

## **Espíritu Emprendedor**

### **Las conductas emprendedoras: gestión de información**

Continuamos en esta ocasión con el análisis de las conductas emprendedoras que iniciamos en la columna anterior. La última vez abordamos el tema de fijación de metas y en esta oportunidad veremos la gestión de la información como conducta emprendedora.

*Jorge Quesada Araya*  
*Centro de Información Tecnológica*

Cuando una persona, o un grupo de personas, emprenden por primera vez un proyecto productivo, es usual que conozcan los aspectos técnicos relacionados con su campo de especialidad. Estas personas tienen una idea general del proyecto y del negocio y dirigen sus esfuerzos, su motivación y sus impulsos hacia la consecución de los objetivos planteados. La unificación de recursos y conocimiento puede llevar su idea a buen puerto, sin embargo, la ruta hacia ese puerto puede ser más o menos difícil dependiendo del grado de organización, planificación y administración de los recursos con que se cuente. También es usual que, a falta de conciencia o experiencia, a uno de los recursos, considerado como estratégico hoy día, no se le dé la importancia que tiene dentro del proceso de desarrollo de una nueva idea de negocio, me refiero concretamente al recurso información.

#### **Gestión de datos, información y conocimiento**

Si bien el espíritu emprendedor es una condición necesaria para generar innovaciones, cambios o crear empresas, por sí solo no garantiza éxito. Ser un emprendedor trae consigo una serie de retos, obligaciones y riesgos que es necesario conocer en cada uno de sus detalles para tomar decisiones acertadas. Esas decisiones tendrán su mayor apoyo en la adecuada gestión de los datos, la información y el conocimiento que se vaya generando conforme se desarrollan las diferentes etapas de la ejecución de un proyecto, ya sea productivo, social, político o de cualquier otra índole.

Pero, ¿a partir de qué momento se comienzan a gestionar estos recursos? La respuesta es, a partir del mismo momento en que el emprendedor genera una idea de proyecto viable y realista. Es en ese momento cuando se comienzan a generar las interrelaciones que van proporcionando series de datos que indican el camino más adecuado hacia la realización del proyecto. Muchos de estos datos los tiene el emprendedor, pero requiere de otros que le proporcionen sus posibles socios, contactos, amigos, colegas, instituciones o quienes, de una u otra manera, tengan algo que ver con el proyecto, ya sea en la actualidad o a futuro. Esos datos son las unidades básicas que irán conformando un conjunto de información relacionada con aspectos legales, técnicos, económico-financieros, sociales, políticos y de mercado, entre otros, que afecten la realización del proyecto. Las ideas se irán concretando de manera más sólida en la medida en que se conozcan la mayor cantidad de variables y su incidencia sobre un proyecto. Entre más firmes y acertados sean los pasos que se den, así se irá generando información confiable y actual, esta generación de información no debe pasar desapercibida por el emprendedor puesto que se convertirá en su recurso más valioso, ya que de ella dependerán futuras pero no muy lejanas decisiones.

### *Recopilación y sistematización*

Nada haría un emprendedor si genera información pero no cuenta con un método que le permita recopilarla y sistematizarla. Es quizá aquí donde la mayoría de los emprendedores se preocupan más por el desarrollo de su proyecto como un todo y postergan, o dejan de lado, lo concerniente al recurso información. La gestión de la información empieza con un proceso muy simple de clasificación y ordenamiento de toda la documentación que se adquiera en torno a la ejecución del proyecto. En un principio no se necesitan poderosos sistemas de cómputo para realizarlo, lo importante es iniciar el proceso, aunque sea de forma manual, en carpetas clasificadas según las características del proyecto. Podría pensarse, por ejemplo, en tener carpetas de la documentación legal (constitución de sociedad, cédula jurídica, permisos de funcionamiento, etc.), perfiles de clientes potenciales, perfiles de proveedores, cotizaciones, informes técnicos o de gerencia, minutas de reuniones, correspondencia enviada y recibida, nombres, direcciones, teléfonos, direcciones electrónicas, sitios web, entre otras. El manejo de esta información, su interpretación y su interrelación hace del emprendedor y su equipo un trabajador del conocimiento. El emprendedor tiene la ventaja de conocer su proyecto o negocio a fondo, de ahí que el tiempo y la experiencia le irán proporcionando cada vez mayor información, a su vez esa información será más específica y confidencial debido a que tratará aspectos relevantes del negocio o proyecto como el detalle de los procesos de manufactura, la planificación y diseño de la producción, la capacidad de planta o quipo, el presupuesto, las prioridades y los puntos críticos del negocio, la cartera de clientes, el manejo de inventarios, los sistemas de control, planos, diagramas, la contratación de personal, la supervisión, las planillas, tendencia de mercado, entre otras que pueden tener mayor o menor relevancia según sea la actividad a desarrollar.

### *Generación de conocimiento*

Una vez organizados los datos y la información es cuando el emprendedor está en capacidad de generar su propio conocimiento, su recurso más valioso, pues es lo que lo hará único y competitivo en el mercado actual a través de la diferenciación de su producto o servicio por calidad, costo u originalidad. El conocimiento que genere estará basado no solo en su propia experiencia profesional y la de sus socios, sino también en la cultura de gestión de la información que posea. Si ésta está acorde con los tiempos actuales es muy probable que el emprendedor haga un esfuerzo de inversión en nuevas tecnologías de información y comunicación que le facilitarán la toma de decisiones adecuadas y oportunas. Sin embargo, la generación del conocimiento es un proceso mucho más elaborado y de ninguna manera aislado del resto de actividades. Como bien lo apuntara el Dr. Roberto Saso en una conferencia reciente sobre tendencias de las tecnologías de información, existen cuatro factores de éxito en un negocio: la tecnología, la calidad, el precio y la información o conocimiento. No es de dudar entonces que, si desde un inicio el emprendedor incorpora este factor a todo el proceso de desarrollo de una idea, sus probabilidades de éxito serán mayores que si no lo hace. La actividad gestión de la información debe ser una característica medular del emprendedor junto con el liderazgo, la

energía, la autoestima, la competitividad, la creatividad, la responsabilidad y la organización.

Una meticulosa generación y suministro de datos es imprescindible para la acertada toma de decisiones. De nada sirve contar con una adecuada gestión de la información si la introducción de las unidades básicas es errónea, es por eso que, dentro del proceso de gestión de información, se deben realizar actividades de control y seguimiento para minimizar los riesgos. A la par del sentido común, la intuición, los conocimientos, las emociones y las aptitudes que motivan a los emprendedores, también deben considerar el gran valor estratégico de una adecuada cultura de gestión de la información, ya que ésta alcanza todos los ámbitos, tanto internos como externos, de cualquier proyecto que un emprendedor desee realizar exitosamente.