




Hacia la competitividad desde la toma de decisiones en una organización


Towards competitiveness from decision making in an organization

 <https://doi.org/10.47230/revista.ciencia-lideres.v2.n2.2023.70-82>

Recibido: 10-05-2023 **Aceptado:** 15-09-2023 **Publicado:** 29-12-2023

Argenis Gabriel Rodríguez Bravo¹
 <https://orcid.org/0009-0001-6482-7811>

Viviana Katherine Alava Holguín²
 <https://orcid.org/0000-0002-1256-1222>

Ana Monserrate Choez Indacochea³
 <https://orcid.org/0009-0006-7921-108X>

1. Magíster en Administración de Empresas; Ingeniero en Comercio Exterior y Negocios Internacionales; Docente de la Universidad Estatal del Sur de Manabí.
2. Ingeniera Comercial mención en Comercio Exterior; Jipijapa.
3. Magíster en Administración Pública; Ingeniera en Contabilidad y Auditoría; Personal Administrativo en la Universidad Estatal del Sur de Manabí.

Volumen: 2

Número: 2

Año: 2023

Paginación: 70-82

URL: <https://revistas.unesum.edu.ec/rclideres/index.php/rcl/article/view/6>

***Correspondencia autor:** argenis.rodriguez@unesum.edu.ec



RESUMEN

El propósito de esta investigación, es analizar la toma de decisiones hacia la competitividad de una organización sustentada por la teoría de la racionalidad de Simón, debido a que es una de las más empleadas en el contexto de la vida que recae en lo organizacional y en función de que se requiere de competitividad para alcanzar el éxito organizacional. Este estudio se basó en la investigación cualitativa bajo el paradigma interpretativo, el diseño fue bibliográfico de tipo documental, la fuente de la información se basó en la búsqueda en línea considerando las categorías de la investigación competitividad y toma de decisiones, para esto se empleó la técnica lectura y documentación cuyo análisis fue de contenido. Entre los principales hallazgos se denota que la toma de decisiones es un factor esencial en cualquier empresa, implica adoptar una posición, donde prevalece la responsabilidad y compromiso para que sean asertivas, coherentes con el logro de la competitividad para el beneficio de la organización. Entre las conclusiones se cree necesario el uso de la racionalidad en conjunto con la inteligencia emocional, en la toma de decisiones como elemento clave hacia su competitividad para mantener la armonía, coherencia y eficiencia en la organización.

Palabras clave: Toma de decisiones, competitividad, organización, teoría de la racionalidad.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze decision making towards the competitiveness of an organization supported by Simon's theory of rationality, because it is one of the most used in the context of life that falls on the organizational and function that competitiveness is required to achieve organizational success. This study was based on qualitative research under the interpretive paradigm, the design was bibliographic of a documentary type, the source of the information was based on the online search considering the categories of competitiveness research and decision making, for this the technical reading and documentation whose analysis was content. Among the main findings, it is noted that decision-making is an essential factor in any company, it implies adopting a position, where responsibility and commitment prevail so that they are assertive, consistent with the achievement of competitiveness for the benefit of the organization. Among the conclusions, it is believed necessary to use rationality in conjunction with emotional intelligence, in decision-making as a key element towards its competitiveness to maintain harmony, coherence and efficiency in the organization.

Keywords: Decision making, competitiveness, organization, theory of rationality.



Creative Commons Attribution 4.0
International (CC BY 4.0)

Introducción

La toma de decisiones es una categoría que se ha abordado en las diversas áreas de una empresa y/o organización porque dependiendo de ella se logra la productividad, rentabilidad y competitividad. Frecuentemente tanto los gerentes, líderes y empleados con menos rasgo tienen que enfrentar la compleja tarea de tomar decisiones. En concordancia a lo expuesto Pliego y García (2015) definen que “es un proceso evaluativo cuya finalidad es la elección de la mejor alternativa posible. Dicho proceso es diariamente empleado en todos los contextos personales o profesionales” (p. 1).

En este sentido, considerar la vía adecuada es fundamental debido a que el triunfo o fracaso de los objetivos, metas, finalidad y proyecto de una organización que penden de la determinación afrontada. Decidir admite seleccionar la mejor elección entre las posibles. Con base a esto, es necesario asumir el tipo de decisión para llevarlas a cabo, las cuales van a depender de su naturaleza o alcance. Por su naturaleza, pueden ser programadas o estructuradas y/o no programadas o no estructuradas. Por su alcance pueden ser estratégicas, tácticas u operativas (Borea, 2005; Martínez, 2016; Castro, 2014 y Canós y col., 2012).

