



















La Importancia de los Sistemas de Información en la Gestión Empresarial Moderna

Contenido

Introducción	2
I. Mejora en la toma de decisiones	3
1.1 Tipos de Decisiones en los Sistemas de Información	5
1.1.1 Decisiones Estructuradas:	5
1.1.2 Decisiones No Estructuradas:	5
1.1.3 Decisiones Semiestructuradas:	5
1.2  Entorno de Decisiones Estratégicas	6
1.2.1  Datos Externos en los Sistemas de Información	7
1.2.2  Datos Internos en los Sistemas de Información	8
1.3  Adaptación a la Incertidumbre Global	9
1.3.1  Infraestructura Global y Control Social a través de la Tecnología	10
1.3.2  Influencia Cultural y Manipulación Psicológica	10
1.4  Inteligencia Artificial y Dependencia Tecnológica	11
1.4.1  Importancia del Mantenimiento y Supervisión Humana	11
1.4.2  Dependencia Tecnológica y Riesgos Asociados	11
1.4.3  Evolución y Adaptación Tecnológica	11
1.4.4  Evolución Tecnológica y el Rol de la Inteligencia Artificial	12
1.4.5  Inteligencia Artificial vs. Pensamiento Humano	12
1.5  Importancia del Pensamiento Crítico en la Era Digital	13
1.5.1  ¿Pueden las Máquinas Desarrollar Pensamiento Propio?	13
1.5.2  El Concepto de "Caja Negra" en IA	13
1.5.3  La Importancia del Pensamiento Crítico y la Educación Humana	14
II.  Sistemas de Información y su Estructura Jerárquica	14
2.1  Flujo de Información en los Sistemas de Información	14
2.1.1 TPS (Transaction Processing Systems)	14
2.1.2 MIS (Management Information Systems)	15
2.1.3 DSS (Decision Support Systems)	15
2.1.4 ESS (Executive Support Systems)	15
2.1.5  ¿Se Puede Implementar un DSS sin un TPS?	16
2.1.6  ¿Es Posible un DSS sin TPS?	17

2.1.7		Sistemas de Información y el Cuadro de Mando Integral (BSC)	17
2.2		Ejemplo Práctico: Transporte Público	21
2.3		Gestión de Activos y Pasivos en Sistemas de Información Contable	23
2.3.1		Activos Empresariales	23
2.3.2		Pasivos Empresariales	23
2.3.3		Control Financiero y Gestión de Flujos de Caja	24
III.		Gestión del Talento Humano en las Organizaciones	24
3.1		Reclutamiento y Selección de Personal	24
3.2		Capacitación y Desarrollo	25
3.3		Evaluación del Desempeño	25
3.4		Administración de Remuneraciones y Beneficios	25
3.5		Bienestar y Clima Organizacional	25
3.6		Cumplimiento Legal y Normativo	25
3.7		Planificación de Carrera y Sucesión	26
3.8		Diferencias en los Requisitos Laborales	26
3.9		Estructura y Jerarquía Laboral en el Ámbito Tecnológico	27
IV.		Sistema de Producción Just in Time (JIT)	28
4.1		Ventajas del JIT:	29
4.2		Desafíos del JIT:	29
4.3		Procesos de Negocio en la Gestión de Ventas y Producción	29
4.3.1		Ejemplo de Proceso de Producción:	30
4.3.2		Flujo de Información entre Ventas y Producción:	31
4.4		Integración de Procesos en las Organizaciones:	31
4.4.1		Ejemplo de Flujo de Procesos en una Organización Comercial:	32
V.		Comentario	33
VI.		Referencias	34
VII.		Anexos	34

Introducción

Los sistemas de información han evolucionado significativamente en las últimas décadas, convirtiéndose en una parte esencial para la gestión eficiente de las organizaciones modernas. Estos sistemas permiten a las empresas manejar grandes volúmenes de datos, optimizar procesos

operativos y tomar decisiones estratégicas informadas. Según el documento analizado, los sistemas de información se estructuran en diferentes niveles, cada uno con funciones específicas para capturar, procesar y transformar datos en información útil. Estos niveles incluyen:

- **TPS (Transaction Processing Systems):** Manejan las transacciones diarias como ventas, compras y registros de inventario. Son la base sobre la cual se construyen otros sistemas de información, ya que generan datos operativos críticos para el análisis posterior.
- **MIS (Management Information Systems):** Utilizan los datos estructurados de los TPS para generar informes gerenciales, permitiendo a los niveles administrativos evaluar el desempeño organizacional y tomar decisiones operativas.
- **DSS (Decision Support Systems):** Son sistemas más avanzados que utilizan datos tanto internos como externos para crear modelos predictivos y simulaciones, apoyando decisiones complejas en niveles tácticos y estratégicos.
- **ESS (Executive Support Systems):** Proveen información crítica y en tiempo real para los altos ejecutivos, ayudándolos a tomar decisiones estratégicas a largo plazo.

