

Decisiones bajo presión

Cómo los líderes empresariales equilibran intuición y datos para el éxito



EUDE | EUROPEAN
BUSINESS
SCHOOL
ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA



Índice

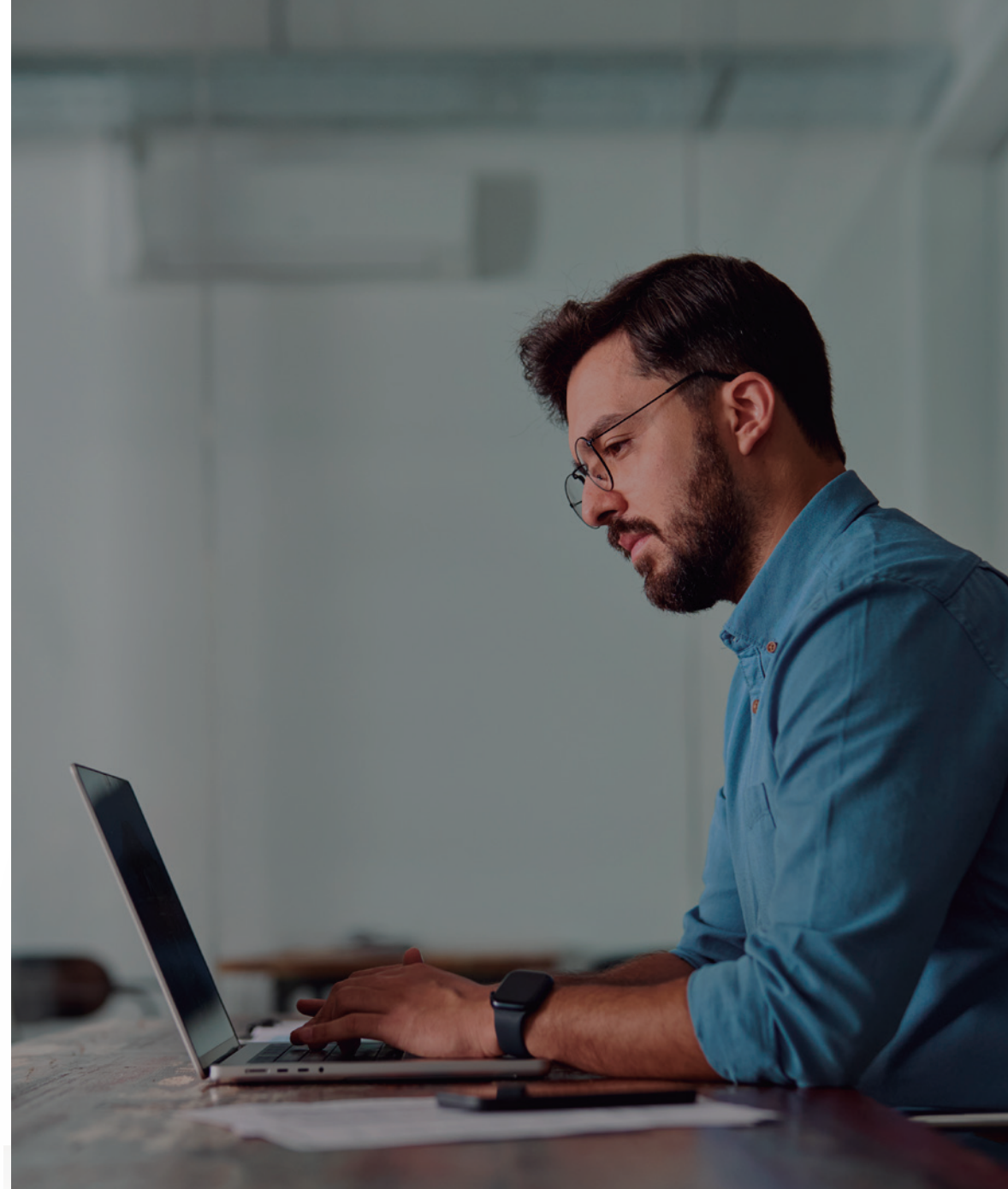
Abstract	3
Introducción	4
La intuición en la toma de decisiones	6
El poder de los datos en la estrategia empresarial	9
Encontrando el equilibrio: decisiones híbridas	12
Presión y velocidad: decidir bajo plazo y expectativas	15
Conclusión y recomendaciones	19
Referencias y bibliografía	21

Abstract

Tomar decisiones estratégicas nunca ha sido tan complejo como en la actualidad. La velocidad de los cambios en los mercados, el avance tecnológico y la presión por resultados inmediatos han puesto a los líderes empresariales en una encrucijada: confiar en su intuición o basarse exclusivamente en datos. Durante décadas, la intuición ha sido una herramienta clave, permitiendo detectar oportunidades y reaccionar con rapidez. Sin embargo, la **era del Big Data** y la **Inteligencia Artificial** ha transformado este proceso, ofreciendo información en tiempo real y reduciendo la incertidumbre en la toma de decisiones.

Este **whitepaper** explora cómo las empresas más exitosas han logrado equilibrar la intuición con el análisis de datos, presentando casos reales, modelos híbridos de toma de decisiones y estrategias para gestionar la presión sin comprometer la calidad. Además, se analizan los desafíos que enfrentan los ejecutivos en la era digital y las tendencias futuras en la automatización del proceso decisional.

A través de datos estadísticos, ejemplos empresariales y herramientas prácticas, este documento proporciona **una guía esencial para directivos** que buscan tomar decisiones informadas, ágiles y estratégicas en un entorno de negocios cada vez más exigente.



