



UTN

Facultad Regional San Francisco

Tecnicatura Universitaria en Programación

Organización Empresarial

Docente

Ing. Mg. Alejandro Rivoira.

(Comisión 3)

Año lectivo 2024

Práctico Nro. 2 – Sistemas de Información en Funciones Empresariales

Equipo N° 4.

Peña, Iván Eduardo - Legajo N° 17556
Imbarrata, Maria Silvina - Legajo N° 17491
Rodriguez, Franco. - Legajo N° 17344
Carena, Alejo. - Legajo N° 17284

Índice

Pág. 2: Índice.
Pág. 3: Actividades / Consigna.
Pág. 4: Desarrollo / Respuesta.
Pág. 7: Bibliografía / Fuente.

ACTIVIDADES

1 - Nombrar 4 ejemplos de datos que estén en las empresas y transformarlos en información.

2 - Nombrar 2 situaciones en donde la información no es relevante, 2 situaciones en donde la información no es completa, 2 situaciones en donde la información no es precisa, 2 situaciones en donde la información no es actual.

3 - A continuación, se presentan las siguientes situaciones, analícelas e indique qué tipos de sistemas (SSG, SSD, STC, SPO) involucran las mismas en cada uno de los casos.

Caso 1: Farmacity.

Caso 2: Anselmi.

- a)** Registro de Factura por Compra de materias primas a crédito.
- b)** Registro de un Pago de una factura a un proveedor con 3 cheques a 30, 60 y 90 días respectivamente.
- c)** Pago de sueldos a empleados.
- d)** Recepción del pedido de un cliente.
- e)** Posibilidad de incorporación de nuevo empleado.
- f)** Envío de un pedido ya registrado, a un cliente, de mercadería que se encuentra en stock
- g)** Un auditor necesita saber el porcentaje de lo que los clientes le deben a la empresa, es posible de ser cobrado en los próximos 15 días.
- h)** El nuevo gerente de comercialización desea saber la variación mes a mes de las ventas, para sacar una conclusión acerca de la eficacia de la nueva publicidad lanzada en la línea de zapatillas.
- i)** Conocer los distintos patrones de compra de los clientes.
- j)** Un empleado que trabaja por horas le pide a su supervisor que le explique porque la cantidad que se le pagó la quincena pasada fue tan baja
- k)** El supervisor de almacenes sospecha que se están recibiendo facturas de proveedores por materias primas que nunca se han recibido.

l) Un vendedor no puede prometer a un cliente una fecha fija de entrega de los productos solicitados.

m) Apertura de una nueva sucursal.

Respuestas – Desarrollo

1- Datos que pueden transformarse en información:

- a) Ejemplo n° 1 - Datos: cantidad de empleados, cantidad de horas trabajadas y producción total. Información: del procesamiento de los datos precedentes se puede obtener la información de la productividad de la empresa o del área específica por trabajador.
- b) Ejemplo n° 2 – Datos: Producción total, cantidad de reclamos por garantía de productos. Información: Conjugando estos datos podemos obtener información sobre la calidad del proceso productivo de la organización.
- c) Ejemplo n° 3 – Datos: Energía consumida por la empresa (electricidad, gas, agua, etc.) y producción total, o cantidad de servicios prestados. Información: de la combinación de las variables mencionadas podríamos obtener información sobre la eficiencia energética y el impacto ambiental de la organización.
- d) Ejemplo n° 4 – Datos: Ventas totales de un producto e inversión en marketing. Información: Se podría analizar las ventas que tiene un producto en un período de tiempo determinado (un trimestre) y compararlas con las ventas en el siguiente trimestre, luego de haber lanzado una campaña de marketing. Podríamos obtener informes sobre el rendimiento del capital invertido en publicidad.

Se aclara que en los cuatro ejemplos dados son, habría que considerar varios supuestos y/o consideraciones que pueden influir directa o indirectamente en la información obtenida para cada caso puntual, para de esa manera obtener información precisa y fiable.

2- Información no relevante: Existe información que puede ser sumamente relevante para un área de la organización y al mismo tiempo, totalmente irrelevante para otra área de la misma empresa. Tal es el caso de un INFORME PRODUCTIVIDAD DE LOS TRABAJADORES para el área de Marketing, o la información que arroja una ENCUESTA DE SATISFACCIÓN del producto realizada a clientes, para el área de Distribución y Logística.

