

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO?

Por Andrés Agostini

BeyondConsultancy@yahoo.com

<http://www.geocities.com/agosbio/a.html>

Arlington, Virginia, EE.UU. – Mayo 2006

“El más noble placer es la alegría de comprender”. -- Leonardo Da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“Si hiciéramos todas las cosas de la que somos capaces, nosotros mismos quedaríamos impresionados”. -- Thomas A. Edison (Inventor estadounidense. 1847-1931).

“Si el dinero es su única esperanza de independencia, usted nunca lo tendrá. La única seguridad verdadera que una persona tendrá, en este mundo, es una reserva de conocimientos, experiencias y habilidades”. -- Henry Ford - (Fabricante de automóviles. 1863-1947).

“Ningún argumento racional tendrá un efecto racional en un hombre que no quiere adoptar una aptitud racional”. -- Karl Popper - (Filósofo de origen austriaco. 1902 -).

CONTENIDO

- 1) INTRODUCCIÓN**
- 2) UN PUNTO DE PARTIDA**
- 3) UNAS PALABRAS DE PRECAUCIÓN CON RELACIÓN A LA MORALIDAD**
- 4) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 1**
- 5) ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? -- PARTE 1**
- 6) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 2**
- 7) ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? -- PARTE 2**
- 8) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 3**
- 9) ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? -- PARTE 3**
- 10) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 4**

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO?

Por Andrés Agostini

BeyondConsultancy@yahoo.com

<http://www.geocities.com/agosbio/a.html>

Arlington, Virginia, EE.UU. – Mayo 2006

“El más noble placer es la alegría de comprender”. -- Leonardo Da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“Si hiciéramos todas las cosas de la que somos capaces, nosotros mismos quedaríamos impresionados”. -- Thomas A. Edison (Inventor estadounidense. 1847-1931).

“Si el dinero es su única esperanza de independencia, usted nunca lo tendrá. La única seguridad verdadera que una persona tendrá, en este mundo, es una reserva de conocimientos, experiencias y habilidades”. -- Henry Ford - (Fabricante de automóviles. 1863-1947).

“Ningún argumento racional tendrá un efecto racional en un hombre que no quiere adoptar una aptitud racional”. -- Karl Popper - (Filósofo de origen austriaco. 1902 -).

CONTENIDO

- 1) INTRODUCCIÓN**
- 2) UN PUNTO DE PARTIDA**
- 3) UNAS PALABRAS DE PRECAUCIÓN CON RELACIÓN A LA MORALIDAD**
- 4) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 1**
- 5) ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? -- PARTE 1**
- 6) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 2**
- 7) ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? -- PARTE 2**
- 8) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 3**
- 9) ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? -- PARTE 3**
- 10) REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA -- PARTE 4**

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- 11) ¿ES EL CONOCIMIENTO ESTÁTICO Y QUE IMPLICACIONES TIENE ÉSTE RESPECTO DEL PENSAMIENTO?
- 12) OBSERVACIÓN INTRODUCTORIA
- 13) DEFINICIONES Y UNA PEQUEÑA PALABRA DE PRECAUCIÓN.
- 14) ¿QUÉ ES EL “CONOCIMIENTO”?
- 15) ¿QUÉ ES LA “IGNORANCIA”?
- 16) ¿QUÉ SIGNIFICA “LO DESCONOCIDO”?
- 17) ¿CUÁNTOS TIPOS DE VERDADES EXISTEN?
- 18) ¿CUÁNTOS TIPOS DE INFORMACIÓN EXISTEN?
- 19) ¿CUÁLES CUALIDADES NECESITAREMOS PARA INTERACTUAR CON LOS CONOCIMIENTOS NUEVOS?
- 20) LO QUE SABEMOS Y LO QUE IGNORAMOS (MUY BREVE RESUMEN)
- 21) ¿QUÉ SIGNIFICA “SERENDIPITY”? (BREVEMENTE)
- 22) ¿CÓMO PODRÍA AYUDARNOS, ENTRE OTROS EMPRENDIMIENTOS Y/O ESFUERZOS, EL «SERENDIPITY», A FIN DE POSEER MÁS CONOCIMIENTOS?
- 23) MI MÁS RECIENTE POSICIÓN SOBRE LA EPIFANÍA
- 24) ¿QUÉ INTERRELACIÓN HAY ENTE EL CONOCIMIENTO Y EL «SERENDIPITY» EN EL SIGLO 21?
- 25) ADEMÁS DE APRENDER POR LA VÍA DEL «SERENDIPITY», ¿CÓMO PUEDO APRENDER COSAS NUEVAS POR OTRA VÍA?
- 26) ¿CÓMO SE EXTRAE CONOCIMIENTO DE LOS ERRORES?
- 27) APRENDIENDO DE LOS ERRORES.
- 28) EN LA REALIDAD, ¿CUÁN AVANZADA ESTÁ LA CIENCIA APLICADA?
- 29) ALGORITMO GENÉTICO
- 30) ¿ENTRE LA ERA DE LA RE-CONCEPTUALIZACIÓN Y LA ERA DE LA ECONOMÍA MOLECULAR?
- 31) ¿QUÉ ES EL DISCONTINUISMO O LA “NO LINEALIDAD”?
- 32) ¿CÓMO SE DISTRIBUYE EL CONOCIMIENTO (O LA IGNORANCIA)?
- 33) ¿CAMBIÓ EL MUNDO?
- 34) ¿CUÁLES PREGUNTAS USTED SE DEBERÍA HACER A SI MISMO?
- 35) LA INTERROGANTE CLAVE
- 36) LO OPERACIONAL VERSUS LO ESTRATÉGICO
- 37) VARIABLES DE DISEÑO CLAVES PARA LA CONCEPCIÓN DE CONCEPTOS DE NEGOCIOS
- 38) ALGUNAS PREGUNTAS ESENCIALES PARA AQUELLOS QUE PRETENDAN REVOLUCIONAR SUS NEGOCIOS.
- 39) ¿QUÉ HACER ENTRETANTO?
- 40) ¿PUEDO SACARLE VENTAJA A LA WEB?

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- 41) ¿OTRAS CONSIDERACIONES NUEVAS PARA TENER ÉXITO?
- 42) ¿CÓMO PRACTICAR LA INNOVACIÓN GERENCIAL?
- 43) COMO EMPRENDEDOR Y/O EMPRESARIO, ¿QUÉ PUEDO HACER Y QUÉ DEBO TENER MUY EN CUENTA?
- 44) DIEZ IDEAS PARA PONER EN LA PRÁCTICA – PARTE 1
- 45) VEINTE IDEAS PARA PONER EN LA PRÁCTICA – PARTE 2
- 46) ALGUNAS TENDENCIAS MUNDIALES, ENTRE OTRAS, QUE CAMBIAN AL CONOCIMIENTO GLOBAL
- 47) ¿CÓMO SE PUEDE COMPATIBILIZAR COHERENTEMENTE LA POSICIÓN DE UN INNOVADOR DETERMINADO CON LA DE UN GERENTE DE RIESGOS INFATIGABLE?
- 48) LOS CONOCIMIENTOS Y LAS CAPACIDADES DE PROCESAMIENTO DE DICHS CONOCIMIENTOS
- 49) LA LEY DE LOS GRANDES NÚMEROS Y LA LEY DE LOS PROMEDIOS (ANÉCDOTA)
- 50) LOS CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y LOS CENTROS DE INNOVACIÓN EN NEGOCIOS
- 51) TRANSFIRIENDO CONOCIMIENTOS A TU EQUIPO DE TALENTOS
- 52) CITAS ELOCUENTES COMPLEMENTARIAS
- 53) UNA REFLEXIÓN PROFUNDA Y ESPERO QUE ÚTIL
- 54) CONCLUSIÓN
- 55) BIBLIOGRAFÍA
- 56) PROPIEDAD INTELECTUAL
- 57) ACERCA DEL AUTOR

INTRODUCCIÓN

Seguidamente, y con el ánimo de ganar “masa crítica reflexiva”, quien suscribe ha incluido las siguientes elocuentes citas célebres respecto del vocablo “conocimiento” y su opuesto. Al final del trabajo, el lector encontrará otras citas complementarias. Todo lo anterior con la finalidad de enriquecer el tema aquí tratado, ofreciendo las posturas que personas de diferentes tiempos, lugares y disciplinas, de pensamientos con las más diversas orientaciones, han tenido sobre el conocimiento y su carencia.

El autor ha apelado a la síntesis de ideas reveladoras y universales que gente de primera línea como *Da Vinci*, *Bacon*, *Milton*, *Shakespeare*,

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Feynman, Popper, Confucio, Bonaparte, Lord Chesterfield, von Schiller, Lord Acton, Víctor Hugo, Hipócrates, Aristóteles, Darwin, entre muchos otros. EL FIN DE QUIEN SUSCRIBE ES SENSIBILIZAR, CONSCIENTIZAR Y FACILITAR LA COMPRENSIÓN DEL TEMA PLANTEADO EN EL PRESENTE TRABAJO, SOBRE TODO POR LA PARADIGMÁTICA DICOTOMÍA DE TENER RECURSOS DE CONOCIMIENTOS SIN PRECEDENTES, POR UNA PARTE, Y, POR LA OTRA, MILLONES DE PERSONAS QUE NO ACCEDEN A ESTOS RECURSOS DEL CONOCIMIENTO. En todo caso, el lector está en la plena libertad de omitir la lectura de las referidas citas celebres, según sea su mejor disposición, aunque quien escribe recomienda se siga la lógica establecida.

De manera intercalada, se darán algunas cifras importantes sobre algunos acontecimientos que han venido tomando lugar en el mundo. Quien escribe se apegará, en la mayor medida posible, no sólo a los hechos, sino también a las cifras que acompañan a los primeros, siempre de manera documentada. ESTE MATERIAL CONTIENE MÚLTIPLES REFLEXIONES (PRÁCTICAS), PERO, EN LA MEDIDA QUE SE PROGRESA EN SU LECTURA, SE OFRECEN UN SINNÚMERO DE RECOMENDACIONES PRÁCTICAS QUE USTED PUEDE UTILIZAR EN SU EMPRENDIMIENTO O NEGOCIO DE INMEDIATO.

UN PUNTO DE PARTIDA

Malcolm S. Knowles^() escribió “el más grande peligro para la sobrevivencia de la civilización actual no es la guerra atómica, no es la contaminación ambiental, no es la explotación de los recursos naturales y no son ningunas de las crisis contemporáneas. La causa subyacente a todas las nombradas es la aceleración en la obsolescencia del hombre...La única esperanza parece ser un ‘programa de choque’ para re-insuflarle a la generación presente de adultos competencias requeridas para funcionar adecuadamente en una condición de cambio perpetuo. Ésta es una*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

necesidad profunda —el inconmensurable reto—que se le presenta al educador adulto por parte de la sociedad moderna”.

()Malcolm S. Knowles es doctor en filosofía, mención educación, graduado en la Universidad de Chicago en 1960 y co-autor de la obra: “THE ADULT LEARNER: THE DEFINITIVE CLASSIC IN ADULT EDUCATION AND HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT” (en inglés, “EL APRENDIZ ADULTO: EL CLÁSICO DEFINITIVO EN LA EDUCACIÓN DE ADULTOS Y EN EL DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO”), juntamente con Richard A. Swanson, Elwood F. Holton, ISBN: 0750678372. Publicada en Enero del 2005.*

UNAS PALABRAS DE PRECAUCIÓN CON RELACIÓN A LA MORALIDAD

La disponibilidad de tantas informaciones y de las herramientas que permiten transformar a éstas en conocimientos son enormes. Hay mucha gente, en las esferas de los negocios, que usan la “superioridad del conocimiento” para engañar y mentir. En lugar de procurar crear condiciones de “ganar/ganar”, hay algunos que se preocupan sólo por las ganancias de ellos mismos. Los “embaucados” son igualmente numerosos. Esto ha puesto a mucha gente “en elevada guardia” y ha disfuncionalizado múltiples relaciones de trabajo. La credibilidad nunca antes había sido más cuestionada, ni más necesitada.

Es absolutamente indispensable apelar a los valores éticos, no como antes, sino infinitamente mejor que antes. La complejidad técnica de hoy obliga a que cada quien, en su respectiva área de trabajo, tenga que comunicarse en forma más estructurada y técnica. Para aquellos que anhelan los tiempos pretéritos y no se apegan a la moral y la ética, una persona que habla, “con corrección técnica” es, según ellos, alguien de quien se deba probablemente uno alejar y vetar. ¿Por qué? El conocimiento del que hablo es para “arrojar luz e iluminar cualquier rincón”, no para “lanzar sombras” sobre lo que apenas se ve.

