Entrevista al M.C./M.A. Gylmar Mariel Cárdenas

Carlos Eduardo Aguillón-Narváez[1], Yahir Alejandro Chico-Alcaraz[1].

[1] Facultad de Medicina, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, San Luis Potosí, S.L.P., México.

Autor de correspondencia: Carlos E. Aguillón, aguillon.slp@gmail.com
Recibido: 25 de febrero de 2024. | Aceptado: 15 de abril de 2024.

RESUMEN

En esta entrevista tenemos el privilegio de conversar con el ***Mtro. Gylmar Mariel Cárdenas***, Jefe de la División de Vinculación Universitaria de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, quien nos brindó una visión integral de su trayectoria profesional, destacando aspectos importantes relacionados a su cargo y su relevancia e impacto para los estudiantes de medicina.

Palabras clave: vinculación, oportunidades, servicio social, internacional.

¿Podría hablarnos un poco sobre su trayectoria y cómo llegó a ocupar el cargo actual en la División de Vinculación?

Yo soy egresado de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, por la Facultad de Ingeniería; soy ingeniero mecánico eléctrico y me fui de practicante en la industria automotriz, empezando en la empresa "Cummins", en donde me considero afortunado porque a los 3 meses me ofrecieron la planta en donde se me otorga la posición de Ingeniero en Manufactura en el área de cadenas, el cual era un cuartito chiquito donde meten los motores de tractocamiones y los prueban para ver si funcionan bien o mal, y bueno, si funcionan mal los reparan y los vuelven a meter para poderlos terminar.

Después de ahí, me ofrecieron trabajo en Estados Unidos, al cual no me dejaron ir, y esto es algo en lo que yo considero que tuve la culpa, porque me hice 'indispensable', me dijeron: "Nadie hace lo que tú haces". Sinceramente no me gustó la reacción pero ahora que lo pienso en retrospectiva, yo realmente nunca formé a nadie que pudiera reemplazarme.

Esto sí es un consejo que desde ahorita les doy: formen siempre a alguien que los pueda reemplazar porque si algún día hay una oportunidad de trabajo dentro de la misma empresa, ustedes puedan decir: "Ok, yo me puedo ir, pero se queda esta persona que a lo mejor con un poquito más de formación ya puede ocupar mi lugar". Creo que ese fue mi error, nunca hice una persona que pudiera suplirme; en ese tiempo no lo entendí y me enojé mucho. Tiempo después me vuelven a hacer la misma oferta en Estados Unidos y pasa lo mismo, además de otra oportunidad en otra empresa que se llama "Valeo" en Francia. Para ello, renuncio a "Cummins" y me voy a Francia como Ingeniero de Investigación y Desarrollo.

Regreso a México después de dos años, me hacen Gerente de Investigación de Desarrollo y después me hacen Gerente de Proyectos donde yo me encargaba de atender un grupo de proyectos y también de que los alternadores fueran *ad hoc* para los clientes, después me fui a otra empresa que se llama "Eaton", que es de tractocamiones; en ese tiempo hacíamos transmisiones y clutch pero iba haciendo lo mismo.

Después me fui a otra empresa como Gerente de Ingeniería del área de alternadores y después de ahí me ofrecen ser Gerente de Producción y después la Gerencia de Planta. Es un trabajo un 'poquito' complicado y muy 'matado' la verdad pero bien pagado; tuve ahí ciertas diferencias con mi jefe y dije hasta aquí.

Según yo me iba a dar un año sabático y al mes me vine a una entrevista aquí en San Luis Potosí para una gerencia. En ese momento me habla un amigo que me dice que le están ofreciendo trabajo para el gobierno del estado y me dice: "Ve tú". Voy a la entrevista y la verdad sí entré al gobierno a la Secretaría de Desarrollo Económico y estuve en la parte de infraestructuras industriales y ahí estuve el resto del sexenio. Cambia el gobierno y salgo, pero yo estaba trabajando aquí en la universidad en la Facultad de Ingeniería y concurso una plaza, gané una de ellas y ahora soy profesor de tiempo completo. Me encargaron el Departamento de Vinculación porque yo traía la parte de gobierno y traje muchas inversiones aquí en San Luis.

En mayo del 2016 me pidió el director si podía ser el Subsecretario de Planeación de la Facultad de Ingeniería. En octubre del 2016 me habló el rector para que lo apoyara con la División de Vinculación y ahora estoy aquí. Aquí tenemos a nuestro cargo las prácticas sociales, el servicio social, educación continua, egresados, emprendedores, transferencia de conocimientos; mismas áreas que venimos trabajando desde el 2016.

