Table of Contents

[Riesgo Alto, Satisfacción del Cliente Baja 2](#_Toc207738517)

[Riesgo Alto, Costos Bajos 2](#_Toc207738518)

[Riesgo Alto, Sostenibilidad Baja 3](#_Toc207738519)

[Satisfacción del Cliente Alta, Riesgo Bajo 3](#_Toc207738520)

[Satisfacción del Cliente Alta, Costos Bajos 4](#_Toc207738521)

[Satisfacción del Cliente Alta, Sostenibilidad Baja 4](#_Toc207738522)

[Costos Alto, Satisfacción del Cliente Baja 5](#_Toc207738523)

[Costos Alto, Riesgo Bajo 5](#_Toc207738524)

[Costos Alto, Sostenibilidad Baja 6](#_Toc207738525)

[Sostenibilidad Alta, Costos Bajos 6](#_Toc207738526)

[Sostenibilidad Alta, Satisfacción del Cliente Baja 7](#_Toc207738527)

[Sostenibilidad Alta, Riesgo Bajo 7](#_Toc207738528)

# Riesgo Alto, Satisfacción del Cliente Baja

* **Mensaje:** "Eres valiente y te arriesgas, ¡eso es genial! Pero a veces, tus ideas audaces no conectan con lo que el cliente quiere. Hay que asegurar que tu valentía también les sirva a ellos."
* **Pregunta Referenciada:** **"La naturaleza de la innovación. Escenario: Tu equipo ha estado meses desarrollando un nuevo producto... un miembro junior del equipo propone una idea radicalmente diferente... ¿Qué haces?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Desestimar la idea para mantener el enfoque en el plan original y cumplir con los plazos establecidos. La desviación es un riesgo inaceptable."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Destinar recursos limitados (ej: 2 personas, 1 semana) para prototipar rápidamente la nueva idea y testearla con el cliente, sin detener por completo el plan original."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos probar rápidamente si una idea loca realmente le sirve a un cliente, antes de invertir mucho tiempo y dinero?

# Riesgo Alto, Costos Bajos

* **Mensaje:** "Sabes cómo experimentar sin gastar mucho, ¡eso es un superpoder! El reto es que cuando tus ideas funcionan, puedas hacerlas crecer sin perder el control del dinero."
* **Pregunta Referenciada:** **"Incentivos y Cultura. Escenario: Quieres fomentar que los empleados compartan más ideas y conocimientos... ¿Qué sistema de incentivos es más probable que funcione a largo plazo...?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Un bono económico individual para la 'Idea del Mes'."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Reconocimiento público y oportunidades de liderar proyectos para aquellos que colaboren y compartan abiertamente, integrado en sus evaluaciones de desempeño."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos premiar no solo las ideas, sino también la forma inteligente de llevarlas a cabo, con un buen uso de los recursos?

# Riesgo Alto, Sostenibilidad Baja

* **Mensaje:** "Te gusta correr riesgos y eso puede llevar a grandes descubrimientos. Sin embargo, si un proyecto no funciona, es vital que no se convierta en una pérdida. Hay que aprender de los errores para que la empresa crezca."
* **Pregunta Referenciada:** **"Gestión del Riesgo y Cultura del Fracaso. Escenario: Un equipo invierte tres meses y un presupuesto significativo en un proyecto piloto que, finalmente, demuestra no ser viable. ¿Cómo debe la dirección comunicar esto...?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "En una reunión general, se destaca el 'fracaso' del equipo como un ejemplo de mala planificación y se anuncian controles más estrictos para futuros proyectos."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Celebrar una sesión de 'aprendizaje del fracaso' donde el equipo expone qué funcionó, qué no, y cuáles son los aprendizajes clave. El esfuerzo y la valentía del equipo son reconocidos públicamente."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos hablar de un proyecto que falló para que el equipo se sienta orgulloso de lo que aprendió y no tenga miedo de intentarlo de nuevo?

