



Modelos para la toma de decisiones

- Alvarez Hernández Juan Pablo
- González Rosales Briant Gustavo
- Hernández Olguín Brayan Jesús
- Lezama Aguilar Ricardo
- Martínez Cruz Carlos
- Medina Camino Karla Angelina

Equipo 5: Innovación en Línea



Contenido

01 Introducción

02 **Modelo Racional**

03 Características y Críticas

04 Ejemplo

05 **Modelo de Racionalidad Limitada**

06 Características y Críticas

07 Ejemplos

08 **Modelo Político**

09 Características y Críticas

10 Ejemplos

11 **Identifica el modelo**

12 Conclusion

Introducción

La toma de decisiones es un proceso crucial que varía según el contexto y las limitaciones. Existen tres modelos principales: el *racional* que busca la mejor solución de forma lógica, la *racionalidad limitada* decisión adaptativa, considerando restricciones cognitivas y de información, satisfaciendo necesidades aceptables, finalmente el político, que ve las decisiones como resultado de negociaciones y conflictos entre grupos con intereses diversos. Se explicará sus características y se dará un ejemplo. Concluiremos con la identificación de los modelos.



02

Modelo Racional

Se basa en la premisa de que los individuos toman decisiones de manera **lógica y coherente**, con el objetivo de maximizar la eficacia de sus elecciones.

Este enfoque asume que el decisor *cuenta con toda la información necesaria*, tiene una *clara comprensión de sus objetivos*, y puede *identificar todas las posibles alternativas y sus consecuencias*.



Nota:

Diseñado por: Herbert Simon, un destacado economista, científico cognitivo y premio Nobel de economía.



Características

01

Clara definición del problema

Identificación precisa del problema que necesita resolución.

02

Identificación completa de alternativas

Enumeración exhaustiva de todas las posibles soluciones o cursos de acción.

03

Evaluación objetiva

Cada alternativa se evalúa en función de sus posibles resultados, usando un criterio objetivo.

04

Decisión óptima

Selección de la alternativa que maximiza el valor o beneficio para el decisor.

Críticas

Irrealista

A menudo, los decisores no tienen acceso a toda la información necesaria.

Complejidad

La capacidad de procesar y evaluar toda la información disponible puede ser limitada.

Costo de información

Adquirir toda la información necesaria puede ser costoso y tiempo consumidor.

01

02

03

04

Ejemplo

Un ejemplo del modelo racional sería un empresario que, al decidir expandir su negocio, analiza exhaustivamente todas las opciones disponibles, considera cuidadosamente los costos, beneficios y riesgos de cada una, y elige la estrategia que maximiza sus ganancias a largo plazo, basándose en criterios objetivos y completa información de mercado.



Identificación del Problema

El empresario necesita tomar una decisión sobre la mejor estrategia para expandir su negocio.

Establecimiento de Objetivos

Identificar una estrategia que garantice un crecimiento sostenible y rentable para el negocio.

Identificación de Alternativas:

Expansión geográfica, introducción de nuevos productos, diversificación de servicios, entre otros.

Evaluación de Alternativas:

Selección de la Mejor Alternativa:

Implementación:

Seguimiento y Evaluación:



PLANTILLA

Pasos	Descripción
Identificación del Problema:	<ul style="list-style-type: none">• Descripción clara y concisa del problema o situación que requiere una decisión.• ¿Por qué es importante resolver este problema?
Establecimiento de Objetivos:	<ul style="list-style-type: none">• Definición de los resultados específicos que se esperan lograr al tomar una decisión.• ¿Cuáles son los objetivos principales que se deben alcanzar?
Identificación de Alternativas:	<ul style="list-style-type: none">• Lista de todas las opciones posibles disponibles para abordar el problema.• ¿Cuáles son las diferentes acciones que se pueden tomar?
Evaluación de Alternativas:	<ul style="list-style-type: none">• Análisis detallado de las ventajas y desventajas de cada opción.• Consideración de factores como costos, beneficios, riesgos y posibles consecuencias.• ¿Qué ventajas y desventajas tiene cada opción?
Selección de la Mejor Alternativa:	<ul style="list-style-type: none">• Elección de la opción que mejor se alinee con los objetivos establecidos.• Maximización de beneficios o minimización de riesgos.• ¿Cuál es la opción más adecuada para resolver el problema?
Implementación:	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de un plan detallado para llevar a cabo la opción seleccionada.• Asignación de recursos y responsabilidades.• ¿Cómo se pondrá en práctica la decisión tomada?
Seguimiento y Evaluación:	<ul style="list-style-type: none">• Supervisión del progreso de la decisión tomada.• Evaluación de los resultados obtenidos en comparación con los objetivos establecidos.• ¿Se están alcanzando los resultados esperados? ¿Es necesario ajustar el plan?

06

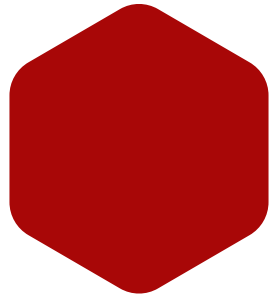
Modelo de Racionalidad Limitada

La teoría de la racionalidad limitada sugiere que, en la práctica, las personas y las organizaciones tienen limitaciones en términos de recursos, tiempo y capacidad cognitiva, lo que afecta su capacidad para tomar decisiones de manera completamente racional.