Como Consultor Gerencial veo con claridad que esta “lacra social” tiene un impacto incalculable, que opera diligentemente en contra de los buenos propósitos para relanzar a la América Latina. La sociedad está pagando un caro precio por las acciones indebidas de algunos.

REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA – PARTE 1

“Hoy día el conocimiento tiene poder. Éste controla el acceso a la oportunidad y al avance”. — Peter F. Drucker - (Escritor, por más de 60 años, en Gerencia).

“Conocimiento respecto del mundo ha de ser adquirido en el mundo, no en el armario”. —Lord Chesterfield - (Philip Dormir Stanhope, Cuarto Earl de Chesterfield, 1694-1773).

“El conocimiento, la finalidad del conocimiento y quien desea conocer representan los tres factores a partir de los cuales se motiva la acción, los sentidos, el trabajo, logrando que el ‘hacedor’ triplique la base de acción”. — Friedrich von Schiller - (Dramaturgo y poeta alemán, 1759-1805).

“Hay dos cosas que no pueden ser atacadas frontalmente: la ignorancia y las mentes obtusas. Ellas sólo pueden ser sacudidas con el simple desarrollo de las cualidades contrarias. Éstas no admitirán discusión”. —Lord Acton - (Doctor en Filosofía y Leyes, (1834-1902).

“La insignia de una mente educada es estar en la capacidad de entretener un pensamiento sin aceptarlo”. —Aristóteles - (Filósofo griego, c.450-c.385 bc).

“¿Por qué la sociedad debería sentirse responsable sólo por la educación de los niños y no por la educación de los adultos de todas las edades?”. —Erich Fromm - (Filósofo y psicólogo estadounidense).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Aquel que abre una puerta de una escuela, cierra la puerta de una prisión”.
—Víctor Hugo - (Poeta francés, novelista y dramaturgo. 1802-1885).

“La ciencia es la madre del conocimiento, mientras que la opinión genera ignorancia”. —Hipócrates (Médico griego. C.460-357 bc).

“La ignorancia es la maldición de Dios; el conocimiento es el ala con la cual se vuela al cielo”.—William Shakespeare - (Dramaturgo inglés. 1564-1616).

“No hay oscuridad sino ignorancia”.—William Shakespeare - (Dramaturgo inglés. 1564-1616).

¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? — PARTE 1

No pueden existir cambios sin la generación de nuevos conocimientos. Lamentablemente los “nuevos conocimientos” también generan “conocimientos obsoletos”, ya que, mientras cambian a las industrias, de igual modo desde ahí transforman a los mercados. Toda esta serie de “¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO?” se ofrece para comunicarle al lector cómo el conocimiento está ahora, y desde unos años recientes, moldeando, además, a esta civilización en formas impensables desde hace un tiempo.

Véanse algunos hechos y cifras sólidos:

Nos refieren los autores *Stan Davis* y *Christopher Meyer* en su libro *BLUR* (en inglés, “*DIFUSOS*”) de ISBN: 0-201-33987-0 (año 1998). *“...En Tokio, usted puede ordenar su carro Toyota A LA MEDIDA el día lunes y comenzar a manejarlo el día viernes...La velocidad es el atajo del ciclo de la vida de los productos desde años (hasta hace muy poco) a meses y hasta semanas (ahora). Y, la velocidad es la red mundial electrónica **SOBRE LA CUAL INSTITUCIONES FINANCIERAS TRANSFIEREN***

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

DINERO AL RITMO DE 41 MIL MILLONES DE DÓLARES POR CADA (1) MINUTO...”.

“...necesitamos enfatizar nuestro argumento, el cual contiene dos puntos distintos. El primero es que EL CAMBIO SE HA ACELERADO. ÉSTO IMPLICA QUE CUALQUIER TENDENCIA QUE SE MIRE SE DESPLAZARÁ MÁS RÁPIDAMENTE. La volatilidad es el grado de variabilidad alrededor de una tendencia dada. Nuestro segundo punto consiste en que los eventos volátiles son de una MAYOR MAGNITUD Y OCURREN MÁS FRECUENTEMENTE. Éstos se refuerzan unos con otros, pero no son la misma cosa...”. Fuente: Stan Davis y Christopher Meyer en su libro *IT’S ALIVE* (en inglés, “ESTÁ VIVO”) de ISBN: 1-4000-4641-6 (año 2003).

REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA – PARTE 2

“Aún los más utópicos de los visionarios de la actualidad tendrían que admitir que la mera existencia de la tecnología moderna involucra un riesgo para la civilización que hubiera sido impensable hace veinticinco años”. —Herman Kahn - (Estratega nuclear, luego conocido como futurólogo, experto en ciencias políticas, geo-estratega, fundador y director del *Hudson Institute*. Previamente trabajó con la *Rand Corporation*).

“Estoy en contra de la ignorancia”. —Herman Kahn - (Estratega nuclear, luego conocido como futurólogo, experto en ciencias políticas, geo-estratega, fundador y director del *Hudson Institute*. Previamente trabajó con la *Rand Corporation*).

“La proyección de una imagen persuasiva de un futuro deseable y práctico es extremadamente importante para tener a la moral en alto, así como también para el dinamismo, el consenso y, en general, para ayudar que las ruedas de la sociedad giren suavemente”. —Herman Kahn - (Estratega nuclear, luego conocido como futurólogo, experto en ciencias políticas, geo-

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

estratega, fundador y director del *Hudson Institute*. Previamente trabajó con la *Rand Corporation*).

“Así es que el ‘utilitarianismo’ puede propinar considerable daño social; y (entonces) más reglas morales son requeridas bajo una variedad de circunstancias”. —Herman Kahn - (Estratega nuclear, luego conocido como futurólogo, experto en ciencias políticas, geo-estratega, fundador y director del *Hudson Institute*. Previamente trabajó con la *Rand Corporation*).

“Nuestro conocimiento sólo puede ser finito, mientras nuestra ignorancia debe necesariamente ser infinita”. — Karl Popper - (Filósofo de origen austriaco. 1902 - ?).

“Si no mantenemos a la justicia, la justicia no nos mantendrá a nosotros”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“El conocimiento y el poder humano son sinónimos”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“El conocimiento es poder”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“Lee no para contradecir y confundir, no para creer y dar por descontado...sino para ponderar y considerar”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“Los estudios perfeccionan a la naturaleza y, a la vez, éstos se perfeccionan más con la experiencia”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“El genio, la agudeza y el espíritu de la nación son descubiertos a través de los proverbios”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Las sutilezas de la naturaleza son mayores y más frecuentes que las sutilezas de los sentidos y la comprensión”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“El crecimiento es un rico almacén para la gloria del Creador y el alivio de las fortunas personales de cada quien”. —Francis Bacon - (Abogado Inglés, Miembro de la Corte, Filósofo y Ensayista. 1561-1626).

“Un hombre...en busca del significado”. Platón - (Filósofo griego. 429-347 bc).

¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? — PARTE 2

Nótense algunas tendencias y realidades actuales y/o recientes:

“...En los seis años, comenzando en 1996, el porcentaje de población estadounidense en el Internet creció de un 14% a casi un 52%.

La máxima velocidad de conexión en 1940 era de alrededor de 1.000 ‘bits’^(a) por segundo; para el 2000, ésta ha alcanzado un millardo de ‘bps’^(b).

El número de ‘huéspedes de Internet’ —importante para utilizarse como una medida de la información con la cual una persona se puede conectar —se elevó desde algunos cientos en 1981 a alrededor de 100 millones en el 2001, mientras que el costo del servicio de ‘ISP’^(c) bajó por un factor de 10 millones.

El costo de una llamada telefónica entre Nueva York y Londres bajó de de US\$ 300,00 en 1930 a US\$ 60,00 en 1960 hasta US\$ 1,00 hoy (en dólares constantes).

En el 2002, el número mundial de teléfonos celulares alcanzó al billón...”.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Fuente: *Stan Davis y Christopher Meyer* en su libro *IT'S ALIVE* (en inglés, "ESTÁ VIVO") de ISBN: 1-4000-4641-6 (año 2003).

(a) *BIT: Abreviación para código binario, siendo éste la unidad más pequeña de datos en una computadora.*

(b) *BPS: En comunicación de datos, "bits" por segundo. Del inglés, "Bit Per Second". Es una medida común de la velocidad de los datos para módems de computadoras y otros equipos de transmisión.*

(c) *ISP: Son las siglas en inglés de para "Internet Service Provider", lo que en español significa "Proveedor de Servicios de Internet"...".*

REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA – PARTE 3

"Todas las almas de los hombres son inmortales, pero las almas de los virtuosos son inmortales y divinas". — Sócrates - (Filosofo griego. 469-399 bc).

"Utiliza tu tiempo en mejorarte a ti mismo vía los escritos de otras personas, de manera que obtengas con facilidad por lo que otros han trabajado arduamente". —Sócrates - (Filosofo griego. 469-399 bc).

"Yo no se nada excepto por el hecho de mi ignorancia". —Sócrates - (Filosofo griego. 469-399 bc).

"Una vida sin escrutinio no vale la pena vivirla". —Sócrates - (Filosofo griego. 469-399 bc).

"Una persona sólo escucha lo que comprende". — Johann Wolfgang von Goethe - (Poeta alemán, novelista y dramaturgo. 1749-1832).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Todos los pensamientos inteligentes ya han sido pensados; lo que se necesita es pensarlos de nuevo”. — Johann Wolfgang von Goethe - (Poeta alemán, novelista y dramaturgo. 1749-1832).

“Las ideas desafiantes son como los jugadores de ajedrez osados; ellos pueden ser derrotados, pero también pueden ganar”. — Johann Wolfgang von Goethe - (Poeta alemán, novelista y dramaturgo. 1749-1832).

“No sueñes pequeños sueños porque ellos no tienen fuerza para mover los corazones de los hombres”. — Johann Wolfgang von Goethe - (Poeta alemán, novelista y dramaturgo. 1749-1832).

“Una actividad fresca es el único recurso para sobreponerse a la adversidad”. — Johann Wolfgang von Goethe - (Poeta alemán, novelista y dramaturgo. 1749-1832).

“Todos nuestros conocimientos comienzan con nuestros sentidos (sensores), desde ahí proceden hasta el entendimiento y terminan luego en la razón. No hay nada más elevado que la razón. —Immanuel Kant - (Filósofo alemán. 1724-1804).

“La experiencia sin teoría es ciega, pero la teoría sin experiencia es un mero juego intelectual”.— Immanuel Kant - (Filósofo alemán. 1724-1804).

“La intuición y los conceptos constituyen...los elementos de todo nuestro conocimiento, de manera tal que ni los conceptos ni la intuición se correspondan el uno con el otro. La intuición sin conceptos no genera conocimientos”. — Immanuel Kant - (Filósofo alemán. 1724-1804).

“No solo se trata de que Dios juega a los dados, sino que...él también los arroja a sitios en donde no pueden ser vistos”. — Stephen Hawking - (Físico teórico inglés. 1942- ?).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“La totalidad de la historia de la ciencia ha sido una conscientización gradual de que los eventos no ocurren de manera arbitraria, sino, más bien, que ellos reflejan cierto orden subyacente, el cual puede estar o no inspirado por la Divinidad”.— Stephen Hawking - (Físico teórico inglés. 1942- ?).

“Hay bases para un optimismo cauteloso de que nosotros ahora podríamos estar cerca del final de la búsqueda de las máximas leyes de la naturaleza”. — Stephen Hawking - (Físico teórico inglés. 1942- ?).

“Es en el reconocimiento de la ignorancia y en la admisión de la incertidumbre que existe una esperanza para el continuo movimiento de los seres humanos hacia alguna dirección que no se atasque, que no se quede permanentemente bloqueada, tal como ha sucedido muchas veces antes en varios periodos en la historia del hombre. — Richard P. Feynman - (Físico teórico estadounidense. Premio Nóbel en Física. 1918-1988).

“Para que haya una tecnología exitosa, la realidad debe privar sobre las relaciones públicas, toda vez que a la Naturaleza no se le puede burlar”. — Richard P. Feynman - (Físico teórico estadounidense. Premio Nóbel. 1918-1988).

“Dame la libertad de conocer, de expresar y de argumentar libremente de acuerdo a mi consciencia, por sobre todas las libertades”. —John Milton – (Poeta inglés. 1608-1674).

“Yo tengo un consejo para ti, sé un maestro”.—Napoleón Bonaparte - (Emperador de Francia. 1769-1821).