Tomar una decisión acertada o asertiva puede impulsar la competitividad, que es otra categoría básicamente en esta investigación, la cual integra la concepción sistémica que engloba una organización. La competitividad es la capacidad de fomentar estrategias o acciones competitivas para mantenerse y ampliar su participación en el mercado de forma sostenible; es por ello que forma parte de la adaptación de las exigencias actuales con la innovación, la gestión del conocimiento para la formación del talento humano, la inteligencia emocional y la sostenibilidad como base de la responsabilidad social, que además genera beneficios a los consumidores y las empresas. En esta investigación se considera esa in-

clinación en vista de que la competitividad también se asocia al desarrollo económico de los países.

Bajo este contexto, cabe destacar que la toma de decisiones en una organización o empresa es fundamental para su competitividad que permitirá alcanzar mayor rentabilidad.

Bajo un enfoque cualitativo, que permite adentrarse en el objeto de estudio desde la subjetividad, en este caso, el diseño es bibliográfico de tipo documental, premisa que permitió hacer un recorrido por diversos documentos como libros, revistas científicas, trabajos de investigación y tesis, para tener un abordaje teórico conducente a la teorización partiendo del análisis de contenido.

Metodología

La investigación se realizó bajo el enfoque cualitativo del paradigma interpretativo, que se caracteriza por tener una concepción de la realidad compleja, subjetiva y vivencial, la relación sujeto-objeto es subjetivista. Por lo tanto, se construirá un conocimiento partiendo desde la teoría sobre la toma de decisiones y la competitividad, en la búsqueda de información en diversidad de documentos hasta transformarlos en conocimientos nuevos bajo la contrastación de autores y el raciocinio subjetivo del investigador.

En relación al diseño de la investigación es bibliográfico con el tipo de investigación documental, se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda de material documental. Este referente constituyó el escenario para el sustento de las fuentes primarias, que estuvieron constituidas por textos digitales.

En relación a los documentos o registros es pertinente señalar que fueron de índole confiable y permanente, porque se pueda recurrir a ellos en cualquier momento, sin que se modifique su sentido y su

aporte sea verídico. Al respecto, se escogieron textos actualizados como libros, revistas científicas, trabajos de investigación y tesis sobre la teoría de Simon, la toma de decisiones y la competitividad.

Con respecto a la recolección de datos se requiere el uso de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el investigador para buscar y manejar la información. La técnica que se empleó fue la de lectura y documentación. El instrumento que se aplicó es el fichaje en éste se registró, palabras, frases y párrafos, de las cuales surgen las unidades de significado o tópicos relevantes que en el análisis se mostraron a través de una matriz y su interpretación hermenéutica en la discusión de los resultados.

La técnica de análisis de la información se basó en el análisis de contenido porque es la apropiada para el estudio del fenómeno en cuestión, como resultado de los hallazgos de la lectura y documentación.

Resultados

En este apartado se presenta de manera organizada la información obtenida de la revisión documental. Este compendio de información permitió encontrar los hallazgos que dieron luces para que surgieran las unidades de análisis, que representa la evidencia científica de la investigación, además de concebir una reflexión teórica en la síntesis interpretativa.

Semblanzas teóricas

Conceptualización de la toma de decisiones

La toma de decisiones como fenómeno social, tanto en sus contextos macro y micro de la economía, es primordial porque permite la efectividad, entendida por el logro de las metas, objetivos y misión de un sector, organización o empresa y la competitividad para vender, tener calidad e imponerse en la competencia local e internacional. Se vislumbra entonces, que la toma de decisiones trata de un proceso que parte de la

identificación de un problema, durante el que es necesario examinar las alternativas, aplicar la más adecuada y, posteriormente, analizar si se han alcanzado, o no los objetivos empresariales previstos.

En aras de clarificar los aspectos conceptuales de cualquier proceso decisional, se considerará la toma de decisiones como los procesos cognitivos que se desarrollan en la mente del individuo y que tienen como meta primaria la elección de un curso de acción que ayude a resolver algún problema (Simon, 1980). Del mismo modo, es indispensable para las empresas y organizaciones, pues una decisión inadecuada, conducirá a una situación comprometedor, aunado a esta presunción las personas encargadas de la toma de decisiones deben elegir de manera racional o según su intuición las alternativas factibles que propicien resolver problemas en la organización.