Nota:

Fue también propuesto por Herbert Simon, como una crítica al modelo de toma de decisiones puramente racional



En contraste con el modelo racional, la teoría de la racionalidad limitada **reconoce que los individuos pueden no tener acceso a toda la información relevante**, pueden no ser capaces de evaluar exhaustivamente todas las alternativas o pueden tener sesgos cognitivos que influyan en sus decisiones



06

Características

01

Satisfacción

Los decisores se conforman con soluciones que son suficientemente buenas, en lugar de óptimas.

02

Limitaciones cognitivas

Se reconoce que los humanos tienen una capacidad limitada de procesamiento de la información.

03

Heurísticas

Uso de reglas de dedo o atajos mentales para simplificar la toma de decisiones.

04

Esfuerzo de búsqueda limitado

La búsqueda de alternativas se limita hasta encontrar una solución aceptable.

Críticas

01

Subjetividad

Lo que es "suficientemente bueno" puede variar ampliamente entre individuos.

02

Dependencia del contexto

La efectividad de las heurísticas puede variar según la situación.

Pasos	Descripción
Identificación del Problema:	<ul style="list-style-type: none">• Descripción del problema o situación que requiere una decisión.• Reconocimiento de las limitaciones de información y recursos
Establecimiento de Objetivos:	<ul style="list-style-type: none">• Definición de objetivos realistas dadas las limitaciones existentes.• Identificación de criterios que satisfagan las necesidades básicas.
Busquedas Alternativas:	<ul style="list-style-type: none">• Exploración de opciones que puedan satisfacer los criterios establecidos.• Reconocimiento de la posibilidad de no considerar todas las alternativas posibles.
Evaluación Heurística de Alternativas:	<ul style="list-style-type: none">• Utilización de reglas generales, experiencias pasadas y simplificaciones cognitivas para evaluar opciones.• Reconocimiento de que no todas las alternativas serán exhaustivamente evaluadas.
Selección de la Mejor Alternativa Satisfactoria:	<ul style="list-style-type: none">• Elección de la opción que cumpla con los criterios suficientemente bien dentro de las limitaciones.• Aceptación de una solución satisfactoria, aunque no sea la óptima
Implementación y Evaluación Continua:	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo e implementación de la opción seleccionada.• Seguimiento del desempeño y ajuste según sea necesario en función de la retroalimentación y nuevos datos disponibles.

07

Ejemplos

Algunos ejemplos de cómo se aplica este modelo son:

- Al comprar una casa, se tiende a simplificar los criterios en la selección de las características debido a que ver una casa quita mucho tiempo y no es especialmente divertido.
- En el ámbito laboral, se pueden utilizar heurísticas, simplificaciones mentales y la colaboración con otros para tomar decisiones más efectivas y eficientes.
- Una persona está buscando comprar un automóvil usado



shutterstock.com · 2386436565



08

Modelo Político

El modelo político de toma de decisiones reconoce que las decisiones no siempre se toman de manera racional o basada únicamente en consideraciones técnicas o económicas, sino que también están influenciadas por consideraciones políticas, como la negociación, la competencia por recursos y el mantenimiento del poder.





Características

01

Negociación y compromiso

Las decisiones son el resultado de negociaciones entre grupos con intereses diferentes.

02

Poder e influencia

El poder relativo de los actores juega un papel crucial en el resultado de la decisión.

03

Conflictos de intereses

Reconoce que los conflictos son naturales y pueden ser un motor para encontrar soluciones innovadoras.

04

Proceso iterativo

La toma de decisiones es vista como un proceso cíclico que puede requerir revisión y ajuste continuo.

Críticas

Ineficiencia

El proceso puede ser lento y consumir muchos recursos debido a las negociaciones y el manejo de conflictos.

Calidad de la decisión

Las decisiones basadas en compromisos pueden no ser óptimas en términos de calidad o eficacia.

01

02

10 se aplica cuando..

Algunos ejemplos de cómo se aplica este modelo son:

- En situaciones de incertidumbre y presión, los ejecutivos y los decisores operan intercambiando puntos de vista entre sí para recabar información y atenuar la ambigüedad.
- En las decisiones que intervienen muchos ejecutivos que persiguen objetivos distintos.



Identifica el modelo

- **Modelo Racional:** Ideal para situaciones con información completa y objetivos claros, como la planificación financiera.
- **Modelo de Racionalidad Limitada:** Útil en situaciones de alta incertidumbre o cuando se enfrentan decisiones complejas, como la gestión de crisis.
- **Modelo Político:** Aplicable en entornos organizacionales donde diferentes stakeholders tienen interés en el resultado, como en la formulación de políticas públicas.



Conclusión

Cada modelo tiene sus fortalezas y limitaciones, y la elección del modelo más apropiado puede depender del contexto específico, la naturaleza del problema, los objetivos de la decisión y las limitaciones existentes. La comprensión de estos modelos permite una aproximación más informada y estructurada a la toma de decisiones en diversos contextos.