Introducción

La presión creciente en los líderes empresariales para tomar decisiones rápidas y acertadas

En el contexto actual, los ejecutivos enfrentan una presión sin precedentes para tomar decisiones estratégicas de manera rápida y precisa. Factores como la globalización, la digitalización y la volatilidad de los mercados han reducido los márgenes de error y acortado los plazos para la toma de decisiones. Según un informe de **Mckinsey & Company**, más del **60% de los líderes empresariales** afirman que deben tomar decisiones clave en menos de la mitad del tiempo que tenían hace una década.

Esta presión no solo proviene de la competencia y los cambios en la demanda del mercado, sino también de la creciente cantidad de información disponible. Los ejecutivos ahora tienen acceso a volúmenes masivos de datos, lo que crea un dilema: ¿cómo discernir qué información es relevante y cómo utilizarla para tomar decisiones acertadas?

El dilema clásico: ¿decidir por instinto o basarse en datos?

Históricamente, los líderes empresariales han confiado en su intuición y experiencia para tomar decisiones estratégicas. Sin embargo, con la llegada de la analítica de datos y la inteligencia artificial, se ha abierto un nuevo debate:

¿Es mejor confiar en el instinto, basado en la experiencia y el conocimiento del sector?

¿O es preferible basarse en datos duros y métricas cuantificables para minimizar riesgos?

Empresas como **Apple y Tesla** han demostrado que una combinación de intuición visionaria y análisis de datos puede conducir al éxito. Steve Jobs, por ejemplo, era conocido por tomar decisiones basadas en su intuición sobre las necesidades de los consumidores, pero también por apoyarse en tendencias del mercado y en la retroalimentación de los usuarios.

Por otro lado, Amazon y Netflix han apostado fuertemente por la toma de decisiones basada en datos, utilizando algoritmos para personalizar la experiencia del cliente y optimizar la gestión de inventarios. Netflix, por ejemplo, analiza patrones de consumo y datos de visualización para producir contenido original que maximice el impacto en su audiencia.

Cómo la transformación digital ha cambiado la toma de decisiones en las empresas

La transformación digital ha revolucionado la forma en que se toman decisiones en el ámbito empresarial. Tecnologías como el **Big Data**, la **Inteligencia Artificial (IA)** y el **Machine Learning** permiten analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real, lo que ha cambiado drásticamente el enfoque estratégico en las organizaciones.

Algunos cambios clave incluyen:

1 MAYOR PRECISIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES

Las herramientas analíticas permiten evaluar múltiples variables antes de tomar una decisión.

2 REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE RESPUESTA

La automatización de procesos permite actuar rápidamente ante cambios en el mercado.