Significa entonces, que la toma de decisiones entra en juego, cada vez que en una empresa se ejecutan actividades de planeación, dirección, organización y control; asumida esta posición, se desarrolla dentro de un contexto determinado y se sustenta de múltiples factores que intervienen de forma relevante, iniciándose desde la formación del personal hasta el ambiente y los recursos de la organización, alternativas que favorecen una mayor o menor productividad.

En consonancia con lo antes planteado, la toma de decisiones forma parte de un constructo teórico empírico que se ha depurado por la actitud de la personalidad eficaz de quien toma la decisión, determinada por la autoestima, asertividad, experiencia, imaginación e intuición; entre otros elementos que forjan la personalidad eficaz del decisor (Bethencourt y Cabrera, 2011).

Este discurso revela la necesidad que este proceso decisional, del que tiene su fundamento la empresa para el desarrollo de sus actividades, este debe responder a los objetivos del proceso administrativo, en

consecuencia, se considera la toma de decisión como el arte en el cual se gestionan los recursos físicos y humanos, de información y materiales en relación al contexto donde se mueve la organización.

Tipos de toma de decisiones y la racionalidad de Simón

Existen diversas formas para llevarlas a cabo, las cuales van a depender de su naturaleza o alcance, pudiendo ser en el primer caso, programadas o estructuradas y/o no programadas o no estructuradas, y en el segundo, estratégicas, tácticas u operativas.

Las decisiones programadas son aquellas habituales que forman parte de la rutina y se repiten constantemente, siguen lineamientos ya establecidos, no requieren mayor análisis para tomarlas. Las decisiones programadas (o esquemas de ejecución) son procedimientos repetitivos y rutinarios. “Se explican mediante un conjunto de reglas o procedimientos de decisión. Se reflejan en libros sobre reglas, tablas de decisión y reglamentaciones. Implican decisiones bajo certeza en razón de que todos los resultados o consecuencias son conocidos de antemano”. (Borea, 2005).

En consonancia, señala Castro (2014):

Las Decisiones programadas son aquellas que por la cantidad de veces ejecutadas se vuelven habituales y permite que los problemas que se presentan de manera frecuente, tengan definido un camino a seguir permitiendo que surja una solución predeterminada para dar respuesta rápida y efectiva. (Castro, 2014)

En vista a estos planteamientos, se evidencia que las decisiones programadas se toman en circunstancias recurrentes y limitan las opciones de selección y solución de un problema, sin importar el nivel de complejidad. Al establecerse de esa manera, brinda la ventaja de acortar los tiempos, pu-

diendo utilizarse en otras situaciones. Bajo estas circunstancias, las decisiones programadas son posibles de ser encargadas a distintos miembros de la organización, empresa o sector.

Las decisiones no programadas, en cambio, se refieren a los problemas no estructurados o de gran importancia. A diferencia de las anteriores, no tienen reglas o procedimientos preestablecidos. “Son eventos nuevos para la organización, no existe ningún método establecido para manejar el problema o son tan importantes que deben dárseles un tratamiento conforme a la situación” (Martínez, 2016). Son decisiones nuevas, no estructuradas e inusualmente importantes, no hay métodos preestablecidos para tratar estos sucesos inesperados; para su resolución se utiliza la intuición, creatividad o criterio personal del decisor (Canós y col, 2012).

Por otra parte, las decisiones estratégicas constituyen un “Proceso mediante el cual la organización hace frente a las oportunidades y amenazas del entorno aprovechando las capacidades y recursos para crear ventajas competitivas y sostenibles” Castro (2014).

Para Martínez (2016):

Son tomadas por directivos ubicados en la cima de la pirámide, y jerárquico, altos directivos, son decisiones de un gran alcance ya que definen los fines y objetivos generales que afectan a toda la organización, son decisiones a L.P. y no repetitivas por lo que la información es escasa y sus defectos son difícilmente reversibles. (Martínez, 2016)

Las decisiones estratégicas son transcendentales porque son analizadas para encaminarlas hacia un fin, mientras que las decisiones tácticas, continúa señalando Martínez (2016) “son decisiones tomadas por directivos intermedios, pueden ser repetitivas y el grado de repetición es suficiente para confiar en precedentes, los

errores no implican sanciones muy fuertes a no ser que se vayan acumulando”.