“La imaginación rige al mundo”. —Napoleón Bonaparte - (Emperador de Francia. 1769-1821).

“La victoria pertenece al más perseverante”. — Napoleón Bonaparte - (Emperador de Francia. 1769-1821).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Los sentidos colectan la superficie de la materia....Fue una sensación; cuando llegó la memoria, hubo experiencia; cuando la mente actuó, hubo conocimiento; cuando la mente actuó sobre ésta como si de conocimiento se tratara, hubo pensamiento”. — Ralph Waldo Emerson - (Filósofo y poeta estadounidense. 1803-1882).

“El umbral del templo de la sabiduría es un conocimiento de nuestra ignorancia”. — Benjamín Franklin - (Político, inventor y científico estadounidense. 1706-1790).

“Una inversión en conocimiento paga los mejores intereses”.— Benjamín Franklin - (Político, inventor y científico estadounidense. 1706-1790).

“La ciencia investiga, la religión interpreta. La ciencia le otorga conocimiento al hombre, lo cual es poder. La religión da al hombre sabiduría lo cual es control”.— Martin Luther King, Jr. - (Líder de los derechos civiles estadounidense. 1929-1968).

“Vanidad de ciencia. El conocimiento de la ciencia física no me consuela porque mi ignorancia acerca de la moral en tiempos de aflicción, pero el conocimiento de la moral siempre me consuela de la ignorancia de la ciencia física”.— Blaise Pascal - (Matemático, fisiólogo y moralista francés. 1623-1662).

“El conocimiento sobre ti mismo te preservará de la vanidad”—Miguel de Cervantes - (Novelista español.1547-1616).

“La diferencia entre una persona exitosa y otras no es la falta de fuerza, ni la carencia de conocimiento, más bien la ausencia de determinación”.— Vince Lombarda – (Abogado y filósofo estadounidense. 1913-1970).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Nuestro conocimiento es una pequeña isla en un gran océano de ‘no conocimiento’...”.— Isaac Bashevis Singer - (Escritor y periodista polaco. 1935 -1991).

“La ignorancia más frecuentemente suscita confianza que conocimiento: son esos que saben poco y no aquellos que saben mucho, quienes de manera tan positiva afirman de que tal o cual problema nunca será resuelto por la ciencia”. —Charles Darwin - (Historiador de ciencias naturales inglés. 1809-1882).

“La ciencia no pertenece a un país, porque el conocimiento pertenece a la humanidad y es la antorcha que ilumina al mundo. La ciencia es la más grande personificación de la nación porque la nación será la primera en extender el trabajo del pensamiento y la inteligencia”.— Louis Pasteur - (Químico y bacteriólogo francés. 1822-1895).

“Considere sus orígenes: usted no fue hecho para vivir como un bárbaro, sino para seguir a la virtud y al conocimiento”. — Dante Alighieri - (Poeta italiano. 1265-1321).

¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL MUNDO? — PARTE 3

Obsérvense, en complemento, algunas tendencias y realidades actuales y/o recientes, que generan una enorme cantidad de conocimiento nuevo, a saber:

“El número de Presidentes Ejecutivos de la Clasificación Industrial Fortune 500 con seis años en los cargos ha decrecido desde un 57% en 1980 a un 38% en el 2001.

En 1991, el número de productos para el hogar, la salud, la belleza, la alimentación y las bebidas totalizaron la cifra de 15.400. En el 2001, este número se ha más que duplicado a una cifra récord de 32.025.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Desde 1972 a 1987, el gobierno de los Estados Unidos ‘borró’ a 50 industrias de su clasificación industrial de estándares. De 1987 a 1997, borró a 500 industrias. Al mismo tiempo, el gobierno agregó o redefinió a 200 industrias de 1972 a 1987 y casi a 1.000 industrias de 1987 a 1997.

En 1978, alrededor de 10.000 firmas estaban ‘fallando’, y este número así se ha mantenido estable desde 1950. Para 1986, 60.000 firmas estaban ‘fallando’ y para 1998 el número se incrementó a 73.000 empresas con este problema.

De 1950 al 2000, la variabilidad de los precios en las acciones, según la clasificación empresarial, del Standards and Poor’s 500 (S&P 500) creció más de diez veces. A través de las décadas de 1950, 1960 y 1970, el mercado bursátil escasamente ha registrado fluctuaciones de un tres por ciento—ésto sucedió en menos de dos veces al año. Para el período de los últimos dos años (2001 y 2002), ésto ha sucedido casa dos veces por cada mes.

El número de firmas que han hecho uso de tomar “rubros especiales” en su contabilidad ha crecido drásticamente. El número de firmas de la clasificación S&P 500 que ha ‘pérdidas especiales’ ha crecido de 68 en el 1982 a 233 en el 2000. Los ‘rubros especiales’, por definición, son el reconocimiento de ser atrapado por las fuerzas del cambio con mayor volatilidad que lo que habitualmente se presenta en el curso del ciclo del negocio”.

Fuente: *Stan Davis y Christopher Meyer* en su libro *IT’S ALIVE* (en inglés, “ESTÁ VIVO”) de ISBN: 1-4000-4641-6 (año 2003).

Por cierto, a principios del Siglo 20, se necesitaba alrededor de un 40% de los estadounidenses para autoabastecerse de la agricultura. Hoy por hoy, con sólo un 2% se cumple la misma tarea con sobre-abundancia.

REFLEXIONES EN DIRECTA RELACIÓN CON EL TEMA – PARTE 4

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Quien adora a la práctica sin la teoría es como un marinero que aborda una nave sin timón ni brújula y nunca sabe cual es su destino”.— Leonardo da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“La sutileza humana nunca diseñará una invención más bella, más simple o más directa que la Naturaleza, porque en las intervenciones de ella, nada carece y nada es superfluo” — Leonardo da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“Yo estoy impresionado con la urgencia de hacer cosas. El conocimiento no es suficiente; debemos aplicarlo. Estar en disposición no es suficiente; debemos hacerlo”. — Leonardo da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“Desde hace mucho tiempo ha habido un llamado de mi atención acerca de que la gente de logros muy raras veces se sientan a ver que las cosas pasen. Ellos se movilizaron para que acontecieran las cosas”. — Leonardo da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“El más noble placer es la alegría de comprender”. — Leonardo Da Vinci - (Pintor italiano del renacimiento, arquitecto, ingeniero, matemático, filósofo y, por muchos, considerado como un genio. 1452-1519).

“Para conocerse a uno mismo, uno debe imponerse”.—Albert Camus. - (Novelista francés, ensayista y dramaturgo. Premio Nóbel de Literatura en 1957. 1913-1960).

¿ES EL CONOCIMIENTO ESTÁTICO Y QUE IMPLICACIONES TIENE ÉSTE RESPECTO DEL PENSAMIENTO?

El conocimiento, por si mismo, es estático, mientras que el pensamiento es lo dinámico y lo que cambia al conocimiento. El ejercicio más elaborado, sofisticado, sistémico y persistente del pensamiento moviliza a quien practica este esfuerzo hacia la ciencia (hacia mayor conocimiento).

Nunca antes había sido el pensamiento más infinitamente dinámico como hoy por hoy el orbe lo experimenta. *Bill Gates*, fundador y autoridad máxima de Microsoft, ya desde 1998, nos recordó en su libro que las “redes computacionales” deben digitalizarse y operar como “redes neuronales”.

OBSERVACIÓN INTRODUCTORIA

En mi opinión, nuestro conocimiento respecto de cómo las cosas operan, en la sociedad o en la naturaleza, conlleva un “cúmulo de nubes” repleto de ambigüedades. Un sinnúmero de infundadas asunciones son precedidas por una creencia firme en la (presumible) certidumbre, ya sea o por “inevitabilidades históricas”, o por grandes diseños diplomáticos (a veces pacatos) o por visiones extremas respecto de presuntas políticas económicas. Cuando, como ejemplo, se desarrollan políticas (nótese “estrategias exitosas” de vasto interés público real), con amplios efectos para una sociedad o individuo, **LA PRECAUCIÓN ES NECESARIA PORQUE NO PODEMOS PREDECIR LAS CONSECUENCIAS.**

En un mundo de causas y efectos, si conocemos las causas podemos predecir los efectos. Por consiguiente, LO QUE ES OPORTUNIDAD PARA EL IGNORANTE NO SE CORRESPONDE CON LO QUE ES OPORTUNIDAD PARA EL CIENTÍFICO.

NOTA BENE Nro. 1

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

La gente también es una plataforma. Lo que ellos saben y lo que ellos pueden hacer es la analogía a una “caja de herramientas” de la actualidad. Ésto implica que su conocimiento deber ser cabalmente usado antes de que se torne obsoleto y, asimismo, debe ser constantemente “refrescado” si se desea que la plataforma retenga su poder productivo.

NOTA BENE Nro. 2

Una economía de “intangibles” (capacidad intelectual, salud, relaciones y/o contactos de trabajo) con fundamentos en el CONOCIMIENTO es inherentemente más democrática que una economía basada en “tangibles”, ya que la propiedad de los escasos recursos (tangibles) está en las manos de cada individuo.

DEFINICIONES Y UNA PEQUEÑA PALABRA DE PRECAUCIÓN.

Quien suscribe ha querido ofrecer las definiciones más importantes para este trabajo de manera idéntica y completa como las ofrece el Diccionario de la Real Academia Española. Nada ha sido suprimido. En el proceso, deliberadamente se han incluido todas las “dimensiones” o “acepciones” de significado para procurar facilitar una mayor riqueza de información. Las letras en color rojo dan el significado directo en sintonía con el tópico tratado en este material.

¿QUÉ ES EL “CONOCIMIENTO”?

Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua:

1. m. Acción y efecto de conocer.

2. m. Entendimiento, inteligencia, razón natural.

3. m. conocido (ll persona con quien se tiene algún trato, pero no amistad).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

4. m. Cada una de las facultades sensoriales del hombre en la medida en que están activas. *Perder, recobrar el conocimiento*

5. m. *Com.* Documento que da el capitán de un buque mercante, en que declara tener embarcadas en él ciertas mercaderías que entregará a la persona y en el puerto designados por el remitente.

6. m. *Com.* Documento o firma que se exige o se da para identificar la persona del que pretende cobrar una letra de cambio, cheque, etc., cuando el pagador no le conoce.

7. m. *desus.* Papel firmado en que se confiesa haber recibido algo de alguien, y se obliga a pagarlo o devolverlo.

¿QUÉ ES LA “IGNORANCIA”?

Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua:

ignorancia.

(Del lat. *ignorantia*).

1. f. Falta de ciencia, de letras y noticias, general o particular.

~ del derecho.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

1. f. *Der.* Desconocimiento de la ley, el cual a nadie excusa, porque rige la necesaria presunción o ficción de que, promulgada aquella, han de saberla todos.

~ invencible.

1. f. La que tiene alguien de algo, por no alcanzar motivo o razón para desconfiar de ello.

~ supina.

1. f. La que procede de negligencia en aprender o inquirir lo que puede y debe saberse.

~ no quita pecado.

1. *expr.* U. para explicar que la **ignorancia** de las cosas que se deben saber no exime de culpa.

no pecar alguien de ~.

1. *fr.* Hacer algo con conocimiento de que no es razón el hacerlo, o después de advertido de que no lo debía hacer.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

pretender alguien ~.

1. fr. Alegarla.

¿QUÉ SIGNIFICA “LO DESCONOCIDO”?

Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua:

desconocido, da.

(Del part. de *desconocer*).

1. adj. Ingrato, **falto de reconocimiento** o gratitud. U. t. c. s.

2. adj. **Ignorado, no conocido de antes.** U. t. c. s.

3. adj. **Muy cambiado, irreconocible.**

¿CUÁNTOS TIPOS DE VERDADES EXISTEN?

Existen dos tipos. La “verdad adversaria” y la “verdad técnica”. La primera tiene que ver con lo que se ha determinado como “conocido”. Una plataforma para ésta se da, como ejemplo, en las sentencias de los jueces. Por eso se le llama “adversaria”, ya que dos partes están en contraposición. La “verdad técnica” tiene que ver con todo lo conocido, más todas las incertidumbres que rodean a “todo lo conocido”.

¿Cómo podemos diferenciar una de la otra? A saber:

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

A.- Mientras la verdad adversaria busca la “culpa” y la valoración del responsable, la verdad técnica busca la prevención de accidentes.

B.- Mientras la verdad adversaria busca la protección contra deficiencias, la verdad técnica busca la apertura mental ante las deficiencias.

C.- Mientras la verdad adversaria busca la reacción a los eventos, la verdad técnica busca la predecibilidad.