Estos sistemas no solo capturan y procesan datos internos, sino que también integran información externa, como fluctuaciones económicas, cambios en políticas arancelarias y eventos geopolíticos, que pueden impactar significativamente las operaciones comerciales. Esto es especialmente relevante en un contexto globalizado, donde las empresas deben adaptarse rápidamente a cambios en su entorno para mantener su competitividad.

El documento también destaca la importancia de considerar tanto los datos internos, como registros de ventas e inventarios, como los datos externos, como condiciones económicas y geográficas, para asegurar una gestión integral del negocio. Además, subraya la necesidad de desarrollar habilidades de pensamiento crítico para interpretar correctamente los datos y tomar decisiones informadas, evitando depender exclusivamente de tecnologías automatizadas como la inteligencia artificial sin cuestionar su precisión o relevancia.

I. Mejora en la toma de decisiones

Seguimos con los equipos del sistema de información. Desde una perspectiva más amplia, se deben considerar varios niveles de datos y procesos. Por ejemplo, en el contexto de sistemas de información, es importante identificar correctamente las **entradas**, como datos externos, transacciones diarias y registros específicos. Esto incluye, entre otros, **órdenes de compra, ventas y solicitudes** que alimentan los sistemas internos para análisis posterior.

En cuanto a las **entradas** para un sistema de información, podrían ser:

- **Transacciones diarias:** como órdenes de compra, ventas, devoluciones y registros financieros.
- **Datos externos:** provenientes de proveedores, clientes o sistemas externos.

- **Datos del usuario final:** como números de teléfono, direcciones de correo electrónico o identificadores únicos.

En un sistema empresarial como el **Business System (BS)**, las entradas típicas incluyen:

- **Datos operativos:** inventarios, ventas, devoluciones y órdenes de producción.
- **Datos estratégicos:** como indicadores de desempeño, planes de ventas y análisis de mercado.

Por otro lado, es esencial fomentar el **pensamiento crítico** al interactuar con estos sistemas. Esto implica no solo ingresar datos correctamente, sino también comprender el contexto en el que se utilizan. Como se mencionó, es común que algunos se enfoquen solo en automatizar procesos sin considerar el impacto que esto tiene en la calidad del análisis y la toma de decisiones.

Además, es importante que quienes están trabajando en proyectos de investigación, como tesis, eviten simplemente copiar información sin cuestionar su validez o relevancia. Esto incluye no depender exclusivamente de herramientas automatizadas como la inteligencia artificial para generar contenido académico sin una reflexión crítica previa. Como se discutió, esto puede limitar el desarrollo del pensamiento analítico necesario para evaluar adecuadamente los datos y su contexto.

En resumen, el uso adecuado de los sistemas de información implica comprender tanto las **entradas** como los **procesos internos**, asegurando que los datos sean precisos, confiables y utilizados de manera crítica para mejorar la toma de decisiones.

Gracias. Con algunas herramientas lo vamos a hacer más claro. Hablemos primero de los **sistemas de información** y sus **procesos**. Como mencionamos anteriormente, todo sistema tiene **entradas, procesos internos y salidas**. Estos sistemas pueden estar diseñados para abordar diferentes tipos de decisiones, que varían en estructura y nivel de planificación.



1.1 Tipos de Decisiones en los Sistemas de Información

1.1.1 Decisiones Estructuradas:

- Son decisiones que se toman de manera repetitiva y bien definida.
- Están planificadas y siguen procedimientos establecidos.
- Ejemplos incluyen la **reposición automática de inventarios**, el **cálculo de nómina** o la **generación de reportes financieros periódicos**.
- Son típicas de los sistemas transaccionales (TPS) y sistemas de soporte de decisiones estructuradas.

1.1.2 Decisiones No Estructuradas:

- Son decisiones más complejas y ambiguas, que no siguen un proceso predefinido.
- Requieren juicio humano, creatividad y análisis de múltiples factores.
- Ejemplos incluyen la **respuesta a una crisis económica**, la **estrategia para ingresar a un nuevo mercado** o las **decisiones ante una pandemia**.
- Estas decisiones suelen abordarse con sistemas más flexibles, como los sistemas de soporte ejecutivo (ESS) y sistemas de apoyo a decisiones (DSS).