Información incompleta: Una organización que no registra formal ni informalmente todas sus operaciones, seguramente no contara con toda la información necesaria para la realización de sus informes contables, y eso podría afectar su toma de decisiones. La carga de datos en el alta de un cliente, donde no se pida toda la información necesaria, podría ser otro ejemplo de información incompleta que afectara posteriormente a las actividades de la

organización, como puede ser para una posterior facturación o campaña de marketing.

Información imprecisa: Una encuesta interna al personal o a clientes mal planificada, con preguntas poco claras o de interpretaciones ambiguas, puede arrojar información imprecisa y poco útil para la toma de decisiones. También pueden resultar información imprecisa, un informe sobre la cantidad de stock total de productos de una organización que no detalle o discrimine cantidad precisa de cada bien en particular.

Información Desactualizada: Podría darse el caso que contemos con información sobre tendencias del mercado que no se correspondan con la realidad actual, ya que los gustos y preferencias de los consumidores pueden cambiar rápidamente (dependiendo del producto, nicho o sector), y que por contar con encuestas o informes antiguos, tomemos decisiones desacertadas. Otro ejemplo podría ser, el que estemos tomando decisiones sobre el precio al que vamos a vender un producto, contando con listados de precios de proveedores desactualizados. Este último hecho se puede observar en períodos altamente inflacionarios donde los precios se actualizan con mayor frecuencia.

3- SISTEMAS DE INFORMACIÓN (SSG – SSD – STC – SPO)

Luego de un tiempo de debate, llegamos a la conclusión que ambas organizaciones bajo análisis, involucrarían, para cada caso en particular, las mismas áreas de decisión, ya que ambas empresas, se dedican principalmente al comercio, a la venta masiva de productos para consumidores finales (no producidos por ellos, salvo excepciones). Por tal motivo se responde un solo punto para ambas Organizaciones.

Otra aclaración que nos parece pertinente hacer, es el indicar que, una situación puntual como las detalladas a continuación, pueden involucrar uno o varios sistemas de información de diferentes niveles y áreas a la vez.

CASOS:

- a) Sistema de administración que involucra el área de Finanzas y Contabilidad. Podría involucrar al sistema de Manufactura si consideramos que con ese comprobante se registra un aumento en el stock de materia prima. Sistema de procesamiento de Operaciones, finanzas, cuentas por cobrar.
- b) Sistema de procesamiento de datos, finanzas, cuentas por pagar. Nivel de administración, que involucra a finanzas y contabilidad.
- c) Sistema de procesamiento de operaciones, remuneración. Nivel de administración que involucra al área de Contabilidad y RRHH. Nominas.
- d) Ventas y mercadotecnia. Nivel operativo. Sistemas de procesamientos de operaciones, seguimiento de pedidos. Procesamiento de pedidos.

- e) Nivel de Administración, Recursos Humanos. Sistemas de procesamiento de operaciones. RRHH y registro y datos de empleados. Análisis de costos de contratos.
- f) Nivel operativo, ventas y mercadotecnia, en la parte de distribución y logística. Nivel operativo, control de movimiento de materiales. Considerando que el área de Ventas y mercadotecnia es la encargada del procesamiento de pedidos y del “Seguimiento de los mismos”.
- g) Sistema de procesamiento de operaciones. Auditoría. Sistema a nivel Operativo. Contabilidad. Cuentas por cobrar.
- h) Sistema de información para la administración, Análisis de inversión de capital. Administración de ventas.
- i) Sistemas de información para la administración. Administración de ventas. Sistemas para el soporte de decisiones. Diagramación de producción.
- j) Sistema de procesamiento de operaciones. Sistemas a nivel operativo. Registro de datos de empleados y remuneración. Nóminas.
- k) Sistemas de procesamiento de operaciones. Control de movimiento de materiales. Auditoría.
- l) Sistema de información para la administración. Administración de ventas. Sistemas de procesamiento de operaciones. Seguimiento y procesamiento de pedidos.
- m) Una decisión de tal magnitud, involucra principalmente el **Sistema de soporte gerencial**. Pronósticos de ventas, Plan de operaciones, Planeación de utilidades, Planeación de mano de obra (todo a mediano y largo plazo). Pero indefectiblemente también va a involucrar en mayor o menor medida, información que surge del resto de sistemas de información de la empresa para tomar las decisiones correspondientes.

Fuente / Bibliografía

- <https://frsfco.cvg.utn.edu.ar/course/view.php?id=1622#section-5> (Filminas Organización Empresarial 2024.pdf).