¿Por qué es importante realizar el servicio social como estudiantes?

Imagínense que como estudiantes nunca hubieran llevado práctica. ¿Qué creen que pasaría? ¿Cómo se sentirían ustedes? En su caso, en el área médica empiezan muy temprano con las prácticas en laboratorio o en vivo, y le van tomando interés a la parte teórica con lo que van haciendo en la práctica.

No es exclusivo de medicina o ingeniería, sino que en todas las carreras, cuando tú sabes a qué vas, qué vas a hacer en el mundo profesional, le tomas más amor y más cariño. Lo importante es que veas qué vas a hacer laborando. Hay dos decisiones que estoy consciente son las más importantes en tu vida: la primera es qué vas a estudiar, porque de eso vas a vivir; y la segunda es con quién te vas a casar. Son dos cosas muy importantes. Si tú me preguntas de pequeño qué quería ser yo pues te diría que astronauta o algo así. Después la verdad es que mi papá era dentista, mi mamá había estudiado Ingeniería Bioquímica, mi esposa es dentista, y mi suegro es médico. Vengo del ambiente médico y me gustaba mucho pero me interesaban también las máquinas y me decidí por ingeniería y pues mucha de la investigación que hago es biotecnológica.

Creo que es algo muy importante que tú practiques, que sepas a qué vas para poder tomar más interés. Por eso creo que el servicio social y las prácticas profesionales son muy importantes, sin embargo algo que yo promuevo mucho es que, si cuando tú estás empezando en tu carrera empiezas a tener contacto con lo que vas a hacer después, te va a despertar más interés lo que ves en clase, así que lo que yo les diría a la gente de vinculación con servicio social es: saquen a los muchachos, llévenlos al área de trabajo donde van a estar, independientemente de la carrera, para que se den cuenta si eso es a lo que se quieren dedicar o no.

Específicamente para la carrera de medicina, ¿qué tan importante es el realizar un servicio social comunitario en las zonas rurales o atendiendo a los necesitados para su desarrollo profesional?

Te responderé con otra pregunta. ¿Sabes por qué la Facultad de Medicina UASLP es considerada de las mejores en el país? Por toda la práctica. Ustedes tienen 4 horas de práctica diarias ininterrumpidas por 2 años en la carrera. Ustedes casi no tienen vacaciones a comparación de otras universidades que tienen una tercera parte de lo que ustedes tienen, incluso en Europa que tienen una quinta parte. Así que es muy importante, por ese acercamiento con los expertos en las áreas que trabajan día a día.

Aparte del servicio social comunitario, ¿hay alguna otra opción para realizar el servicio social en medicina?

Ustedes tienen 3 tipos de servicio: el comunitario, el de investigación y el de vinculación. ¿Cuál de estos es más importante? El que tú elijas, por lo que te gusta hacer.

En todos estos servicios van a tener práctica diferente y depende de ustedes. Tuvimos un programa con la Facultad de Medicina llamado “Servicio Social en Sector Productivo” del cual participaron 8 personas y 7 de esas personas admitieron con seguridad que aprendieron mucho, pero repito, eso depende de lo que ustedes quieran. Así que, ¿cuál servicio social es mejor? Depende de lo que quieras.

¿Cuáles son los principales desafíos que los estudiantes enfrentan con mayor frecuencia en el servicio social?

El tema de las habilidades como liderazgo, trabajo en equipo, saber otro idioma, el ser resiliente por el tipo de situaciones a las que se enfrentan por ser complicadas; ese tipo de conocimiento se los van a dar ustedes mismos, ahí depende de cada uno su personalidad y el modo para manejar las situaciones, sobre todo ustedes que lidian con mucho estrés, tienen que tener firmeza y carácter para saber lidiar con estos acontecimientos. Se comenta mucho de las nuevas generaciones por ser de ‘cristal’ pero nosotros también debemos saber manejarlos y encaminarlos a saber enfrentar estos hechos. Me jacto de que nosotros preparamos muy bien a los estudiantes desde lo que viví hasta la actualidad.

¿Ha habido algún tipo de programa internacional para mandar estudiantes a rotar en otros países?

Fíjate que esa opción no la hemos explorado tanto y sí sería interesante hacerlo. Sí tenemos un programa de intercambio cultural alemán donde los recién egresados pueden irse a trabajar a Alemania por 2 a 4 años aproximadamente, pero la realidad es que ellos están buscando quedarse allá y trabajar. Al fin y al cabo son oportunidades y varios saben tomarlas a su manera.