En las decisiones operativas esboza Canós y col. (2012) “los decisores son los ejecutivos más inferiores: supervisores y gerentes. Se refieren a las actividades funcionales y rutinarias, al día a día. Ejemplos: aceptación o rechazo de créditos, inventario, asignación de trabajos, etc”. En la toma de decisiones se presentan distintos enfoques, en el ámbito organizacional: el racional, procedimiento organizacional y político.

En la toma de decisiones se presentan distintos enfoques utilizados en el ámbito organizacional: el racional, procedimiento organizacional y político; por lo cual se destacarán el más reconocidos, el enfoque racional, cuyo principal exponente es Simon (1980), se basa en escoger alternativas de forma sucesiva en función del nivel de satisfacción esperado. Este modelo da gran relevancia al planteamiento del problema, busca cumplir los objetivos y alcanzar una solución utilizando procesos heurísticos, por lo que requiere el manejo de mucha información y un alto grado de definición de las reglas de decisión y de los objetivos que se esperan alcanzar.

Esa teoría se entiende que el decisor busca las alternativas satisfactorias y quizás no las más óptimas. En ese sentido, se expone un referente fundamental del enfoque racional “Mientras que el hombre económico maximiza al seleccionar el mejor curso de acción de todas las opciones posibles, el hombre administrativo simplemente “satisface” en su esfuerzo por acercarse a una decisión que es suficientemente satisfactoria” (Estrada, 2006).

El criterio de racionalidad en la versión convencional subrayaba los resultados sobre los procesos, la racionalidad en el modelo convencional es como un dispositivo que traza los fines. Pero Simón citado por Estrada (2006) considera que una de las mayores fortalezas para el crecimiento de las compañías era su capacidad de expo-

ner abiertamente las posibilidades de tomar decisiones razonables que afectaran positivamente los intereses de jefes y subalternos.

La visión maximizadora es una Teoría de la Racionalidad Económica que se centra en el resultado de la elección, pero descuida el proceso. Trata solamente la cuestión de cómo, dada una lista de posibles acciones, se elige entre ellas la que proporciona mayor utilidad, de modo que se maximizan los beneficios, el bienestar o la riqueza (Bonome, 2010).

Según Hellriegel y col. (2009) el modelo racional plantea que los individuos o equipos de decisión deben seguir una serie de fases que permitan aumentar la probabilidad de que sus decisiones sean lógicas y estén bien fundamentadas (Gutiérrez y Barandica, 2020). No obstante, a pesar del orden o estructura que se debe seguir, este enfoque también pudiera verse como un estilo de ensayo y error, ya que ante la imposibilidad de aplicar una alternativa se puede considerar otra, y así sucesivamente hasta llegar a la decisión correcta. Ahora bien, es necesario señalar que, llegado el momento de escoger la alternativa, la intuición siempre juega un papel importante al decidir, siendo allí donde aflora la subjetividad.

En función a todo expuesto, se considera ideal y más apropiado, el enfoque de toma de decisiones para este estudio es el racional. Este enfoque basado en el ideario de Simón citado por Bonome (2010) toma en cuenta “el componente cognitivo individual, resalta así la capacidad cognitiva humana cuando caracteriza el plano epistemológico e insiste en el papel de los agentes, frente a la idea de las puras transacciones económicas entendidas como flujos despersonalizados”. Todo esto considerando la toma de decisiones desde las situaciones de incertidumbre y la resolución de problemas.

Definición y elementos de la competitividad

La competitividad es un valor estratégico fundamental para una empresa porque su búsqueda implica manejar diversos elementos entre los que incluye el talento humano, los recursos materiales, el servicio para lograr la productividad que genera rentabilidad y para ello, se vale también de la innovación.

Antes de presentar los conceptos actuales tiene cabida la noción de Michael Porter (1990) quien es pionero en teorizar y estructurar una definición inherente a la competitividad, destacando: “La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo, se basa en el aumento de la productividad”. Este autor, incluye el factor humano como un aspecto importante de la competitividad. Otra conceptualización elemental y básica es la referida por Fuentes y Véliz (2017) que manifiestan “entender que la competitividad es cuando las empresas miden su capacidad para competir en el mercado, logrando conseguir sus beneficios económicos y expandirse”.