1.1.3 Decisiones Semiestructuradas:

- Combinan elementos de decisiones estructuradas y no estructuradas.
- Pueden incluir procedimientos definidos, pero requieren análisis humano para ajustar detalles específicos.
- Por ejemplo, **la aprobación de un presupuesto anual** o **la gestión de recursos humanos en tiempos de crisis**.

1.2

En los sistemas de información, es fundamental considerar tanto los **datos externos** como los **datos internos** que se ingresan para tomar decisiones informadas. Estos datos pueden provenir de diversas fuentes y varían según el tipo de negocio o proyecto. Vamos a revisar algunos ejemplos:

1.2.1

- Información sobre cambios económicos, conflictos internacionales o políticas comerciales que pueden impactar los mercados globales.

1.2.2

controlar, como los cambios económicos, conflictos geopolíticos y eventos inesperados como pandemias.

Factores Externos que Impactan los Sistemas de Información

A diferencia de los datos internos, los **datos externos** no son controlables. Por ejemplo, la pandemia de COVID-19 obligó a muchas organizaciones a **replantear sus procesos** y adaptar sus sistemas para manejar nuevas regulaciones, cambios en la demanda y restricciones sanitarias. Esto fue algo que pocos gobiernos y empresas habían previsto en sus planes de contingencia.

Además, los conflictos internacionales, como las tensiones entre grandes economías como **Estados Unidos y China**, pueden tener un impacto significativo en las cadenas de suministro globales y los mercados financieros. Por ejemplo:

- **Impacto en el comercio global:** China ha desarrollado nuevas rutas comerciales, como las **"Nuevas Rutas de la Seda"**, para expandir su influencia comercial en Asia, Europa y África. Esta infraestructura incluye carreteras, puertos y ferrocarriles que facilitan el transporte de mercancías a nivel global.
- **Riesgos geopolíticos:** Las guerras comerciales o conflictos militares pueden afectar directamente a los sistemas de información de las empresas, interrumpiendo las cadenas de suministro, aumentando los costos logísticos y complicando las operaciones internacionales.
- **Dependencia tecnológica:** Muchos países en América Latina están altamente integrados a las economías de Estados Unidos y China, lo que los hace vulnerables a las fluctuaciones económicas y políticas en estas superpotencias.

cada avance tecnológico, también hemos creado nuevas **dependencias**. La pregunta es si estamos preparados para manejar estas dependencias de manera responsable y con una visión a largo plazo.

En resumen, la tecnología debe ser una herramienta para **ampliar nuestras capacidades**, no para reemplazarlas por completo. El desafío es encontrar un equilibrio entre aprovechar el poder de la IA y **mantener el control humano** sobre las decisiones críticas que afectan nuestras vidas.

1.4.4

Estas son preguntas que no pueden ser respondidas solo con datos; requieren **valores humanos**, empatía y juicio moral, cosas que las máquinas, hasta ahora, no pueden entender completamente.

1.5.3

- **Ejemplo:** Si un proveedor no ha recibido su pago, el TPS es el sistema que tiene la información detallada sobre las transacciones y estados de cuenta.
-

2.1.2 MIS (Management Information Systems)

- **Función:** Procesan y analizan los datos generados por los TPS para convertirlos en información útil para los niveles gerenciales.
 - **Entrada:** Datos estructurados provenientes de los TPS, como volúmenes de ventas, costos de producción y estadísticas de desempeño.
 - **Salida:** Informes periódicos, análisis de desempeño y cuadros de mando para la gestión.
 - **Ejemplo:** Un director de ventas podría usar el MIS para identificar cuáles son los productos más rentables o qué regiones tienen un desempeño bajo.
-

2.1.3 DSS (Decision Support Systems)

- **Función:** Son sistemas que ayudan a los **gerentes de nivel táctico y estratégico** a tomar decisiones complejas, utilizando modelos analíticos y simulaciones.
 - **Entrada:** Datos internos de los MIS y datos externos, como tendencias del mercado, datos económicos y cambios regulatorios.
 - **Salida:** Análisis detallados, proyecciones y recomendaciones estratégicas.
 - **Ejemplo:** Un sistema DSS podría ayudar a un gerente a decidir si expandir una línea de productos o ajustar precios en función de cambios en la demanda.
-

2.1.4 ESS (Executive Support Systems)

- **Función:** Proveen información crítica y en tiempo real para los altos ejecutivos, ayudándolos a tomar decisiones estratégicas a largo plazo.
- **Entrada:** Datos agregados de los DSS, informes de mercado, análisis económicos y datos externos como aranceles y cambios políticos.
- **Salida:** Resúmenes ejecutivos, gráficos de tendencias y alertas estratégicas.
- **Ejemplo:** Un CEO podría usar un ESS para evaluar el impacto de una nueva política arancelaria en las exportaciones de la empresa.

