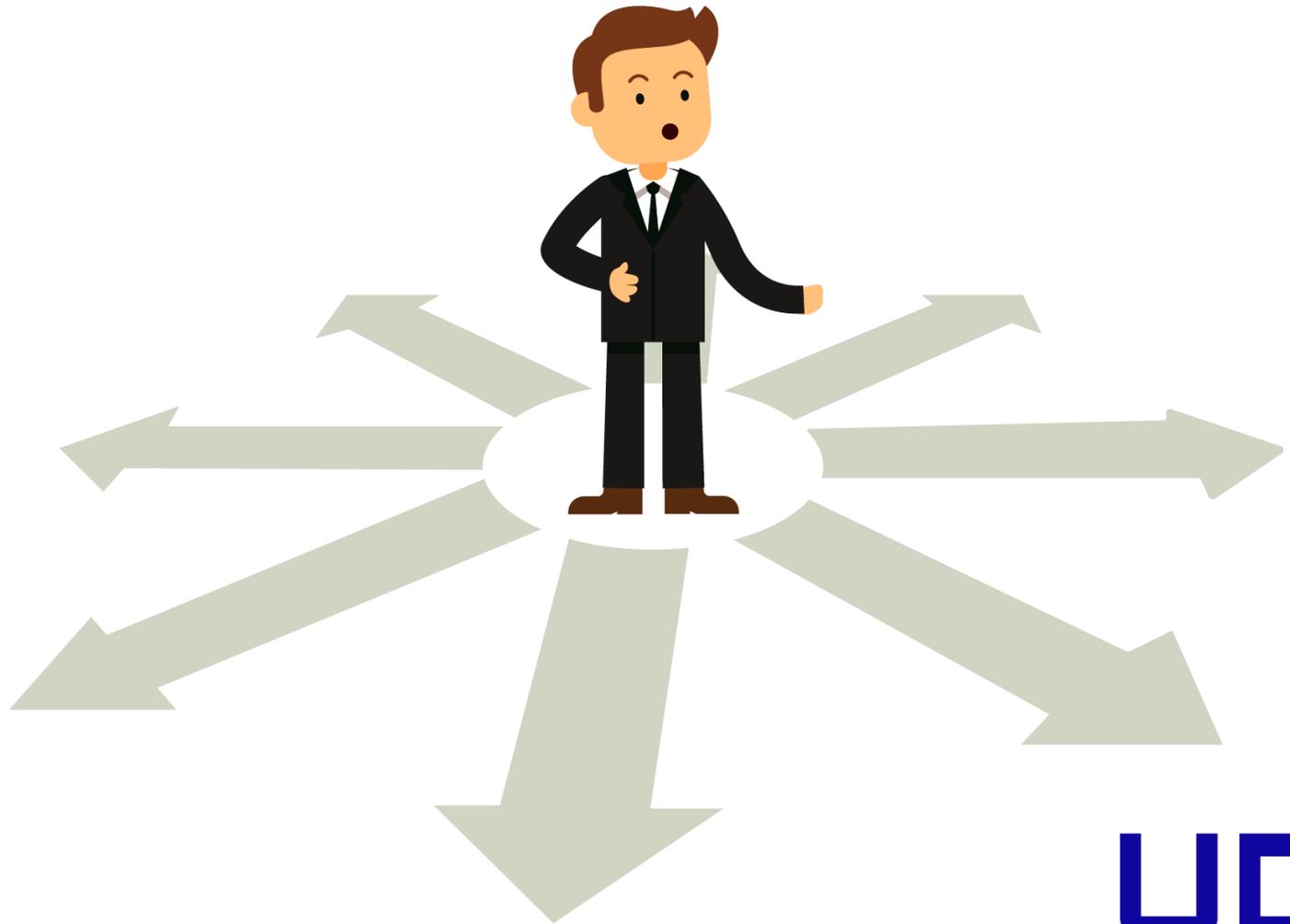


Toma de decisiones



UDS

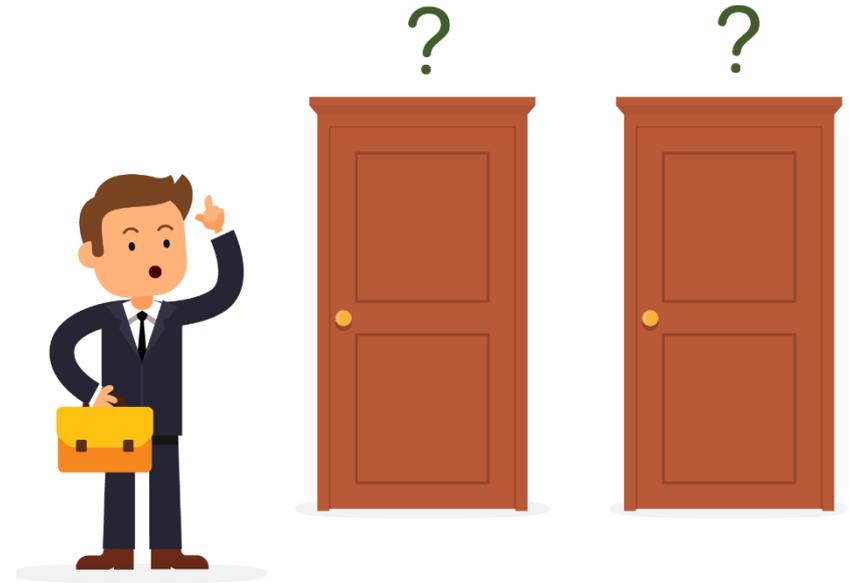
Introducción

Como cualquier ser humano todos los días tomamos decisiones rutinarias y no rutinarias; algunas, o tal vez la mayoría de ellas, carecen de importancia y se hacen de forma habitual, pero también en ocasiones tomamos decisiones importantes que pueden tener efectos inmediatos o a largo plazo sobre nuestras vidas.

En la vida laboral tomar decisiones también es una tarea diaria gerencial. Las decisiones convierten a quien las toma en una figura importante, pero también la responsabiliza del desarrollo de la organización y del logro de satisfacción de las necesidades de sus colaboradores. Algunas decisiones se toman con base en emociones e intuición, y en otras tantas se utilizan modelos más adecuados y cercanos a las decisiones objetivas.



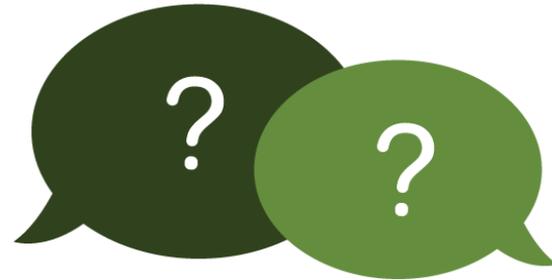
- ✓ Según Madrigal Torres (2009) una decisión es un dictamen, una elección entre varias alternativas.
- ✓ Chiavenato (2002) al respecto, menciona que una decisión “es el proceso de análisis y elección entre las alternativas disponibles de cursos de acción que la persona deberá seguir”.
- ✓ Davis & McKeown (1992) indican que una decisión puede definirse como el proceso de elegir la solución para un problema, siempre y cuando existan al menos dos soluciones alternativas.



Considerando las definiciones anteriores, **la toma de decisiones** es la elección de una alternativa entre varias para una situación específica, la cual tiene un proceso que estudia, analiza e implementa decisiones, ya sea a través de una persona o un grupo de personas.

Tipo de decisiones

Existen diferentes tipos de decisiones que se toman en relación con la cantidad y calidad de información con que se cuenta, o las que se toman de forma individual o en grupo. A continuación se describen cada una:



Decisiones bajo certidumbre

Si la persona o grupo de trabajo que van a tomar la decisión están plenamente informados sobre el problema y sus posibles soluciones, entonces podemos declarar que las probabilidades de logro son muy objetivas; los procesos gerenciales o de dirección en estas condiciones van a verse muy beneficiados. En esta condición de certidumbre el gerente puede prever situaciones y hasta controlar sus tareas y logros. La toma de decisiones en este contexto se vuelve muy fácil y en el análisis de alternativas se elige la que potencialmente ofrece mayores beneficios.



