



Qué pueden aprender los emprendedores del método de toma de decisiones a prueba de estrés de la CIA?

Mayo 2025

Roberto Alvarez, Ph.D

Emprendimientos - Entrenamiento Corporativo

El mundo de las startups es casi siempre un entorno de alto riesgo. Como en un operativo de espionaje o inteligencia, el proceso del emprendimiento no es siempre lineal y el logro de objetivos a menudo suelen ser complejo, principalmente por el nivel de incertidumbre y los cambios constantes en el mercado. En este escenario, los emprendedores enfrentan una presión constante, en el que decisiones cruciales, que pueden hacer o deshacer sus proyectos, deben ser adoptadas rápidamente. Un error puede precipitar el desastre o derrumbar todo lo construido.

En este tipo de entorno, los modelos tradicionales de toma de decisiones suelen ser ineficientes: en algunos casos son demasiado lentos, demasiado complicados en otros, y por lo general están desconectados de la realidad que enfrenta el emprendedor, una realidad con mucha presión, estrés y cambios constantes. Es por esto que los emprendedores requieren de un sistema de toma de decisiones ágil, eficiente y que funcione en situaciones extremas; un sistema como el que aplican los agentes de la CIA (la Agencia de Inteligencia de los Estados Unidos) para prevenir y/o gestionar situaciones de alto riesgo bajo extrema presión como, por ejemplo, un ataque terrorista o el rescate de rehenes.

El método de toma de decisiones de la CIA

Puede parecer extraño encontrar similitudes entre el espionaje y el manejo de los emprendimientos, pero, los principios fundamentales que la CIA usa para entrenar a sus agentes ofrecen lecciones valiosas para navegar en las aguas turbulentas de los negocios. No se trata de dominar tácticas de espionaje o usar herramientas sofisticadas para obtener información del enemigo, sino de tomar decisiones inteligentes bajo situación de incertidumbre y presión. Esto es, adoptar una mentalidad y estrategias que prioricen la claridad, la velocidad y la adaptación en medio de la complejidad.

Los tres recursos clave de la CIA

En una entrevista realizada por BigThink, ex agente encubierto de la CIA y Veterano de la Fuerza Aérea de Estados Unidos, Andrew Bustamante, explica que las operaciones de la agencia se basan en la comprensión fundamental de tres recursos clave:

- Energía: La capacidad física y mental para realizar tareas.
- Tiempo: El recurso más valioso e irremplazable.
- Dinero: Capital financiero, que puede recaudarse o reponerse.

La clave, de acuerdo con Bustamante, está en la priorización del tiempo. Mientras que la energía puede renovarse con descanso y el dinero puede conseguirse, el tiempo es finito (no se puede recuperar, no se puede recargar, tal como ocurre con la energía y el dinero). Por experiencia propia, los emprendedores lo saben muy bien: el reloj corre con plazos inmediatos para asegurar financiamiento, evaluar el mercado, ajustar las estrategias o la constante presión de la competencia.

El principio de “la siguiente tarea más rápida”

Para gestionar la presión del tiempo en situaciones de alto riesgo, la CIA aplica un principio sorprendentemente simple pero extremadamente eficaz: “Haz la siguiente tarea más rápida”. Bustamante explica que, en situaciones abrumadoras, es mejor priorizar la acción inmediata que caer en un análisis excesivo. La idea es dividir grandes desafíos en pasos pequeños y ejecutables. Así es como funciona en la práctica este método:

1. Reconocer la saturación de tareas

El primer paso, fundamental en este proceso, es admitir que estás abrumado por un montón de tareas pendientes. Muchos emprendedores saben que están estresados, con muchas tareas de por medio y aun así intentan “hacer todo” al mismo tiempo, lo que irremediabilmente conduce al agotamiento y decisiones precipitadas o incluso desesperadas. La CIA llama a esto “saturación de tareas” y recomienda evitarla a toda costa.

2. Reducir la carga de trabajo

Si el emprendedor está consciente de la sobre carga en el trabajo, el siguiente paso es reducirla a un nivel que sea manejable. La regla general de la CIA recomienda revisar la lista de prioridades y eliminar al menos dos prioridades o tareas pendientes de la lista activa. Si el emprendedor tiene siete prioridades en su lista, entonces debería eliminar dos de ellas y concentrarse en cinco. Esto libera recursos mentales y mejora el rendimiento. Para el emprendedor esto podría significar concentrarse en lo más importante, decir “no” a tareas que no son prioritarias o incluso, delegar tareas a otros para acortar la lista de pendientes.

3. Priorizar por tiempo

El tercer paso consiste en priorizar el tiempo (el recurso máspreciado que no se puede recuperar o recargar). Priorizar por tiempo significa organizar las tareas que pueden ser completadas más rápidamente. En la práctica, el emprendedor debería preguntarse: “¿Qué puedo terminar en el menor tiempo posible?” Esto es fundamental para dar sentido de acción al proceso y, sobre todo, evitar la parálisis por análisis y la ineficiencia de dispersar recursos y concentración en un frente amplio de tareas pendientes. Cuando el emprendedor no prioriza tareas por tiempo, trata de resolver varias problemas al mismo tiempo sin la debida concentración de recursos y esfuerzos, sin un claro sentido de dirección que la demanda el proceso. Como consecuencia la toma de decisiones es a menudo, precipitada o incluso improvisada lo que afecta la dirección y eficiencia del proceso.