Por su parte, Navarro; Ferrer y Burgos (2018) invitan a ver el concepto de competitividad como un proceso abstracto que depende varios factores la experiencia en la gestión, destrezas organizacionales y habilidades productivas para el impulso de competencias que permitan la calidad del servicio y los productos. Para la competitividad es un factor determinante en la generación de rendimientos y de sostenibilidad de la organización en el largo plazo.

Aunada a todas estas definiciones es pertinente agregar la competitividad sistémica, en vista de que la competitividad es una característica deseable en el mercado, ya que genera beneficios a los consumidores y a las empresas; situación que permite a los economistas plantear sus políticas

macroeconómicas y la liberalización del comercio internacional. En este esquema, no sólo es responsable el Estado de promover la competitividad, o las mismas organizaciones mercantiles con sus directivos y empleados; sino también la academia, la sociedad civil, la cooperación internacional y las ONG, puesto que todas participan en la vinculación de los centros de producción con los mercados. (Garay S. citado por Jaramillo, 2017)

En este contexto, la competitividad debe estar relacionada también con el incremento sostenido de los niveles de vida de la población, así como la optimización de la estructura productiva y la infraestructura. De allí, que una ideal competitividad, requiere de excelentes políticas implementadas por los gobiernos, además del desarrollo e innovación tecnológica.

En síntesis, entender, comprender en toda su dimensión el concepto de competitividad, es esencial debido al valor para explicar toda la problemática que proyecta la creación de los factores prioritarios en economías de escaso desarrollo, resulte viable en procesos de desarrollo o de crecimiento de algunos sectores. En efecto, la teoría de la competitividad convierte en aceptada la idea de que es imprescindible generar factores productivos y competencias en economías de escaso progreso; estas palabras tejen un nuevo sentido, destacando que la competitividad como concepto debe ser rescatada en toda su complejidad, cuando se trata del diseño de estrategias incluyentes y de impacto efectivo sobre los procesos sociales económicos de los países.

La competitividad en el desempeño de las organizaciones.

Las políticas públicas en las organizaciones, debe ser transparentes encauzadas en el sentir de los gerentes y empleados para el logro de metas, objetivos y competitividad en el desempeño de las mismas. De esta manera, Barrows, Dabney, Heyes y Rosenberg (2018), señalan que estas políti-

cas, deben fundamentarse en una adecuada comprensión de la conducta humana. Para tal fin, quien direcciona, planifica las normativas inherentes a estas políticas y toma las decisiones, tendrían que hacerlo desde el sentir humano enraizado con las exigencias y expectativas de la competitividad de las organizaciones.

Frente a este panorama, el artículo 284 de la Constitución de la República de Ecuador, en las políticas económicas menciona que están orientadas la productividad y competitividad sistémica y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

Visto de este modo, la ventaja de su desarrollo y ejecución subyace en el punto de partida donde se define qué medida propiciar, cómo evaluarla y cómo ejecutarla, para propiciar la producción efectiva y la competencia viable en las organizaciones tanto públicas como privadas que hacen vida en país. Resulta oportuno recalcar, que las ventajas competitivas toman en consideración aquellas estrategias que son adaptadas para alcanzar el prestigio empresarial.

Asimismo, cabe mencionar que las organizaciones realizan sus actividades comerciales en un entorno competitivo y dinámico, que día a día es cambiante, producto de las oportunidades que ofrece o de las amenazas, por esta situación las empresas tienen que implementar acciones competitivas para adaptarse a las demandas del entorno, enfrentar a los competidores con la finalidad de mantener ventaja competitiva y alto desempeño organizacional (Porter, 1994).

Estas apreciaciones permiten dilucidar que la perspectiva dinámica competitiva, explica el comportamiento estratégico de las organizaciones y los competidores que planean e implementan las acciones para enfrentar a la competencia. (Chen y Miller, 2018). Por tal razón, la ventaja competitiva debe incidir en el desempeño organizacional, que tiende a relacionar la teoría de la

organización y la administración estratégica; de este modo en este espacio competitivo, las personas y las empresas están interrelacionadas desempeñando con velocidad sus comportamientos competitivos, en este caso utilizan diferentes recursos y capacidades. Por consiguiente, las organizaciones deben aplicar acciones competitivas adecuadas para responder las demandas externas que permitan generar y mantener ventaja competitiva para alcanzar altos niveles en los mercados tanto nacionales como internacionales o de sobrevivir en ellos.