Decisiones bajo incertidumbre

Por el contrario, si contamos con una pobre información entonces la asignación de probabilidades a nuestro tipo de toma de decisiones sería muy limitada; de hecho, nuestros gerentes estarían dudosos para definir el problema y mucho más para establecer soluciones o alternativas con sus posibles resultados.

Decisiones bajo riesgo

El tercer tipo de decisiones está determinado por la falta de información, a diferencia de las decisiones de tipo incertidumbre; el riesgo guarda un grado de probabilidad de hechos que se desconocen y que de alguna manera se aceptan bajo las condiciones en que actualmente se presenta la situación.



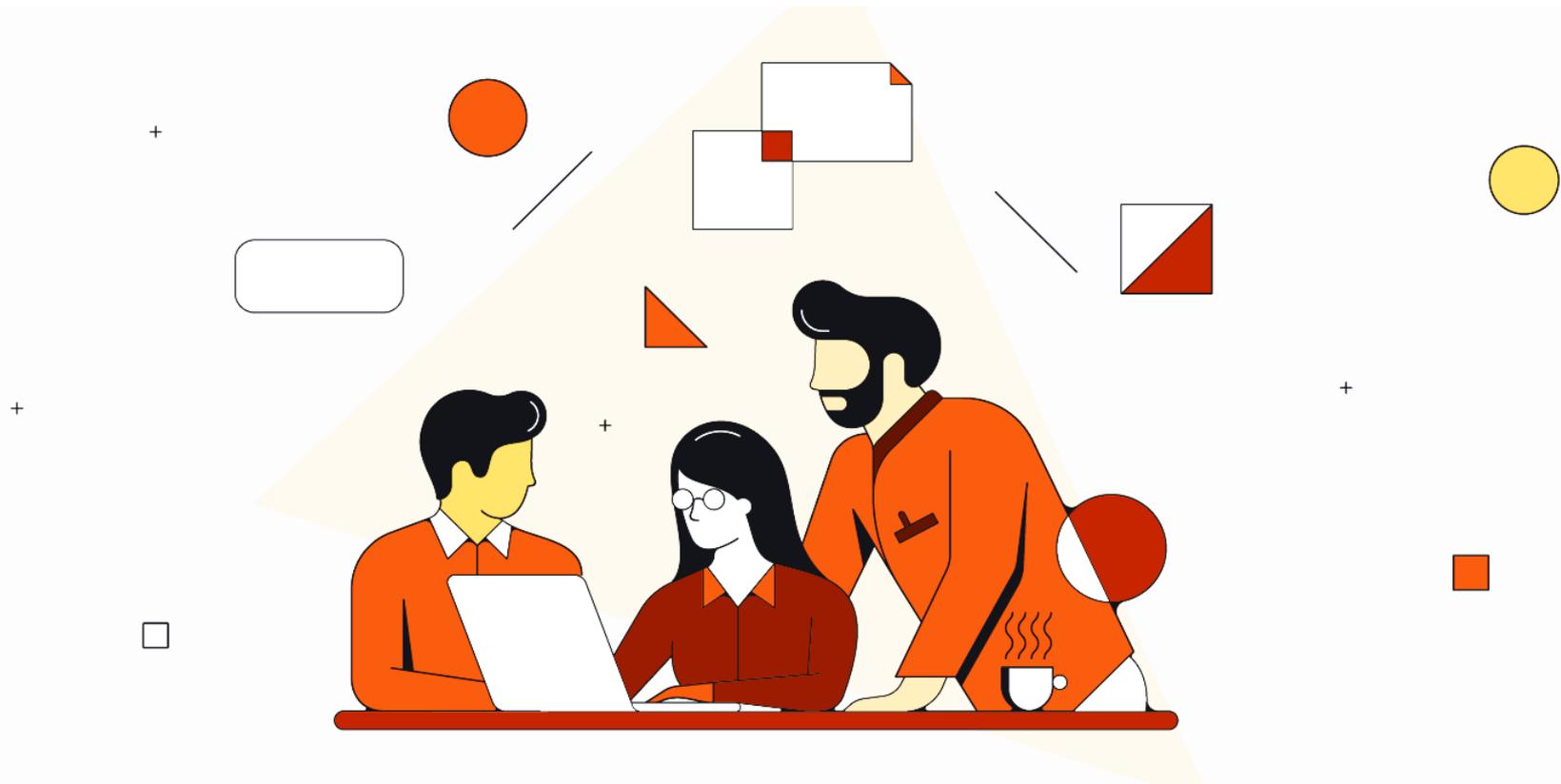
Decisiones programadas

Las decisiones programadas responden a una agenda de la organización ya definida; son acciones repetitivas y de las cuales se tiene una decisión establecida; es decir, prescribe una serie de pasos que los trabajadores deben seguir en los procesos, así como una serie de manuales y documentos administrativos que determinan los procesos y procedimientos de trabajo.



Decisiones no programadas

Las decisiones no programadas no son repetitivas y se presentan en situaciones extraordinarias que el gerente debe enfrentar. Por ejemplo, decidir si se adquiere otra organización o no, la ausencia de un trabajador por accidente casero o la pérdida material por una precipitación pluvial, etc., son situaciones que no se vuelven a presentar con frecuencia.



Decisiones individuales

Este tipo de decisiones son aquéllas en que participa sólo una persona directamente. Para tomar una decisión individual el gerente busca formalizarlas bajo las siguientes bases (Mercado, 1997):

- ✓ Hechos
- ✓ Intuición
- ✓ Autoridad

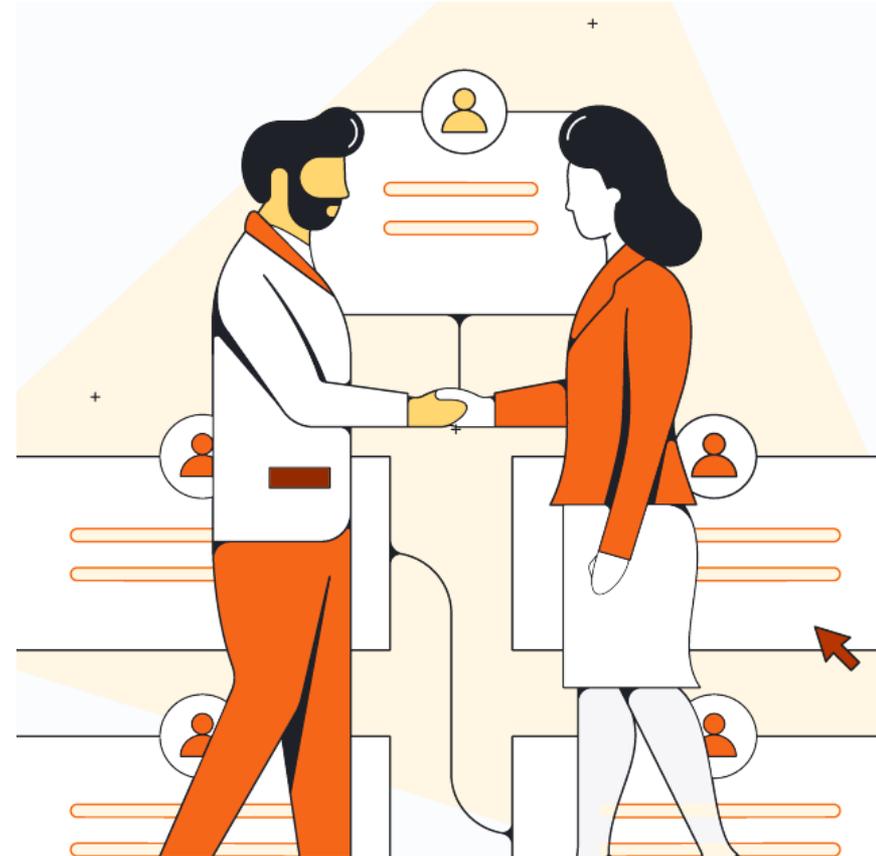
Además, en cada una de estas bases pueden existir ventajas y desventajas, permitiendo de esta manera decidir qué tanto podemos valernos, ya sea de la experiencia o de la intuición al tomar una decisión. Por ejemplo, la intuición nos puede llevar a una decisión falsa, ya que la corazonada no fue buena.