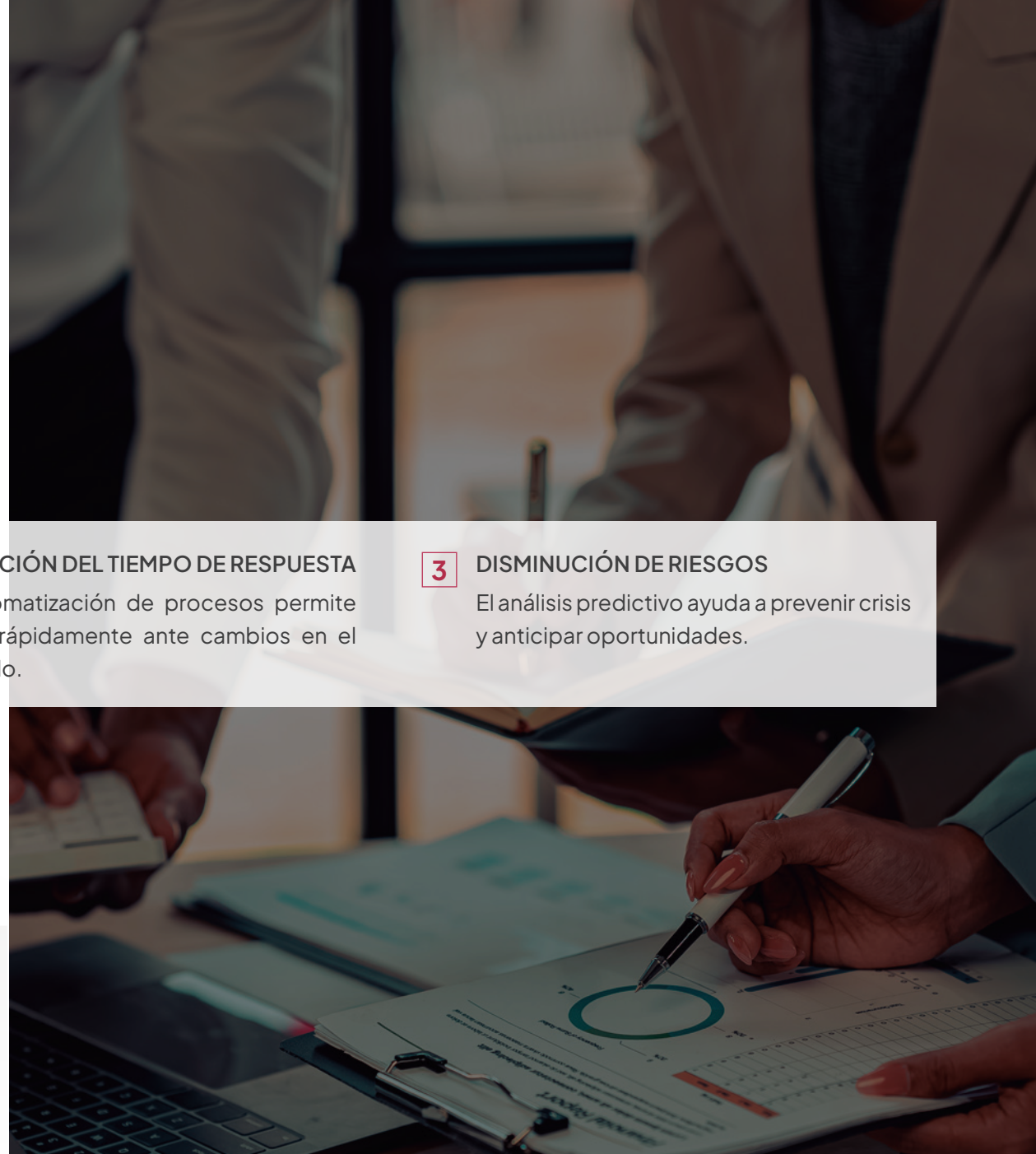
3 DISMINUCIÓN DE RIESGOS

El análisis predictivo ayuda a prevenir crisis y anticipar oportunidades.

Gartner

Según un estudio de **Gartner**, el **91% de las empresas líderes** han adoptado alguna forma de análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas, mientras que aquellas que dependen exclusivamente de la intuición tienen un **33% más de probabilidades de enfrentar dificultades operativas**.

La clave en esta nueva era de la toma de decisiones no es abandonar la intuición, sino integrarla con el poder de los datos para maximizar la efectividad de las estrategias empresariales.



LA INTUICIÓN

en la toma de decisiones

Definición de intuición en el liderazgo

La intuición en el liderazgo se refiere a la capacidad de tomar decisiones basadas en la experiencia, el conocimiento previo y la percepción subconsciente, sin un análisis racional exhaustivo. Se trata de una forma de conocimiento implícito que permite a los ejecutivos reaccionar rápidamente ante situaciones inciertas.

Según el investigador Gerd Gigerenzer, director del instituto Max

Planck para el desarrollo humano, la intuición no es lo opuesto al pensamiento racional, sino una forma de “inteligencia inconsciente” que se basa en patrones y experiencias previas. En este sentido, los líderes con una amplia trayectoria en su sector desarrollan una “intuición entrenada” que les permite detectar oportunidades y amenazas antes que otros.

EJEMPLO PRÁCTICO

Un ejemplo de intuición en los negocios es el caso de **Steve Jobs**, quien apostó por la creación del iPhone sin estudios de mercado que respaldaran la demanda de un teléfono sin teclado físico. Su decisión se basó en su visión y percepción de cómo los usuarios interactuarían con la tecnología en el futuro.

Casos históricos de decisiones aceptadas tomadas por intuición

RICHARD BRANSON Y VIRGIN ATLANTIC

En 1984, Richard Branson decidió lanzar Virgin Atlantic sin realizar estudios de mercado detallados. Su instinto le decía que había una oportunidad para una aerolínea que ofreciera mejor servicio al cliente. Hoy, Virgin Atlantic es una de las aerolíneas más reconocidas en su segmento.

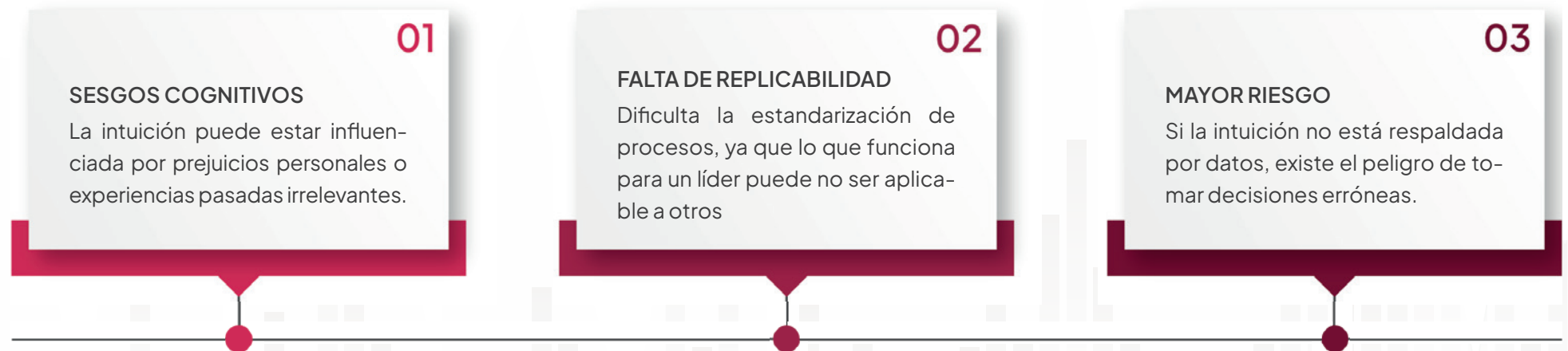
HOWARD SCHULTZ Y STARBUCKS

En la década de 1980, Howard Schultz viajó a Italia y quedó impresionado con la cultura del café. Aunque los datos indicaban que la gente en EE.UU. no estaba acostumbrada a pagar por café premium, su intuición le decía que había un mercado para ello. Hoy, Starbucks es la cadena de cafeterías más grande del mundo.

Ventajas de la intuición en la toma de decisiones



Desventajas de la intuición en la toma de decisiones



Sesgos cognitivos que pueden afectar la intuición

Los sesgos cognitivos son patrones de pensamiento que pueden distorsionar la toma de decisiones. Algunos de los más comunes en los ejecutivos son:

1 SESGO DE CONFIRMACIÓN

Tendencia a buscar información que respalde creencias previas y a ignorar datos que las contradigan.