Conexiones y Flujo de Datos

- **Relación entre TPS, MIS, DSS y ESS:**

- Los datos comienzan en el **TPS**, donde se procesan las transacciones diarias.
- Luego, estos datos se organizan y analizan en el **MIS** para generar informes periódicos.
- Los sistemas **DSS** usan estos datos para crear modelos de decisión que ayudan a los gerentes a tomar decisiones tácticas.
- Finalmente, los **ESS** consolidan esta información para proporcionar a los altos ejecutivos una visión general de la organización y su entorno externo.

Los sistemas también manejan datos que vienen de **fuentes externas**, como:

- **Factores económicos (inflación, tasas de interés)**
- **Políticas gubernamentales (aranceles, regulaciones)**
- **Eventos globales (pandemias, conflictos internacionales)**

Estos datos son esenciales para que los **DSS y ESS** puedan hacer análisis precisos y recomendaciones estratégicas.

En resumen, los **TPS** son los sistemas que **alimentan** a todos los demás niveles con datos detallados. Estos datos se consolidan y analizan a medida que avanzan en la jerarquía, permitiendo a los gerentes y ejecutivos tomar decisiones **informadas** en cada nivel de la organización.

2.1.5

El **Cuadro de Mando Integral** se organiza en **cuatro perspectivas** que permiten a las organizaciones medir su desempeño de manera integral:

1. **Perspectiva Financiera:** ¿Cómo nos ven los inversionistas y accionistas?
 - Indicadores: Rentabilidad, retorno sobre inversión, flujo de caja.
 2. **Perspectiva del Cliente:** ¿Cómo nos ven nuestros clientes?
 - Indicadores: Satisfacción del cliente, fidelidad, cuota de mercado.
 3. **Perspectiva de los Procesos Internos:** ¿En qué debemos ser excelentes?
 - Indicadores: Eficiencia operativa, calidad del producto, tiempos de entrega.
 4. **Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento:** ¿Podemos continuar mejorando y creando valor?
 - Indicadores: Capacitación del personal, innovación, uso de nuevas tecnologías.
-

Uso del BSC para la Toma de Decisiones

Un **BSC** bien diseñado permite a los directivos **monitorear** el desempeño organizacional en tiempo real, identificar áreas problemáticas y ajustar las estrategias de manera rápida y precisa. Por ejemplo:

- **Indicadores de Semáforo:** Al igual que un velocímetro que muestra si estamos yendo demasiado rápido, los indicadores del BSC pueden utilizar colores para señalar áreas críticas (rojo), áreas que requieren atención (amarillo) y áreas de alto desempeño (verde).
 - **Gráficos y Tableros de Control:** Los **BSC** modernos pueden integrarse con herramientas de visualización para facilitar la interpretación de datos complejos.
-

Conclusión

El **BSC** es una herramienta poderosa para alinear las actividades diarias de una organización con su visión estratégica a largo plazo. Al integrar datos de diferentes sistemas de información, permite a los líderes tomar decisiones **informadas** y **proactivas**, manteniendo un enfoque equilibrado entre resultados financieros y operativos.

Funciones y Procesos de Ventas en los Diferentes Niveles Organizacionales

En toda organización, las funciones de ventas se dividen en diferentes niveles jerárquicos, cada uno con sus propias responsabilidades y sistemas de información específicos. Esto se representa típicamente en una **pirámide organizacional**, donde cada nivel tiene un enfoque particular para manejar las operaciones de ventas, desde lo más operativo hasta lo más estratégico.

◆ Nivel Operativo (TPS - Transaction Processing Systems)

- **Procesamiento de Pedidos:** Registro y gestión diaria de pedidos de clientes.
 - **Llevar Registro de Ventas:** Control de cada transacción realizada, incluyendo detalles del cliente y productos vendidos.
 - **Gestión de Inventarios:** Monitoreo continuo del stock para evitar rupturas de inventario.
 - **Atención al Cliente:** Respuesta rápida a consultas y seguimiento de órdenes.
-

◆ Nivel del Conocimiento (KWS - Knowledge Work Systems)

- **Análisis de Mercado:** Identificación de clientes potenciales y tendencias de consumo.
 - **Desarrollo de Productos:** Creación de nuevos productos y servicios basados en las necesidades del mercado.
 - **Gestión de Relaciones con Clientes (CRM):** Uso de sistemas avanzados para comprender y anticipar las necesidades de los clientes.
-

◆ Nivel Administrativo (MIS - Management Information Systems)