Decisiones de grupo

Las decisiones estratégicas y corporativas de una empresa se toman en grupo. En este tipo de decisiones radica su importancia, entre otras cosas, en que su efecto es de largo alcance (Robbins y DeCenzo, 2009) para sus actividades y el personal.

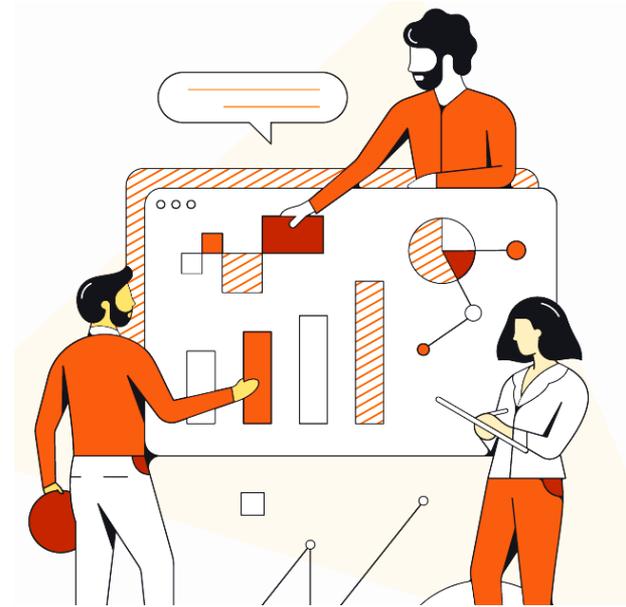
Este tipo de decisiones se encuentra identificado dentro de las organizaciones a través de grupos como comités, sindicatos, jurados, dictaminadores, academias, consejos técnicos, etcétera, que sirven como instrumentos para la toma de decisiones; estos grupos representan a la gente que se verá afectada por la decisión.



La información en la toma de decisiones

Para tomar una decisión es importante contar con uno de los recursos más cotizados en la organización: la información.

El sistema de información gerencial es considerado como un sistema formal para recopilar, integrar, comparar, analizar y difundir información interna y externa de la empresa de forma oportuna, eficaz y eficiente.



Anteriormente, las organizaciones basaban sus decisiones en información contable, porque era una de las principales necesidades de la empresa al querer saber el estado de sus utilidades; actualmente no sólo el dinero es punto de reflexión; hay otras preocupaciones como los procesos, el producto, los consumidores y sobre todo el factor humano. Todo ello exige información más asertiva y actualizada, a fin de asumir la gran responsabilidad de la toma de decisiones.

Ejemplo de toma de decisión en una empresa

Supongamos que el departamento de Recursos Humanos de una gran empresa tiene una vacante para un puesto de marketing internacional. Tres candidatos se han destacado en las entrevistas y procesos de evaluación, por lo que la decisión final depende de los siguientes factores:

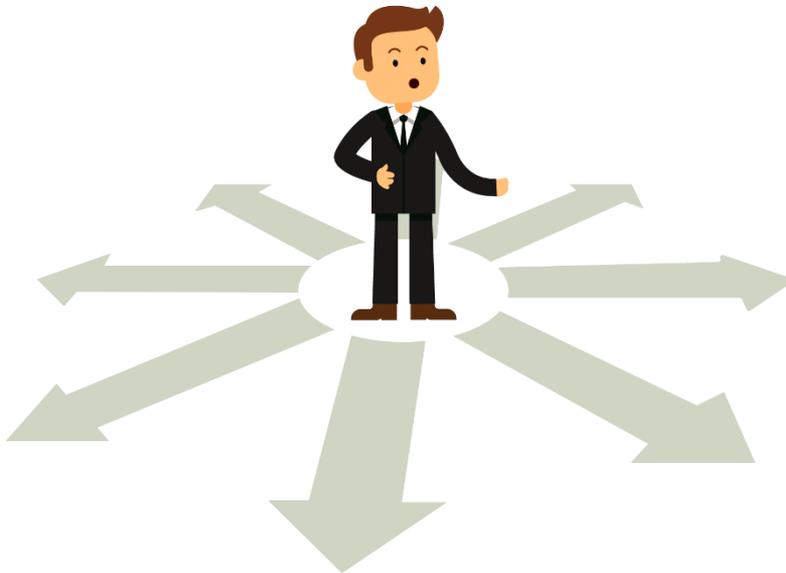
- ✓ El primer candidato tiene el grado de Maestría en Publicidad, pero apenas cuenta con 3 años de experiencia y no habla ningún otro idioma.
- ✓ El segundo candidato lleva 10 años ejerciendo la profesión en la misma empresa, pero no habla ningún otro idioma y no cuenta con un título profesional.
- ✓ El tercer candidato domina a la perfección el inglés, pero apenas es un egresado universitario y no tiene experiencia en el rubro.

Todos los perfiles ofrecen ventajas para la empresa, pero en este punto se deben tener en cuenta las necesidades del puesto, así como los riesgos que conllevaría la contratación de cada candidato.

Si siguiéramos una lógica jerárquica, obtendríamos este orden de prioridades:

1. Que el candidato domine una lengua extranjera.
2. Que el candidato tenga experiencia en el rubro.
3. Que el candidato tenga formación profesional.

Dadas estas condiciones, el tercer candidato, a pesar de que no tener experiencia, cumple con dos de los criterios establecidos, además de ser el único que domina en el más importante. Por tanto, la toma de decisión adecuada será proceder a su contratación.



Tipos de decisiones a tomar en una empresa



Decisiones de dirección

Las decisiones de dirección son aquellas en las que deciden los directivos o gerentes de la compañía. En pymes es lo habitual, mientras que en grandes empresas, la toma de decisiones se suele delegar, quedando la dirección como encargada de estudiar los resultados y planificar las medidas a medio y largo plazo.

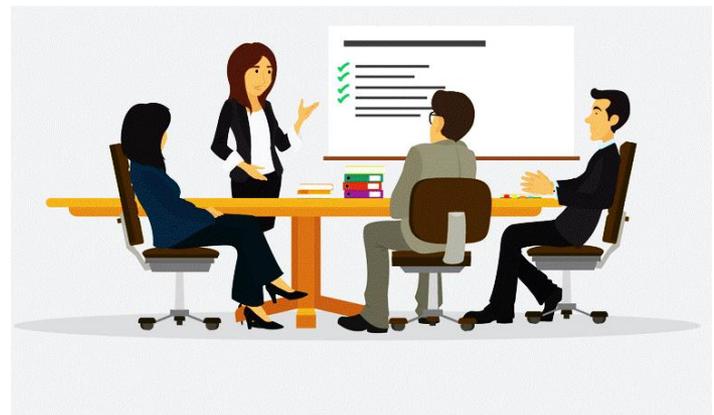


Decisiones estratégicas

Las decisiones estratégicas se encargan de preparar el futuro de la empresa, es decir, son las decisiones que se toman para obtener resultados a medio y largo plazo. Estas decisiones las toma la dirección o gerencia de la empresa dentro de escenarios que pueden entrañar diferentes grados de riesgo.

Son direcciones estratégicas, por ejemplo:

- ✓ La planificación financiera.
- ✓ Las políticas de retribución.
- ✓ Salir al mercado internacional.



Decisiones individuales

Las decisiones individuales son aquellas que cualquier empleado de la empresa toma en su día a día. El control sobre estas decisiones es importante, porque un error repetido en el tiempo puede tener consecuencias económicas para la empresa o significar la pérdida de clientes.



Decisiones de riesgo

Las decisiones de riesgo son excepcionales, puesto que se toman solo en situaciones críticas o de crisis para la empresa. Una mala decisión en este tipo de escenario puede significar consecuencias graves para la empresa.



Decisiones operativas

Las **decisiones operativas** son aquellas que se toman para realizar la gestión diaria de la empresa, es decir, los objetivos a alcanzar son a corto plazo o inmediatos. Estas decisiones pueden tomarlas los trabajadores de forma individual o los departamentos correspondientes.

Lo normal es que la toma de decisiones operativas involucre a varias áreas de la empresa, como por ejemplo, producción, logística, control de calidad, marketing, etc.

Son **ejemplos de decisiones operativas**:

- ✓ La adaptación de la normativa de protección de datos.
- ✓ La selección de proveedores.
- ✓ El control de cobros y pagos.
- ✓ Control de inventario.
- ✓ Evaluación del servicio posventa.
- ✓ Aumentar la calidad del producto.