EJEMPLO

Un CEO que cree que su producto es superior puede ignorar estudios de mercado que indiquen lo contrario.

2 EFECTO ANCLAJE

Influencia de la primera información recibida sobre una decisión.

EJEMPLO

Si un ejecutivo escucha que la competencia está fallando en un área específica, puede subestimar su capacidad de recuperación.

3 SESGO DE OPTIMISMO

Exceso de confianza en que las cosas saldrán bien, minimizando los riesgos.

EJEMPLO

Inversiones excesivas en proyectos sin datos que respalden su viabilidad.

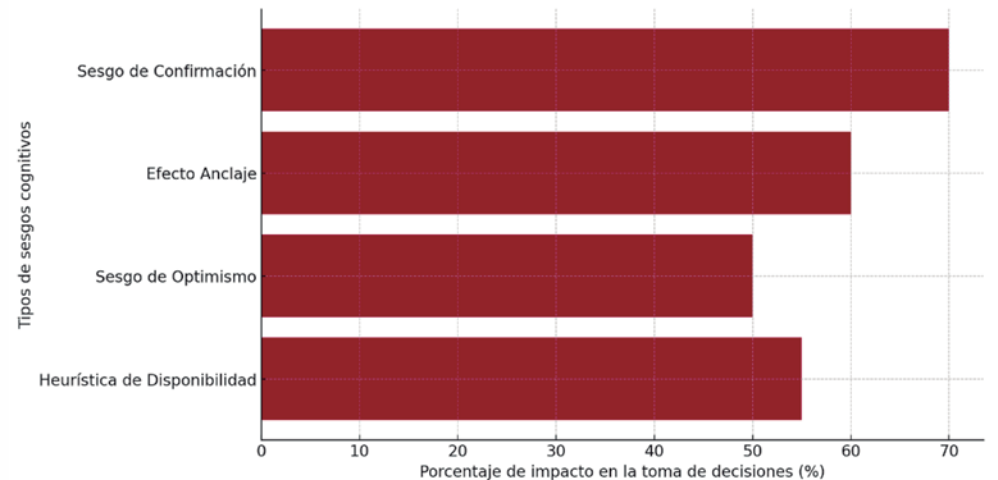
4 HEURÍSTICA DE DISPONIBILIDAD

Basar decisiones en la información más fácilmente accesible en la memoria, en lugar de datos objetivos.

EJEMPLO

Decidir no expandirse a un país porque una empresa similar fracasó allí, sin analizar el contexto actual.

Impacto de los sesgos cognitivos en la toma de decisiones empresariales



EL PODER DE LOS DATOS en la estrategia empresarial

Cómo los datos han transformado la toma de decisiones

El auge del **Big Data**, la **Inteligencia Artificial (IA)** y el **Machine Learning (ML)** ha cambiado drásticamente la forma en que los ejecutivos toman decisiones estratégicas. Antes, las empresas dependían de reportes financieros y estudios de mercado estáticos; hoy, pueden acceder a datos en tiempo real para reaccionar rápidamente a los cambios del mercado.

Según un estudio de **Forrester Research**, el **74% de las empresas líderes** consideran que sus decisiones estratégicas están cada vez más basadas en datos, y las compañías que utilizan análisis de datos tienen un **23% más de probabilidades de superar a la competencia**.



Ejemplo de transformación

NETFLIX

Utiliza análisis predictivo para sugerir contenido a sus usuarios. Gracias a la IA, ha logrado reducir la tasa de cancelación de sus suscriptores en un **10%**, lo que representa millones en ingresos adicionales.

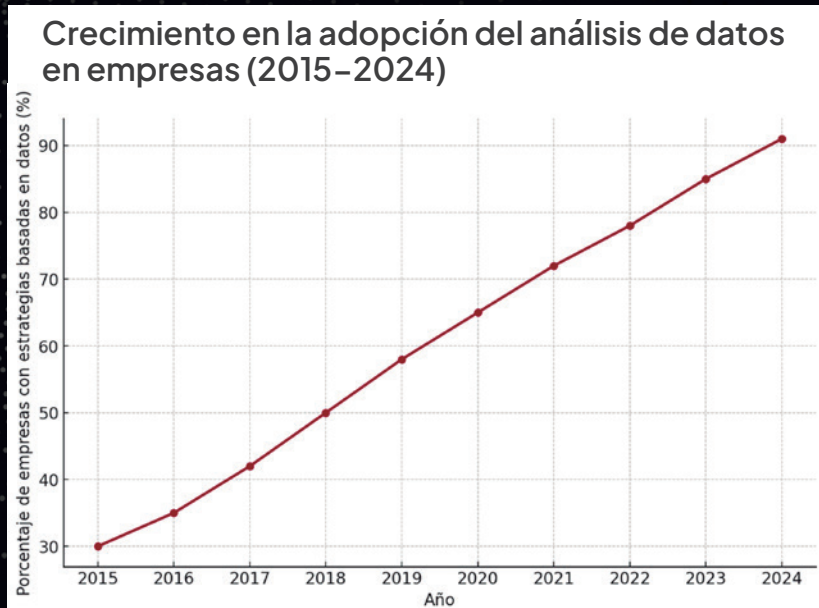
amazon

Su motor de recomendaciones personalizadas, basado en datos de comportamiento del usuario, contribuye a que el **35% de sus ventas** provengan de recomendaciones automatizadas.

