

**Instituto Universitario Politécnico  
Santiago Mariño  
Análisis y Diseño de Sistemas**

# **LOS SISTEMAS DE APOYO A LA TOMA DE DECISIONES**

**Eduardo Rojas  
28.391.325  
Ing Sistemas**

# Sistemas de Apoyo a la Toma de Decisiones (SAD)

## Definición y Características:

Los Sistemas de Apoyo a la Toma de Decisiones (SAD) son sistemas de información diseñados para asistir a los gerentes en la toma de decisiones no estructuradas. Se centran en problemas específicos y utilizan datos internos y externos para proporcionar información relevante y análisis.

## Objetivos:

Facilitar la toma de decisiones.

Mejorar la calidad de las decisiones.

Aumentar la eficiencia en el proceso de toma de decisiones.

## Componentes o Subsistemas:

Modelos de datos.

Herramientas de análisis.

Sistemas de reportes.

## Ventajas:

Mejora la calidad de las decisiones.

Aumenta la eficiencia.

Proporciona información oportuna.

## Desventajas:

Costosos de implementar y mantener.

Dependencia de datos precisos y actualizados.

## Áreas Empresariales donde se Aplican:

Planificación estratégica.

Análisis financiero.

Gestión de recursos humanos.

## Ejemplo Real en Empresas:

Un ejemplo sería el uso de un SAD en una cadena de suministro para optimizar la gestión de inventario y prever la demanda de productos.

# Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones en Grupo (GDSS)

## Definición y Características:

Los Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones en Grupo (GDSS) son herramientas que facilitan la toma de decisiones en grupo mediante la integración de tecnologías de información y comunicación.

## Objetivos:

Mejorar la comunicación en grupos.

Facilitar la toma de decisiones colaborativa.

## Componentes o Subsistemas:

Herramientas de comunicación en línea.

Plataformas de colaboración.

## Ventajas:

Mejora la participación y la creatividad.

Facilita la toma de decisiones en grupo.

## Desventajas:

Requiere una infraestructura tecnológica sólida.

Puede haber resistencia al cambio.

## Áreas Empresariales donde se Aplican:

Reuniones virtuales de equipo.

Proyectos de desarrollo colaborativo.

Planificación estratégica en grupo.

## Ejemplo Real en Empresas:

Un ejemplo sería el uso de GDSS en una empresa internacional para realizar reuniones de equipo virtuales y tomar decisiones estratégicas de manera colaborativa.

# Sistemas de Información Ejecutiva (EIS)

## Definición y Características:

Los Sistemas de Información Ejecutiva (EIS) son sistemas diseñados para proporcionar a los ejecutivos información clave para monitorear el estado y rendimiento de la empresa.

## Objetivos:

Facilitar la toma de decisiones a nivel ejecutivo.  
Proporcionar información en tiempo real.

## Componentes o Subsistemas:

Paneles de control.  
Herramientas de visualización de datos.

## Ventajas:

Facilita la toma de decisiones estratégicas.  
Proporciona una visión integral del negocio.

## Desventajas:

Costoso de implementar.  
Requiere datos precisos y actualizados.

## Áreas Empresariales donde se Aplican:

Dirección ejecutiva.  
Planificación estratégica.  
Monitoreo del rendimiento empresarial.

## Ejemplo Real en Empresas:

Un ejemplo sería la implementación de un EIS en una empresa de venta al por menor para que los ejecutivos monitoreen las tendencias de ventas, el rendimiento financiero y la satisfacción del cliente en tiempo real.



# Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones Empresariales (EDSS)

## Definición y Características:

Los Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones Empresariales (EDSS) ayudan a los usuarios a analizar información empresarial y modelar escenarios para tomar decisiones estructuradas.

## Objetivos:

Facilitar la toma de decisiones basadas en modelos.  
Proporcionar análisis detallado.

## Componentes o Subsistemas:

Modelos analíticos.  
Herramientas de simulación.

## Ventajas:

Apoya la toma de decisiones complejas.  
Mejora la precisión de los análisis.

## Desventajas:

Dependencia de modelos precisos.  
Requiere habilidades técnicas para su uso.

## Áreas Empresariales donde se Aplican:

Finanzas y planificación presupuestaria.  
Evaluación de proyectos de inversión.  
Estrategias de marketing basadas en modelos.

## Ejemplo Real en Empresas:

Un ejemplo sería el uso de un EDSS en una empresa de fabricación para simular diferentes escenarios de producción y optimizar la eficiencia operativa.

# Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones Estratégicas (ESS)

## Definición y Características:

Los Sistemas de Soporte a la Toma de Decisiones Estratégicas (ESS) proporcionan a los ejecutivos información para la toma de decisiones estratégicas a largo plazo.

## Objetivos:

Facilitar la planificación estratégica.

Proporcionar información para la formulación de estrategias.

## Componentes o Subsistemas:

Datos históricos y proyecciones.

Análisis de tendencias a largo plazo.

## Ventajas:

Apoya la visión a largo plazo.

Ayuda en la planificación estratégica.

## Desventajas:

Puede requerir una inversión significativa.

La información estratégica puede ser difícil de obtener.

## Áreas Empresariales donde se Aplican:

Desarrollo de la visión y misión empresarial.

Planificación estratégica a largo plazo.

Evaluación del entorno empresarial.

## Ejemplo Real en Empresas:

Un ejemplo sería el uso de un ESS en una empresa de tecnología para evaluar las tendencias del mercado a largo plazo y desarrollar estrategias para mantener la competitividad en la industria.

# Business Intelligence (BI)

## **Definición y Características:**

Business Intelligence (BI) se refiere al conjunto de tecnologías, procesos y herramientas que ayudan a las empresas a recopilar, analizar y presentar información empresarial para apoyar la toma de decisiones.

## **Objetivos:**

Mejorar la toma de decisiones.

Facilitar el acceso y análisis de datos.

## **Componentes o Subsistemas:**

Herramientas de reporting.

Procesos de extracción y transformación de datos (ETL).

Data Warehousing.

## **Ventajas:**

Acceso fácil a información crítica.

Mejora la capacidad de análisis.

## **Desventajas:**

Puede ser complejo de implementar.

Requiere mantenimiento constante.

## **Áreas Empresariales donde se Aplica:**

Análisis de datos de ventas.

Seguimiento del rendimiento empresarial.

Pronóstico de demanda.

## **Ejemplo Real en Empresas:**

Un ejemplo sería el uso de BI en una empresa de comercio electrónico para analizar datos de clientes, identificar patrones de compra y ajustar estrategias de marketing para maximizar las ventas.