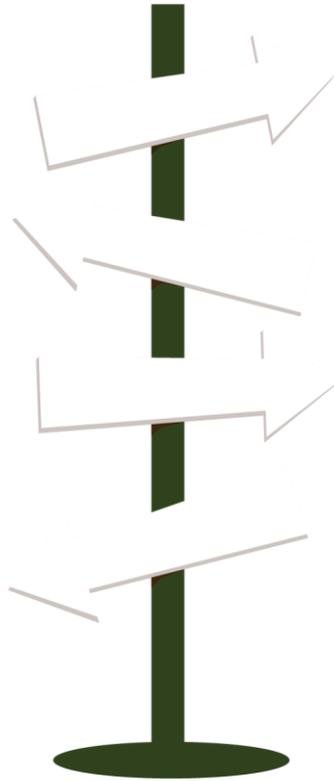




PASOS EN LA TOMA DE DECISIONES

Apalancate.es

Proceso de la toma de decisiones



1. Detectar el problema: El primer paso del proceso reside en identificar el problema o la pregunta que debe abordarse para tener clara la naturaleza de la decisión a tomar.

2. Recopilar información: Una vez que se ha definido el problema, hay que recopilar información y datos sobre las posibles soluciones. Las fuentes de información pueden ser tanto internas como externas, incluyendo encuestas, entrevistas, grupos focales, observación, simulaciones, artículos e informes.

3. Identificar y analizar las alternativas: Hay que saber cuáles son las opciones para tomar una decisión informada. Posteriormente, se analiza cada alternativa sopesando beneficios e inconvenientes para ver cuál permite alcanzar con mayor eficacia la meta fijada.

4. Seleccionar la opción adecuada: Una vez analizadas todas las opciones y tras crear una imagen visual sólida de las repercusiones de cada una, la empresa estará preparada para tomar la decisión más adecuada.

5. Implementar y evaluar: Con la decisión clara, hay que tomar acción e implementarla en la organización. Tras ello, es importante revisar los resultados para ver si se ha logrado solucionar el problema o es necesario realizar ajustes en caso de que la propuesta haya resultado errónea.

UDS



Fases de la toma de decisiones en grupo

1. Fase de orientación: incluye la identificación por el grupo de la tarea que pretende realizar, del objetivo que pretende alcanzar y de las estrategias que debe utilizar para alcanzarlo (en la mayoría de los casos, el tipo de objetivo determina la elección de las estrategias).

2. Fase de discusión: el equipo busca la información, identifica posibles soluciones y valora; los intentos de influencia de los miembros del grupo sobre los demás están muy presentes en esta fase, así como en la siguiente relativa a la verdadera toma de decisión.

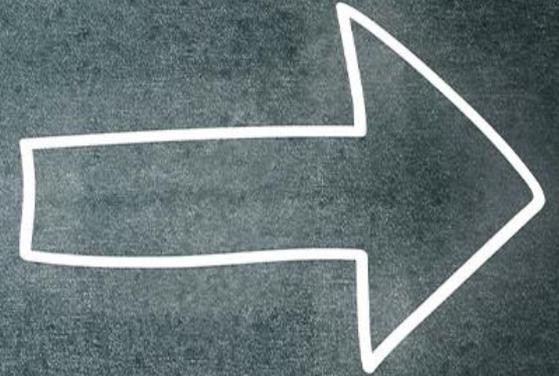
3. Fase de decisión: En el proceso de toma de decisiones, el grupo se refiere a algunas reglas, implícitas o explícitas.

4. Fase de aplicación: el grupo actúa en consecuencia y evalúa su eficacia.



Referencias bibliográficas

<https://www.il3.ub.edu/blog/10-cosas-que-puedes-hacer-para-facilitar-la-toma-de-decisiones-en-tu-equipo/>



**Modelos para
la Toma de
decisiones**



UDS

Existen diferentes **métodos para la toma de decisiones en una empresa**, pero todas suelen recurrir a ciertos modelos cuando es necesario simplificar la realidad de situaciones muy complejas. Estos modelos sirven para destacar los aspectos de la realidad más relevantes para el análisis y poder así comprender mejor la realidad que representan.

Los modelos se clasifican en:

Objetivos y subjetivos: Los **modelos objetivos** son aquellos que pueden expresarse a través de datos o estudios formales, es decir, como su nombre indica, de manera objetiva. Mientras que cuando eso no es posible, se recurre a modelos informales basados en la **subjetividad** y la intuición de aquellas personas implicadas en el proceso de toma de decisiones.



Analíticos y de simulación: Los modelos **analíticos** ofrecerán soluciones a problemas que deben ser resueltos. Mientras que los modelos de **simulación** sirven para representar los efectos que las diferentes alternativas presentadas pueden tener sobre la empresa y la resolución del problema.



Estáticos y dinámicos: Los modelos **estáticos** no incluyen la variable del tiempo, a diferencia de los modelos **dinámicos**, que no solo es que la tengan en cuenta, es que un elemento fundamental de los mismos.

Deterministas y probabilísticos: En los modelos **deterministas**, los datos se conocen con certeza. Mientras que cuando se carece de este conocimiento, estamos hablando de modelos **probabilísticos**.

La comunicación en la toma de decisiones

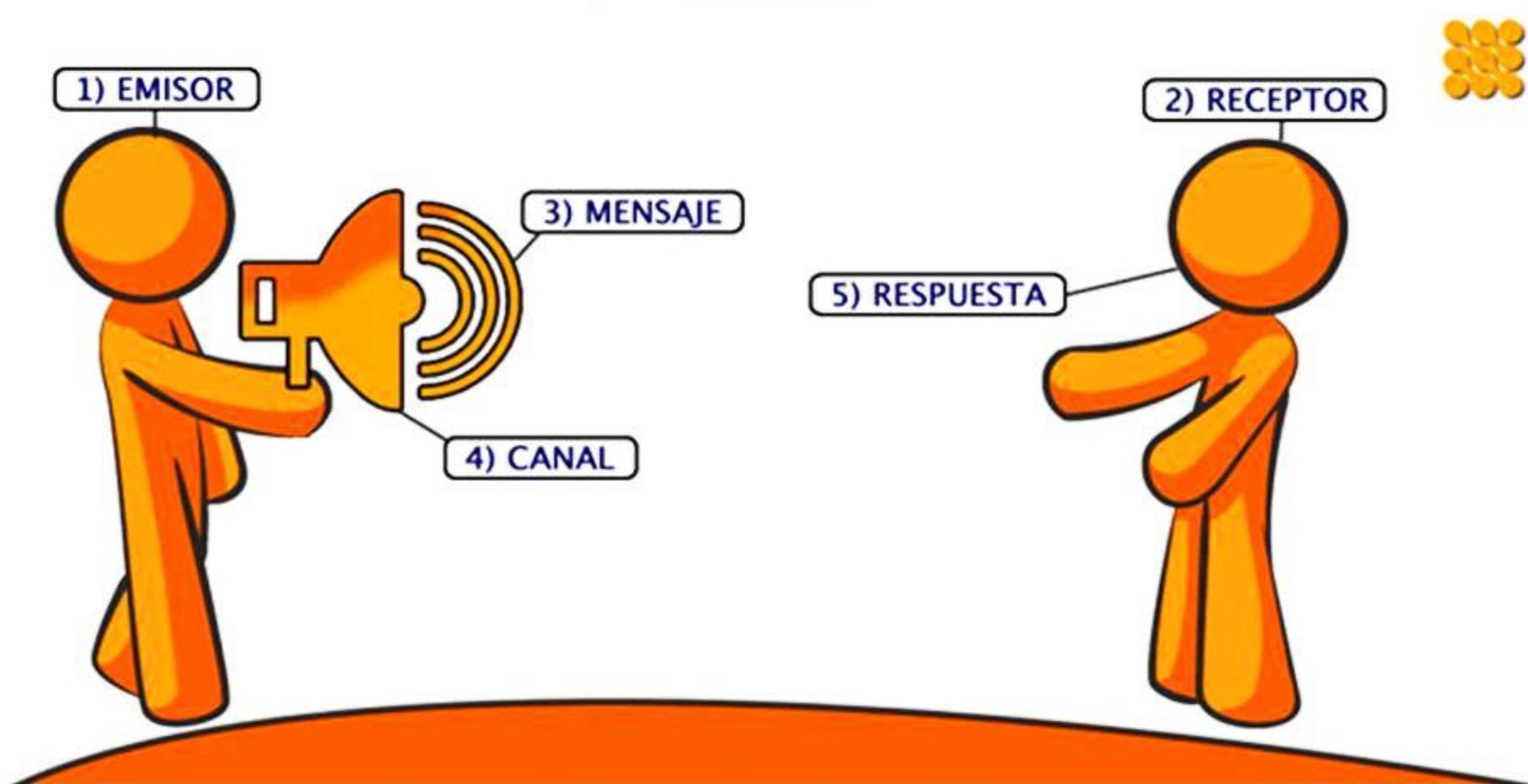


LA COMUNICACIÓN

La comunicación es la acción consciente de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir información



Los Elementos



Elementos de la comunicación



LA COMUNICACIÓN

Uso de las palabras para la interacción entre los seres humanos.

