POR NIVELES

La clasificación por niveles se realiza en base al nivel jerárquico que ocupa la persona que realiza la decisión.

Las **decisiones estratégicas** se refieren a las decisiones que se toman para relacionar la empresa con su entorno. Son decisiones de gran trascendencia en cuanto que definen los objetivos y las líneas de acción a seguir en la empresa. **Suelen ser a largo plazo y tienen un carácter no repetitivo.** La información que se tiene para realizar este tipo de decisiones es escasa, y los efectos que producen estas decisiones pueden comprometer el desarrollo de la empresa e incluso su supervivencia. Por ello al tomar estas decisiones se requiere un alto grado de reflexión y de juicio por parte del decisor. Decisiones estratégicas serán por ejemplo la localización de la empresa, la capacidad que se le dota a la empresa (capacidad productiva), el lanzamiento de un nuevo producto al mercado (crecer, diversificarse).

**Las decisiones tácticas** son las decisiones que se toman en el nivel intermedio de la empresa por parte de los directores de departamento**. Las decisiones tácticas deben ayudar a conseguir los objetivos fijados a nivel estratégico, estas decisiones están subordinadas a las decisiones estratégicas.** Estas decisiones pueden ser repetitivas, y sus consecuencias tienen lugar en un plazo no muy largo en el tiempo, por lo general son reversibles, y sus consecuencias no son muy importantes a no ser que los errores se vayan acumulando. Ejemplos serán: las decisiones sobre una campaña de publicidad (se tomará a nivel del departamento de Marketing; reversibles).

**Las decisiones operativas** son las que se toman en el nivel más bajo de los directivos de la empresa**. Estas decisiones son repetitivas por lo que la información necesaria para tomar la decisión es fácilmente disponible.** Los errores se pueden corregir fácilmente, ya que su grado de manifestación es el corto plazo, y por lo tanto las sanciones en el caso de cometer un error son mínimas. Ejemplos: la programación diaria de la producción, un vendedor que se programa las visitas diariamente.

POR MÉTODO

Esta clasificación se realiza atendiendo al método utilizado para la toma de decisiones. Según esta clasificación se distingue entre **decisiones programadas y decisiones no programadas.**

Las decisiones programadas son aquellas decisiones repetitivas y rutinarias, por lo tanto, se puede establecer un método que ayude a la toma de decisión.

Las decisiones no programadas son nuevas, por lo tanto no se puede establecer ningún método previo para la toma de este tipo de decisiones, y esto es porque o el problema es nuevo, o porque es tan importante que merece un tratamiento especial, o aunque se trate de un problema repetitivo las condiciones internas o externas han variado y por lo tanto los métodos anteriores ya no sirven.

SÍNTESIS

Esta clasificación se puede considerar una síntesis de las dos anteriores. En esta clasificación se tiene en cuenta a la vez el método utilizado y el nivel que tiene dentro de la empresa la persona que toma la decisión.

Las decisiones estructuradas son aquellas que las fases de inteligencia, diseño y elección, son estructuradas, es decir, que se pueden emplear métodos previos para la resolución del problema. Estas coincidirían tanto con las decisiones programadas de la clasificación anterior como con la mayoría de las decisiones operativas. Ejemplos: la gestión de stocks. Sin embargo, también pueden existir decisiones estratégicas que sean estructuradas, como puede ser la localización de la empresa etc., que si bien es tomada por la decisión de la empresa son estratégicas, pero sí que existen modelos matemáticos para resolver el problema de localización de la planta de la empresa.

Las decisiones semiestructuradas. Su rasgo característico es que la fase de inteligencia no se puede formalizar, no se puede establecer un método para detectar el problema, pero una vez detectado el problema ya se pueden establecer modelos matemáticos en las fases de diseño y elección. Ejemplos: los planes de renovación de equipos. Esto correspondería con las decisiones tácticas, aunque algunas de las decisiones estratégicas pueden ser semiestructuradas como pueden ser la decisión de fusionar la empresa.

Las decisiones no estructuradas se caracterizan porque ninguna fase del proceso de toma de decisiones es estructurada. Estas coincidirían con las decisiones no programadas y con la mayoría de las decisiones estratégicas.