Herramientas clave para el análisis de datos en tiempo real

Para gestionar la información en tiempo real, las empresas utilizan diversas herramientas que facilitan la toma de decisiones informadas. Algunas de las más utilizadas incluyen:

HERRAMIENTA	FUNCIÓN PRINCIPAL	EJEMPLO DE USO
Google Analytics	Análisis de tráfico web y comportamiento de usuarios.	Optimización de campañas de marketing digital.
Tableau	Visualización interactiva de datos.	Dashboard para el seguimiento de KPIs.
Power BI	Análisis de datos y creación de reportes dinámicos.	Monitoreo de ventas y rendimiento financiero.
IBM Watson	Análisis de IA y machine learning para predicción.	Optimización de inventarios de retail.
SAP HANA	Gestión de datos empresariales en tiempo real.	Toma de decisiones en la cadena de suministro.



Aquí tienes la gráfica que muestra el crecimiento de la adopción de estrategias basadas en datos en empresas entre 2015 y 2024. Como se observa, el porcentaje de compañías que integran el análisis de datos ha crecido significativamente en los últimos años, alcanzando un 91% en 2024.

Beneficios de los datos en la gestión de riesgos y predicción de tendencias

El uso de datos en la toma de decisiones no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también ayuda a **gestionar riesgos y prever tendencias del mercado**. Algunos de los principales beneficios incluyen:

- 1 REDUCCIÓN DE INCERTIDUMBRE**
Permite tomar decisiones con base en hechos en lugar de suposiciones.
- 2 ANTICIPACIÓN DE TENDENCIAS**
El análisis predictivo ayuda a identificar cambios en la demanda del consumidor.
- 3 OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS**
Reduce desperdicios y mejora la asignación de presupuestos en proyectos estratégicos.
- 4 PREVENCIÓN DE FRAUDES**
Empresas como **Mastercard** y **Paypal** utilizan IA para detectar patrones sospechosos en transacciones financieras en tiempo real.

Desafíos en la implementación de estrategias basadas en datos

A pesar de sus ventajas, la transición hacia una toma de decisiones basada en datos presenta desafíos importantes:

- 1 SOBRECARGA DE INFORMACIÓN**
Muchas empresas recopilan grandes volúmenes de datos sin una estrategia clara para analizarlos.
- 2 MALA CALIDAD DE DATOS**
Datos inconsistentes o desactualizados pueden llevar a decisiones erróneas. Según Harvard Business Review, el 47% de los datos empresariales contienen errores.
- 3 FALTA DE TALENTO ESPECIALIZADO**
Se necesita personal capacitado en análisis de datos para interpretar la información correctamente.
- 4 RESISTENCIA AL CAMBIO**
Algunos líderes aún prefieren la intuición y la experiencia personal en lugar de confiar en los datos.



ZARA

EJEMPLO DE APLICACIÓN EN GESTIÓN DE RIESGOS

Utiliza análisis en tiempo real para optimizar su cadena de suministro y producción. Esto le permite minimizar riesgos al producir solo lo necesario y evitar excedentes de stock.

ENCONTRANDO EL EQUILIBRIO

decisiones híbridas

Casos de éxito donde se combinó intuición y análisis de datos

El equilibrio entre intuición y datos es clave para la toma de decisiones efectiva. Empresas líderes han encontrado que **la combinación de ambos enfoques** genera mejores resultados que depender exclusivamente de uno.

TESLA

INNOVACIÓN BASADA EN DATOS Y VISIÓN DE LIDERAZGO

- 1 Elon Musk ha utilizado datos avanzados en la conducción autónoma y predicción de demanda, pero también ha tomado decisiones intuitivas en innovación y diseño de producto.
- 2 Su apuesta por los autos eléctricos fue impulsada por su intuición sobre el futuro del mercado, mientras que el análisis de datos ha optimizado la producción y distribución.



DECISIÓN HÍBRIDA EN LA COMPRA DE STARTUPS TECNOLÓGICAS

En 2016, Nike adquirió la startup de análisis de datos **Zodiac**. La decisión se basó en datos sobre el crecimiento del comercio digital, pero también en la intuición de que el futuro del retail dependería de la personalización basada en datos.

airbnb

DECISIÓN INTUITIVA RESPALDADA POR DATOS

Al principio, Airbnb enfrentó escepticismo sobre la idea de alquilar habitaciones de extraños. Sus fundadores confiaron en su intuición sobre la necesidad de una nueva forma de alojamiento, pero usaron análisis de datos para mejorar precios, optimizar listados y mejorar la experiencia del usuario.

Modelos de toma de decisiones que integran datos y experiencia

Las empresas pueden adoptar **modelos híbridos de toma de decisiones** para combinar análisis de datos con la experiencia de los líderes. Algunos de los enfoques más utilizados incluyen:

MODELO	DESCRIPCIÓN	EJEMPLO DE USO
Modelo Cynefin	Clasifica problemas en simples, complicados, complejos o caóticos, y sugiere cuándo usar datos o intuición.	En crisis empresariales los líderes pueden usar la intuición para responder rápido, pero los datos para evitar errores futuros.
Decisión asistida por IA	Usa inteligencia artificial para procesar datos, pero deja la decisión final en manos humanas.	En el sector financiero, los algoritmos detectan fraudes, pero un analista decide si bloquear una cuenta.
Proceso de Evidencia + Experiencia	Se toman decisiones considerando datos concretos, pero también la intuición de expertos.	En la industria farmacéutica, los datos clínicos son clave, pero la experiencia médica guía la aprobación de tratamientos.

Cómo la Inteligencia Artificial y el Machine Learning están redefiniendo este equilibrio

La IA y el Machine Learning (ML) están transformando la forma en que se combinan intuición y datos en la toma de decisiones. Algunos impactos clave incluyen:

1 OPTIMIZACIÓN PREDICTIVA

La IA ayuda a prever tendencias futuras basándose en datos históricos, pero los líderes aún toman decisiones finales.