Es la comunicación percibida a través de los sentidos (vista, tacto y olfato)

puede ser

VERBAL

NO VERBAL

puede ser

si utilizamos

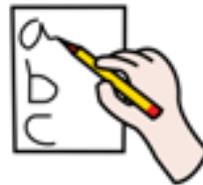
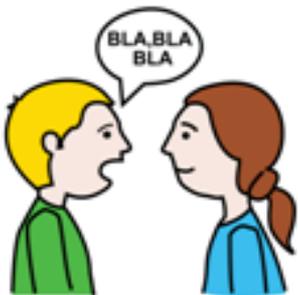
oral

escrita

gestos

imágenes

sonidos



Importancia de la comunicación

- ✓ Evita los malentendidos y ayuda a resolver conflictos.
- ✓ Permite establecer normas de convivencia para organizar la vida social.
- ✓ Proporciona información que guía a las personas para tomar decisiones.
- ✓ Impulsa el intercambio de conocimientos y la innovación.
- ✓ Promueve la formación de equipos.
- ✓ Mejora el rendimiento y el clima de trabajo.
- ✓ Contribuye a gestionar las crisis a través del diálogo y la aceptación de diferentes opiniones.



VENTAJAS

- Los grupos generan información y conocimientos más completos, que aportan más al proceso de decisión.
- Los grupos aumentan la diversidad de puntos de vista, lo que da a considerar más métodos y alternativas.
- Dos cabezas piensan mas que una: se toman decisiones de más calidad.
- Los grupos favorecen la aceptación de una solución. Muchas decisiones fracasan después de la elección final porque la gente no acepta la solución.
- Aumenta el interés y la participación.
- Permite que se distribuya el riesgo en todo el grupo



IMPLICACIONES PARA EL DESEMPEÑO Y SATISFACCIÓN EN EL TRABAJO DE LA TOMA DE DECISIONES.

Los empleados se sienten valorados y tienen un sentido de pertenencia y compromiso con la organización.

No se toman decisiones bajo presión, lo cual no provocara niveles de estrés y ansiedad en el trabajo

Fortalece el trabajo en grupo

Ambiente laboral



Comunicación organizacional

En el marco de una organización, la comunicación es entendida de un modo amplio, no solo como la transmisión de mensajes entre un emisor y un receptor, sino como un proceso complejo de construcción de sentidos, intercambios de experiencias y acuerdos de reglas de trabajo y convivencia.

Según el ámbito en que se desarrolla, la comunicación organizacional se clasifica en:



Comunicación interna. Es la que se establece entre los miembros de la organización, ya sea de igual o de diferente jerarquía.

- ✓ **Comunicación descendente.** Es la emitida por los niveles altos hacia el resto de la organización.
- ✓ **Comunicación ascendente.** Es la que fluye desde los niveles bajos de la organización hacia los más altos.
- ✓ **Comunicación horizontal.** Es la que se establece entre miembros de igual nivel jerárquico, ya sean de una misma área o de diferentes áreas. Se emplea en las reuniones de trabajo, notas, debates.

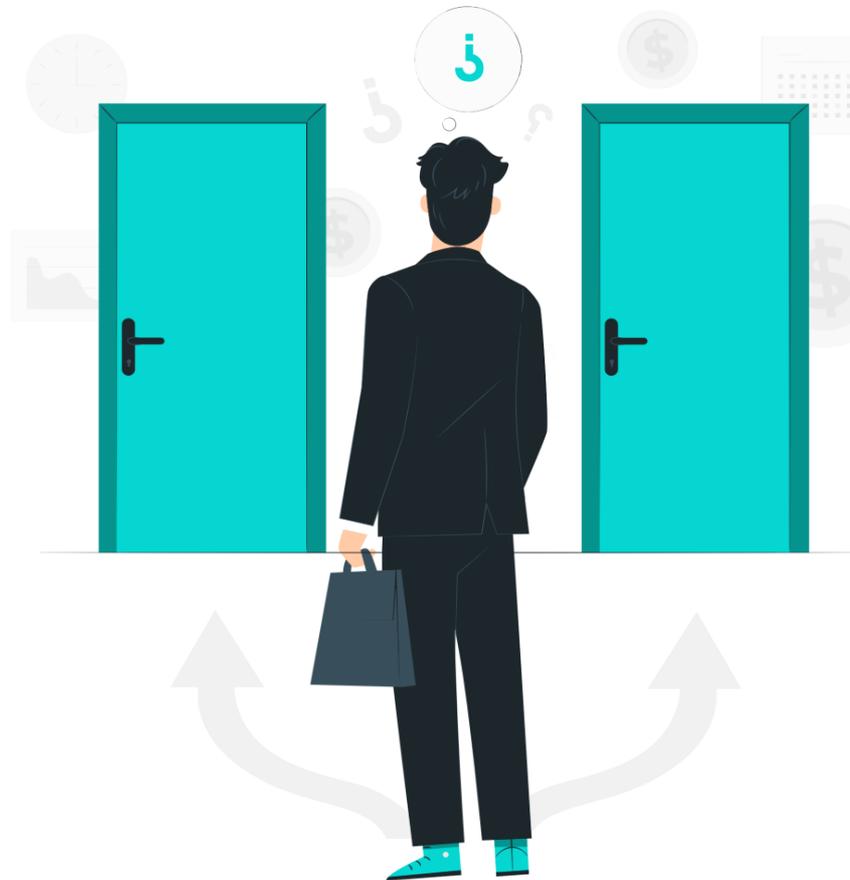


Comunicación externa. Es la destinada a las personas que no pertenecen a la organización (clientes, proveedores, competidores, agencias del gobierno, etc.). Atendiendo a su destinatario, se clasifica en:

- ✓ **Comunicación comercial.** Incluye la comunicación dirigida a clientes y proveedores, que se articula en campañas publicitarias y estrategias de presentación de productos o servicios.
- ✓ **Comunicación pública.** Está orientada a la relación de las organizaciones con los gobiernos y los organismos públicos no estatales. Comprende las presentaciones realizadas para dar cumplimiento a leyes y normativas.



La comunicación eficaz es especialmente crucial cuando se trata de la toma de decisiones, ya que **garantiza que la información se transmita con precisión, se entienda con claridad y permita a las personas tomar decisiones informadas.**



UDS

La personalidad en la toma de decisiones



¿QUÉ ES LA PERSONALIDAD?