- **Fijación de Precios:** Análisis de costos y estrategias para determinar los precios más competitivos.
 - **Promociones y Ofertas:** Diseño y gestión de campañas promocionales para atraer y retener clientes.
 - **Análisis de Desempeño:** Evaluación del rendimiento del equipo de ventas y análisis de márgenes de ganancia.
-

◆ Nivel Estratégico (ESS - Executive Support Systems)

- **Pronóstico de Ventas:** Proyección de ingresos y ventas a largo plazo (3 a 5 años) para planificar estrategias corporativas.
 - **Análisis de Tendencias de Mercado:** Identificación de cambios en el comportamiento del consumidor y oportunidades futuras.
 - **Desarrollo de Estrategias de Expansión:** Definición de nuevas líneas de negocio y estrategias de entrada a nuevos mercados.
-

Ejemplo de Aplicación Práctica

Imagina que trabajas en el área de ventas de una empresa de tecnología. A nivel operativo, utilizas un sistema **TPS** para registrar cada venta, desde un pedido en línea hasta una compra física en tienda. A nivel de conocimiento, aplicas **KWS** para analizar los datos de clientes y desarrollar nuevas líneas de productos. En el nivel administrativo, un **MIS** te ayuda a ajustar precios y promociones en función de las métricas de desempeño. Finalmente, en el nivel estratégico, un **ESS** te permite proyectar ventas futuras y ajustar la estrategia general de la empresa.

Procesos en la Pirámide Organizacional de Sistemas de Información

En los sistemas de información, los datos se generan y fluyen desde los niveles más operativos hasta los niveles estratégicos de toma de decisiones. Esto se representa típicamente como una pirámide organizacional, donde cada nivel tiene funciones específicas para manejar, procesar y transformar datos en información útil para la gestión empresarial.

◆ **Nivel Operativo (TPS - Transaction Processing Systems)**

- **Generación de Datos Primarios:** Los sistemas operativos (TPS) son responsables de capturar datos básicos y transacciones diarias, como ventas, registros de producción y operaciones logísticas.
 - **Control de Máquinas y Equipos:** En sistemas de manufactura, esto incluye el control de maquinaria y procesos industriales.
 - **Gestión de Transporte Público:** Incluye el monitoreo de buses, horarios y rutas en sistemas de transporte urbano.
-

◆ **Nivel del Conocimiento (KWS - Knowledge Work Systems)**

- **Análisis de Datos:** Transformación de datos operativos en conocimiento útil, como diseño de rutas para sistemas de transporte o análisis de capacidad productiva.
 - **Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios:** Diseño de estrategias para mejorar servicios como transporte, energía y telecomunicaciones.
 - **Optimización de Procesos:** Identificación de cuellos de botella y áreas de mejora en procesos operativos.
-

◆ **Nivel Administrativo (MIS - Management Information Systems)**

- **Gestión de Recursos:** Optimización de recursos disponibles para cumplir con las demandas operativas.

- **Planificación de Producción:** Determinación de volúmenes de producción, capacidad instalada y eficiencia operativa.
 - **Control de Calidad:** Monitoreo constante para asegurar la calidad de los productos y servicios ofrecidos.
-

◆ Nivel Estratégico (ESS - Executive Support Systems)

- **Toma de Decisiones Estratégicas:** Definición de políticas a largo plazo, como la ubicación de nuevas plantas o terminales de transporte.
 - **Expansión y Desarrollo de Infraestructura:** Planificación de nuevas rutas y expansión de servicios.
 - **Análisis de Tendencias del Mercado:** Evaluación de cambios en la demanda y ajuste de estrategias corporativas.
-

2.2

◆ Flujo de Información en Inventarios

1. **Registro de Productos:** Los datos básicos como códigos de artículo, descripciones, atributos técnicos y cantidades disponibles se ingresan en una base de datos centralizada.
2. **Control de Stock:** El sistema de inventarios monitorea constantemente las existencias para alertar sobre niveles bajos o excesos de productos.
3. **Gestión de Pedidos:** Cuando un cliente hace un pedido, el sistema verifica automáticamente la disponibilidad en los almacenes. Si el stock es insuficiente, se genera una alerta para producción o reabastecimiento.
4. **Decisiones de Producción:** Si la demanda supera la capacidad actual de inventario, se deben tomar decisiones rápidas para fabricar más productos y evitar la pérdida de clientes.
5. **Alertas de Abastecimiento:** Cuando el inventario está agotado, se notifica al área de abastecimiento para reponer los productos faltantes.