D.- Mientras la verdad adversaria está más interesada en las revisiones post facto, la verdad técnica se inclina por las proyecciones a priori.

E.- Mientras la verdad adversaria se concentra en los datos involuntarios monitoreados, la verdad técnica acciona para que haya un voluntariado de mentes abiertas en los análisis.

F.- Los proponentes de la verdad adversaria quieren hechos de primera mano, mientras que quienes proponen la verdad técnica quieren considerar posibilidades y corazonadas.

¿CUÁNTOS TIPOS DE INFORMACIÓN EXISTEN?

Nótese, a título de ejemplo, lo que sigue:

1.- La información que usted tiene no es la información que quiere.

2.- La información que quiere no es la información que necesita.

3.- La información que necesita no es la información que usted puede obtener.

4.- La información que usted puede obtener cuesta más de lo que usted desea pagar.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

¿CUÁLES CUALIDADES NECESITAREMOS PARA INTERACTUAR CON LOS CONOCIMIENTOS NUEVOS?

A.- *La Competencia Técnica.*

B.- *La Comunicación (“venta suave”).*

C.- *La Inclinação Analítica.*

D.- *La Creatividad.*

E.- *La Integridad Personal.*

Todo lo anterior con base a: (i) La Disciplina del Pensamiento, (ii) La Disciplina de la Técnica y (iii) La Disciplina del Procedimiento. A estas disciplinas, seguramente habrá que agregar una más, que adquiere un nivel de RELEVANCIA ABSOLUTAMENTE VITAL, posiblemente a denominarse: “LA DISCIPLINA DE LA INTENSIFICACIÓN APASIONADA DE LA CREATIVIDAD LLEVADA AL CAMPO DE BATALLA”.

LO QUE SABEMOS Y LO QUE IGNORAMOS (MUY BREVE RESUMEN)

1.- *Lo que usted y yo podemos saber si colaboráramos.*

2.- *Lo que usted y yo podemos saber si compitiéramos entre ambos.*

3.- *Lo que usted y yo podemos saber si constituyéramos una alianza estratégica.*

4.- *Lo que usted y yo podemos saber si constituyéramos una empresa mixta.*

5.- *Lo que usted y yo podemos saber si creáramos una coalición (1).*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

6.- Lo que sólo nosotros podríamos saber si redefiniéramos el mercado y su industria, creando un “marco de referencia de compradores y vendedores” CONTIGUO AL ALUDIDO MERCADO.

7.- Lo que sólo usted podría saber si usted mismo alineara todos sus recursos juntamente con sus empleados, clientes, socios, aliados, proveedores, es decir con su “cadena de valor”.

Coalición ⁽¹⁾. *Alianza estratégica, de variados plazos, entre competidores acérrimos.*

¿QUÉ SIGNIFICA “SERENDIPITY”? (BREVEMENTE)

Es preciso hacer una revisión rápida del «*serendipity*», toda vez que éste representa uno de los ejercicios más efectivos para la “captura de conocimiento”. Inmediatamente después de este interesante sub-tema continuaremos en profundidad.

Tomado de la publicación “¿ESTÁ, ACASO, EL SERENDIPITY DE FLEMING OBSOLETO POR EL “NUEVO SERENDIPITY” DEL SIGLO 21?”, localizada en <http://www.odontomarketing.com/art195jun2005.htm>. A saber:

El Diccionario *The American Heritage*® Dictionary of the English Language (Fourth Edition - 2003) del «*serendipity*» nos dice: *"la ocurrencia y el desarrollo de eventos fortuitos en un modo feliz o beneficioso. La facultad de lograr descubrimientos afortunados por accidente. El hecho o la ocurrencia de tales descubrimientos. Una circunstancia a partir de la cual se genera semejante descubrimiento."* El Diccionario Oxford coincide, en gran medida, con esta descripción.

El Diccionario *Cambridge* refiere lo que sigue: *"la tendencia, que, con base a la suerte, se alcanza, al encontrar cosas interesantes o invaluable fortuitamente."*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

El Diccionario *Random House* señala: *"la capacidad para hacer descubrimientos deseables por accidente"*.

"Encontrar algo magnífico mientras se busca otra cosa, descubrir algo valioso por casualidad, realizar por azar un acto de sagacidad, ésto es serendipity." — Autor Desconocido

«*Van ANDEL*» lo define como: *"...el arte de encontrar algo no buscado. La experiencia común de observar datos inesperados, anómalos y estratégicos, los cuales se transforman en la instancia para desarrollar una nueva teoría o para complementar una teoría ya existente..."*.

¿CÓMO PODRÍA AYUDARNOS, ENTRE OTROS EMPRENDIMIENTOS Y/O ESFUERZOS RELACIONADOS AL «SERENDIPITY», A FIN DE POSEER MÁS CONOCIMIENTOS?

Si estamos conscientes que el *serendipity* es experimentación de bajo costos con grandes fracasos y/o grandes logros, podemos entonces acceder a fuentes de conocimiento o que otros pocos manejan o que impera en el REINO DE LO DESCONOCIDO. Aquí también es vital recordar que, en el proceso operacional del *serendipity*, los fallos y los errores TIENEN QUE INDEFECTIBLEMENTE SER APRENDIDOS. Es un proceso de “aprender de los errores” juntos con los aciertos el que hace que las dos dimensiones (o descubrimiento o aprendizaje) del *serendipity* y de otras formas de experimentación de bajos costos sean tan indispensables.

Mucho de lo desconocido es desconocido porque o no PONEMOS GRAN ATENCIÓN O PORQUE NUESTROS CINCO (5) SENTIDOS, léanse “sensores de nuestro cerebro”, o no están capacitados o habilitados para acceder a eso que muchos denominan el “conocimiento sutil”. Por ende, para ver una bacteria se usan microscopios, para ver cuerpos celestes se usan telescopios, para ver “insurgentes” en la noche se utilizan visores con

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

capacidad nocturna, para ver aviones se usan radares, para localizar submarinos se utilizan radares y sonares.

Cuando el *serendipity* se utiliza de manera sistemática, persistente, acelerada y permanente, se pueden conocer muchos “conocimientos desconocidos”. Todo ésto, comparado con un Centro de Investigación y Desarrollo, representa un costo ridículo, es decir una minucia. Este tipo de “conocimiento desconocido”, en el tiempo, nos permitiría comenzar lenta, pero ciertamente, ha generar conocimiento científico, QUE TANTA FALTA LE HACE A LA AMÉRICA LATINA. Hemos de recordar que la América Latina está enfocada en producir “productos” y “servicios”, tristemente no está concentrada en generar “conocimientos” (caso de China y la India). Sin conocimiento tecnológico científico de utilidad global, por si mismo desarrollado, el sub-continente de la América Latina jamás logrará, al parecer, insertarse en la comunidad de naciones y tener algún papel interesante desde la óptica económica. Sin economía, ¿Cómo se erradicarían la pobreza y otros gravísimos problemas? Tanto la cultura china como la hindú son más que milenarias y éstas no asumieron la postura de decir que no se insertarían en los mercados mundiales para evitar que sus culturas locales no se vieran afectadas. Al contrario, han acelerado y logrado mucho, sin compasión. Esta parte del mundo requiere de “sofisticación global” y no la está buscando donde se encuentra. Espero y deseo lo mejor. “Quien no sabe de dónde viene, no sabe hacia dónde va”.

¿Aprenderemos alguna vez de otros casos de éxito? ¿Quién quiere esperar otros 500 años de llanto?

MI MÁS RECIENTE POSICIÓN SOBRE LA EPIFANÍA

Con la “NOVEDAD PERPETUA” del “tiempo real”, cada vez más me acerco a pensar que, respecto del «*serendipity*» del Siglo 21, la epifanía o tiene muy poco que ver o nada que ver. Me refiero a la epifanía en el marco de referencia de investigación y exploración de los emprendimientos y las empresas en general. Tal vez, cuando se tiene que “captar” conocimientos

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

de manera sistemática y permanente para evitar que los riesgos se tornen en graves pérdidas, uno suprime casi toda posibilidad de que aparezca la epifanía, ya que tiene que manejar y asimilar todo tipo de informaciones y permanecer abierto a cualesquier posibilidades, especialmente las impensables.

¿QUÉ INTERRELACIÓN HAY ENTE EL CONOCIMIENTO Y EL «SERENDIPITY» EN EL SIGLO 21?

Para quien suscribe no hay más grande, valioso y económico “extractor” de conocimiento novedoso que el «*serendipity*», éste tal cual como se aplica en estos tiempos. Lo mejor de todo es que no requiere de costosos laboratorios de investigación y desarrollo. ADEMÁS, NO HAY QUIEN NO LO PUEDA APLICAR. Y, SOBRE TODO, NO HAY NADIE QUIEN NO PUEDA APRENDER MUCHO CON ÉL.

ADEMÁS DE APRENDER POR LA VÍA DEL «SERENDIPITY», ¿CÓMO PODEMOS APRENDER COSAS NUEVAS POR OTRA VÍA?

A.- Colócate en una situación en la cual tú puedas cometer errores interesantes.

B.- Ten la auto-confianza para reconocer tus errores.

C.- Sé muy valiente a la hora de establecer modificaciones.

¿CÓMO SE EXTRAE CONOCIMIENTO DE LOS ERRORES?

Atendiendo a las siguientes preguntas:

1.- ¿Cuál fue la secuencia probable de eventos?

2.- ¿Hubo múltiples pequeños errores que condujeron a uno mayor?

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- 3.- *¿Se hicieron asunciones erróneas?*
- 4.- *¿Tenía usted los objetivos correctos?*
- 5.- *¿Estaba usted tratando de resolver el problema correcto?*
- 6.- *¿Fue posible, de alguna manera, reconocer más tempranamente las malas asunciones?*
- 7.- *¿Extraje información ahora que antes le hubiera podido ser de utilidad?*
- 8.- *Ante la misma situación, ¿Qué haría en forma diferente?*
- 9.- *¿Cómo puede evitar involucrarse de nuevo con situaciones como la anterior?*
- 10.- *En todo caso, ¿En cuál clase de situación se querría ver involucrado?*
- 11.- *¿Fue ésto simplemente inevitable dadas todas las circunstancias?*
- 12.- *¿Habrá transcurrido suficiente tiempo para que usted finalmente esté consciente si lo que pasó fue un error o no?*

Recuerde: Un fallo no es un error si usted está tratando de lograr lo “imposible”.

APRENDIENDO DE LOS ERRORES.

- A.- *El aceptar la responsabilidad se torna al aprendizaje como posible.*
- B.- *No hay dos iguales que puedan “cometer errores” idénticos.*
- C.- *No puedo cambiar a los errores, pero puedo optar por cómo responder a ellos.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

D.- Crezca el crecimiento cuando haya oportunidad para el mejoramiento.

E.- Trabaje para comprender por qué pasó y cuáles factores intervinieron.

F.- ¿Cuál información pudiera haber evitado el error?

G.- ¿Qué pequeños errores, en secuencia, contribuyeron al error grande?

H.- ¿Hay alternativas que debería considerar pero que usted todavía no lo ha hecho?

I.- ¿Cuáles clases de cambios se requieren para evitar a los errores de nuevo?

J.- ¿Cuáles errores son difíciles para usted?

K.- ¿Cómo piensa usted que su conducta podría cambiar si usted estuviere en una situación similar de nuevo?

Nota 1: Trabaje para comprender a los errores hasta que usted puede burlarse de ellos.

Nota 2: No sobre-compense: la próxima situación no será igual a la última.

EN LA REALIDAD, ¿CUÁN AVANZADA ESTÁ LA CIENCIA APLICADA?

Está muy avanzada. Cuesta mucho que la gente comprenda, aún a partir de palabras muy sencillamente explicadas, acerca de este avance. Una medida fácil de comprenderlo es decir que la brecha entre la “ciencia en su estado del arte” y la denominada “ciencia ficción” SE HA REDUCIDO CONSIDERABLEMENTE. Véase el gráfico que se adjunta.



Cada quien puede pensar, a su manera, la magnitud del crecimiento cualitativo y cuantitativo de las ciencias. Sin embargo, cuando a la gente se le explica que de una mata de maíz se están sintetizando polímeros de plástico, muchos o no lo creen o quedan estupefactos. En este tiempo y de acuerdo a los científicos, no sólo que todo está interrelacionado con todo, sino que, según ellos, TODO TIENE VIDA. Las piedras, como ejemplo, en su constitución atómica y sub-atómica están "vivas", según los expertos. Consecuentemente, la unión de la nanotecnología con la genómica, entre otras disciplinas científicas, permitirán hacer llantas para un automóvil o "partes humanas" con la combinación o recombinación de "códigos" de tanto "materia animada", como también de "materia inanimada". Animada o inanimada todo es "materia oscura", tema para otro trabajo. En todo caso, quien busca encuentra y "código es código".