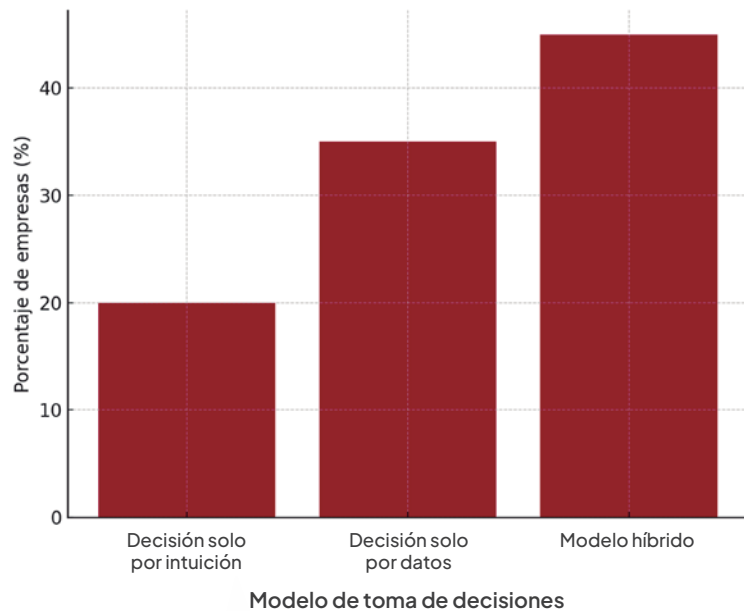
2 AUTOMATIZACIÓN CON SUPERVISIÓN HUMANA

Muchas empresas implementan IA en procesos de análisis, pero con intervención humana en decisiones estratégicas.

3 REDUCCIÓN DE SESGOS COGNITIVOS

Algoritmos bien diseñados pueden minimizar los efectos de prejuicios en la toma de decisiones, equilibrando la intuición con evidencia.

Adopción de modelos híbridos en la toma de decisiones empresariales



La gráfica que muestra la adopción de modelos de toma de decisiones en empresas. Se observa que la mayoría ha migrado hacia un **modelo híbrido**, combinando datos y experiencia para una mejor toma de decisiones.

Conclusión

El futuro de la toma de decisiones estratégicas no es un dilema entre intuición y datos, sino una integración equilibrada de ambos. Empresas exitosas han demostrado que confiar exclusivamente en la intuición puede ser riesgoso, mientras que depender solo de los datos puede limitar la creatividad y la visión estratégica.

Las mejores prácticas para lograr este equilibrio incluyen:

- 1 Usar datos para reducir incertidumbre, pero confiar en la experiencia para innovar.
- 2 Implementar herramientas de ia para análisis, manteniendo la supervisión humana.
- 3 Adoptar modelos híbridos que permitan combinar datos con la intuición experta.

PRESIÓN Y VELOCIDAD

decidir bajo plazo y expectativas

Cómo gestionar la presión sin comprometer la calidad de las decisiones

Los ejecutivos enfrentan una creciente presión para tomar decisiones estratégicas en tiempos cada vez más reducidos. Esta presión proviene de:

1 MERCADOS VOLÁTILES

La globalización y la digitalización han reducido el tiempo de reacción ante cambios del mercado.

2 EXPECTATIVAS DE LOS ACCIONISTAS

La necesidad de reportar resultados trimestrales genera urgencia en la toma de decisiones.

3 AVANCES TECNOLÓGICOS

La velocidad con la que la tecnología evoluciona obliga a las empresas a adaptarse rápidamente.



Estrategias clave para gestionar la presión sin comprometer la calidad

El equilibrio entre intuición y datos es clave para la toma de decisiones efectiva. Empresas líderes han encontrado que **la combinación de ambos enfoques** genera mejores resultados que depender exclusivamente de uno.

1 PRIORIZACIÓN DE DECISIONES

No todas las decisiones requieren la misma urgencia. Implementar una matriz de Eisenhower ayuda a diferenciar entre decisiones críticas e importantes.

2 USO DE DATOS EN TIEMPO REAL

Herramientas como **Google Cloud AI** o **IBM Watson** permiten tomar decisiones rápidas con base en análisis en vivo.

3 SISTEMAS DE TOMA DE DECISIONES ESCALONADOS

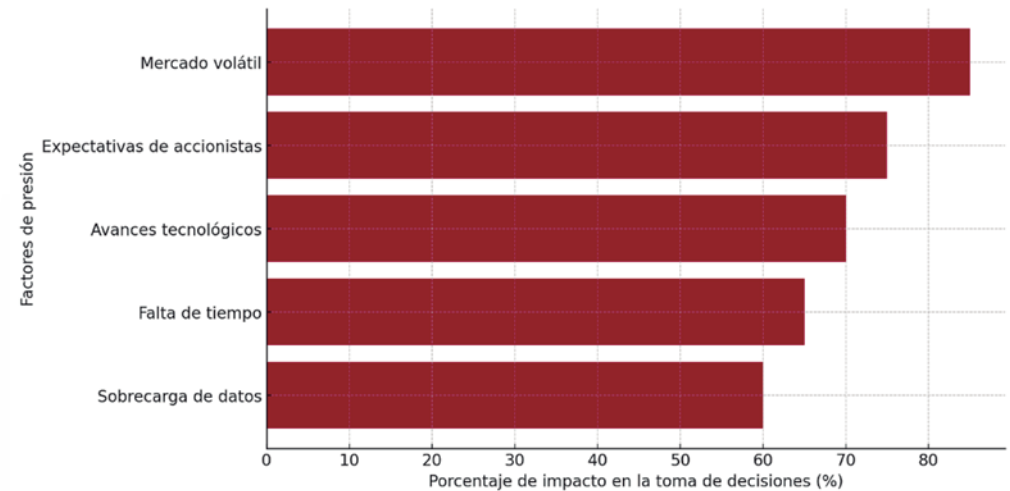
Empresas como **Google** utilizan un enfoque en el que las decisiones más urgentes se resuelven con un análisis inmediato, mientras que las estratégicas pasan por una validación más profunda.