¿Existe algún otro programa de vinculación que se ofrezca para los estudiantes del área de la salud en general?

Sí, de hecho tenemos muchos programas y acuerdos con diferentes universidades en donde se pueden hacer intercambios de investigación, aunque sólo se ofrecen para estudiantes de posgrado y egresados.

En pregrado ofrecemos lo que es movilidad, en donde contamos con más de 600 convenios con universidades de muchas partes del mundo.

En medicina son muy demandados los intercambios a Francia y Alemania, así igual hemos recibido muchos estudiantes de España y Colombia. Este proceso es el mismo para todas las facultades; se debe ir al Departamento de Internacionalización por informes, conseguir la carta de aceptación de la universidad receptora, saber qué materias llevarán para que sean revalidadas, entre otras cuestiones.

También existe la posibilidad de que los estudiantes que así lo deseen puedan realizar su servicio social en el extranjero; hasta ahora recuerdo a 3 estudiantes de medicina y 1 de ingeniería que realizaron su servicio social en el extranjero, siendo la primera vez que se hizo, con resultados interesantes, pero para ello se necesita realizar un acuerdo con la universidad.



Figura 1. De izquierda a derecha: Yahir Chico, Mtro. Gylmar Mariel Cárdenas, Carlos Aguillón.

En la Facultad de Medicina, como en otras facultades, existen alumnos con ideas de emprendimiento, ya sea la escritura de libros, recursos digitales, entre otros; ¿qué apoyo puede ofrecer el Departamento de Vinculación a todos estos estudiantes?

Sí, es algo sumamente interesante, incluso los mismos estudiantes han llegado a formar empresas. En el departamento podemos ayudarles de muchas maneras, tanto en temas de incubación, en caso de que tengan la pequeña empresa que esté funcionando; como en aceleración, a través de la oficina de transferencia y conocimiento para registrar sus marcas. Les voy a dar un ejemplo: a la empresa Koplik®, nosotros les ayudamos a registrar su marca, vinieron aquí con nosotros, se sentaron ahí donde ustedes están y nos empezaron a platicar todo el proyecto, les ayudamos a registrarse y ahora está funcionando; desde entonces ha venido varias veces, nos platica cómo va el emprendimiento y lo hemos apoyado para que logre entrar en algunas convocatorias y ahorita estamos viendo cómo aceleramos su negocio.

Otra historia es el proyecto del Dr. Mario Martínez, el encargado del área de quemados del Hospital Central [ahora Hospital Regional de Alta Especialidad "Dr. Ignacio Morones Prieto"]: empezó con investigación en temas de termografía, hasta consolidarse entre varios investigadores la creación de la empresa, y con varios investigadores del área de la ingeniería se empezó a ver qué maquinaria podíamos crearles, se compró una cámara termográfica y a través de ensayos e investigación se logró crear la pequeña empresa.

Todas las empresas pasan por una curva de inversión en donde se ve pérdida al inicio pero después empieza a crecer, se recupera la inversión y comienzan las ganancias. Así hemos tenido varios emprendimientos, y seguimos promoviéndolo a través de varias convocatorias como el "Reto San Luis", en donde concursan varias ideas de negocio; o como "EagleNest", en donde 5 empresarios fungen como inversionistas y a través de algunas donaciones de fondos se le otorga un premio monetario al proyecto de negocio que sea seleccionado, estilo Shark-Tank®, donde concursa un proyecto de cada facultad. No pasan desapercibidas las ganas de emprendimiento de todos los concursantes.

Desde el 2019 nos cuestionamos, ¿cómo capacitamos a los alumnos en emprendimiento, si los profesores tampoco están capacitados? Así, empezamos a capacitar maestros de la mano de la fundación Wardhwani, para que estos a su vez empezaran a capacitar alumnos en temas de emprendimiento.

Para ustedes, como área de la salud, la consulta es un emprendimiento, es un emprendimiento más objetivo que cualquier otro. Yo he notado que en las carreras del área de la salud nunca nos enseñan cómo cobrar, cómo otorgar una consulta, cómo satisfacer a tus pacientes, cómo hacer tu consultorio atractivo. Son temas de marketing, y el programa se enfoca tanto en áreas de la salud que cuando los estudiantes egresan se cuestionan, ¿ahora qué hago?, ¿cómo lo hago?.