◆ Ejemplo de Toma de Decisiones en Inventarios

Imagina que un sistema de inventarios detecta que un producto popular se está agotando rápidamente. El sistema genera un reporte que muestra:

- **Código del Producto:** Identificación única del artículo.
- **Stock Disponible:** Cantidad actual en el almacén.
- **Unidades Pedidas:** Cantidad total solicitada por los clientes.
- **Requerimientos de Producción:** Cantidad adicional necesaria para cumplir con los pedidos en curso.

Si el inventario es insuficiente para satisfacer esta demanda, se deben activar rápidamente los procesos de producción para evitar que los clientes se vayan a la competencia. Esta información es crítica para asegurar la continuidad del negocio y mantener altos niveles de satisfacción del cliente.

◆ Activos en Sistemas de Información

Además del control de inventarios, las empresas deben gestionar otros activos importantes, como:

- **Maquinaria y Equipos:** Herramientas físicas utilizadas en la producción.
- **Terrenos y Edificios:** Propiedades físicas que forman parte de la infraestructura de la empresa.
- **Sistemas de Información:** Bases de datos, software y licencias tecnológicas que permiten la gestión de datos.

- **Personal Calificado:** El talento humano es uno de los activos más importantes para cualquier organización.
- **Propiedad Intelectual:** Patentes, marcas registradas y derechos de autor que representan valor comercial.

2.3

- **Salarios y Beneficios por Pagar:** Compromisos financieros con los empleados, como sueldos, bonificaciones y beneficios sociales.
- **Deuda a Largo Plazo:** Obligaciones financieras que se deben pagar en más de un año, como bonos corporativos o hipotecas.

2.3.3

- Mantener registros precisos de asistencia, permisos, vacaciones y licencias.
 - Gestionar la documentación para inspecciones laborales y auditorías externas.
-

3.7

Aquí se encuentran los profesionales que toman decisiones estratégicas para las empresas. Son los que planifican el crecimiento de los equipos, definen objetivos a largo plazo y gestionan los recursos humanos y financieros necesarios para alcanzar las metas de la organización.

- **Roles Comunes:** Gerentes de tecnología (CTO), directores de proyectos, líderes de equipo.
- **Características:** Además de habilidades técnicas, tienen experiencia en liderazgo, gestión de proyectos y estrategias comerciales. Suelen contar con maestrías o certificaciones avanzadas en gestión tecnológica.
- **Desafíos:** Necesitan equilibrar habilidades técnicas con habilidades de liderazgo para tomar decisiones que impacten toda la organización.

Reflexión Final: Escalando en la Carrera Tecnológica

A medida que las empresas tecnológicas buscan optimizar sus operaciones y escalar su producción, los profesionales deben adaptarse para ocupar posiciones más estratégicas. Esto implica no solo aprender nuevas tecnologías, sino también desarrollar habilidades blandas como comunicación, gestión de proyectos y liderazgo.

En resumen, mientras que los especialistas técnicos son esenciales para el desarrollo diario, los líderes estratégicos son necesarios para planificar el crecimiento a largo plazo. Ambos son cruciales para el éxito de las organizaciones tecnológicas, pero requieren trayectorias de desarrollo profesional muy diferentes.

IV.

Ejemplo Práctico:

*En una fábrica automotriz como **Toyota**, las llantas, frenos y otros componentes no se producen para almacenarse indefinidamente. En lugar de eso, los proveedores entregan estos componentes exactamente cuando se necesitan en la línea de ensamblaje, reduciendo el tiempo de espera y los costos de almacenamiento. Esto implica una alta coordinación logística y sistemas de información avanzados para sincronizar las entregas con las líneas de producción.*

- Evaluar el mercado y definir objetivos comerciales.
- Identificar clientes potenciales mediante análisis de datos y estudios de mercado.

2. Contactar a los Clientes:

- Establecer comunicación con posibles compradores a través de llamadas, correos electrónicos o redes sociales.
- Utilizar sistemas CRM para registrar las interacciones.

3. Negociar Condiciones de Venta:

- Discutir precios, términos de pago y condiciones de entrega.
- Personalizar ofertas según las necesidades del cliente.

4. Generar Órdenes de Compra:

- Crear órdenes de venta en el sistema ERP o CRM.
- Validar disponibilidad de stock y tiempos de entrega.

5. Procesar y Confirmar el Pedido:

- Verificar el inventario y confirmar la disponibilidad del producto.
- Emitir facturas y guías de despacho.

6. Entregar el Producto o Servicio:

- Coordinar la logística para el envío del producto al cliente.
- Confirmar la recepción y satisfacción del cliente.

7. Realizar Seguimiento Postventa:

- Evaluar la experiencia del cliente y recopilar comentarios.
- Ofrecer soporte técnico o servicios adicionales si es necesario.

