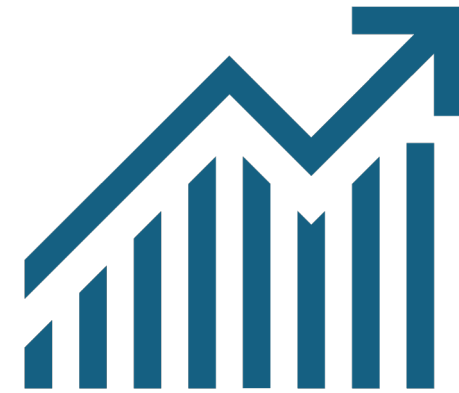


Limitaciones y condiciones de éxito

Prof. Erick Hess Araya





Introducción

Existen varias herramientas de análisis, sobre todo en las disciplinas que tienen como eje principal el estudio de los procesos de toma de decisión en el contexto organizacional.

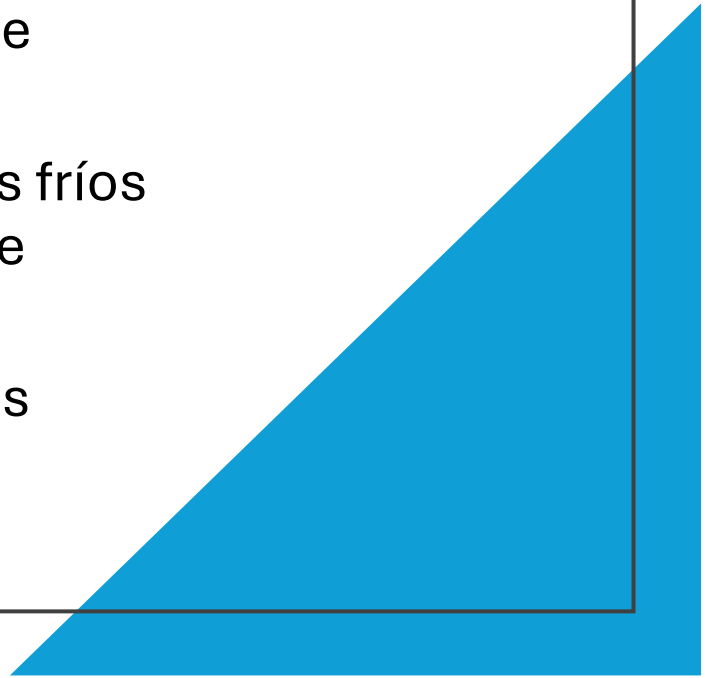
Se seleccionaron dos herramientas sencillas para ser utilizadas: Mapas de Calor y Condiciones de éxito.

Mapas de Calor



¿Qué es un mapa de calor?

- Es la representación visual de una matriz de riesgos, en la cual se trata de medir el riesgo asociado con su probabilidad de ocurrencia y el impacto generado por el mismo.
- La percepción del riesgo va transitando de los colores más fríos (el riesgo es manejable) a los colores más cálidos (hay que tomar acciones directas y radicales) o viceversa.
- Posicionar los riesgos en la matriz ayuda a dimensionar los umbrales de decisión.



La matriz de riesgos

- Probabilidad: (1) Improbable, (2) Posible, (3) Ocasional, (4) Moderado, (5) Constante
- Impacto: (1) Insignificante, (2) Menor, (3) Crítica, (4) Mayor, (5) Catastrófica