# Satisfacción del Cliente Alta, Riesgo Bajo

* **Mensaje:** "Entiendes al cliente como nadie más, ¡esa es la base de todo! Pero para innovar de verdad, a veces hay que tomar decisiones audaces y salir de lo que ya conoces."
* **Pregunta Referenciada:** **"Abordando la Complejidad. Escenario: Un proyecto de innovación importante se está volviendo impredecible... ¿Cuál es la mejor aproximación?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Aumentar el control, imponer hitos más estrictos y reportes diarios para retomar el control del plan original."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Reconocer que es un proceso complejo. Convocar una reunión con todas las partes involucradas para redefinir colectivamente el problema, aceptar los cambios como parte del proceso y ajustar el plan en base a los nuevos aprendizajes."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos sentirnos cómodos con la incertidumbre y aceptar que los planes cambian cuando buscamos una solución nueva para un cliente?

# Satisfacción del Cliente Alta, Costos Bajos

* **Mensaje:** "Sabes cómo enamorar al cliente de forma eficiente. ¡Eso es muy valioso! El reto es pensar en grande, incluso si eso significa invertir más para crear algo único que nos diferencie de la competencia."
* **Pregunta Referenciada:** **"Métricas y KPIs de Innovación. Escenario: La junta directiva exige medir el 'retorno de la inversión' (ROI)... ¿Qué enfoque propones para medir el éxito?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Medir únicamente los ingresos directos generados por los nuevos productos lanzados en los últimos 6 meses."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Proponer un Cuadro de Mando Balanceado que incluya métricas de proceso (ej. nº de experimentos, velocidad de aprendizaje) y métricas de resultado (ej. % de ingresos por nuevos productos en los últimos 3 años)."
* **Foco del debate:** ¿Qué otras cosas, además de las ganancias de un proyecto nuevo, nos pueden decir si estamos haciendo bien las cosas con nuestros clientes?

# Satisfacción del Cliente Alta, Sostenibilidad Baja

* **Mensaje:** "Conectas muy bien con los clientes. Pero para que eso dure, las decisiones tienen que ser buenas para la cultura de la empresa y para la sociedad en general, no solo para la venta de hoy."
* **Pregunta Referenciada:** **"Pensamiento Sistémico en la Práctica. Escenario: El departamento de Marketing lanza una campaña exitosa... sin consultar al equipo de Desarrollo... ¿Cuál es la causa raíz del problema?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "El departamento de Marketing fue irresponsable al hacer promesas sin confirmar la viabilidad técnica."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "La empresa carece de un proceso de gobernanza de innovación que asegure la comunicación y colaboración transversal antes de tomar decisiones que afecten a múltiples áreas."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos asegurarnos de que nuestras decisiones en un área de la empresa no le causen un problema a otra, para que todos podamos trabajar mejor juntos?

# Costos Alto, Satisfacción del Cliente Baja

* **Mensaje:** "Eres muy bueno con el dinero y los presupuestos, ¡esa es una habilidad clave! Pero la mejor forma de ahorrar no es siempre la más barata, sino la que crea más valor para el cliente a largo plazo."
* **Pregunta Referenciada:** **"La naturaleza de la innovación. Escenario: Tu equipo ha estado meses desarrollando un nuevo producto... un miembro junior del equipo propone una idea radicalmente diferente... ¿Qué haces?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Desestimar la idea para mantener el enfoque en el plan original y cumplir con los plazos establecidos. La desviación es un riesgo inaceptable."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Destinar recursos limitados (ej: 2 personas, 1 semana) para prototipar rápidamente la nueva idea y testearla con el cliente, sin detener por completo el plan original."
* **Foco del debate:** ¿Cuándo vale la pena desviarse del plan original para seguir una idea que puede darle algo mucho mejor al cliente?

# Costos Alto, Riesgo Bajo

* **Mensaje:** "Eres un gestor de proyectos que evita los riesgos. Eso nos da seguridad. Sin embargo, para innovar hay que arriesgarse a salir de la rutina y aprender a manejar los problemas cuando aparecen."
* **Pregunta Referenciada:** **"Gestión del Riesgo y Cultura del Fracaso. Escenario: Un equipo invierte tres meses y un presupuesto significativo en un proyecto piloto que, finalmente, demuestra no ser viable. ¿Cómo debe la dirección comunicar esto...?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "En una reunión general, se destaca el 'fracaso' del equipo como un ejemplo de mala planificación y se anuncian controles más estrictos para futuros proyectos."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Celebrar una sesión de 'aprendizaje del fracaso' donde el equipo expone qué funcionó, qué no, y cuáles son los aprendizajes clave. El esfuerzo y la valentía del equipo son reconocidos públicamente."
* **Foco del debate:** Si un proyecto falla, ¿cómo lo comunicamos para que la gente no tenga miedo de intentarlo de nuevo?

