

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS.**

**TOMA DE DECISIONES.**

**CATEDRÁTICO: MTRO. ANTONIO PÉREZ GÓMEZ**

**ALUMNO: LIC. JESUS ALBERTO OROPEZA NAJERA**

**MÓDULO 2 PLANEACIÓN ESTRATEGICA**

**ACTIVIDAD 7**

**FECHA DE ENTREGA 01 DE MAYO DEL 2016**

**TOMA DE DECISIONES**

El presente capitulo se tratara sobre la consideración de alternativas estratégicas, luego del análisis y diagnóstico, tanto interno como externo, teniendo claras las oportunidades o amenazas que presenta el medio ambiente, así como la definición clara y precisa de la áreas organizacionales que significa fuerzas y debilidades.

**Naturaleza de la solución de problemas administrativos.**

Si se busca valores económicos generalmente las soluciones será a corto plazo. Si se busca soluciones de valores cualitativos, generalmente será a largo plazo.

* **Problema y oportunidades.-** Problema es la situación que entorpece el logro de los objetivos; mientras q una oportunidad es la situación que no solo ayuda a lograr los objetivos, sino que además permite a la organización a rebasar dichos objetivos. Es importante para el estratega reconocer los antecedentes de unos y de otras para adelantarse al hecho.
* **Sistema decisorio:**

1. Detección de problemas.
2. Proceso racional de solución de problemas, con sus áreas perfectamente diferenciadas de:
3. Toma de decisiones que abarca la selección
4. Implantación de la solución.

* **Proceso de detección de problemas.** Existen indicadores que el estratega puede y debe considerar para adelantarse a situaciones que le puedan llegar a impedir el logro de los objetivos:

1. Desviación respecto a experiencias pasadas. Deberán analizarse los ambientes para determinar cuál o cuáles factores se convirtieron en amenazas reales o en qué áreas se ha debilitado la organización.
2. Desviación respecto al plan original. Cuando el resultado parcial no está resultado conforme a lo esperado es imperativo determinar las causas que originan la desviación, de forma que permita el encauzamiento de las acciones.
3. Otras personas. principalmente si son los usuarios que advierten ya sea por sugerencias o francamente por quejas.
4. Desempeño de los competidores. Si nuestra competencia está bien y nosotros mal, signo inequívoco es de que nuestras estrategias no son las adecuadas.

* **como y cuando decidir.** El estratega debe cuidarse de la manipulación y no caer en el juego del subordinado o del superior.

Existen algunas actitudes sobre las cuales es importante mencionar:

1. El problema es fácil de manejar. Cuando el estratega tiene esta percepción corre el peligro de minimizar el problema, sin considerar factores alternos.
2. El problema puede resolverse por sí mismo. Si dice que Napoleón acostumbraba a dejar las correspondencias en un rincón de su oficina. Si surgía un problema importante las abría y si no ahí las dejaba.
3. A quien le compete decidir. Se tiene que analizar una serie de cuestiones para saber a quién le compete.

**Proceso racional de solución de problemas.**

1. Investigación de la situación. Es importante evitar la aparición mental de una sola solución en detrimento de otra. En esta fase deberán identificarse los objetivos reales de la decisión, que sean congruentes con la misión, valores de la organización y objetivos aclarados.
2. Desarrollo de alternativas. Búsqueda de alternativas creativas, utilizando cualquier técnica proveniente de la tormenta de ideas.
3. Evaluación de opiniones y selección de la mejor.
4. Poner en práctica y hacer el seguimiento.

**Toma de decisiones.** Describe el proceso en virtud del cual una alternativa estratégica o curso de acción estratégico se selecciona como la manera de aprovechar una oportunidad o sortear una situación problemática.

Existen dos tipos de decisiones; las programadas son aquellas sistemáticas y repetitivas y la son programadas son aquellas de decisión de una sola vez mal estructuradas, de políticas nuevas. Las técnicas tradicionales son los que desde hace años, han desarrollado sus sistemas para tomar decisiones, tanto en situaciones programadas y no programadas. Las técnicas modernas se han desarrollado gracias a la generalización en el uso de las computadoras.

**Relación de la calidad objetiva y la aceptación.**

* La calidad de la decisión es más importante que su aceptación.
* La aceptación de la decisión es más importante que la calidad.
* La calidad y aceptación son igualmente importantes.
* Ni calidad ni aceptación son importantes.

**Racionalidad limitada.** Es la imposibilidad práctica de obtener toda la información que pudiese considerarse pertinente para la toma de decisiones.

**Superación de las barreras a la efectiva toma de decisiones.** Primero se debe definir la barrera, una vez definido surgen alternativas de solución. El estratega debe:

* Establecer prioridades: En ocasiones parece que todas las decisiones son prioritarias, se confunde urgente con importante.
* Administrar el tiempo: cuantas veces lo urgente no da tiempo para lo importante. El estratega debe ser disciplinado y dedicarle tiempo efectivo a su organización.
* Proceder de forma metódica y cuidadosa. Complementariamente al punto anterior, el proceder con método minimiza la probabilidad de error.

La toma de decisiones en muy importante para nuestra vida siempre debemos de analizar las ventajas y desventajas de una decisión pero debemos de tomar las decisiones ya que encamina nuestros objetivos y de ello depende el éxito o fracaso tanto del proyecto, del plan así como del estratega.