No es motivo de este trabajo presentar las evidencias. No le toca ésto al presente autor. Aviste lo que hay en el Internet disponible. Este autor, no obstante, habla con base a literatura inobjetable "en físico", no con base a literatura virtual, la cual es igualmente válida.

ALGORITMO GENÉTICO

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Al algoritmo genético a mi me gusta llamarlo el “algoritmo de Dios”. A veces, lo llamo el “algoritmo originario de la naturaleza”. Su depuración y refinamiento es infinitamente más antiguo que la especie humana. Hoy día, juntamente con las matemáticas multidimensionales, este algoritmo se utiliza para crear lo increable. La fábrica de tractores de John Deere hace, en la actualidad, unos “remolques de plantación” que pueden ser re-configurados hasta en un 1.800.000 modos diferentes. Ésto facilita la eficacia y la eficiencia, así como las economías. ¿Cómo lo lograron? RESPUESTA: Con una utilización muy determinada del algoritmo genético *in silico*. De este estadio, pasaron a la faceta *in vivo*.

¿ENTRE LA ERA DE LA RE-CONCEPTUALIZACIÓN Y LA ERA DE LA ECONOMÍA MOLECULAR?

Toda empresa o industria tiene cuatro fases. Nacimiento, crecimiento (o auge), maduración y obsolescencia. A estas fases también se les llama los “cuatro cuadrantes” del “ciclo de vida”. Los expertos correspondientes señalan que la “Era de la Revolución Informática” hoy día se encuentra en el tercer cuadrante. La Era de la Revolución Informática, por cierto, viene con la “Era Post-Industrial”. Se espera, por las múltiples tendencias y los avances que se han generado, que la “Era de la Economía Molecular” haga acto de presencia en los próximos 9 ó 10 años. En otras palabras, la “ECONOMÍA MOLECULAR”, que compila a múltiples revoluciones científicas (como la genómica, la nano-tecnológica, la de la ciencia de los materiales, la biónica, la robótica, la inteligencia artificial [AI] y la amplificación de la inteligencia [IA]), se unirá al tercer o cuarto cuadrante de la denomina “Era de la Revolución Informática”. Imperará, en todo, la “Economía Molecular”, pero el peso específico de la Revolución Informática seguirá sintiéndose, ya que lo que los especialistas esperan, en todos caso, no es una “dispersión de las ciencias”, sino, muy por el contrario, “una mega convergencia de todas las ciencias” en una SOLA SÚPER CIENCIA. En ese momento, será muy extraño no ver una “Singularidad Tecnológica-Social”.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Hay autores reconocidos que convalidan lo que ha venido pasando y lo que está pasando y hacia donde muy probablemente vamos. Estos autores también hablan de que, en estos tiempos, los requerimientos de “talentos creativos”, a todos los niveles son tan altos y los problemas tan numerosos y complejos a la vez, que han dado en denominar a estos tiempos en la “Era de la Re-Conceptualización”. Sobran autores de prestigio quienes piensan que los países se pelearán por los grandes talentos. Favor tomar nota.

Con asombro veo algunas mentes que, al parecer, estaban “cultivadas” y, al 2005, nos hablan del “modernismo”. El modernismo fue precedido por la reforma agraria. ¡Cuidado! En la evolución humana estamos en este momento extremadamente más avanzadazos (a nivel del mundo desarrollado). Estas personas “cultivadas” antes iban por las calles diciendo qué maravilla era el libro, de alta taquilla, conocido como el “*Shock del Futuro*”, del señor *Alvin Toffler*. ¿Pensaría esta gente, cuando se publicó el libro de *Toffler* el siglo pasado —hace más de 30 años, que su temática era de “ciencia ficción”? Esta obra es en serio y en mucho (muchísimo) se han cumplido sus “proyecciones” con base a los análisis reales ahí efectuados, tomando como insumo datos numéricos y narrativos sólidos de mucha fuerza.

Los científicos están muy percatados de las obras de “ciencia ficción”. Ellos mismos señalan que en ESTE MUNDO DE INNOVACIÓN PERPETUA LA FICCIÓN HA SIDO AMPLIAMENTE SUPERADA POR LA REALIDAD ACTUAL. Quienes dudan, me pregunto, ¿Habrán visto y ESTUDIADO la película “*Minority Report*” de *Steven Spielberg* y un “*line-up*” insólito de científicos aplicados? ¿Necesitamos ver más para comprender la superación de la “ciencia ficción” por la “ciencia real”?

¿QUÉ ES EL DISCONTINUISMO O LA “NO LINEALIDAD”?

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Ésto quiere decir que, en todo lo que se emprenda en estos tiempos, LOS RESULTADOS NO SON PROPORCIONALES CON LAS CAUSAS DE LOS MISMOS. Claramente “discontinuidad” es el antónimo de “continuidad”. El continuismo, en palabras más llanas, es como la progresión de una tarea en línea recta. En el discontinuidad o no linealidad hay una multiplicidad de factores actuando a la vez y cada vez de manera más geométrica o exponencial.

Hay quienes opinan que el mundo se “...encuentra en un estado de vitalidad...caracterizado por la turbulencia y volatilidad (así como signado por lo súbito, brusco, inopinado e irregular)...”. Agregan: “...tenemos que adaptarnos (acostumbrarnos)...”.

Los epistemólogos, expertos en la rama de la filosofía que estudian la naturaleza del conocimiento, sus proposiciones y fundamentos, así como su alcance y validez, aseveran que “...los límites del conocimiento humano no son totalmente analizables (a la fecha)...”. Ésto nos dice mucho de cómo el progreso ha avanzado o sobre-avanzado. Hemos de recordar que muchos gigantes se despertaron después y como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. No se puede “despertar” a un gigante para luego pedirle que se “acueste a dormir” y que observe cómo quienes lo “levantaron de la cama”, metafóricamente hablando, se lo “devoran” en un abrir y cerrar de ojos. Entre tanto y con toda legitimidad, sólo China, India y Rusia han insuflado 3 mil millones de habitantes (vendedores y compradores) a la comunidad global. Por otra parte, ya el mundo ronda con una población total cercana a los 7 mil millones de habitantes. ¿Jugará algún papel de relevancia la América Latina en estos tiempos de los “futuros actuales” y de los “aquí y ahora”? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Con quién?

Entre tanto, el diablo (también Dios si es ayudado por quien ayuda necesita) opera sigilosa y febrilmente en las consecuencias de nuestras decisiones y no en las decisiones en si mismas.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

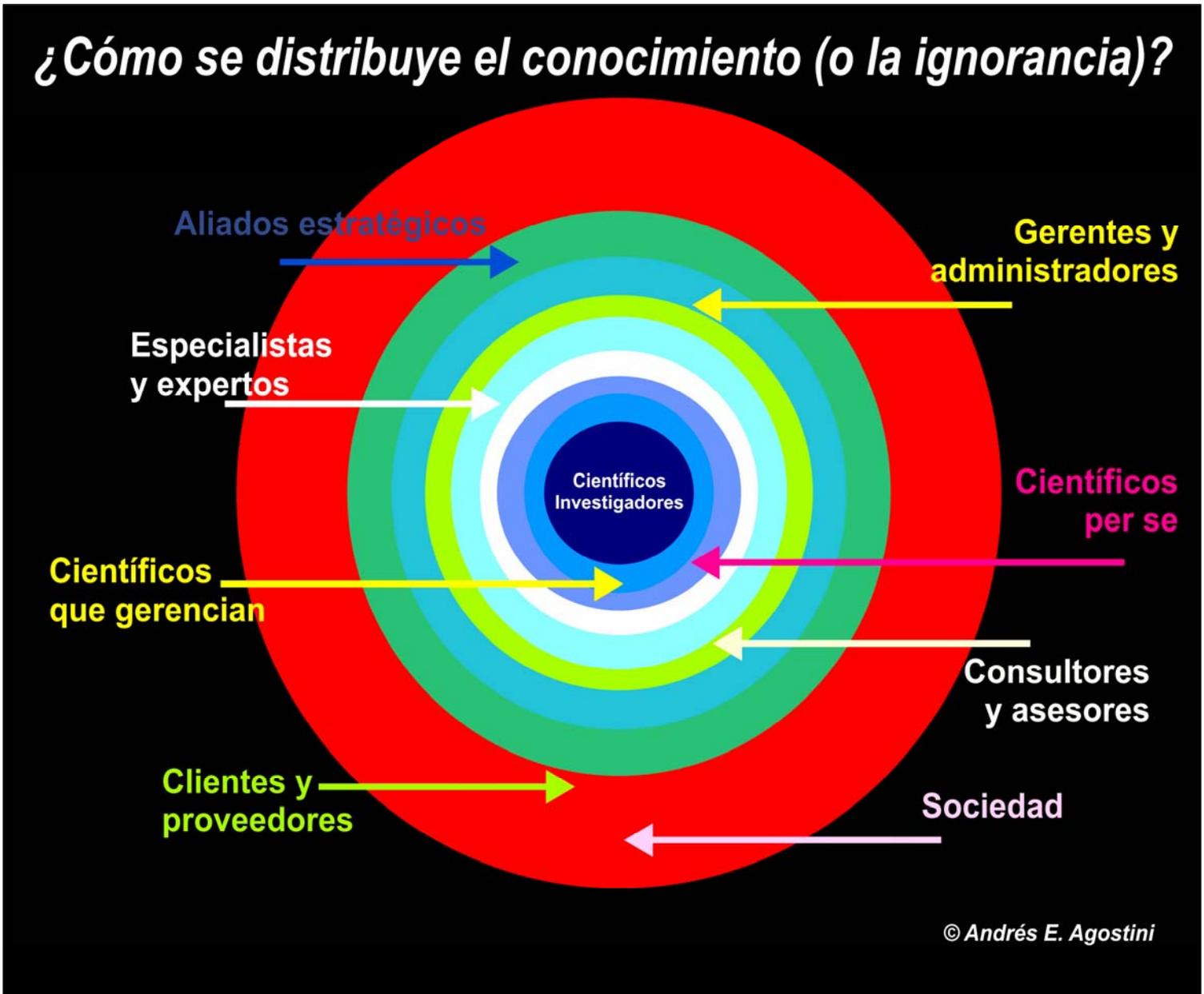
Nótese el Grafico adjunto sobre la **No Linealidad versus la Linealidad**.



¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

¿CÓMO SE DISTRIBUYE EL CONOCIMIENTO (O LA IGNORANCIA)?

Vea la respectiva ilustración.



¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

¿CAMBIÓ EL MUNDO?

El mundo cambió Y LO HIZO PARA SIEMPRE SEGUIR CAMBIANDO PARA SIEMPRE. Repóngase y asúmalo. Cualquiera que deje de reconocer este hecho pone en peligro el éxito futuro de su organización. Los ejecutivos y los empleados en cada empresa tienen un conjunto de “medias-verdades” que se cuentan, entre ellos mismos, para evitar lidiar con la realidad. Aquí hay algunas de esas pseudo-verdades:

“Lo que pasa es sólo un problema que generan los empleados”.

“Hay un problema de alineamiento en la organización”.

“Lo que necesitamos es únicamente estar más concentrados”.

“Lo que nos está pasando es por culpa de los reguladores”.

“Nuestros competidores se volvieron locos”.

“Estamos en un periodo de transición”.

“Todos están perdiendo dinero”.

“Estamos invirtiendo para tener éxito en el largo plazo”.

“Los inversionistas no entienden nuestra estrategia organizacional”.

¿CUÁLES PREGUNTAS USTED SE DEBERÍA HACER A SI MISMO?

Con base al índice de diferenciación competitiva con relación a las inversiones en su compañía, ¿Se ha formulado usted las siguientes preguntas? A saber:

I.- ¿Hemos dejado a otros que definan nuestras expectativas para con nuestros clientes?

II.- ¿Nos ven nuestros competidores más como “asumidores de reglas” o “quebradores de reglas”?

III.- ¿Ha habido alguna erosión en nuestra “prima de precio” o “ventaja de costo”?

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

IV.- ¿Se nos has hecho cada vez más difícil atraer talento de clase mundial?

LA INTERROGANTE CLAVE

En los aspectos más claves, ¿Qué ha hecho la América Latina en los 10 años más recientes para tomar ideas de los modelos de desarrollo económico de la China e India?

