

Sistemas y Metodologías

Tema: SISTEMA DE INFORMACION



Profesor: Facundo Verón

Alumno: Cabrera Gonzalo

COMISION: 2.1

2. Completa la siguiente tabla con información del texto:

Dato estadístico	Cifra mencionada en el texto
Inversión en hardware, software y telecomunicaciones en EE.UU. (2014)	\$817 mil millones
Porcentaje de inversión en tecnología de la información respecto al capital total (2013)	
Estadounidenses con teléfonos móviles	247 millones (67% de la población)
Estadounidense que usan redes sociales en línea	172 millones
Paquetes transportados diariamente por UPS	16 millones

3. Responde brevemente a las siguientes preguntas:

¿Cómo han cambiado las prácticas de negocios gracias a la tecnología?

Las prácticas de negocios han cambiado radicalmente gracias a la tecnología. Hoy en día, las empresas pueden comunicarse y colaborar más eficientemente, acceder a información en tiempo real, automatizar procesos, reducir costos y ofrecer servicios personalizados. Además, el uso de dispositivos móviles, redes sociales y plataformas en línea ha transformado la forma en que las empresas interactúan con clientes, proveedores y empleados.

¿Por qué es importante para los gerentes entender sobre tecnología de la información?

Es crucial porque permite tomar decisiones más inteligentes sobre inversiones tecnológicas, optimizar los procesos internos, mantenerse competitivo en el mercado y responder rápidamente a las necesidades del negocio. Un gerente que comprende cómo usar los sistemas de información puede mejorar el rendimiento, la eficiencia y la capacidad de innovación de la empresa.

¿Cómo utilizan las empresas la tecnología para responder a sus clientes?

Las empresas usan la tecnología para recopilar datos de los clientes, analizar sus comportamientos y preferencias, comunicarse con ellos a través de redes sociales y canales digitales, ofrecer atención al cliente más rápida y personalizada, y adaptar sus productos y servicios a las necesidades del mercado. Además, con herramientas como el comercio electrónico y los sistemas CRM, pueden anticiparse a la demanda y mejorar la experiencia del cliente.

Actividad 2: Caso de Estudio - Wolters Kluwer

Cuadro de análisis

Empresa	Wolters Kluwer
Problema inicial	Los empleados no utilizaban la intranet corporativa existente; esta era estática, no fomentaba la colaboración ni la actualización de información. Esto dificultaba el intercambio de conocimientos y la eficiencia del trabajo en equipo.
Solución implementada	Se realizó un estudio de comunicación interna y se decidió implementar una nueva plataforma colaborativa para fomentar la interacción, actualización y compartición dinámica de conocimientos entre los empleados.
Herramienta tecnológica utilizada	Microsoft Yammer (plataforma de redes sociales empresariales).

Beneficios obtenidos (menciona 3):

1. Fomento de la colaboración y compartición de ideas entre empleados.
2. Mejora en el acceso y actualización de la información interna.
3. Fortalecimiento de la cultura corporativa y el sentido de comunidad.

¿Qué cambió en la forma de trabajar?

La empresa pasó de tener una intranet estática a una red social empresarial activa que permitió a los empleados colaborar en proyectos, compartir conocimientos, descubrir expertos en otras áreas y sentirse más conectados con la empresa. Se crearon espacios de trabajo dinámicos, se generaron más ideas innovadoras y se mejoró la eficiencia general.

Reflexiona: Si trabajaras en esta empresa, ¿cómo te beneficiaría personalmente el cambio implementado?

Si yo trabajara en Wolters Kluwer, este cambio me beneficiaría personalmente al facilitar la comunicación con mis compañeros, permitirme aprender de otros expertos dentro de la empresa, y participar activamente en proyectos colaborativos. También sentiría que mi voz y mis ideas cuentan, y eso aumentaría mi motivación, compromiso y crecimiento profesional.

Actividad 3: Tipos de Sistemas de Información

Tipo de Sistema	Usuarios principales	Propósito principal	Ejemplo mencionado
Sistemas de Procesamiento de Transacciones (TPS)	Gerentes operacionales	Registrar y procesar transacciones diarias rutinarias de la empresa	Sistema de nómina: registro de pagos a empleados
Sistemas de Información Gerencial (MIS)	Gerencia de nivel medio	Generar reportes resumidos basados en datos de los TPS para control y supervisión	Reporte de ventas anuales por producto
Sistemas de Soporte de Decisiones (DSS)	Gerentes que toman decisiones no rutinarias	Analizar datos complejos para tomar decisiones estratégicas no predefinidas	Análisis del impacto de duplicar ventas en diciembre
Inteligencia de Negocios (BI)	Todos los niveles gerenciales	Organizar, analizar y presentar datos para tomar decisiones informadas	Herramientas de análisis con datos internos y externos

4. Ejemplos reales en una empresa conocida:



Supongamos que la empresa es **Mercado Libre** (empresa de comercio electrónico muy popular en Latinoamérica):

Tipo de Sistema	Ejemplo en Mercado Libre
TPS	Sistema de registro de ventas y pagos cuando un cliente compra un producto.
MIS	Reportes de desempeño de vendedores, ingresos por categoría de producto, entregas completadas.
DSS	Herramienta para decidir en qué países lanzar una nueva funcionalidad basada en proyecciones.
BI	Dashboard que integra información de ventas, comportamiento del cliente y competencia para toma de decisiones estratégicas.