Bajo estas circunstancias, se buscó dilucidar la construcción de un saber; para transformarlo en un aporte teórico, propio de la técnica de análisis mencionada. Seguidamente se muestran los hallazgos más relevantes que son las definiciones de las categorías de la investigación, la unidad de análisis e interpretación que fueron registrados en una matriz diseñada por la investigadora, que se detalla a continuación.

Tabla 1. Matriz de hallazgos

| Categoría | Unidad de análisis /texto | Interpretación |
|---------------------------|---|--|
| Teoría De Simón | Las decisiones se toman como un criterio de racionalidad limitada, mientras más grande sea la organización, mayor será el número de dimensiones que tendrá que abordar para tomar una decisión trascendente. (Simón, 1980) | En este contexto, sin una acción es el logro metas es escaso o nulo, por ello las decisiones tienen que operar para el futuro. Por tal motivo, es necesario buscar alternativas viables que propicien el alcance de objetivos de acuerdo a las limitaciones y eventualidades existentes. |
| Competitividad | La competitividad, habrá que barajarla a la luz de la denominada “cuarta revolución industrial”, entendida como “el internet de las cosas” (Alarcón, 2016) | La posición del autor, ilustra un aspecto básico inherente a la tecnología, suposición que se apoyada en las plataformas, en donde las personas, los dispositivos y los bienes interactúan en un tiempo y en un espacio determinado, esto permitirá construir la competitividad. Desde esta perspectiva, la competitividad es un fenómeno global que tiene su fundamento en la política industrial de un país y las estrategias empresariales. |
| Toma De Decisiones | Es el núcleo de la planeación, se define como: “La selección de un curso de acción entre varias alternativas, no puede decirse que haya un plan a menos que se haya tomado una decisión” (Wehrlich, Cannice y Koontz, 2017) | De acuerdo a este planteamiento, la toma de decisiones resulta un compromiso elevado, por parte de los integrantes de una empresa, para implementar decisiones, incentivando que éstas permitan pensar de forma estratégica. |

Síntesis integrativa

Las posiciones de los diferentes autores, encontradas en los documentos de la literatura e interpretados en esta matriz, son significativos para aplicarlos en cualquier empresa. Con esta perspectiva, estos postulados conducen a la aplicación de la Teoría de Simón, para la mejora de las organizaciones donde convergen las decisiones que se deben tomar en un ambiente en el que prevalece un poco de incertidumbre. Por tal motivo, es adecuado que para tomar una decisión los gerentes o líderes tomen las siguientes previsiones: comprender las

diferencias culturales, premisas que dependen de los valores, las creencias, actitudes y patrones de comportamiento de las personas involucradas y las políticas de la organización o empresa.

Estas posibilidades, se concatenan con la utilización de un proceso efectivo de toma de decisiones, integrada con la información y el análisis necesario para resolver un problema en particular, además fomenta y guía la acumulación de información, siendo sencillo, confiable, flexible y fácil de

utilizar. Ante este particular, se aduce que decidir es una función esencial del gerente y de cualquier ser vivo para garantizar su supervivencia. (González y Obuchi, 2010).

Cada categoría expuesta: Teoría de Simón, toma de decisiones y competitividad, con sus particularidades, constituyen un entramado de posibilidades operativas, que requieren de la re-significación o redefinición que propicien nuevos enfoques razonados y acertados de análisis de las decisiones para asegurar en una organización un óptimo desarrollo y crecimiento, práctica que generará incrementos precisos en el grado de competitividad en la empresa.

Estos supuestos se complementan con los postulados de Quintana (2016), al señalar que la competitividad, que tiene una organización tanto pública como privada, le permiten alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno económico. Desde este criterio, en esta era cambiante de competencias, es imprescindible emprender labores óptimas que hagan posible incrementar el grado de competitividad en las empresas; en los que se establezcan los siguientes mecanismos: subsanar debilidades, aumentar la misión, visión, objetivos y metas, posicionar las ventajas de competencia, entre otros.

Aunado a lo anterior, se considera de acuerdo a la posición de la investigadora, que la toma de decisiones, debe involucrar situaciones que requieren de una solución específica de gran complejidad, subyacente como algo cotidiano y nato del ser humano, tomar una decisión adecuada necesita de un arduo y riguroso proceso, es decir siempre cambian el contexto y las condiciones.