Antes se creía que este negocio, era un "negocio de Maya" porque tú abres el negocio y sólo esperas a que lleguen los clientes, pero esto ya no es así, la competencia es muy fuerte actualmente, y es una interrogante muy buena: ¿Cómo hago atractivo mi negocio/consultorio/clínica/hospital? ¿Cómo hago que se sientan atraídos hacia mí? Obviamente si tú eres muy buen doctor, das un buen trato a tus pacientes, la gente va a hablar, y te van a ir conociendo de boca en boca, pero en un inicio nadie los conoce.

Partiendo de lo anterior, ¿cree que sería imprescindible agregar alguna materia sobre marketing o administración al plan de estudios de la Facultad de Medicina?

Súper importante, yo siempre he dicho, todos debemos ser vendedores por naturaleza, porque así como se los digo a mis estudiantes, aunque suene mal, tienes que saber venderte a ti mismo, de qué manera vas a vender tu trabajo, tu imagen, tu manera de ser, lo que tú estás ofreciendo. ¿Y qué estás ofreciendo? Conocimiento.

Les recomiendo mucho que nos sigan en nuestras redes sociales, porque tenemos varios cursos gratuitos, como el llamado "Empréndete", que trata sobre los principios de cómo iniciar tu negocio, o bien la "Guía empresarial" o "La ruta del emprendedor". Pueden encontrarnos como **Vinculación UASLP**.

Yo siempre he pensado que con todo el conocimiento que adquirimos en este bello arte de la medicina, existen oportunidades potenciales más allá de la clínica, pero no tenemos esa visión de emprendedor, de buscar un problema, proponer una solución y que surja un negocio. Lo veo en mis compañeros, todos con el plan de atender pacientes exclusivamente, pero yo pienso que el campo de la medicina va aún más allá de esto, se necesitan personas que sepan de la biología humana en la ingeniería, en la política, entre otros.

Aún así, yo estoy impresionado con todo lo que ustedes son capaces de hacer, verlos a ustedes que me están haciendo una entrevista, que tienen una revista médica, aunque sí comentarles, que no son los primeros: llegamos a tener en este departamento dos practicantes de medicina que me hacían todos los

videos promocionales de la división, y yo me cuestionaba: ¿Qué tiene que hacer un médico haciendo videos? Los hacían perfectamente bien, les compré una pantalla verde, luces, micrófonos, soportes y fue muy interesante el resultado, no dejaba de pensar que en vez de tener un ingeniero en sistemas, tengo médicos realizando estos trabajos y lo hacen muy bien. Por eso yo estoy impresionado del área médica, porque tienen muchas habilidades; he notado que en medicina tienen un perfil muy especial.

¿Podría darnos un último mensaje para todos los estudiantes que nos leen?

Yo creo que una parte importante es la pasión, si te apasiona, hazlo. Si tienes pasión ningún obstáculo va a ser grande.

He dado muchas pláticas en temas de emprendimiento, he ido mucho a posgrado a responder la pregunta "¿cómo fondeo mis proyectos?"; lo primero es, a ver, en realidad el proyecto que te interesa, ¿te apasiona?, ¿te gusta?, y si pasa eso, de verdad, vas a conseguir dinero hasta por debajo de las piedras.

Existen 4 maneras de conseguir dinero, que yo les llamo "las 4 F": familia, *friends* (amigos), fondeadores y los *fools* (tontos que creen en tu idea); de cualquiera de estos te puede fondear, pero si de verdad te apasiona, lo vas a transmitir, y las personas se van a apasionar contigo. Existen varias páginas fondeadoras en internet, y si ustedes lo ven, les piden grabar un video en 5 minutos, explicando el proyecto, demostrando su pasión por el proyecto. Trabajen con los sentimientos, los sentimientos son los que pueden mover muchas cosas, y lo vas a lograr.

Ustedes lo van a ver con sus pacientes, si ustedes le transmiten esa seguridad a sus pacientes, se van a sentir mejor. Lo van a ver. Mucho de lo que ustedes van a trabajar con sus pacientes es el lenguaje corporal, así que, siempre sean apasionados de lo que están haciendo, sea lo que sea.

Agradecemos al Mtro. Gylmar Mariel Cárdenas por su disposición, tiempo y valiosa participación, así como por compartir sus experiencias y perspectivas para la elaboración de este manuscrito.



Declaraciones

El presente trabajo no recibió financiamiento externo. Los autores declaran no tener conflictos de interés. La participación del entrevistado fue voluntaria y se obtuvo su consentimiento para la realización de la entrevista y la publicación de su contenido. El entrevistado tuvo la oportunidad de revisar la versión final de sus declaraciones antes de su publicación.