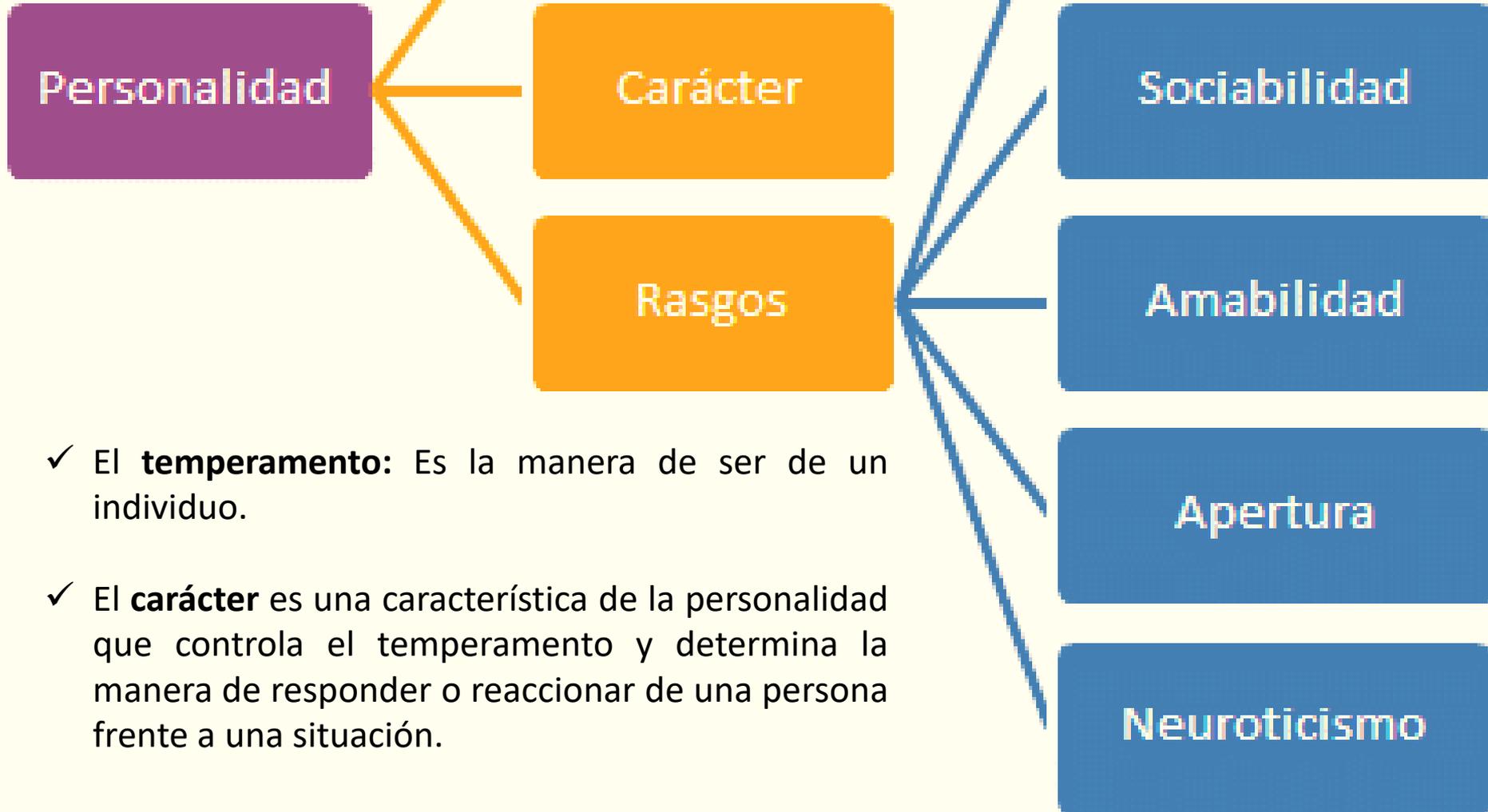


La **personalidad** es el conjunto de características psicológicas que distinguen a una persona de otra y que se manifiestan en su manera de pensar, sentir y comportarse en diferentes situaciones.

Estas características incluyen la forma de interactuar con los demás, las emociones, las creencias, los valores y los intereses.

La **personalidad** se forma a través de la combinación de factores genéticos y ambientales, y puede evolucionar y cambiar a lo largo del tiempo. La comprensión de la personalidad es importante para el desarrollo personal, la salud mental y las relaciones interpersonales.

UDS



- ✓ El **temperamento**: Es la manera de ser de un individuo.
- ✓ El **carácter** es una característica de la personalidad que controla el temperamento y determina la manera de responder o reaccionar de una persona frente a una situación.

Rasgos de personalidad

Amable

Inteligente

Cuidadoso

Sensible

Aventurero

Reservado

Audaz

Práctico

Confiado

Simpático

Activo

Divertido

Mal humorado

Optimista

Despistado

Generoso

Independiente

Imaginativo

Solitario

Alegre

Sereno

Ambicioso

Sociable

Amistoso

Pesimista

LOS 4 TIPOS DE TEMPERAMENTO

Sanguíneo



Son personas alegres, optimistas y sociales

Colérico



En su mayoría son enérgicas, proactivas e independientes

Flemático



Es sereno y tranquilo, se basa en la racionalidad

Melancólico



Son personas sensibles, creativas, introvertidas y perfeccionistas en su mayoría

Extrovertida: se recargan de energía cuando están con gente y cuando tienen un problema acuden a otros. Las personas extrovertidas se sienten más cómodas ante los retos y lo desconocido y relacionarse con nuevas personas no suele suponer un trastorno ni un miedo. Se sienten a gusto en situaciones nuevas y desconocidas.



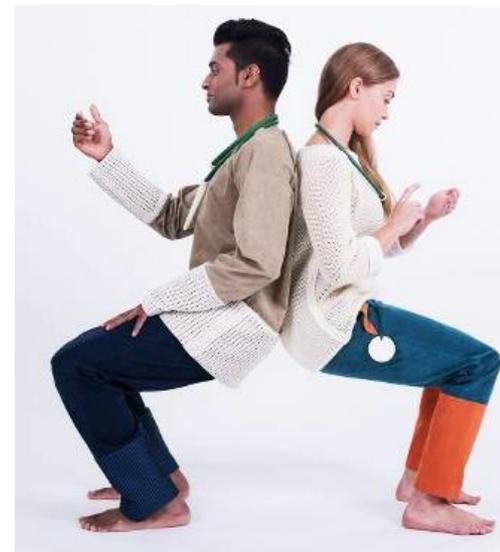
Introvertidos: se recargan de energía cuando están solos. Necesitan sus espacios para estar solos, tanto a nivel laboral como personal. La toma de decisiones supone un mayor riesgo o temor para las personalidades introvertidas.

Racionales: la toma de decisiones es racional, lo hacen con la cabeza. Son personas que valoran la lógica, analizan pros y contras antes de decidir una postura de la forma siempre más analítica y lógica a su juicio.



Sentimentales: Tienden a ser sensibles y cooperativos, basando su decisión en cómo afectarán a otras personas.

Sensoriales: Son personas realistas que tienden a fijarse mucho en los detalles. Toman las decisiones a partir del pasado y los hechos vividos anteriormente, también a partir de lo que dicta su sentido común.



Intuitivos: Siempre analizando el futuro y las distintas posibilidades y opciones de su toma de decisiones. Son personas que tratan de entender todos los modelos y patrones, buscando obtener una visión del cuadro completo más que fijarse en los detalles.



Planificadores: Son personas organizadas y les gusta sentir que están preparadas, que han analizado todas las opciones previa a la toma de decisiones. A las personas con personalidades planificadoras les gusta hacer planes y comprometerse

Percibidores: las personas con esta personalidad prefieren mantener abiertas siempre todas las opciones en la toma de decisiones, tienden a ser más espontáneos y dejarse llevar por el momento o el impulso para decidir su postura.



La personalidad en la toma de decisiones organizacionales

En la toma de decisiones influye de manera determinante la personalidad que tenemos cada uno de nosotros. No siempre tomaremos las mismas decisiones y a la misma velocidad si somos impulsivos, indecisos o prudentes.

Lo cierto es que **la personalidad influye ¡y mucho! en la toma de decisiones.** Según sea nuestro carácter así será la forma en que tomemos las decisiones en general.



4 estilos personales a la hora de tomar decisiones

El impulsivo: es aquel que primero actúa y después reflexiona sobre lo que ha hecho. Se deja llevar en exceso por los impulsos del corazón y con frecuencia se lamenta de ello. De esta manera se acaba aprendiendo a costa de los propios errores.



El indeciso: Reflexiona todo antes de decidir. Tiene tanta aversión al riesgo que puede incluso perder la oportunidad de tomar la decisión en si. Incluso pueden ceder esa responsabilidad a otros.

UDS

El rígido: éste actúa siempre de la misma manera, porque confía en exceso en su propia experiencia. A veces no llega a comprender que otras decisiones podrían resultar mejores y más rentables.



