

Proceso de la globalización

¿Cómo puede ayudar un sistema de gestión empresarial en la globalización?

Tenemos que defender como si este fuera el aspecto más importante.

Basarse en gente relevante para que no nos argumenten.

Por qué puede ser importante el proceso de internalización, para mí que quiero abrirme a nuevos mercados.

Puntos a tratar

(Mario)

Breve descripción de los sistemas de información

Papel de los sistemas de información en la globalización

Sistemas de información

Conocemos como sistema de información al conjunto de mecanismos empleados con el fin de administrar datos e información, como por ejemplo una base de datos o un cerebro humano.

Ejemplos de algunos Sistemas de información:

Sistemas de procesamiento de Transacciones (TPS)

Realiza la función de recopilar, almacenar, modificar y recuperar las transacciones, es un sistema dirigido a los comerciantes, se lleva a cabo mediante bases de datos.

Sistemas de soporte de decisiones (DSS)

Ayuda a la toma de decisiones mediante las capacidades de un ordenador y los recursos intelectuales individuales, como por ejemplo QlikView

Sistemas de Información Gerencial (MIS)

Destinada a sintetizar la información de la rutina de la empresa, dirigido a mejorar la toma de decisiones de los gerentes (o mandos intermedios) de una empresa.

Sistemas de Información Ejecutiva (EIS)

Dan información simple de ver, pero con información detallada (con gráficos y estadísticas, por ejemplo) dirigida a los ejecutivos, también a gerentes, en general a altos cargos.

(Ramon)

Breve descripción de la globalización.

Cantidad de oportunidades.

Clave para el desarrollo en el mundo moderno.

Mayor potencial de crecimiento: Acceder a mercados internacionales te brinda la oportunidad de expandir tu base de clientes y aumentar tus ingresos significativamente.

Diversificación de riesgos: Al operar en múltiples mercados, reduces la dependencia de un solo mercado y te vuelves menos vulnerable a las fluctuaciones económicas locales.

Acceso a nuevas oportunidades: Puedes aprovechar oportunidades de mercado que pueden no estar disponibles en tu mercado local, como la demanda de productos o servicios específicos en otros países.

CONTRAS+

Costos adicionales: Expandirse internacionalmente a menudo conlleva costos significativos, como gastos de marketing, cumplimiento normativo y logística internacional.

Mayor complejidad: Gestionar un negocio global puede ser más complejo debido a las diferencias en regulaciones, impuestos, monedas y culturas empresariales.

Riesgo político y legal: Los cambios en la política gubernamental o la legislación en un país extranjero pueden afectar tus operaciones y rentabilidad.