8. Registrar Resultados y Optimizar el Proceso:

- Analizar los indicadores de desempeño de ventas.
- Implementar mejoras para aumentar la eficiencia y satisfacción del cliente.

4.3.1

2. Abastecimiento de Materiales:

- Verificar los niveles de inventario y solicitar materias primas.
- Coordinar con proveedores para asegurar entregas a tiempo.

3. Fabricación del Producto:

- Transformar las materias primas en productos terminados.
- Controlar la calidad durante cada etapa del proceso.

4. Control de Calidad:

- Realizar pruebas y verificaciones para garantizar que los productos cumplan con los estándares establecidos.
- Documentar los resultados de las inspecciones.

5. Empaque y Almacenamiento:

- Preparar los productos para su distribución.
- Almacenar de manera adecuada para preservar su calidad.

6. Distribución y Logística:

- Coordinar la entrega a los clientes o puntos de venta.
- Optimizar las rutas y métodos de transporte para reducir costos.

7. Evaluación de Resultados:

- Analizar indicadores como tiempos de ciclo, costos de producción y eficiencia operativa.
- Ajustar el plan de producción según las necesidades del mercado.

organización tiene sus propios métodos para coordinar y gestionar sus actividades internas, lo que genera diferentes formas de integración y comunicación entre departamentos. Este enfoque permite superar las "islas de información" que, sin una adecuada integración, pueden crear cuellos de botella y disminuir la eficiencia organizativa.

4.4.1

- **Proceso:** Una vez listo el producto, se coordina su despacho y envío al cliente. Esto incluye la preparación de documentos como guías de despacho, etiquetas y facturas.
- **Información Generada:** Información de envío, detalles del transportista, tiempos de entrega y costos logísticos.

6. Facturación y Cobro:

- **Área Involucrada:** Contabilidad / Finanzas
- **Proceso:** Se genera la factura correspondiente al pedido, la cual es enviada al cliente por medios digitales o físicos.
- **Información Generada:** Número de factura, términos de pago, detalle de los productos enviados y registro de cuentas por cobrar.

7. Atención al Cliente y Seguimiento Postventa:

- **Área Involucrada:** Servicio al Cliente
- **Proceso:** Se realiza un seguimiento para asegurar que el cliente esté satisfecho con su compra y se resuelvan posibles problemas o devoluciones.
- **Información Generada:** Encuestas de satisfacción, historial de quejas y solicitudes de soporte.

Conexión entre las Áreas Funcionales:

Los sistemas de información modernos integran estos procesos, permitiendo que datos críticos fluyan de manera eficiente entre departamentos. Esto no solo mejora la coordinación, sino que también reduce tiempos de respuesta, optimiza inventarios y mejora la experiencia del cliente.

V. Comentario

En resumen, los sistemas de información son esenciales para que las organizaciones modernas puedan operar de manera eficiente y competitiva. Desde los TPS, que manejan transacciones diarias, hasta los ESS, que apoyan decisiones estratégicas, estos sistemas forman una estructura jerárquica que transforma datos en información valiosa para la gestión empresarial. Sin embargo, es crucial que los profesionales no solo se enfoquen en automatizar procesos, sino que también desarrollen habilidades críticas para interpretar estos datos de manera efectiva. Esto les permitirá responder a los desafíos de un mercado globalizado, donde la capacidad de adaptación es fundamental para el éxito a largo plazo.

VI. Referencias

Kenneth C. Sistemas de información gerencial, Decimocuarta edición, PEARSON, Mexico, URL:
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25735w/ld-Sistemas_de_informacion_gerencial_14%20edicion.pdf

VII. Anexos

KWS, VIS, e-commerce
BS C

Sistemas de Información

CAPITULO ①

- Sistema de información en las negocios.
(registro, datos,
- ¿Dónde ; UPS , VPS
- procesos

CAPITULO ②

- ¿Cómo utilizan las empresas de información
- ⊗ Modelar procesos
Como son, automatizados TPS, a nivel operativa
- Tipos de sistemas de información :
(perspectiva ^{areop} funcional : S. ventas, S. académico, S. inventario)
(perspectiva Usuario : Herramientas TPS (Sistema de procesamiento de transacciones))

Exponer M.C.

N. operativo

BI (Business Intelligence) : teoría, modelo S.I., genera Dashboard, esta en Nivel estratégico, toma datos del N. operativo

E-commerce (Nivel operativo → ventas y Marketing)

E-Business (Nivel ^{todos} → Negocio electrónico) (Amazon)

ESS (Sistema de información ejecutiva) (Nivel estratégico)

todo más, debe tener estos procesos

Señales de retroalimentación
Señales de control

Control

Entrada → Procesamiento → Salida → ^{genera} reportes, gráficos, informes, Dashboard, Datos en BD

reportes, gráficos, informes, Dashboard, Datos en BD

diario, semanal, quincenal, anual

BC

Crear

Aprender

Medir

ASIS

5

AS IS
to be

BI, BSC

Manual de organización y
MOT: ¿cómo son las funciones?
- marketing, ventas,
- en cada NIVEL

Sistemas de Información

TiPos de Sistemas de Información

depende del tipo de organización

1) Sistemas desde la perspectiva funcional
Sistemas: gestión, RRHH, ventas,
por que corresponden a un área funcional.

2) Sistemas desde la perspectiva del
Sistemas: KWS, OAS, ESS, usuarios.

* 1.1) Sistemas de ventas y marketing

1.2) S. de manufactura y producción

1.3) S. financiero y contables

1.4) S.

2.1) S. de procesamiento de transacciones

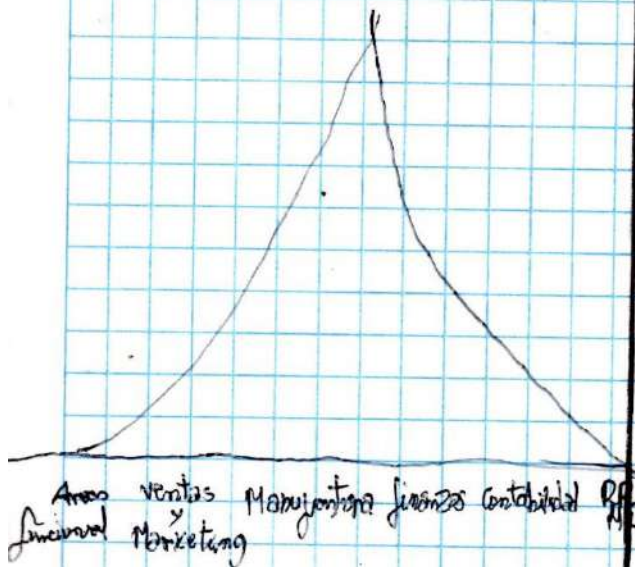
ApoYo a los empleados a nivel de
operaciones

2.2) S. de información gerencial
y Sistemas de Apoyo a la toma
de decisiones. Apoyo a los gerentes

2.3) S. de apoyo a ejecutivos

ApoYo a los ejecutivos

USUARIOS de estos Sistemas



ESS (Executive Support System)
Planificación y proyectos

DSS (Decision Support System)
Nivel administrativo

MIS (Management Information System)
Nivel administrativo
KWS

TP (Office Systems)

TPS

Nivel operativo

PRINCIPALES TIPOS DE SISTEMAS
EN ORGANIZACIONES

Son los sistemas básicos de

*

* Sistemas computarizados

Payroll TPS

(Sistema de RRHH)

BD entrada:

Salida: Nómina

MOT:

- R - Reclutamiento
- A - Selección
- P - gestión de desarrollo
- O - gestión de rendimiento
- R -
- T -
- E -
- S -

PRINCIPALES TIPOS DE SISTEMAS EN ORGANIZACIONES

- investigación del mercado
- generar productos/servicios nuevos

Perspectiva conductual (sociología, psicología)
tecnológica (Administración)

¿qué es un dashboard? semáforo

Función - MAF
Proceso - organización

- informes específicos (Block Printing)
- plantilla (formwork)

Nivel 2
del conocimiento (KMS)

* S. de I. que utilizan a los trabajadores del conocimiento en la creación de conocimiento nuevo en la organización.

DSS

Management Level

ENTRADA bajo volumen de datos

PROCESOS

SALIDA análisis de decisiones.

USUARIOS

MIS

↳ Nivel administración

ENTRADA Alto volumen de datos

PROCESO Modelos simples

SALIDAS Informes resumidos y excepcionales (excepcional) de rutina.

USUARIO (N.A.), Apoyo a las funciones de planeación, control y toma de decisiones.

Fin. ventas ~~general~~

Sistema de información General (MIS)

PRODUCTO 2 CACAO-CHOCOLATE

↳ (matéria prima) - CACAO, CONSERVANTE AGUA, LECHE, Moldes

Sistema mayor general

Reportes

- Nuestro informe de superproducción de cacao.

MIS

- ↳ Decisiones estructuradas, (planificada, o semi estructuradas)
- ↳ Orientada a reportes de control
- ↳ Datos del presente y del pasado.

Decisiones no estructuradas

CO. exportadores: COVID, suspensión aulas virtuales, regulares interacción