LO OPERACIONAL VERSUS LO ESTRATÉGICO

Reflexiones prácticas:

A.- Antes se era operacional. Ahora se debe ser estratégico.

B.- Antes el enfoque era en el presente. Ahora el enfoque es en el FUTURO.

C.- Antes contaban las certidumbres. Ahora se “juega”.

D.- Antes se indagaba la naturaleza del conocimiento. Ahora se desarrolla el conocimiento.

E.- Antes el lenguaje era estático. Ahora es dinámico.

F.- Antes usted se establecía en una industria. Ahora usted está concentrado en cómo inventar otra industria.

G.- Antes las asunciones eran implícitas. Ahora son explícitas.

H.- En la conversación, antes se practicaba la intercesión. Ahora se aplica el dialogo.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

I.- Antes se era fuente autorizada. Ahora se es hipotético.

J.- Antes se buscaba el cierre conversacional. Ahora se abren nuevas conversaciones (ilimitadamente).

K.- Antes se necesitaba de los especialistas. Ahora de los generalitas.

L.- Antes había que lograr una decisión a todo costo. Ahora hay que mantenerse aprendiendo para siempre.

VARIABLES DE DISEÑO CLAVES PARA LA CONCEPCIÓN DE CONCEPTOS DE NEGOCIOS

A fin de dar cumplimiento a este vital requerimiento, hágase las siguientes preguntas y de respuesta a cada una en función de su realidad empresarial o de emprendimiento:

1.- ¿Cuál es la misión de nuestro negocio?

2.- ¿Cuál es el alcance y el rango de nuestros productos y mercado?

3.- ¿Sobre cuáles bases opera la diferenciación de nuestro negocio?

4.- ¿Cuáles competencias centrales de nuestra empresa son importantes?

5.- ¿Sobre cuáles activos necesitamos mantener la propiedad?

6.- ¿Cuáles procesos medulares son críticos para nuestro éxito?

7.- ¿Cómo podemos configurar nuestros recursos de la mejor manera?

8.- ¿Cómo accedemos al mercado?

9.- ¿Cuál clase de información necesitamos para servir a nuestros clientes?

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

10.- *¿Cuál es la clase de relación que deseamos establecer con nuestros clientes?*

11.- *¿Cómo establecemos la estrategia de fijación de precios de nuestros productos y servicios?*

12.- *¿Cuál es el “paquete de beneficios” que facilitamos al cliente?*

13.- *¿Cómo nos integramos con proveedores y aliados?*

14.- *¿Cuáles amplificadores de la rentabilidad podemos explotar?*

ALGUNAS PREGUNTAS ESENCIALES PARA AQUELLOS QUE PRETENDAN REVOLUCIONAR SUS NEGOCIOS.

Para ponderar y luego pasar a la ejecución:

A.- *¿Dónde y en cuáles maneras está el cambio creando el potencial para nuevas reglas y un nuevo espacio?*

B.- *¿Cuál es el potencial para una “revolución” inherente a las cosas que están cambiando ahora mismo o que ya cambiaron?*

C.- *¿Cuáles son las discontinuidades que nosotros podríamos explotar?*

D.- *¿Cuál aspecto de lo que está cambiando podemos entenderlo mejor que cualquier otro (competidor) en nuestra industria?*

E.- *¿Cuál es la dinámica profunda que hará que nuestro concepto de negocios sea tan relevante AHORA MISMO?*

¿QUÉ HACER ENTRETANTO?

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

A título de ilustración, se sugiere lo siguiente:

- 1.- *Incrementar las oportunidades de ventas.*
- 2.- *Mejorar la imagen corporativa y las relaciones públicas.*
- 3.- *Prevenir que no se pierda alguna buena oportunidad.*
- 4.- *Reducir, casi inmediatamente, los costos anuales.*
- 5.- *Enfocar el negocio en sus actividades medulares.*
- 6.- *Reducir o eliminar las quejas de los clientes.*
- 7.- *Incrementar la lealtad de los clientes.*
- 8.- *Reducir los costos de proyectos y eventos.*
- 9.- *Ganarle a la competencia.*
- 10.- *Lograr que el tiempo y los recursos estén disponibles.*

¿PUEDO SACARLE VENTAJA A LA WEB?

Afirmativo. Siga estas recomendaciones:

- A.- *Reemplace su comunicación basada en papel por aquella basada en correos electrónicos.*
- B.- *Facilite a cada empleado una dirección de correo electrónica.*
- C.- *Haga que toda la plana mayor de ejecutivos estén disponibles en línea para los clientes y los inversores (incluidos los accionistas).*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

D.- Construya una página Web para comunicarse mejor con sus clientes.

E.- Imprima su dirección Web en todo y ponga todo su esfuerzo de mercadeo en línea.

F.- Utilice la Página Web para los efectos del comercio electrónico.

¿OTRAS CONSIDERACIONES NUEVAS PARA TENER ÉXITO?

Dados estos tiempos, el autor sugiere implantar lo siguiente:

I.- Antes se concentraba el emprendedor en lo operativo. Ahora, éste se concentra en el negocio.

II.- El emprendedor antes “reducía gastos”. Ahora se enfoca en “crear valor”.

III.- Antes el emprendedor asistía en establecer controles. Ahora asiste en gerenciar las incertidumbres (riesgos).

IV.- Antes el emprendedor se alineaba con procesos del negocio que básicamente no cambiaban. Ahora se alinea con los procesos del negocio que revolucionan la armonización de sus objetivos estratégicos.

V.- Antes el emprendedor estaba basado en especialistas externos para lograr un mayor desempeño para con el cliente con sus recursos no especializados. Ahora se enfoca en relaciones de organizaciones con diferentes especializaciones con un alto grado de sofisticación global.

VI.- Antes el emprendedor removía funciones no medulares del negocio para proveer una descarga de por vida respecto del capital. Ahora se concentra en la creación perenne de valor a través de la reducción de los costos del negocio y las capacidades que para este fin ofrezca la reingeniería.

¿CÓMO PRACTICAR LA INNOVACIÓN GERENCIAL?

El autor de la presente obra propone al lector algunas sugerencias PARA ALCANZAR, EN LA PRÁCTICA, EL ÉXITO EN EL TERCER MILENIO. Aquí no hay alusiones, ni directas ni indirectas, ni implícitas ni explícitas, a la política, a la religión, al credo de cada quien, a la espiritualidad o al género de cada quien, etc. Su lenguaje es estrictamente METAFÓRICO E INDICATIVO, TAMBIÉN FIGURADO, NUNCA TEXTUAL O LITERAL. Su finalidad es hacer un “LLAMADO ENFÁTICO A LA INNOVACIÓN A TODOS LOS GERENTES, SIN NINGÚN DISTINGO” ante el caos mundial que debe confrontar la “gerencia” en general. Seguidamente, se detallan cuatro (4) de las leyes del autor.

LEY TERCERA. Asimila, protocoliza e instituye las “Lecciones Aprendidas” para siempre. Recuerda renovarlas de nanosegundo en nanosegundo. Premia los fracasos maravillosos y penaliza los éxitos mediocres. Celebra un poco el pasado, pero enfócate mucho MÁS en CREAR el FUTURO con una Visualización Basada en la Imaginación Perenne y el Infatigable Discernimiento del “Aquí y Ahora”. Resiste el pasado, abrazando el futuro. Nunca antes había existido una mayor oportunidad para la vanguardia y la vieja guardia liderizar, al unísono, cualesquier contextos desde premisas justamente vanguardistas. No sientas nostalgia por la “retaguardia”, representada por los mapas y los relojes viejos, que jamás regresarán y que carecen de utilidad en este “SITIO Y TIEMPO NUEVOS”.

LEY QUINTA. Para estar en perfecta perspectiva respecto del CAMBIO, te tienes que mover desde la RETÍCULA DE LOS ANÁLISIS SUPERFICIALES HACIA el CAMPO DE BATALLA ABIERTO, EXPUESTO, AMBIGUO, PROFUNDO Y SIN REGLAS, en el cual se adquiere la experiencia que hace la diferencia, así teniendo muy presente que “...El Futuro no es un ECO del Pasado, ni un Derecho Adquirido, sino UNA PERMANENTE CONQUISTA (desde el presente)...”. Experimenta lo Inexperimentable. Desafía lo Indesafiable. Piensa en lo Impensable.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Imagina lo Inimaginable. Crea lo Increable. Sueña con lo Insoñable. Ejecuta ipso facto.

LEY SEXTA. Desafíe hoy un problema clásico hasta resolverlo. Improvisa sin pudor. Piensa que también estamos en la era de la revolución de la re-conscientización sin fronteras. Recibe con gran optimismo y amplitud la ambigüedad y la complejidad. Agradece la diversidad cultural y disciplinaria. Piensa y actúa en TECHNICOLOR y 3-D. Causa muchos accidentes en un ambiente controlado, a partir de la aplicación sistemática y sin descanso del SERENDIPITY a la carta del Valle del Silicio. Asimila aprendizajes socráticamente. Oblígate a conectarte con “cosas” extrañas. Las cosas que cambian al mundo (y así lo seguirán haciendo) ingresan por la “puerta lateral”, un flanco generalmente muy descuidado por el «establishment». Adopta la novedad tempranamente. Erradica la sabiduría convencional. Busca el saber poco habitual. Excomulga el inservible “sentido común” de por vida. Los Talentos lideran usando “mapas nuevos” para alcanzar “fronteras nuevas”. Desdeña las viejas limitaciones. Aprecia más al Trabajo Creativo que a los “Valores” per se. La moralidad es importante, pero, con inacción, es un cascarón vacío.

LEY DECIMOTERCERA. Recuerda un difícil aprendizaje: “El espíritu del mundo cambió”. Por ende, habrás de cambiar la visión que de ese mundo tienes. Ese ya no es éste. En lo adelante, no habrá nada que cambie más que el cambio propiamente dicho. Asume nuevas posiciones y prepárate para lo impreparable. Haz de recordar que, si algo hoy funciona, YA ESTÁ OBSOLETO. El incrementalismo es tu peor adversario. Alíate al exponencialismo. No busques lo perfecto, pero sé perfeccionista. La búsqueda de lo perfecto es un obstáculo para acceder a las nuevas fronteras. Erradica las hojas caídas mediante incineración temprana antes de que te enciendas en llamas tú mismo. Siembra, reforesta, renueva, crece, recrea, reformula, procrea, amplifica y jamás te detengas. Ponte a ti mismo en una opción en donde tú única opción sea sólo cambiar. Busca a la vanguardia, los irreverentes, los pioneros, los que tienen prisa, los extravagantes, que ellos te llevarán al futuro. Aléjate ya de los aburridos.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Asume muchas apuestas. Sube y baja el valor y el tenor de tus apuestas al ritmo de la incesante práctica del “serendipity”. Adapta, adáptate, re-adapta, re-adáptate. Re-invéntate.

COMO EMPRENDEDOR Y/O EMPRESARIO, ¿QUÉ PUEDO HACER Y QUÉ DEBO TENER MUY EN CUENTA?