4. Ejecutar y generar sentido de dirección y acción

Si el emprendedor es capaz de identificar prioridades y luego enfocarse en las actividades que requieren menos tiempo; es decir la tarea más rápida en la lista de prioridades, este simple hecho genera un efecto psicológico de logro, un sentido de victoria y satisfacción lo cual se traduce en una acumulación de energía y confianza que facilita el siguiente paso. Al enfocarse primero en las tareas prioritarias que requieren menos tiempo, el emprendedor experimenta una sensación de logro y satisfacción. Esta victoria temprana genera energía y confianza, facilitando la continuación del trabajo.

El principio de la “tarea más rápida” y la psicología de acción

El principio de “la tarea más rápida” no es solo una técnica probada de administrar el tiempo más eficientemente, sino que es también una herramienta psicológica poderosa. Aquí están las razones:

- **Vencer el estrés:** En situaciones de presión, el cerebro puede paralizarse por el exceso de información y el miedo a cometer errores. Al enfocarse en una acción rápida, se evita esa parálisis y se inicia el movimiento.
- **Ganar confianza:** Cada tarea completada, por pequeña que sea, libera dopamina, un neurotransmisor asociado con la motivación y la recompensa. Esto crea una sensación de progreso que impulsa el rendimiento.
- **Mantener el enfoque:** En un mundo lleno de distracciones, este principio ofrece claridad. Elimina el ruido mental al enfocar la atención en un solo objetivo alcanzable.

Adaptabilidad: Este método obliga a reevaluar constantemente la situación. En startups, donde todo puede cambiar rápidamente, permite ajustar el rumbo sin perder impulso.

El método de la CIA en el mundo de emprendimientos

Acá están algunos ejemplos de cómo este principio se puede aplicar en escenarios reales de negocios:

1. Del caos a la eficiencia

Escenario:

Sarah, es la fundadora de un startup, está lanzando un software especializado para comercios minoristas. Ella está a cargo de todo: programación, depuración del programa, pruebas de marketing, reuniones con inversores. Está saturada.

Enfoque CIA:

Sarah reconoce que esta abrumada con tareas y hace una lista de prioridades. Prioriza por tiempo: entre responder un correo urgente que toma 15 minutos y depurar el programa que toma alrededor de tres horas. Comienza con el correo inmediatamente.

Resultado:

Esa pequeña victoria le da claridad. Luego agenda una reunión con un cliente. Cuando vuelve a la depuración del programa, lo hace con más enfoque y energía.

Al dividir su carga en tareas pequeñas y manejables, Sarah recupera el control, reduce el estrés y aumenta su productividad.

2. Tomar decisiones bajo presión

Escenario:

Un startup que trabaja en el reciclaje de goma, recibe una oferta de asociación estratégica por parte de una Corporación internacional. Es una decisión urgente y compleja que debe ser tomada con un plazo perentorio.

Enfoque CIA:

En vez de paralizarse y tratar de hacer varias cosas al mismo tiempo, los fundadores toman acciones que pueden ser completadas inmediatamente (priorizar por tiempo y delegar tareas)

- Delegan la revisión de la propuesta a su asesor legal
- Programan una reunión con un asesor financiero
- Redactan preguntas clave para los potenciales socios (la Corporación internacional)

Resultado:

Obtienen la información necesaria sin estancarse. Deciden con seguridad dentro del plazo.

3. Gestionar el crecimiento

Escenario:

Una tienda virtual en rápido crecimiento experimenta crecientes dificultades: retrasos en envíos, reclamos del clientes y deficiencias en el despacho de pedidos.

Enfoque CIA:

El emprendedor, aplica el principio de “la siguiente tarea más rápida”:

- Aprueba horas extra para resolver el envío de ordenes retrasadas
- Asigna un miembro del equipo para investigar las razones más frecuentes de reclamos
- Solicita información estadística de los últimos tres meses con relación al manejo de órdenes, atención al cliente y finanzas
- Programa una reunión de trabajo con su equipo para decidir estrategias de solución a largo plazo

Resultado:

Se abordan los problemas inmediatos mientras se planifican los complejos. El equipo se enfoca y mejora la eficiencia.

4. Liderar equipos con agilidad

Escenario:

Un equipo de marketing debe lanzar una campaña urgente, pero hay desacuerdos sobre la estrategia y metodología.

Enfoque CIA:

El líder del equipo pide a cada miembro que envíe tres ideas por escrito en una hora. Luego organiza una reunión breve para discutir y seleccionar la opción más rápida de implementar.

Resultado:

El equipo acuerda una solución híbrida que se lanza a tiempo. Se fortalece la responsabilidad y la colaboración.

Un nuevo sistema operativo para emprendedores

El método de toma de decisiones de la CIA ofrece un sistema operativo valioso para el mundo startup. Al centrarse en el tiempo, la simplicidad y la ejecución, los emprendedores pueden:

- **Aumentar la eficiencia:** Hacer más en menos tiempo con acciones rápidas.
- **Reducir el estrés:** Transformar el caos en estructura.
- **Mejorar la toma de decisiones:** Actuar con confianza, incluso con información limitada.
- **Fomentar la agilidad:** Adaptarse rápidamente a los cambios.
- **Empoderar equipos:** Crear una cultura de acción, responsabilidad y ejecución veloz.

Aunque el mundo de las startups no involucre operaciones encubiertas ni espionaje internacional, el éxito también depende de cómo se maneja la presión. Adoptar los principios del método de la CIA puede transformar al emprendedor de un bombero reactivo a un estratega proactivo, convirtiendo el caos en orden y la incertidumbre en oportunidad.