El prudente: es aquel que tiende a reflexionar sus decisiones y luego actúa con energía para llevarlas a cabo. Es el tipo de actuación ideal, sin rigideces, indecisiones, ni precipitaciones.

UDS

El proceso de toma de decisiones resulta complejo para cualquier ser humano con independencia de su personalidad. Cada persona suele tomar decisiones de forma distinta en base a su tipo de pensamiento y tipo de sentimiento.



Para tomar una decisión es importante analizar el hecho en sí, evaluar las diferentes alternativas e imaginar el resultado final que obtendremos en cada uno de esos escenarios teniendo en cuenta la incertidumbre que pueda haber en cada uno de ellos. Imaginando las consecuencias de cada decisión.



UDS

Cuando tomar una decisión conlleva querer resolver de forma perfectamente controlada un conflicto es cuando llegan las situaciones que generan ansiedad, bloqueos y otros problemas derivados que nos afectan emocionalmente. Si este caso se intensifica es positivo buscar ayuda en el proceso de toma de decisión a realizar.



Herramientas visuales para la toma de decisiones

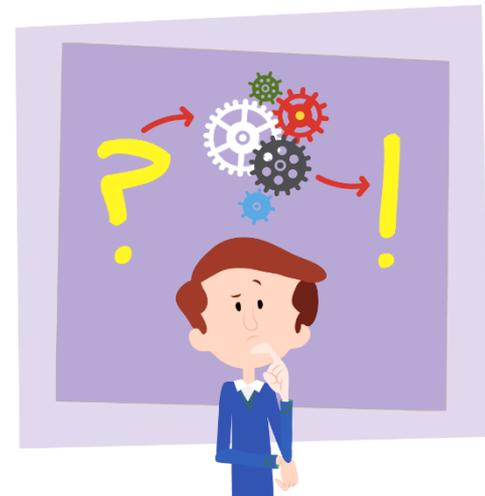
UDS



La toma de decisiones es un proceso fundamental en cualquier ámbito y en el empresarial se vuelve un aspecto de competitividad y diferenciación.

Cada día las empresas se enfrentan a una multitud de decisiones, desde las más simples hasta las más complejas, y el resultado de estas elecciones puede tener un impacto significativo en los objetivos y logros.

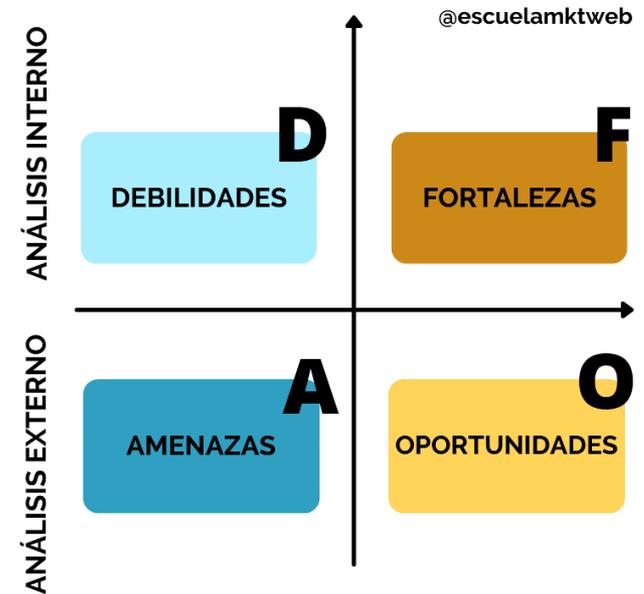
Es por eso que contar con herramientas adecuadas para la toma de decisiones se vuelve fundamental. A continuación se muestran algunas herramientas efectivas de gran ayuda para la toma de decisiones informadas.



Ejemplo de herramientas para la toma de decisiones

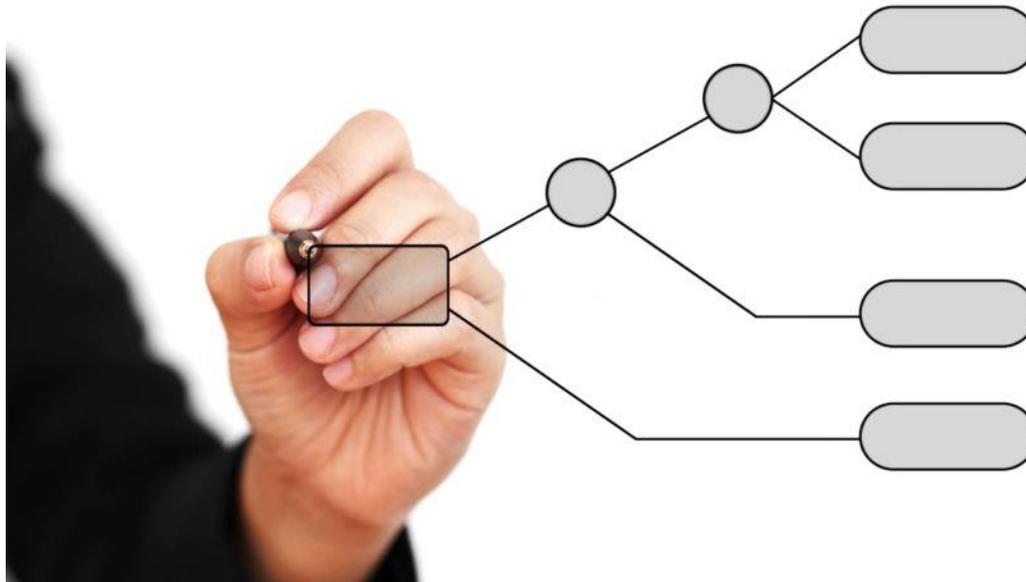
1. Análisis FODA

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta ampliamente utilizada en la toma de decisiones estratégicas. Consiste en evaluar y analizar los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos. A través de este análisis, se identifican las fortalezas y debilidades internas de una persona, organización o proyecto, así como las oportunidades y amenazas externas que pueden surgir en el entorno.



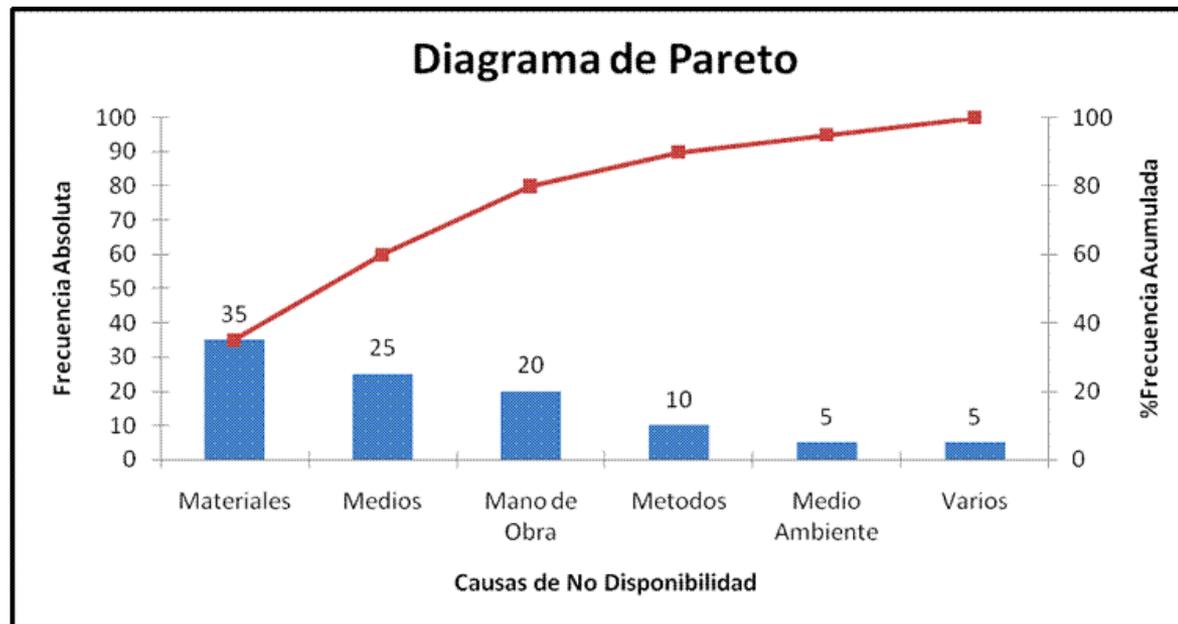
2. Árbol de decisión

El árbol de decisión es una herramienta visual que ayuda a tomar decisiones complejas y estructuradas. Consiste en representar gráficamente diferentes opciones, posibles resultados y las diferentes vías que pueden seguirse en función de las condiciones y eventos que puedan ocurrir. Se utiliza para evaluar las diferentes alternativas y sus probabilidades, lo cual da lugar a una toma de decisiones más informada y lógica.