- 1.- Haga de la “velocidad” su forma de ver el mundo.*
- 2.- Conecte al “todo” con “todo”.*
- 3.- Haga crecer a sus “intangibles” más rápido que sus “tangibles”.*
- 4.- Construya un “producto” en cada servicio.*
- 5.- Ponga un “servicio” en cada producto.*
- 6.- Gerencie todo el negocio en “tiempo real”.*
- 7.- Sea lo que sea que usted haga, hágalo a cualquier hora.*
- 8.- Sea lo que sea que usted haga, hágalo a cualquier lugar.*
- 9.- Ponga su “oferta de servicios” en línea.*
- 10.- Haga su “oferta de servicios” interactiva.*
- 11.- “Corte a la medida” cada oferta de servicio.*
- 12.- Asegúrese que su “oferta de servicio” se hace más inteligente con el uso.*
- 13.- Garantícese que su “oferta de servicio” se anticipa a los deseos de sus clientes.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- 14.- *Ayude a sus clientes a ser cada vez más inteligentes.*
- 15.- *Agregue “filtros” a sus ofertas intensivas en información.*
- 16.- *Olvídese de cambios en los modelos anuales, bájelos del Internet.*
- 17.- *Extraiga información de cada intercambio de compra/venta.*
- 18.- *Venda mientras compra.*
- 19.- *Compre mientras vende.*
- 20.- *Recuerde: Cada venta es un intercambio económico, informativo y de emociones.*
- 21.- *Póngale emociones a cada oferta de servicio y a cada intercambio.*
- 22.- *Añada emociones en cada aspecto de su negocio.*
- 23.- *Ya sabe su valor Fortune 500. Conozca ahora su Valor 500.*
- 24.- *Localidades Virtuales, Localidades Virtuales, Localidades Virtuales.*
- 25.- *Olvide todo lo que pensó que conocía acerca de la economía de su negocio.*
- 26.- *Ignore la ley de retornos en disminución.*
- 27.- *No “arranque” con su cliente.*
- 28.- *No haga “crecer” lo que usted puede comprar.*
- 29.- *No “plante” el futuro de su compañía, adáptese.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- 30.- *Aprenda a “asociarse” y a “disociarse”.*
- 31.- *Elabore un estándar; Sea el estándar.*
- 32.- *Deje al mercado tarifar su oferta de servicio.*
- 33.- *Deje al mercado mercadear su oferta de servicio.*
- 34.- *Asuma que todo puede ser desregulado.*
- 35.- *Mida su compañía en función de “cupos en el mercado” («market cap ratios»), no en función de los ingresos.*
- 36.- *“Sacuda” a su empresa para evolucionar.*
- 37.- *Reemplace las instrucciones gerenciales por las señales del mercado.*
- 38.- *Empuje el poder hacia la periferia de su organización.*
- 39.- *Sea grande y pequeño simultáneamente.*
- 40.- *Quite los “cortafuegos”.*
- 41.- *Evite la maduración de su negocio.*
- 42.- *Mezcle las redes con las jerarquías.*
- 43.- *Úselo, no lo posea. Si lo posee, gástelo.*
- 44.- *Premia al máximo los activos intelectuales, de segundo a los activos financieros y de último los activos físicos.*
- 45.- *Gerencie, mida y cultive su capital intangible.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

46.- Valore a una compañía por sus tasas de crecimiento, no por sus activos.

47.- Posea los “enlaces” no los “puntos de unión”.

48.- Valore lo que se mueve, no lo que se estanca.

49.- Gerencia la aceleración, no sólo la velocidad.

50.- Ponga atención. La atención será el próximo recurso más escaso.

DIEZ IDEAS PARA PONER EN LA PRÁCTICA – PARTE 1

A.- Vende todas tus ideas.

B.- Busca la novedad para siempre.

C.- Inscríbete en un trabajo nocturno.

D.- Vende tu valor como capital intelectual en la Web.

E.- Deja al mercado, no a la compañía, que determine tu valor.

F.- Transfórmate en un agente libre aún cuando estés en nómina.

G.- Mercadea tu MARCA; Hay un patrimonio ahí.

H.- Vende opciones de tus potencialidades, talentos e iniciativas.

I.- Administra la dualidad de carreras.

VEINTE IDEAS PARA PONER EN LA PRÁCTICA – PARTE 2

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- 1.- *Conéctate y participa.*
- 2.- *Concéntrate en el valor neto, no en los ingresos.*
- 3.- *Haz que los riesgos financieros sean lucrativos para ti.*
- 4.- *Crea mercados financieros para el capital humano.*
- 5.- *Sube al máximo la conectividad y triplica la fortaleza de las redes.*
- 6.- *Trata a tu trabajo como a un producto comerciable en los mercados bursátiles.*
- 7.- *Prepárate (diligentemente) para acceder a la abundancia.*
- 8.- *Confía en los mercados y permite que ellos determinen tu compensación.*
- 9.- *Gerencia los activos que ya estén sometidos a los riesgos.*
- 10.- *Edifica mientras comercias.*
- 11.- *Desarrolla “unidades estratégicas de riesgo” para optimizar el valor de los riesgos en los negocios.*
- 12.- *Gerencia a la organización de conformidad con las reglas del mercado.*
- 13.- *Gerencia a los recursos humanos como un activo.*
- 14.- *Invierte en los empleados, literalmente.*
- 15.- *Vive al máximo el tiempo de la economía conectada.*
- 16.- *Aboga por los mercados de capital como los nuevos emancipadores.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

17.- *La riqueza ya no es sólo para los ricos.*

18.- *Vota por un nuevo sistema impositivo.*

19.- *Cabildea por la diversidad global, la eficiencia de los mercados, la flexibilidad y la tolerancia cultural.*

20.- *Cuídate respecto de lo quieras. La riqueza funciona para el bien como para el mal.*

ALGUNAS TENDENCIAS MUNDIALES, ENTRE OTRAS, QUE CAMBIAN AL CONOCIMIENTO GLOBAL

Considere cinco tendencias aparentemente no relacionadas entre si. Como sigue:

A.- *En la mayoría de los países desarrollados, la gente se casa más tarde en la vida. Ya la gente no espera encontrar a un compañero(a) en el colegio o la universidad.*

B.- *Más gente practica “tele-conmutar”, es decir comunicarse desde su casa u otros sitios con la oficina, los clientes y los proveedores. De igual manera, cada vez más la gente trabaja desde sus casas. Los negocios basados en la casa son uno de los componentes de mayor crecimiento en la economía.*

C.- *El número de familias de padres (o madres) solteros está en firme crecimiento. Los padres o madres solteros están estresados, tratando de equilibrar al trabajo con la familia. El tiempo personal es un lujo muy escaso.*

D.- *Nuevos estándares gobiernan la conducta de la gente en el trabajo, complicando las relaciones románticas entre compañeros de trabajo.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

E.- El Internet y los correos electrónicos absorben más y más el tiempo de la gente. Todo el tiempo en frente de un computador personal representa horas de soledad, salvo que se pertenezca a una comunidad virtual y el (o la) inscrito así esté satisfecho.

¿CÓMO SE PUEDE COMPATIBILIZAR COHERENTEMENTE LA POSICIÓN DE UN INNOVADOR DETERMINADO CON LA DE UN GERENTE DE RIESGOS INFATIGABLE?

Antes, generalmente las personas que gerenciaban riesgos eran personas comprometidas con el pasado. Estas personas estaban haciendo cálculos prospectivos (para lo inimaginable) con los datos numéricos y narrativos de los tres (3) años del histórico de siniestralidad. A medida que nos hemos venido alejando de las décadas del 50 y del 60 del Siglo 20, hemos advertido (los consultores, en general, y, en especial, los gerentes de riesgos) que ésto no funciona. A los gerentes de riesgo se les veía como “alienígenas” cuando hacían planteamientos complementarios para reforzar el famoso “histórico de los tres años”, basada en la extinta “linealidad” o “continuismo”, del que ya hemos hablado en este trabajo. Ahora, llámese auditor, contralor, actuario, estadístico, contador público o gerente de riesgos, tenemos, GRACIAS AL PROGRESO DE LAS 24 HORAS DE CADA UNO DE LOS 365 días, que (1) Utilizar otras herramientas, tales como la “metodología de Sistemas Aplica” (versión NASA) y (2) Utilizar, con una enorme disciplina de pensamiento y técnica, a la creatividad innovadora. La creatividad o la innovación no es sólo para publicistas o comunicadores sociales, simplemente es para todos sin ningún distingo. La creatividad innovadora para prevenir riesgos o sus malas consecuencias también puede estar en usar otras herramientas clásicas de manera conjunta pero consistente. Como ejemplo, con la Metodología de Sistemas Aplica se puede utilizar el “Pronóstico Agregado o Compuesto” (del inglés, “Aggregate Forecast”). Todo ésto permite crear múltiples escenarios y practicar, con gran anticipación y lujo de detalle, escenarios y planes de contingencias. Me refiero a los escenarios que, como ejemplo, la SHELL

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

puso y pone en marcha, con gran éxito, como así fuera instituido por esa empresa de energía por el Sr. Pierre Wack. Se sigue usando la “gerencia cuantitativa de los riesgos”, pero ahora las matemáticas son infinitamente más complejas (y potentes) y los artilugios van *in silico*.

LOS CONOCIMIENTOS Y LA CAPACIDADES DE PROCESAMIENTO DE DICHS CONOCIMIENTOS

Nada hacemos con los conocimientos o con los conocimientos transferidos si quien los adquiere es un autómatas. Para que surtan efecto en su máxima potencialidad, el individuo tendrá que saber pensar con ese cúmulo de refinadas informaciones. Saber pensar es otra expresión para DISCERNIR. A veces, quien discierne y discierne, con relativo poco conocimiento, puede llegar a excelentes conclusiones y ejecuciones. En el caso inverso no funciona.

Ésto me permite señalar que se utiliza mucho la importantísima palabra “intuición”. Tómese nota que para los escandinavos, los germanos y los angloparlantes “intuir sin discernir” es arar en el océano. LA INTUICIÓN, POR ENDE, Y A TÍTULO DE SUGERENCIA, DEBE SIEMPRE SER ALTAMENTE DISCERNITIVA, ESPECIALMENTE CUANDO SE PRETENDE EXTRAERLE CONOCIMIENTO.

LA LEY DE LOS GRANDES NÚMEROS Y LA LEY DE LOS PROMEDIOS (ANÉCDOTA)

Durante la Segunda Guerra Mundial, Moscú tenía una población de 7 millones de habitantes. También había un solo elefante. Durante los bombardeos nazis, la gran mayoría de la gente se iba a resguardar en los refugios. La gente se veía la cara y se veían todos, excepto un reputado profesor de estadísticas. Este académico nunca iba a los refugios. La gente no comprendía el porqué. Un día llegó el profesor muy asustado al refugio e hizo lo propio. Cuando se le pregunto, ¿Por qué usted está aquí si usted no cree en la protección del refugio? A lo cual respondió, “...estoy aquí

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

porque anoche le dieron al elefante...”. Para el profesor era claro que si Moscú tenía 7 millones de habitantes y un (1) elefante, la ley de los grandes números y la ley de los promedios le indicaban que corría peligro inminente.

LOS CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y LOS CENTROS DE INNOVACIÓN EN NEGOCIOS

Claramente que los Centros de Investigación y Desarrollo, así como los Centros de Innovación en Negocios, cuentan con grandes recursos para lograr sus acometidos. No obstante lo anterior, y de cara a la progresión registrada en el presente siglo, los investigadores, dotados de un “arsenal” de conocimientos muy refinados, usan y usan y usan al “serendipity” como estrategia única o como estrategia “en paralelo”. El “cambio perpetuo” y la “captación perenne de conocimientos” los ha llevado a que la ciencia tenga un nivel de preponderancia en todas las facetas de la vida humana. No esperar la epifanía, sino esperar el aprendizaje a partir del error o el descubrimiento, propiamente dicho, les ha dado un punto de vista distinto respecto del “serendipity” y sus resultados. Es por ello que quien suscribe se refiere al “*serendipity* nuevo” del Siglo 21, que ya se ha venido asomando con muchísima fuerza desde la década de 1990.

TRANSFIRIENDO CONOCIMIENTOS A TU EQUIPO DE TALENTOS

- 1.- Establece un clima de cooperación para el aprendizaje.*
- 2.- Crea mecanismos de planificación mutua.*
- 3.- Organiza un diagnóstico de las necesidades y de los intereses de los talentos.*
- 4.- Diseña actividades secuenciales para el logro de los objetivos.*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

5.- Ejecuta el diseño mediante la selección de métodos, materiales y recursos.

6.- Evalúa la calidad de la experiencia del aprendizaje, mientras re-diagnostica las necesidades para aprendizaje complementario.

CITAS ELOCUENTES COMPLEMENTARIAS

“Hay dos cosas que no pueden ser atacadas frontalmente: la ignorancia y las mentes obtusas. Ellas sólo pueden ser sacudidas con el simple desarrollo de las cualidades contrarias. Éstas no admitirán discusión”.
—Lord Acton (Doctor en Filosofía y Leyes, (1834-1902).

“Si el conocimiento puede crear problemas, no será mediante la ignorancia con la que podamos resolverla”. —Isaac Asimov (estadounidense de origen ruso, bioquímico y escritor de ciencia ficción).

“Todos sabemos que los Primeros Ministros (los dirigentes políticos en general) están casados con la verdad, pero, como las otras parejas casadas, ellos a veces viven aparte”. —Saki (Hector Hugh Munro, 1870-1916, Escritor Escocés).

“La ignorancia es como una delicada y exótica fruta; tócala y la flor se cae. La totalidad de la teoría moderna sobre la educación es radicalmente errónea”. —Oscar Wilde (1854-1900, Dramaturgo y poeta anglo-irlandés).

“Hay una relación entre la evidencia y el evento considerado, pero ésta no es necesariamente cuantificable”. —John Maynard Keynes (Primer Baron Keynes, 1883-1946, Economista británico).

“La máxima extensión en el conocimiento de una persona es saber que no se sabe nada”. —Joseph Addison (Poeta, Dramaturgo y Ensayista Británico, 1672-1719).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“Un gerente es responsable por la aplicación y el desempeño del conocimiento”. — Peter F. Drucker (Escritor, por más de 60 años, en Gerencia).