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Calor
A			
B			
C			
D			
E			

Distribución de colores y valores

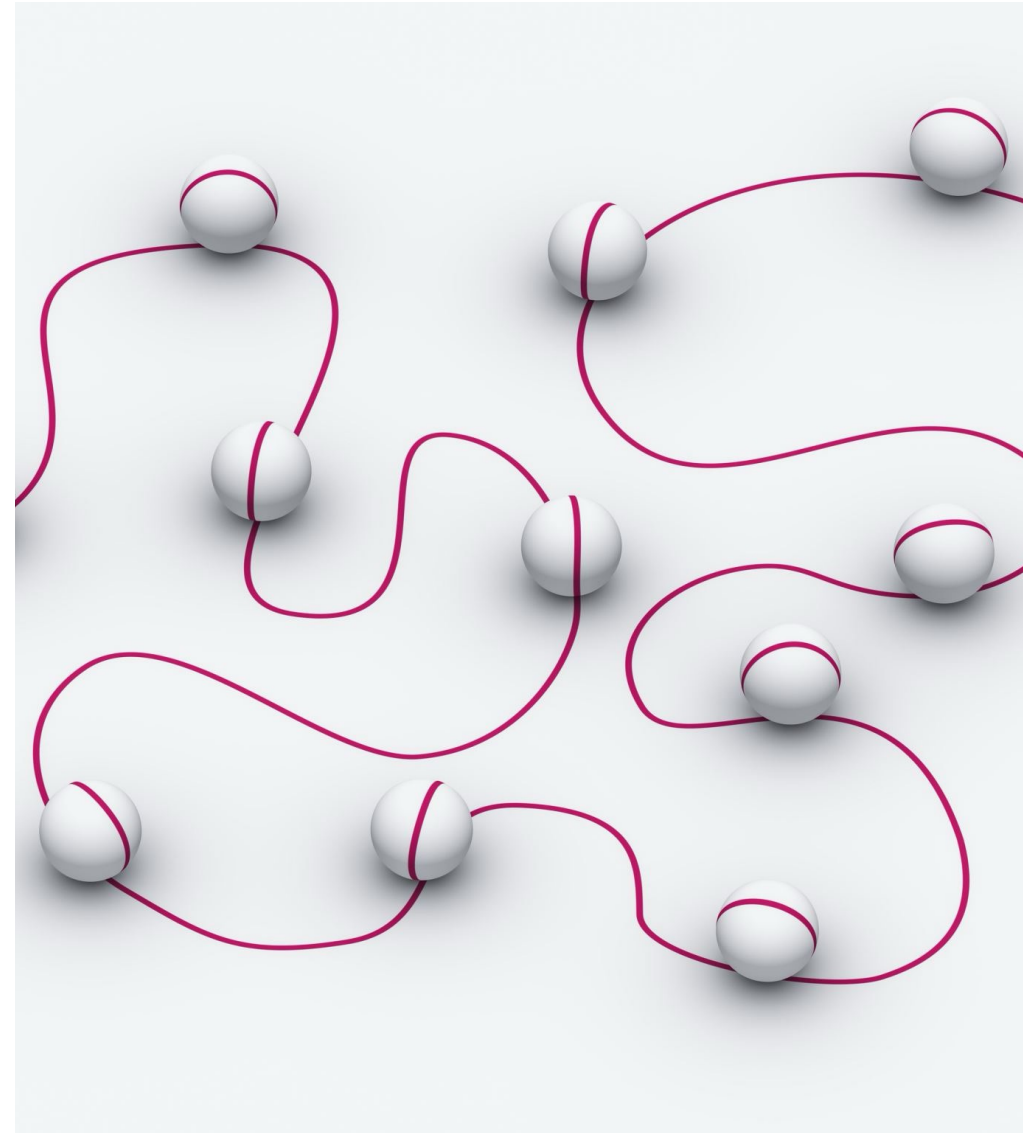




Condiciones de éxito

¿Qué son las condiciones o factores de éxito?

- Son puntos clave a ser considerados en escenarios de decisión, para tratar de recuperar el control de la situación (minimizar situaciones de riesgo e incertidumbre) y asegurar el cumplimiento del objetivo planteado.
- Las condiciones de éxito procuran maximizar las variables que intervienen en el proceso de decisión para obtener el mejor resultado posible.
- Están basadas en resultados de éxito anteriores o en lecciones aprendidas.
- Son condicionales, no determinantes (si tomamos en cuenta la condición “X” y la condición “Y”, entonces posiblemente tengamos más éxito que si no las hubiésemos considerado).



Consecuencias para la solución del problema

- Siempre plantean escenarios optimistas.
- No existe espacio para el azar o la fortuna.
- Potencian la calidad de la información y posibilitan una decisión viable.
- Facilitan los procesos de negociación y la toma de acuerdos.



ehess@icap.ac.cr
erickhess@gmail.com