EJEMPLO DE DECISIÓN RÁPIDA EN TIEMPOS DE CRISIS

Durante la pandemia de 2020, **Pfizer y Biontech** tomaron decisiones estratégicas en tiempo récord para desarrollar una vacuna. Aunque los procesos tradicionales de aprobación farmacéutica toman años, lograron reducirlos a meses, gracias a una combinación de **datos en tiempo real y decisiones ejecutivas rápidas**.

Factores que afectan la toma de decisiones bajo presión



La gráfica muestra los principales factores que afectan la toma de decisiones bajo presión. Se observa que la volatilidad del mercado y las expectativas de los accionistas son los elementos que generan mayor impacto en los ejecutivos.

Estrategias para acelerar el proceso de toma de decisiones sin errores críticos

Cuando la velocidad es un factor clave, los líderes deben encontrar formas de **tomar decisiones rápidas sin comprometer la precisión**. Algunas estrategias incluyen:

APLICACIÓN DEL MÉTODO “OODA LOOP” (observar, orientar, decidir, actuar)

Utilizado en el ámbito militar y empresarial, este modelo ayuda a estructurar decisiones rápidas en entornos dinámicos:

OBSERVAR

Recopilar información relevante en tiempo real.

ORIENTAR

Analizar la información y descartar datos irrelevantes.

DECIDIR

Elegir la mejor alternativa con base en el análisis previo.

ACTUAR

Implementar la decisión y medir su impacto.

IMPLEMENTACIÓN DE “DECISIONES POR FASES”

Dividir una decisión en **múltiples etapas** permite actuar rápidamente en los aspectos urgentes mientras se analizan las implicaciones a largo plazo.

Microsoft

En 2015, **Microsoft** decidió apostar por la computación en la nube sin abandonar su software tradicional. Primero lanzó azure en paralelo con sus productos existentes, permitiendo una transición escalonada sin interrumpir ingresos clave.

Ejemplos de empresas que han fallado por no equilibrar intuición y datos

Tomar decisiones apresuradas sin el respaldo adecuado puede llevar a grandes errores estratégicos. Algunos casos de fallos empresariales incluyen:

Kodak

No apostó por la fotografía digital a tiempo, subestimando los datos del mercado y confiando en la intuición de que la fotografía analógica seguiría dominando.

yahoo!

Rechazó la oferta de compra de microsoft por \$44,600 millones basándose en una valoración interna sin suficientes datos de tendencia. Años después, la empresa fue vendida por solo \$4,800 millones.

Quibi

Startup de streaming que confiaba en la intuición de que el público querría contenido en episodios de 10 minutos, sin analizar datos de consumo real. Fracásó en menos de un año.

Conclusión

En un mundo donde la presión y la velocidad son clave, los ejecutivos deben:

- 1 SABER PRIORIZAR**
No todas las decisiones deben tomarse con la misma rapidez.
- 2 EQUILIBRAR RAPIDEZ CON ANÁLISIS**
Apoyarse en datos sin perder la agilidad para adaptarse.
- 3 EVITAR DECISIONES IMPULSIVAS**
La intuición debe complementarse con información objetiva.

CONCLUSIÓN y recomendaciones

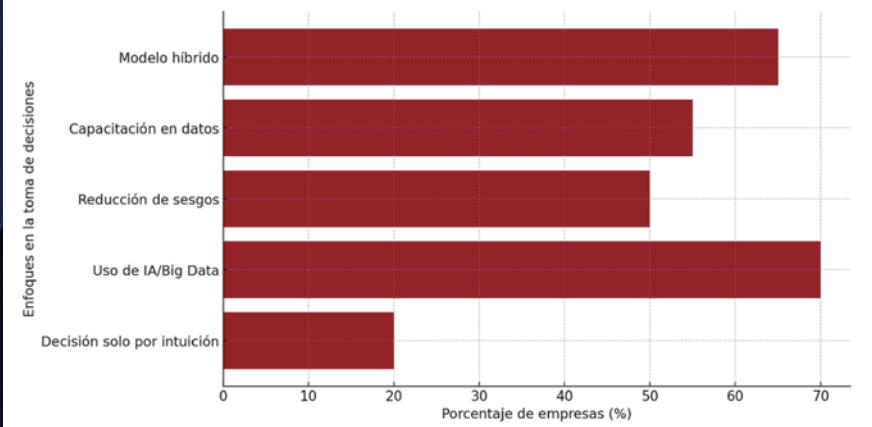
Mejores prácticas para una toma de decisiones efectiva en la alta dirección

La evolución en la toma de decisiones ha llevado a las empresas a un punto en el que depender únicamente de la intuición o de los datos no es suficiente. Las mejores estrategias combinan ambos enfoques, utilizando la experiencia humana con el respaldo del análisis de datos para minimizar riesgos y optimizar oportunidades.