“Hoy día, el conocimiento es poder. Éste controla el acceso a las oportunidades y al avance”. — Peter F. Drucker (Escritor, por más de 60 años, en Gerencia).

“La única y exclusiva señal de conocimiento es el poder de enseñar”. —Aristóteles (Filosofo griego, c.450-c.385 bc).

“El conocimiento real es conocer la extensión de la ignorancia de uno”. —Confucio (Sabio chino).

“Ser consciente de que se es ignorante de los hechos es un gran paso hacia el conocimiento”. — Benjamin Disraeli (Político y Novelista Británico, Primer Ministro en 1868, 1874-80. 1804-1881).

“Yo prefiero esmerarme en el conocimiento de lo que es excelente que en los alcances del poder y las posesiones”. —Plutarco (Filosofo y biógrafo griego, AD c.46-c.120).

“El aspecto más lamentable de la vida, ahora mismo, es que la ciencia acumula conocimiento más rápido que la sociedad acumula sabiduría”. - —Isaac Asimov (Estadounidense de origen ruso, bioquímico y escritor de ciencia ficción, 1920-1992).

“No existe sustituto para el conocimiento preciso. Conócete a ti mismo, conoce a tu negocio, conoce a tu gente”. —Lee Iacocca (Gerente estadounidense de alto nivel. Ocupó cargos de gran relevancia en la Ford y la Chrysler).

“Si el conocimiento puede crear problemas, no es a través de la ignorancia que los problemas puedan ser resueltos”. —Isaac Asimov (Estadounidense de origen ruso, bioquímico y escritor de ciencia ficción, 1920-1992).

UNA REFLEXIÓN PROFUNDA Y ESPERO QUE ÚTIL

*“Conócete a ti mismo, no ostentes conocer a Dios;
 El estudio apropiado de la humanidad es acerca de la persona.
 Interpuesto está un istmo en ese estado difuso,
 Un ser oscuramente sabio y rudamente maravilloso:
 Con demasiado conocimiento para el lado escéptico,
 Con demasiadas debilidades para el orgullo estoico,
 Él queda en el interludio; con duda para actuar o descansar,
 Con duda para redimirse a si mismo como un dios, o como una bestia;
 Con duda en su mente o cuerpo según tenga a bien,
 Nacido para morir y razonado para errar;
 En todo caso, sumido en ignorancia excepto para equivocarse,
 Ya sea o que él piense muy poco o que piense mucho”.*

—Alexander Pope (1688-1744), Poeta Británico

CONCLUSIÓN

Nuevamente nos encontramos con palabras (conocimiento y desconocimiento), y sus acciones y consecuencias asociadas, como *incertidumbre, cambio, volatilidad, abrupto, súbito, caos, ciencia, tecnología, conocimiento de avanzada*. Todas estas palabras, si pudiéramos personificarlas, diríamos que se tratan de gente muy angustiadas por llevarnos YA al futuro. Por cierto, futuro es otra palabra para “progreso”, como se le entienda y sin ánimo de entrar en disertaciones filosóficas. Todo ésto nos remite NUEVAMENTE a Gerenciar Multidimensionalmente Sin Precedentes. No se puede gerenciar en faceta alguna sin antes encontrarse con el crucial tópico “riesgo”. Por consiguiente, estos tiempos y los que están por venir, con tanta angustia y frenesí, nos requerirán del mayor esfuerzo en GERENCIA SISTÉMICA DE RIESGOS. La ignorancia o “carencia de conocimientos” es el mejor coadyuvante para la existencia de riesgos. El riesgo no identificado es

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

“conocimiento oculto”, cuanto menos hasta que lo identifiquemos. El riesgo identificado es conocimiento develado que todavía no sabemos que tratamiento darle. La Gerencia Sistémica de Riesgos es un conjunto de conocimientos macros y micros para la mitigación y/o eliminación de las malas consecuencias de los riesgos. Teniendo los riesgos una faceta positiva, que ofrece ganancia, de igual modo se requerirá el uso de la Gerencia Sistémica de Riesgos (más otras herramientas) para aislar la dimensión positiva del peligro de las asechanzas perjudiciales. ¡OLVIDEN LO QUE SABEN, TENGA CERTEZA RESPECTO DE LO QUE VEN!

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- *"WEBSTER'S NEW WORLD DICTIONARY"*, Third College Edition, Prentice Hall General Reference, 15 Columbus Circle, New York, NY 10023, ISBN: 0-13-947169-3.
- 2.- *"THE AMERICAN HERITAGE DICTIONARY OF THE ENGLISH LANGUAGE"*, Fourth Edition [2003], and the eagle logo are registered trademarks of Forbes Inc., published by the Houghton Mifflin Company, 222 Berkeley Street, Boston, MA 02116, ISBN: 0-395-82517-2.
- 3.- *"WEBSTER'S ENCYCLOPAEDIC UNABRIDGED DICTIONARY OF THE ENGLISH LANGUAGE"* (2001), Thunder Bay Press, ISBN: 1-57145-691-0.
- 4.- *"OXFORD CONCISE DICTIONARY"*. PRESS OF THE OXFORD UNIVERSITY.
- 5.- *"BIBLIOTECA DE CONSULTA MICROSOFT"® ENCARTA®* 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation.
- 6.- EL DICCIONARIO *CAMBRIDGE* (en línea).

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

7.- "*THE OXFORD DICTIONARY OF QUOTATIONS*", Oxford University Press, ISBN: 0-19-866185-1.

8.- «P. VAN ANDEL», "*ANATOMY OF THE UNSOUGHT FINDING. SERENDIPITY: ORIGIN, HISTORY, DOMAINS, TRADITIONS, APPEARANCES, PATTERNS AND PROGRAMMABILITY*", British Journal of Philosophy of Science, 45 (1994).

9.- "*LIFESCRIPTS: WHAT TO SAY TO GET WHAT YOU WANT IN LIFE'S TOUGHEST SITUATIONS*" de la autoría de Stephen M. Pollan, Mark Levine, ISBN: 0471631019.

10.- "*THOUGHTS & FEELINGS*", de la autoría de Matthew Mckay, Martha Davis, Patrick Fanning, ISBN: 1572240938.

11.- "*GETTING TO YES: NEGOTIATING AGREEMENT WITHOUT GIVING IN*" de la autoría de Roger Fisher, William L. Ury, William Ury, Bruce Patton, ISBN: 0140157352.

12.- "*BENCHMARKING*" de la autoría de Michael J. Spendolini, ISBN: 9580427461.

13.- "*TARGET OF OPPORTUNITY (MECHWARRIOR: DARK AGE #14)*" de la autoría de Blaine Lee Lee Pardoe, ISBN: 0451460162.

14.- "*JESUS CEO: USING ANCIENT WISDOM FOR VISIONARY LEADERSHIP*" de la autoría de Laurie Beth Jones, ISBN: 0786881267.

15.- "*YOU'RE THE BOSS*" de la autoría de Natasha Josefowitz, ISBN: 0446377449.

16.- "*SOLVING THE CORPORATE VALUE ENIGMA: A SYSTEM TO UNLOCK SHAREHOLDER VALUE*" de la autoría de Raymond L. Manganelli, Brian W. Hagen, ISBN: 0814406920.

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

17.- “*POSITIONING: THE BATTLE FOR YOUR MIND*” de la autoría de Al Ries, Jack Trout, ISBN: 0071373586.

18.- “*BLUR: THE SPEED OF CHANGE IN THE CONNECTED ECONOMY*” de la autoría de Stan Davis y Christopher Meyer, ISBN: 0-201-33987-0.

19.- “*FUTURE WEALTH*” de la autoría de Stan Davis y Christopher Meyer, ISBN: 1-57851-194-1.

20.- Respecto del *Serendipity* en <http://www.odontomarketing.com/art195jun2005.htm>.

21.- “*THE ADULT LEARNER: THE DEFINITIVE CLASSIC IN ADULT EDUCATION AND HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT*” de la autoría de Malcolm S. Knowles, Richard A. Swanson, Elwood F. Holton, ISBN: 0750678372.

ACERCA DEL AUTOR

El Autor es el Sr. Andrés Eloy Agostini D., quien es administrador con mención "Gerencia de Seguros" y especialista en "Carreras de Seguros", graduado en los Estados Unidos, tiene 25 años de experiencia práctica, dedicado a la CONSULTORÍA GERENCIAL a importantes instituciones, así como a la investigación y desarrollo de nuevas prácticas gerenciales para procurar (i) la Innovación de Negocios, (ii) la Transformación Gerencial y (iii) la Gerencia Avanzada de Riesgos. Entre algunas de sus Publicaciones, se encuentran: 1.- "Transformando a la Moralidad en una Herramienta Gerencial para Controlar los Riesgos de Salud"., 2.- "Las Matemáticas que Soportan el Proceso de Toma de Decisiones". 3.- Restricciones en la Aplicación de la Metodología de Sistemas en Desafíos Socio-Económicos". 4.- "¿Quién Exagera en la Evaluación de los Riesgos"?, 5.- "Gerenciando el Riesgo de las Aeronaves Comerciales", ó.- "Gerencia y Medio Ambiente".

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

Durante más de 25 años de experiencia profesional, ha prestado SERVICIOS GERENCIALES Y DE CONSULTORÍA TÉCNICA, entre otras instituciones y empresas, a PETRÓLEOS DE VENEZUELA (empresa matriz de CITGO) y todas las siguientes empresas filiales de ésta: PDVSA-Filial, LAGOVEN (anteriormente CREOLE y AMOCO), MARAVEN (anteriormente SHELL y PHILLIPS), CORPOVEN (anteriormente una empresa mixta de SUN, SINCLAIR, MOBIL, CHEVRON y TEXAS), INTEVEP (Centro de Investigación y Desarrollo de PDVSA), BARIVEN (Trader en Houston, Londres y Cracas), CARBOZULIA (explotación minera del carbón), PALMAVEN (empresa para el manejo de químicos refinados, a partir de petróleo, para la agricultura), INTERVEN (filial para la internacionalización de PDVSA) y PEQUIVEN (filial petroquímica, a través de SUPEROCTANOS), así como también para el BANCO MUNDIAL (delegación venezolana), GENERAL ELECTRIC (sede principal en E.U.A.), ABBOTT Laboratories (sede principal en E.U.A.), GMAC (General Motor Acceptance Corporation – E.U.A.), LLOYD'S OF LONDON (Londres, Reino Unido), PDV Europe (filial europea de PDVSA, Londres, Reino Unido), TOYOTA, MITSUBISHI, AMERIVEN[1], PETROZUATA[1], WILLIAMS & COMPANY[1], HIGH-TECH MINING, TELECOMUNICACIONES IMPSAT (Grupo Pescarmona de Argentina), IMPSA DE VENEZUELA (Grupo Pescarmona de Argentina), SEGUROS LA SEGURIDAD (empresa de MAPFRE), SEGUROS CARACAS, SEGUROS NUEVO MUNDO, SEGUROS PANAMERICAN, SEGUROS ORINOCO, GRUPO ASEGURADOR CONSOLIDADO (GAC), GOBERNACIÓN DEL DISTRITO FEDERAL, GOBERNACIONES DE LOS ESTADOS PORTUGUESA y MIRANDA.

LÍNEAS DE PRÁCTICA DEL AUTOR:

- ▽ *Innovación en Negocios*
- ▽ *Transformación Gerencial*
- ▽ *Estrategias Empresariales y Organizacionales*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO? — Por Andrés Agostini

- ▽ *Modelos de Negocios relacionados al Internet*
- ▽ *Alianzas Estratégicas y Empresas Mixtas*
- ▽ *Outsourcing, Cosourcing, Insourcing, Consorcios*
- ▽ *Administración del Cambio*
- ▽ *Gerencia Avanzada de Riesgos*
- ▽ *Gerencia de Crisis*
- ▽ *Planificación Corporativa*
- ▽ *Efectividad Organizacional*
- ▽ *Gerencia del Desempeño*
- ▽ *Planes y Sistemas Integrales de Salud*
- ▽ *Asesorías Inter-Culturales*
- ▽ *Desarrollo e Implantación de Proyectos*
- ▽ *Iniciativas Especiales en atención al Cliente*

¿LA MEDIDA DE NUESTRO DESCONOCIMIENTO?

Por Andrés Agostini

BeyondConsultancy@yahoo.com

<http://www.geocities.com/agosbio/a.html>

Arlington, Virginia, EE.UU. – Mayo 2006