los obstáculos pertinentes para esto. ¿Qué me diría usted?

Respuesta

Mire, suena como si mi país fuera idílico. En Canadá, la provincia de Quebec, que es una provincia que habla francés, está amenazando con separarse del país y mi país se va a separar como Bangladesh. Nosotros no queremos que suceda, pero es un proyecto. Tenemos también políticos corruptos. Hemos tenido que sobreponernos a la inercia. Lo que encontramos que fue útil, fue el tiempo, ahora las cosas cambian demasiado pronto, o sea que ya no tenemos el tiempo como recurso, pero como Roni dijo, uno tiene que tener individuos claves que participen, pero estas personas tienen que ver suficiente apoyo a nivel primario para asegurarse que puedan hacer algo; algo que nosotros encontramos muy útil son nuestros grupos de apoyo, de compañeros. Desarrollamos una asociación de mujeres propietarias de negocios y ellas se ayudan entre sí, para manejar las preocupaciones o los puntos que tienen que manejar las mujeres cuando hacen un negocio o cuando manejan negocios son cuestiones distintas. En Canadá por ejemplo y en los E.E.UU., las mujeres están abriendo negocios a una tasa que sobrepasa los negocios que están siendo iniciados por hombres. Las mujeres tienden a abrir negocios que duran más

tiempo, que tienen más éxito y tienen menos éxito en el sentido de que no aumentan el tamaño de su negocio, o sea abren un negocio con dos o tres empleados y nunca crece. Los hombres tienden a asumir más riesgos, tal vez fracasan con mayor frecuencia, pero cuando tienen éxito sus negocios tienden a crecer. Ese fenómeno se está estudiando para ver qué se puede hacer al respecto. No quiero ser repetitivo, pero creo que esto tiene que comenzar con lo primario, con lo que se tiene. Así es como funciona, usted tiene un grupo

de gente, consigue apoyo de este grupo de padres o de compañeros y se pone activo, o sea, yo no entiendo cómo la política que está involucrada en esto, tal vez sea o no posible, pero yo creo que la única forma que veo que pueda funcionar, es desarrollando apoyo primario con un grupo de gente y tratar de influir en la gente de más arriba. Si uno tiene 500 - 200 mujeres que quieren iniciar un negocio y que quieren buscar apoyo, posiblemente lo van a conseguir, pero necesitan organizar el grupo de las 200 mujeres.