**SISTEMAS GERENCIAIS DE APOIO À DECISÃO**

**SISTEMAS DE INFORMAÇÃO (BACHARELADO) - 1/A**

**Unifran – Universidade de Franca**

Lenon Felipe Bordini

RGM: 16248643

05 de março de 2016

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Modelo | Pontos Positivos | Pontos Negativos |
| RACIONAL | * É o mais sistematizado e estruturado de todos * Define bem as etapas a serem seguidas pelo decisor, cujo objetivo é obter um resultado satisfatório * Pode ser aplicada em distintas situações | * É altamente burocrática e as diretrizes da organização são definidas através de regras formais * O indivíduo tem que identificar todas as alternativas existentes, prever as consequências de cada alternativa e avaliá-las de acordo com os objetivos e preferências * É uma tarefa praticamente impossível, pois o tomador de decisão não tem condições de possuir conhecimento sobre todas as variáveis influenciadoras do processo |
| PROCESSUAL | * Elucida as fases e os ciclos que subsidiam as atividades decisórias, aparentemente complexas e dinâmicas * Condição de flexibilidade, permitindo que os gestores realizem ajustes quando necessário | * O modelo tem um grande número de elementos * Quando os objetivos são claros, mas os métodos e as técnicas para atingi-los são incertos, a necessidade de tomar uma decisão dá início a um processo marcado por muitas interrupções e repetições |
| ANÁRQUICO | * Não possui pontos positivos, no texto ele é tratado como “lata de lixo” | * Não há clareza em relação aos problemas e às decisões * As organizações não apresentam coerência em relação às situações vivenciadas * Não segue nenhum tipo de estrutura e/ou sequência, uma vez que é regido pelo acaso e pela sorte * As preferências usadas na tomada de decisão são mal definidas e incoerentes * Trata as situações de forma obscura, assim como os processos e procedimentos não são muito bem definidos, o que gera falta de entendimento e insegurança em seus colaboradores |
| POLÍTICO | * Tem na política o mecanismo de apoio à decisão, ou seja, os atores ocupam diferentes posições e exercem diferentes graus de influência | * A organização não tem objetivos claros a priori * É foco de disputas internas de poder e de influência. Muitas vezes, os objetivos pessoais ultrapassam os organizacionais e, às vezes, prejudicam a própria organização |