Como resultado final, se hace referencia a una breve construcción teórica inherente al temático objeto de la investigación. De acuerdo a la visión de la investigadora, para que la toma de decisiones sea integral, adecuada, efectiva no debe tomarse a la ligera ni rápido, sino que implique lo

confiable y racional, consecuente con la identificación de algunos aspectos esenciales como los recursos imprescindibles para aplicarla; el método que incluye la estrategia, selección y análisis del método más adecuado para la integración de los recursos con distintos elementos.

En este sentido, un método planificado de manera correcta proporcionará la confiabilidad al proceso y la alternativa elegida. De igual forma, la experiencia en la que están inmersas las percepciones, los conocimientos y la capacidad, constituyen un factor esencial para las decisiones que están supeditadas a una realidad compleja y que deben ser resueltas; a estas premisas se le añade la inteligencia emocional como alternativa que garantizaría la calidad y la excelencia dentro de la empresa.

Cabe señalar, que se está ante la posibilidad de un nuevo reto en la toma de decisiones, con la intervención de la inteligencia emocional, propiciando se consolide un cambio en la competitividad de las empresas, haciendo de los aspectos mencionadas un proceso continuo; este compendio para incentivar a los gerentes y empleados de las organizaciones, a fortalecer la competitividad hacia la toma de decisiones como tarea innovadora para que la empresa alcance los resultados esperados, de manera eficiente y excelente.

Figura 1. Hacia la toma de decisiones para la competitividad



De este modo, la inteligencia emocional se vislumbra como la manifestación de disposiciones que deben desarrollarse para mantener una relación en espacios de interacción, entre ellas se encuentran: la toma de decisiones, las iniciativas que estimulan el mejoramiento y la calidad en la ejecución de distintas tareas, los incentivos para el desarrollo de la comunicación y la confianza entre los individuos, la construcción de relaciones dentro y fuera de los espacios (Goleman y Boyatzis, 2008).

La toma de decisiones al integrar la inteligencia emocional, debe involucrar: Visión y misión de la empresa, objetivos, planeación estratégica, la innovación con el acceso a las plataformas, las condiciones de tiempo y contexto, entre otros elementos que pueden surgir y ampliarse en otras investigaciones.

Este entramado teórico, se complementan con la afirmación de González (2011), quien alude: “Llega un momento en que la sociedad requiere de un tipo de conocimiento nuevo para resolver sus problemas”. Esta categorización, se aproxima a la construcción teórica inherente con la competitividad y la toma de decisiones propuesto en este estudio.

Conclusiones

Se infiere que la racionalidad en la toma de decisiones comprende el alcance de una meta que se logra con acción. De ahí que el proceso de la toma de decisiones conduce a la identificación de un problema con la premisa de buscar alternativas de solución y resolver.

Los que tomen decisiones debe ser totalmente objetivos y poner en práctica su inteligencia emocional; alternativa que facilitará el alcance de la elección y así se compromete con la exitosa implementación de la misma y en la medida que sean asertivas ayudara a la competitividad de la organización.

Esta nueva categoría la inteligencia emocional insertada a la toma de decisiones y la competitividad da la transformación para la consolidación de una teoría innovadora, que incluya herramientas de las decisiones estratégicas y el enfoque racional, que toma como base la aplicación de la inteligencia emocional en el proceso de la toma de decisiones, que involucra una serie de aspectos significativos para las organizaciones.

Este nuevo constructo teórico ayudará a la reducción de los riesgos que involucra la decisión. Todo esto se puede discurrir

para la búsqueda de la competitividad.

En el campo académico surge una nueva visión de accionar para la toma de decisiones, que involucra la inteligencia emocional concatenada a la racionalidad para la toma de decisiones hacia lograr una mejora en la capacidad de competitividad en una organización.

Los decisores deberían plantearse poner en práctica esta teoría en beneficio de su organización y para su propio acontecer debido a que se puede emplear en cualquier momento y circunstancia de la vida.

Bibliografía

- Alarcón, D. (2016). La cuarta revolución industrial, un enorme desafío para el mundo. *El Tiempo*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/novedades-tecnología/cuarta-revolución-industrial-un-enorme-desafío-para-el-mundo/16611909>
- Barrows, A., Dabney, N., Hayes, J. y Rosenberg, R. (2018). Behavioral Design Teams. A Model for Integrating Behavioral Design in City Government. Ideas42. https://www.ideas42.org/wp-content/uploads/2018/04/BDT_Playbook_FINAL-digital.pdf
- Bethencourt, J. T. & Cabrera, L. (2011). Personalidad y toma de decisiones vocacionales en universitarios. *Relieve*, 17.
- Borea, Fabián. (2005). Módulo Introductorio: Teoría de la Decisión. Decisión. Número 1. Universidad Nacional de la Matanza. <http://www.cienciared.com.ar/ra/revista.php?wid=4>[Consulta: 2021, Julio 1]
- Bonome, María (2010) La Racionalidad en la Toma de Decisiones: Análisis la Teoría de la Decisión de Hebert A. Simon. Netbiblo, S.L. España
- Canós, Darío; Pons Morera, Carlos; Valero, María y Maheut, Julien (2012). Toma de decisiones en la empresa: proceso y clasificación. Universidad Politécnica de Valencia. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10251/16502> [Consulta: 2021, Julio 3]
- Castro Martín, Pablo. (2014). Toma de decisiones asertivas para una gerencia efectiva. Ensayo de grado. Universidad Militar Nueva Granada
- Chen, M-J., y Miller, D. (2018). Competitive dynamics: Toward a multidimensional transcendence. *Academy of Management Proceedings*. <https://doi.org/10.5465/ambpp.2013.12959abstract>
- Estrada Gallego, F. (2011). Hebert A. Simon y la economía organizacional.
- Fuentes, E. y Véliz, G. (2017). La competitividad global. *Revista Empresarial, ICE-FEE*. Octubre –Diciembre. Edición No. 44 vol. 11 – No. 4 – Pá41-47
- Goleman, Daniel; Boyatzis Richards (2008) La inteligencia social y la biología del liderazgo. Harvard Business School Publishing Corporation. Disponible https://www.academia.edu/download/55372353/LanInteligencianSocial___745a-2f273212fdc___pdf
- González, E. (2011). Conocimiento empírico y conocimiento activo transformador: Algunas de sus relaciones con la gestión del conocimiento. *Revista Cubana de ACIMED*, 22(2), 110-120. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S102494352011000200003
- González, M. y Obuchi, R. (2010). La ciencia, el arte y la psicología de decidir. *Debates lesa*
- Gutiérrez Borja, D y Barandica Escorcía, D. (2020). Toma de decisiones en la empresa Tenaris de la ciudad de Cartagena de Indias – Departamento de Bolívar. Corporación Universidad de la Costa.
- Jaramillo, Lotero, R. (2017). Una mirada a la competitividad. *Dictamen Libre*, pp. 87 - 98 Edición No. 20. Enero – Junio. Universidad Libre. Barranquilla, Colombia.
- Martínez, Ana. (2016). Acercamiento al proceso de toma de decisiones en las pymes del sector industrial de la ciudad de Duitama, Boyacá, Colombia. Volumen 16-Nº 1 Año 2016 Págs. 48 – 60
- Navarro, O; Ferrer, W. y Burgos, O. (2018). La calidad como factor estratégico en el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2), 171-174. Epub 03 de febrero de 2018. Recuperado en 21 de diciembre de 2020, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200171&lng=es&tlng=es.
- Pliego, A. y García, F. (2015). Manual práctico para la optimización de toma de decisiones. Madrid: Pearson Educación. <https://elibro.net/es/ereader/uleam/45357>
- Porter, M. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires: Javier Vergara Editores S.A.

Porter, M. (1994). Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior. CEC-SA.

Quintana, V. (2016). Competitividad e Innovación Empresarial. Universidad Católica de El Salvador. Obtenido de <http://repositoriounicaes.cato-lica.edu.sv/handle/123456789/160>

Simon, Herbert. (1980). El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos decisorios en la organización administrativa, Madrid: Aguilar.

Wehrich, H., Cannice, M y Koont, H. (2017). Administración. Una perspectiva global, empresarial y de innovación. México. Décimo quinta edición. Mc Graw-Hill. Interamericana Editores.

Cómo citar: Rodríguez Bravo, A. G., Alava Holguín, V. K., & Choez Indacochea, A. M. (2023). Hacia la competitividad desde la toma de decisiones en una organización. *Revista Ciencia Y Líderes*, 2(2), 70–82. <https://doi.org/10.47230/revista.ciencia-lideres.v2.n2.2023.70-82>