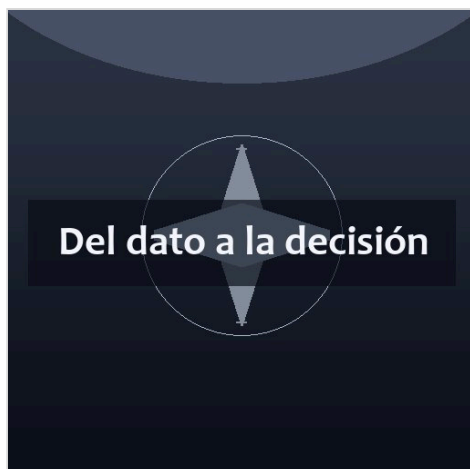


L U M B R E



Del dato a la decisión

Grado: 1

Materia: Comunicación Científica y Tecnológica · Responsabilidad Profesional

11/10/2026

- Resultados
- Escritura
 - Informe tecnico
 - Estructura IMRyD
 - Referencias APA
- Visualizacion
 - Honestidad
 - Escalas
 - Contexto
- Decision
 - Dato a insight
 - Insight a accion
 - Presentacion

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.



La pregunta real del destinatario

El error del científico de datos junior es entregar un modelo. El del senior es entregar una decisión sustentada. Nadie paga por una matriz de confusión: se paga por saber qué hacer el lunes por la mañana.

Un argumento accionable tiene cinco piezas, en este orden: **la decisión en juego** (qué se va a hacer o no hacer), **la evidencia** (qué dicen los datos), **la incertidumbre** (qué tan seguro es eso), **el costo del error** (qué pasa si nos equivocamos) y **la recomendación** (qué hacemos).

La pieza que más se omite es el costo del error, y es la que convierte un análisis en una decisión: sin saber qué se pierde en cada dirección, no hay forma de elegir.

Pieza	Formulación útil	Si falta, el lector...
Decisión en juego	«¿Debemos cambiar la política de stock...?»	no sabe qué se le está preguntando
Evidencia	«el 23 % de las roturas ocurre en la categoría X»	recibe números sin destino
Incertidumbre	«con un intervalo de 19 % a 27 %»	no sabe cuánto confiar

Pieza	Formulación útil	Si falta, el lector...
Costo del error	«sobrestimar cuesta 40 k/año; subestimar, un 6 % de ventas»	no puede sopesar
Recomendación	«priorizar X en el trimestre, reevaluar en julio»	sale sin saber qué hacer

La estructura narrativa

El formato «pirámide invertida» funciona: abre con la conclusión y la recomendación, justifica después. Quien decide tiene tres minutos; si tu hallazgo llega en el minuto veinte, no llega.

1. Párrafo 1: la recomendación y su efecto esperado en la métrica que ya conocen.
2. Párrafo 2: la evidencia principal, con el número exacto y su incertidumbre.
3. Párrafo 3: qué podría cambiar la conclusión y qué monitorear.
4. Anexos: método, datos, validaciones y lo que se intentó y falló.

Contrasta la inacción

Enuncia siempre la alternativa que descartaste y por qué: «consideramos no hacer nada y costaría X». Una recomendación sin alternativa contrasada parece una preferencia, no un análisis.

Traducir incertidumbre a lenguaje de decisión

- «El efecto es estadísticamente significativo» no le dice nada a un director. «En 8 de cada 10 semanas similares, esta política habría ahorrado dinero» sí.
- Da el rango, no sólo el punto: «entre 40 y 60 clientes» es más útil que «51 clientes».
- Cuantifica tu confianza: «alto», «medio», «bajo», y di qué la bajaría.
- Distingue reversible de irreversible: para lo reversible, equivocarse barato justifica actuar con evidencia más floja.

1. Un análisis detecta un patrón con intervalo de confianza ancho que incluye el cero. ¿Cuál es la recomendación más honesta?

- ☐ Actuar ya: el punto estimado es positivo
- ☐ No afirmar el efecto; precisar la estimación o aceptar la inacción mientras tanto
- ☐ Quitar el intervalo porque confunde al lector
- ☐ Reducir el umbral de significación para que salga positivo

2. Presentar la recomendación al final del informe, después de todo el método, es casi siempre la mejor estrategia con una audiencia directiva.

☐ Verdadero

☐ Falso

3. Une cada pieza del argumento con su frase modelo.

3.	left	-----
3.	left	-----
3.	left	-----
3.	left	-----
3.	left	-----

Opciones: right · right · right · right · right

Errores que matan la decisión

- Presentar el análisis sin la decisión: informe brillante, lunes exactamente igual.
- Ocultar los datos que contradicen: la decisión se tomará igual, pero sobre evidencia incompleta que alguien sacará a la luz.
- Confundir correlación con palanca: «X sube con Y» no prueba que mover Y mueva X.
- Pedir más datos indefinidamente: la parálisis por análisis es también una decisión, y casi siempre cara.

Ejemplo resuelto: del número a la acción

1. Dato bruto: tasa de churn 4.2 % en el segmento joven frente a 3.9 % general.
2. Pregunta que importa: «¿invertir en retención del segmento joven se paga?»
3. Evidencia: la diferencia es de 0.3 puntos con intervalo de -0.1 a $+0.7$: el efecto podría ser nulo.
4. Costo: la campaña cuesta 60 k y para amortizar se necesitan retener 1.4 puntos de churn.
5. Recomendación honesta: no lanzar todavía; ampliar la ventana de medición a dos trimestres y reevaluar, porque el costo de lanzar sobre esta evidencia no está justificado.

Fíjate en el ejemplo: el mejor análisis del trimestre puede ser el que recomienda no gastar. La función del científico de datos no es producir acciones, es producir buenas decisiones, y a veces la buena decisión es esperar a tener evidencia digna de ese nombre.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

4. El argumento accionable



Comunicar resultados (repaso formal) https://www.educacion.es/curriculum/roc_padres_padres/conocimiento/comunicar-resultados-cientificos.html Estructura del discurso científico y adaptación a distintos públicos.

VIDEO

Video complementario

Recurso audiovisual para reforzar los conceptos.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=MlSJGmB00XQ>

5. Escribe un memorando de ocho líneas que lleve un dato que conozcas hasta una recomendación accionable, cubriendo explícitamente las cinco piezas. Indica al final cuál de ellas te costó más justificar con lo que realmente sabes.

APA Style [https://apastyle.apa.org/Guia oficial de citacion y referencias APA](https://apastyle.apa.org/Guia%20oficial%20de%20citacion%20y%20referencias%20APA).

Referencia curricular

Grado:	1
Materia:	Comunicación Científica y Tecnológica · Responsabilidad Profesional

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://univ.lumbre.lat/object/cdia-com1-005-del-dato-a-la-decision>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat