



Decisiones. Recuperado el 14 de septiembre de 2022, de <https://www.wordpres.com/2014/03/tipos-de-sistemas-de-informacion-est/>

**REVISADO**  
10 SEP 2012  
Ang. Cas. unives. yongoloz  
mores

CONCEPTOS	DEFINICION	CARACTERISTICAS	VENTAJAS	DESVENTAJAS	EJEMPLO
ERP	Es el encargado de transformar las ideas y necesidades de los clientes finales en documentos detallados.	Persona cuya principal actividad es la de buscar nuevos conocimientos o nuevas formas de expresión.	Es un programador o una compañía comercial que se dedica a uno o más aspectos del proceso de desarrollo.	Transforma y administra la información.	Es aquel que elabora programas.
SCM	Permite establecer las restricciones que debe cumplir el software	En una red logística, el traslado de información juega a papel tan importante como el traslado de productos.	han logrado contribuir en motivar el uso de sistemas tecnológicos para que mejoren los procesos de la SCM.	La competencia ya no tiene lugar entre las empresas individuales	Drupal. Drupal es un SCM particularmente adecuado para sitios grandes y que gestionan una gran cantidad de datos.
KMS	Los sistemas informáticos para gestionar el conocimiento en las organizaciones, que soportan la creación, captura, almacenamiento y distribución de la información.	Propósito: un KMS tiene que tener el propósito de la gestión del conocimiento. Contexto: Una perspectiva de los sistemas KMS es ver que el conocimiento es información organizada con inteligencia	La información organizacional valiosa se comparte a través de la estructura de la organización. Podemos evitar reinventar la rueda, reduciendo trabajo redundante reutilizando trabajo ya realizado por otros en la misma organización. Reducción de los tiempos de formación de los nuevos empleados.	El compromiso de los empleados, que son los poseedores del factor de producción, el conocimiento, y deben estar aprendiendo y aprender a compartirlo.	El uso de herramientas de software para KM es proporcional un elemento de apoyo que permita sobre la base del manejo del conocimiento de la organización la toma de mejores decisiones.
CRM	Es una metodología para identificación, adquisición y retención de clientes, permitiendo a organizaciones administrarse.	Integrada para identificación, adquisición y retención de clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimización de los tiempos de respuesta.</li> <li>Maximiza las oportunidades de venta;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cumplir con la ley de Proyectos de datos.</li> <li>Gastos del software y del equipo técnico.</li> </ul>	1. Salesforce. 2. Base. 3. Microsoft Dynamics. 4. Salesnet. 5. Netsuite.