# Costos Alto, Sostenibilidad Baja

* **Mensaje:** "Controlas los gastos de forma excelente. Pero si solo piensas en lo que cuesta hoy, puedes perder conocimiento valioso y poner en riesgo el futuro de la empresa."
* **Pregunta Referenciada:** **"Gestión del Conocimiento y Colaboración. Escenario: María, una ingeniera senior, es la única que conoce a fondo un proceso crítico... Se jubila en 3 meses. ¿Cuál es la estrategia MÁS efectiva para asegurar que su conocimiento no se pierda?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Pedirle que escribiera detalladamente todo lo que sabe en un manual de procedimientos."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Crear un programa de mentoría donde María entrene a un pequeño grupo de empleados, fomentando sesiones de preguntas, resolución de problemas juntos y narración de experiencias pasadas."
* **Foco del debate:** ¿Qué podemos hacer para que el conocimiento no se quede solo en la cabeza de una persona y toda la empresa se beneficie de él?

# Sostenibilidad Alta, Costos Bajos

* **Mensaje:** "Eres un líder que construye un futuro sólido. La gente confía en ti. El reto es asegurarte de que tus proyectos no se queden sin los recursos necesarios para tener un impacto real."
* **Pregunta Referenciada:** **"Innovación y Sostenibilidad a Largo Plazo. Escenario: Tu empresa puede lanzar un nuevo producto utilizando un proveedor que ofrece materiales un 30% más baratos, pero cuya producción tiene un alto impacto ambiental... ¿Qué decisión tomas?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Elegir el proveedor más barato para maximizar la rentabilidad a corto plazo y cumplir los objetivos financieros del trimestre."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Elegir el proveedor sostenible, asumir el costo inicial más alto y comunicarlo activamente como una ventaja competitiva y un compromiso de la marca, atrayendo a clientes que valoran la sostenibilidad."
* **Foco del debate:** ¿Cuándo es necesario invertir más dinero hoy para construir una marca más fuerte y sostenible para el futuro?

# Sostenibilidad Alta, Satisfacción del Cliente Baja

* **Mensaje:** "Eres muy bueno construyendo equipos fuertes, ¡esa es una gran base! Pero para que ese equipo sea relevante, debe trabajar en problemas que le importen a los clientes."
* **Pregunta Referenciada:** **"Abordando la Complejidad. Escenario: Un proyecto de innovación importante se está volviendo impredecible... ¿Cuál es la mejor aproximación?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "Aumentar el control, imponer hitos más estrictos y reportes diarios para retomar el control del plan original."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Reconocer que es un proceso complejo. Convocar una reunión con todas las partes involucradas para redefinir colectivamente el problema, aceptar los cambios como parte del proceso y ajustar el plan en base a los nuevos aprendizajes."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos usar la colaboración y la experiencia de nuestro equipo para entender y resolver los problemas reales de los clientes?

# Sostenibilidad Alta, Riesgo Bajo

* **Mensaje:** "Construyes una cultura de confianza, ¡eso es fantástico! Pero para innovar, a veces hay que tomar decisiones audaces y salir de lo seguro, para que la empresa pueda crecer de verdad."
* **Pregunta Referenciada:** **"Gestión del Riesgo y Cultura del Fracaso. Escenario: Un equipo invierte tres meses y un presupuesto significativo en un proyecto piloto que, finalmente, demuestra no ser viable. ¿Cómo debe la dirección comunicar esto...?"**
* **Respuestas para el debate:**
  + **Respuesta 1 (la menos probable para ti):** "En una reunión general, se destaca el 'fracaso' del equipo como un ejemplo de mala planificación y se anuncian controles más estrictos para futuros proyectos."
  + **Respuesta 2 (la ideal):** "Celebrar una sesión de 'aprendizaje del fracaso' donde el equipo expone qué funcionó, qué no, y cuáles son los aprendizajes clave. El esfuerzo y la valentía del equipo son reconocidos públicamente."
* **Foco del debate:** ¿Cómo podemos hacer que el miedo a fallar no nos detenga de intentar cosas nuevas y atrevidas?