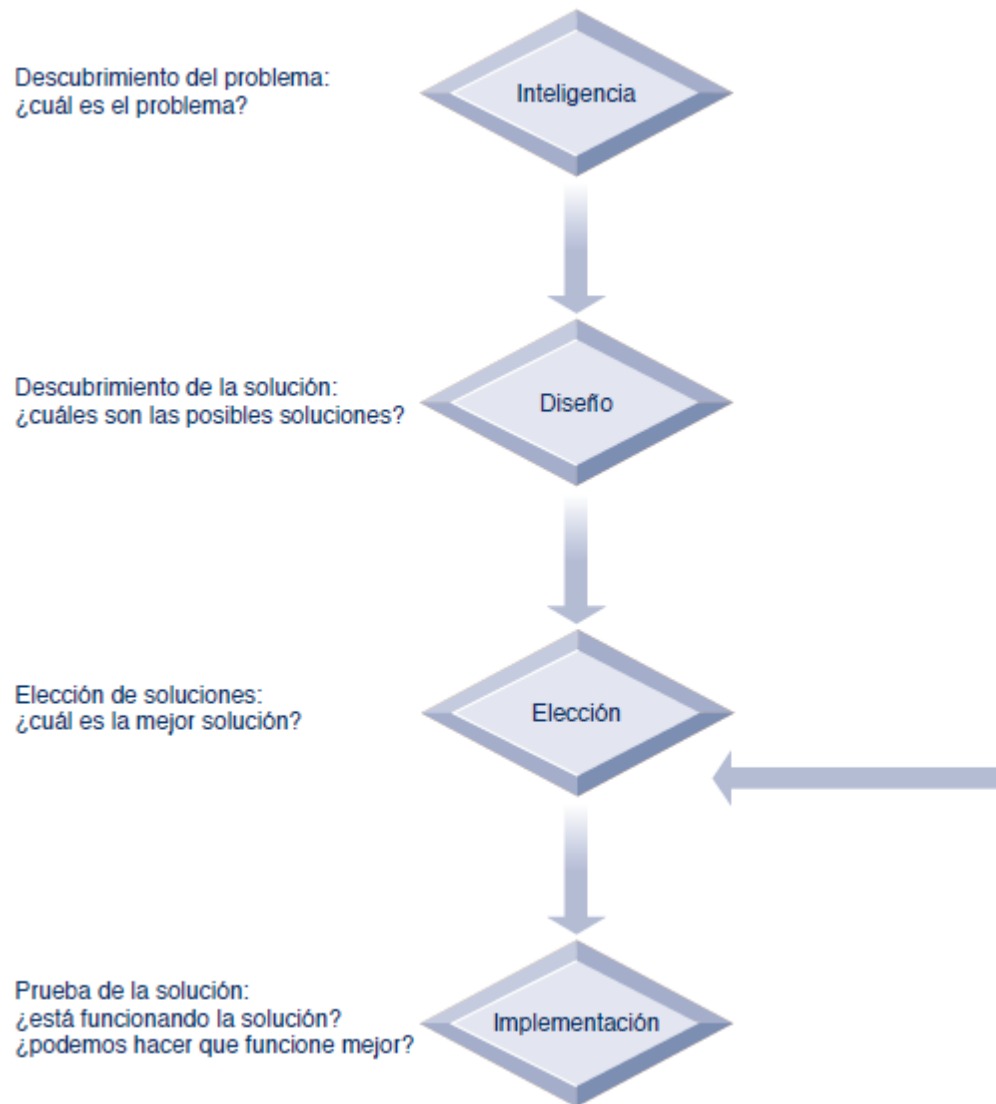


Toma de decisiones y Sistemas de Información

El proceso de la toma de decisiones



La inteligencia: consiste en descubrir, identificar y comprender los problemas que ocurren en la organización - ¿por qué se presenta un problema, donde y que efectos tiene en la empresa?

El diseño: implica identificar y explorar diversas soluciones para el problema

La elección: consiste en seleccionar alguna de las alternativas de solución.

La implementación: involucra hacer que la alternativa elegida funcione y continuar vigilando que tan bien se desempeña la solución.

Tipos de Decisiones:

La toma de decisiones en las empresas solía ser responsabilidad exclusiva de la administración.

En la actualidad, empleados de niveles inferiores son responsables de algunas de estas decisiones, a medida que los sistemas de información ponen la información a disposición de los niveles inferiores de la empresa.



Decisiones no estructuradas.

Son aquellas en las cuales el encargado de la toma de decisiones debe aportar buen juicio, evaluación y entendimiento para solucionar el problema.

Cada una de estas decisiones es nueva, importante, no rutinarias y no existe un procedimiento bien entendido o consensuado para tomarla.



Decisiones estructuradas.

Son repetitivas y rutinarias y su manejo implica un procedimiento bien definido que ahorra tener que tratarlas como si fueran nuevas cada vez que se toman.





Decisiones semiestructuradas.

Cuando las decisiones tienen elementos de ambos tipos mencionados, entonces se denominan semiestructuradas y en ellas sólo una parte del problema tiene una respuesta clara proporcionada por un procedimiento aceptado.



En general, las decisiones estructuradas se presentan con mas frecuencia en los niveles inferiores de la organización, en tanto que los problemas no estructurados son mas comunes en lo niveles mas altos de la empresa.

Niveles de toma de decisiones

En los niveles superiores de una organización, la capacidad para tomar decisiones no estructuradas adquiere más importancia.

Las habilidades para tomar decisiones no programadas en forma sistemática son de suma importancia .

A medida que se baja en esta jerarquía, las tareas que se desempeñan son cada vez más rutinarias, por lo que las decisiones en estos niveles serán más estructuradas (programadas).



Decisiones a nivel Operativo:

Las decisiones operacionales son hechas en el nivel más bajo de la organización como son los supervisores o coordinadores, quienes son los que realizan las operaciones diarias y rutinarias en la compañía.



Decisiones a Nivel Gerencial o Táctico:



- Las decisiones tácticas son las hechas en los niveles medios de la empresa, por los jefes de departamento. Estas decisiones conciernen al desarrollo de tácticas que ayudan a que se alcancen las metas estratégicas definidas por la alta dirección.
- Aunque las decisiones estratégicas se aplican en general a todos los departamentos en la empresa, las decisiones tácticas expresan las metas de la organización, pero de una manera departamental y específica.
- Por lo que, las decisiones tácticas son más específicas y concretas que las decisiones estratégicas y están orientadas a la acción.

Decisiones a nivel Estratégico:

MISSION-



Las decisiones estratégicas son esas que determinan las metas de toda la organización, su propósito y dirección, y generalmente son funciones de la alta dirección.

Las decisiones en este nivel también determinan como la empresa se relaciona con su medio externo, ya que las políticas estratégicas afectaran al negocio entero.

Estas políticas y metas no son muy específicas porque deben ser aplicadas a todos los niveles y departamentos en la empresa.

La decisión para entrar a un nuevo mercado es un ejemplo de decisión estratégica.

Requerimientos de información de los grupos encargados de tomar las decisiones clave en una empresa