3. Diagrama de Pareto

El diagrama de Pareto se enfoca en identificar los problemas prioritarios, así como las causas de los impactos más severos dentro de un sistema o un proceso. Se basa en el principio de Pareto, también conocido como la regla del 80/20, que establece que el 80 % de los problemas o resultados se deben al 20 % de las causas. Este diagrama ayuda a enfocar los esfuerzos y recursos en las áreas clave, que generarán el mayor impacto en la mejora de la eficiencia y la calidad.



4. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental y Legal) es una herramienta utilizada para analizar el entorno externo en el que opera una organización o proyecto. Consiste en evaluar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que pueden influir en su funcionamiento y desarrollo. Este análisis proporciona una visión holística de los factores externos que pueden representar oportunidades o amenazas para la organización, permitiendo una mejor toma de decisiones estratégicas.



5. Big data

El big data se refiere al procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos que no pueden ser gestionados eficientemente por herramientas y métodos tradicionales. En el contexto de la toma de decisiones, permite recopilar, almacenar y analizar una gran cantidad de información relevante para obtener ideas y patrones que respalden la toma de decisiones estratégicas.



6. Matriz de decisión

La matriz de decisión, también conocida como matriz de ponderación, es una herramienta utilizada en la toma de decisiones para evaluar y comparar diferentes opciones o alternativas en función de múltiples criterios. Consiste en crear una tabla en la que se asignan valores a cada criterio y se califica cada opción en relación con esos criterios, lo que ayuda a visualizar y seleccionar la opción más adecuada.

	Precio	Prestaciones	Integración	Atención al cliente
Ponderaciones	5	4	2	1
Software A	4	2	1	3
Software B	3	4	3	2
Software C	1	5	4	4

7. Análisis de costo-beneficio

El análisis costo-beneficio es una herramienta utilizada en la toma de decisiones para evaluar y comparar los costos y beneficios asociados con diferentes opciones o proyectos. Consiste en analizar y cuantificar los costos y beneficios relevantes, tanto en términos monetarios como no monetarios, y determinar si los beneficios justifican los costos involucrados.

FLUJO DE CAJA GRUPOS STYLOS		INVERSIÓN				
		TIR	121%			
			\$1,012,943			
BENEFICIOS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Ventas		\$857,064	\$1,199,890	\$1,919,823	\$3,455,682	Suma entradas \$1,482,181.20 Suma salidas \$269,238.20 Costos + inversión \$1,282,181.20 Costo/Beneficio 1.16
Bonos		\$113,334	\$158,668	\$206,268	\$309,402	
Cuentas por cobrar		\$43,434	\$60,808	\$79,050	\$118,575	
Inventarios		\$324,434	\$454,208	\$590,470	\$885,705	
Impuesto al ingreso diferido		\$5,243	\$7,340	\$9,542	\$14,313	
Fondos de mercado monetario		\$32,434	\$45,408	\$59,030	\$88,545	
Total		\$1,375,943	\$1,926,320	\$2,864,183	\$4,872,222	
COSTOS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Préstamos por pagar a largo plazo		\$83,473	\$116,862	\$143,741	\$201,237	
Gastos operativos		\$87,343	\$122,280	\$150,405	\$210,567	
Cuota de arrendamiento		\$8,404	\$11,766	\$14,472	\$20,260	
Impuestos por pagar		\$90,845	\$127,183	\$156,435	\$219,009	
Total		\$270,065	\$378,091	\$465,052	\$651,073	
FLUJO NETO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
	-\$1,212,943	\$1,105,878	\$1,548,229	\$2,399,131	\$4,221,149	

8. Análisis de escenarios

Se trata de visualizar escenarios futuros y analizar los posibles impactos. Consiste en explorar y analizar diversas situaciones hipotéticas o futuras, considerando diferentes variables y factores que podrían influir en el resultado de una decisión. El objetivo principal del análisis de escenarios es anticipar y comprender las posibles implicaciones y riesgos asociados con cada escenario, lo que da lugar a una toma de decisiones más informada y estratégica.



9. Análisis de sensibilidad

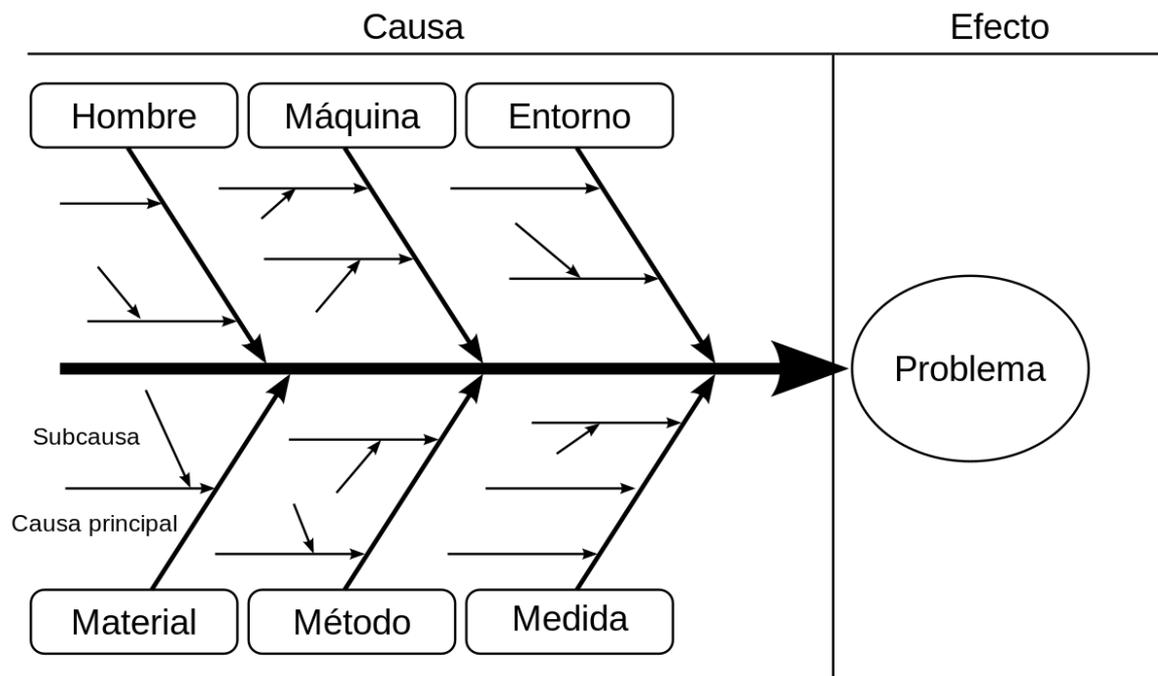
El análisis de sensibilidad es una herramienta utilizada en la toma de decisiones para evaluar el impacto que los cambios en los parámetros clave tendrán en los resultados o las conclusiones de un modelo o proyecto. Consiste en medir la sensibilidad de los resultados ante alteraciones en variables clave, lo que permite comprender mejor los riesgos y las oportunidades asociados con una decisión específica.

Año	Ingresos
0	-\$ 10.000,00
1	\$ 3.000,00
2	\$ 1.000,00
3	\$ 2.000,00
4	\$ 5.000,00
5	\$ 6.000,00

Tasa de descuento	12%
Valor Presente Neto	\$ 1.322,75

10. Análisis de causa-efecto

El análisis de causa-efecto, también conocido como Diagrama de Ishikawa o de espina de pescado, es una herramienta visual utilizada para identificar y analizar las causas raíz de un problema o efecto no deseado. Consiste en trazar un diagrama que muestra las posibles causas de un problema en diferentes categorías, lo que permite comprender las interrelaciones y encontrar soluciones efectivas.



Referencia bibliográfica

<https://blog.hubspot.es/sales/herramientas-toma-de-decisiones>

