

15 ENTREVISTA

El perfil

Miguel Raimilla, chileno, afincado en Estados Unidos, dirige un equipo de dieciocho profesionales de catorce nacionalidades distintas que se ocupan de la gestión y coordinación de la red mundial de telecentros Telecentre.org, cuya sede está en Filipinas.

El nuevo director tiene una amplia experiencia en trabajar globalmente desde lo local. A principios de los años noventa empezó a involucrarse profesionalmente en la puesta en marcha y desarrollo de organizaciones y proyectos de temáticas muy variadas: medioambientales, culturales, de desarrollo rural, de acercamiento de las TIC a comunidades aisladas, etc. en una constante búsqueda por establecer capacidades a largo plazo, con eficiencia y economía de recursos. Junto con otros emprendedores, ha creado y liderado empresas, ONG y modelos de telecentros en Latinoamérica, Asia y África. Y, hoy día, es consultor de entidades vinculadas a las TIC en todo el mundo. En 1994 abrió su primer telecentro en un parque nacional al sur de Chile, sin saber aún que lo que estaba montando era un telecentro, pero cautivado por las posibilidades que ofrecía el encuentro entre lo tecnológico y lo social.



TELECENTRE.ORG

Miguel Raimilla, nuevo director ejecutivo de la Fundación Telecentre.org

“El desafío es consolidarnos como comunidad global”

ELVIRA ALIAGA

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta al asumir la responsabilidad del día a día de esta organización?

El desafío más relevante es lograr que la amplia diversidad de organizaciones que trabajamos en el mundo de los telecentros consolidemos una identidad como comunidad global, mejor cohesionada y que de manera clara y efectiva facilite la sustentabilidad y desarrollo de las redes de telecentros en todo el mundo.

Las distintas expresiones de telecentros existentes son la principal ventana de acceso al mundo digital, y a las oportunidades que ofrece, para más de dos mil millones de personas en el mundo. Es decir, somos más grandes que Facebook, sin embargo aún requerimos de complejas descripciones para decir quiénes somos, qué hacemos y por qué somos un agente de desarrollo relevante. Mejor cohesionados incrementaremos la visibilidad de nuestro trabajo y mejoraremos, así, las opciones de establecer nuevas y fructíferas asociaciones estratégicas.

Una red formada por grupos tan heterogéneos de todo el mundo necesita, especialmente, una estrategia relacional ¿en qué la basarán en los próximos años?

Lo importante es que como colectivo reconozcamos y aprovechemos que ya somos una red global, social y de fuerte impacto e influencia comunitaria. Por tanto, la estrategia se basa en reiterar y fortalecer esta noción. A pesar de la diversidad y las diferencias, todas las redes buscan los mismos objetivos esenciales, sin importar el país, idioma o grupo humano en el que se enfoquen: Crear más oportunidades, mejorar el acceso a la información, ser un polo de desarrollo local y contribuir a la reducción de la brecha digital.

Contribuimos al desarrollo local

¿Qué papel puede jugar Fundación Esplai en todo esto?

Debe jugar un rol estratégico clave en todos los procesos destinados a lograr que otras redes lleguen a un nivel de gestión y de desarrollo que les permita crear productos, metodologías y servicios capaces de responder a las cada vez más complejas necesidades de las comunidades donde los telecentros operan. Esto vas más allá de compartir sólo contenidos y métodos, lo más interesante de Esplai es su propio modelo de organización.

Este *expertise* es uno de los valores agregados que aporta. Incluye, entre otros: Su acercamiento interdisciplinario para del desarrollo de soluciones, sus patrones de gestión y administración, la calidad de sus productos y servicios, la habilidad y asertividad de sus profesionales y la concreción en temas de inclusión digital y sustentabilidad.

¿Qué es y cómo está avanzando la Academia Mundial de Telecentros?

Es el espacio de capacitación de responsables y dinamizadores de proyectos de e-inclusión y espacios de acceso y formación en tecnologías. Es uno de los pilares del trabajo de la Fundación Telecentre.org y como tal está bajo constante escrutinio y observación. Los resultados son alentadores, y las distintas academias locales ya establecidas buscan cómo incrementar el número de personas capacitadas, así como profundizar y adaptar los contenidos desarrollados hasta hoy. Vamos a iniciar un proceso profundo de consolidación de aquellas cosas que funcionan y de mejora de las restantes.

Actualmente existen grandes dificultades para conseguir financiación dirigida a iniciativas sociales, ¿Cómo podemos hacer sostenibles los telecentros?

Ésta es la pregunta del millón de euros. No creo que exista una solución mágica, pero tampoco es un problema irresoluble. En el 2001 ayudé a crear el primer telecentro en Becal (Campeche, México), una población rural de no más de ocho mil habitantes. Dos hermanos aceptaron el desafío de capacitarse y abrir el local. Mi lógica fue promover que todo tiene un coste, por tanto cada servicio ofrecido debía ser pagado, y por lo mismo cada servicio debía ser de calidad. Diez años más tarde el centro continúa abierto. Desde mi punto de vista, la gratuidad, muchas veces presente en los telecentros, debe desaparecer de los modelos.

Un segundo elemento clave es la homogenización en la calidad de los servicios, metodologías e infraestructura, para presentar a los telecentros como canales de distribución de una multiplicidad de servicios de alto impacto socio-económico, educacional, de empleo, salud, cultura y civilidad global.

Finalmente, es necesario que las redes de telecentros sean capaces de proveer de datos y estadísticas significativas. Para ello deben incorporar en sus operaciones el uso de software de gestión y ser capaces de entregar informes objetivos y de calidad.

¿Cómo ve Telecentre.org dentro de cinco años?

Lo quiero ver como veo hoy al Barça: El mejor equipo de mundo, comprometido con el buen fútbol. Hay calidad en todos sus jugadores y colectivamente son un festín de maravillas. Telecentre.org debe verse así misma como un Messi o un Iniesta, armadores de oportunidades, dando pases gol para su equipo. Debemos ser un articulador eficiente, dinámico, atento, veloz; capaz de sustraerse cuando la mejor oportunidad la tienen otros miembros de su equipo. Un promotor permanente, un movimiento global exitoso.

Las redes han de proveer datos y estadísticas significativas

Esta globalidad y diversidad es nuestra principal fortaleza y debemos aprovecharla más y mejor, para así ser capaces de encantar una y otra vez a nuestras comunidades. Colectivamente afianzados y respondiendo a las necesidades de quienes esperan recibir servicios de calidad, oportunidades y lo mejor de nosotros.