Para una **toma de decisiones efectiva en la alta dirección**, las siguientes prácticas pueden marcar la diferencia:

- 1 FOMENTAR UN MODELO DE TOMA DE DECISIONES HÍBRIDO**
La intuición es clave para la innovación, pero debe estar respaldada por análisis de datos para reducir incertidumbre.
- 2 INVERTIR EN HERRAMIENTAS DE ANALÍTICA DE DATOS**
Herramientas como **Power BI, Tableau o Google Cloud AI** permiten tomar decisiones basadas en evidencia en tiempo real.
- 3 REDUCIR LOS SESGOS COGNITIVOS**
Implementar metodologías como la **toma de decisiones por fases** o el **OODA LOOP** ayuda a evitar errores impulsivos.

Implementación de enfoques estratégicos en la toma de decisiones



La gráfica muestra cómo las empresas están adoptando distintos enfoques en la toma de decisiones. Se observa que el **uso de IA y Big Data** es la estrategia más implementada, seguida por el **modelo híbrido de decisión**, mientras que la toma de decisiones basada solo en la intuición es la menos utilizada.

- 4 CAPACITAR A LOS LÍDERES EN INTERPRETACIÓN DE DATOS**
Un estudio de **MIT Sloan** encontró que el **87% de las empresas líderes** capacitan a sus ejecutivos en habilidades de data-driven decision making.
- 5 ESTABLECER UNA CULTURA DE APRENDIZAJE Y FLEXIBILIDAD**
Empresas como **Amazon y Tesla** han demostrado que las organizaciones que combinan datos con adaptabilidad estratégica logran mayor éxito.

Cómo construir una cultura organizacional basada en decisiones informadas

Para que las empresas aprovechen al máximo la toma de decisiones basadas en datos, es necesario desarrollar una cultura organizacional que valore el análisis y la flexibilidad. Esto implica:

- 1 INCENTIVAR EL USO DE DATOS EN TODOS LOS NIVELES**
No solo en la alta dirección, sino en todas las áreas estratégicas.
- 2 PROMOVER LA EXPERIMENTACIÓN Y EL APRENDIZAJE**
Empresas como **Google** permiten la prueba de hipótesis antes de tomar decisiones definitivas.
- 3 ADOPTAR TECNOLOGÍA ACCESIBLE PARA LA TOMA DE DECISIONES**
Democratizar el acceso a Dashboards y herramientas analíticas dentro de la empresa.
- 4 FOMENTAR UNA MENTALIDAD ADAPTABLE**
Las decisiones deben basarse en información actualizada y no en suposiciones pasadas.

El futuro de la toma de decisiones en un mundo hiperconectado y automatizado

El futuro de la toma de decisiones estratégicas se orienta hacia una mayor integración entre **inteligencia humana e inteligencia artificial**. Se espera que en los próximos años:

- 1 LA AUTOMATIZACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES AUMENTA**
Algoritmos y Machine Learning reducirán el tiempo de respuesta en sectores como finanzas, salud y logística.
- 2 LAS EMPRESAS USAN MÁS ANÁLISIS PREDICTIVOS**
Se anticiparán cambios de mercado con más precisión, permitiendo decisiones proactivas.
- 3 EL LIDERAZGO BASADO EN DATOS SE VUELVEN UN ESTÁNDAR**
Los ejecutivos con habilidades en interpretación de datos serán más demandados.

Conclusión final

El liderazgo empresarial debe evolucionar hacia un enfoque híbrido donde la **intuición** sigue siendo valiosa para la creatividad y la visión estratégica, pero los **datos** son imprescindibles para minimizar riesgos y optimizar resultados.

La clave del éxito radica en encontrar el equilibrio adecuado y fomentar una cultura organizacional donde la toma de decisiones esté fundamentada en información confiable y actualizada.

REFERENCIAS y bibliografías

ARTÍCULOS Y REPORTES EMPRESARIALES

Mckinsey & company. (2022). *The new speed of decision making in business leadership*. Recuperado de www.mckinsey.com

Forrester research. (2023). *Data-driven decision making: how companies gain a competitive edge*. Recuperado de www.forrester.com

Gartner. (2023). *The future of business decisions: ai, big data, and executive strategies*. Recuperado de www.gartner.com

Harvard business review. (2022). *Overcoming cognitive biases in executive decision-making*. Recuperado de www.hbr.org

Mit sloan management review. (2023). *Building a data-driven culture in the c-suite*. Recuperado de www.sloanreview.mit.edu

CASOS DE ÉXITO Y EJEMPLOS EMPRESARIALES

Netflix, inc. (2022). *Optimizing user engagement through predictive analytics*.

Amazon web services (aws). (2023). *Personalized recommendations and data-driven retail*.

Tesla, inc. (2023). *Ai and data as catalysts for innovation in the automotive industry*.

Airbnb, inc. (2021). *How data and human judgment revolutionized the travel industry*.

LIBROS Y PUBLICACIONES ACADÉMICAS

Gigerenzer, g. (2007). *Gut feelings: the intelligence of the unconscious*. Viking press.

Kahneman, d. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, straus and giroux.

Davenport, t., & kim, j. (2013). *Keeping up with the quants: your guide to understanding and using analytics*. Harvard business review press.

Brynjolfsson, e., & mcafee, a. (2014). *The second machine age: work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies*. W. W. Norton & company.

Simon, h. A. (1997). *Models of bounded rationality*. Mit press.

CAMPUS MADRID

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.
28033. Madrid, España.
(+34) 91 593 15 45

DELEGACIÓN COLOMBIA

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,
+571 5085740
+571 5085741

DELEGACIÓN ECUADOR

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La
Recoleta,
Oficina 71. 7mo piso Quito
+593 2 4755550

www.eude.es

AUTOR

Víctor Melero Calvo
Director de Marketing y Comunicación
de EUDE Business School.

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Paula Márquez Soria
Diseñadora gráfica
de EUDE Business School.