Sistemas de Información, Organizaciones, Administración y Estrategias



Objetivos

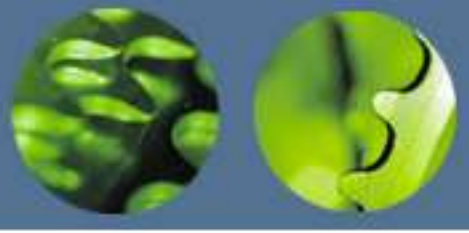
¿Qué necesitan saber los gerentes acerca de las organizaciones para construir y utilizar con éxito los sistemas de Información?

¿Cuál es el impacto de los sistemas de información?

¿Cómo apoyan los sistemas de información en las actividades de los gerentes en las organizaciones?

¿Cómo pueden usar las empresas los sistemas de información para conseguir una ventaja competitiva?

Objetivos

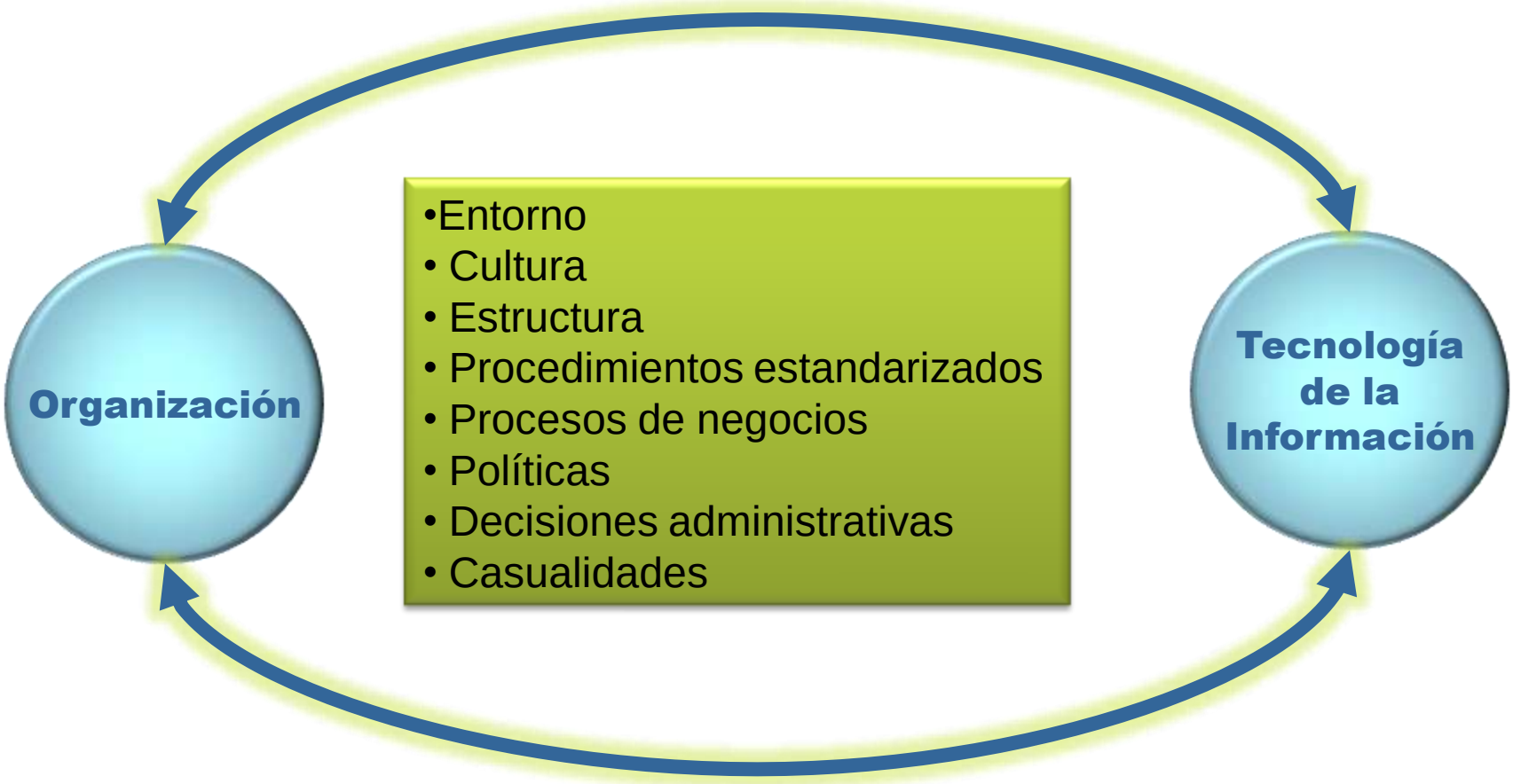


Organizaciones y sistemas de información.

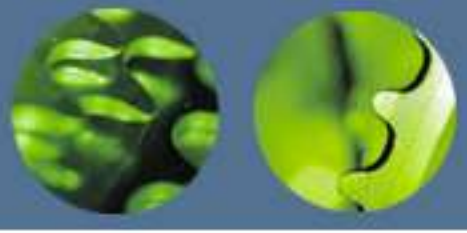
- Los sistemas de Información y las organizaciones deben estar alineadas para producir la información que grupos importantes dentro de la organización puedan utilizar.

- Las organizaciones deben estar pendientes a las influencias de los sistemas de información para poder beneficiarse de nuevas tecnologías.

Relación entre las organizaciones y la tecnología



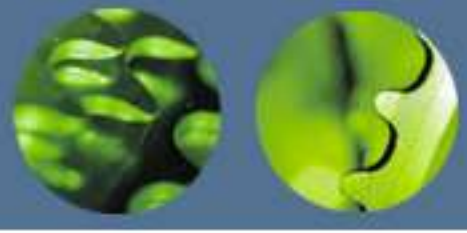
Definición técnica y conductual





Definición Técnica
La empresa transforma, mediante el proceso de producción, el capital y el trabajo, en bienes y servicios.

Definición Conductual
Es el conjunto de derechos, privilegios, obligaciones y responsabilidades que con el tiempo llegan a un equilibrio delicado a través del conflicto y la solución del mismo.



Características de las organizaciones

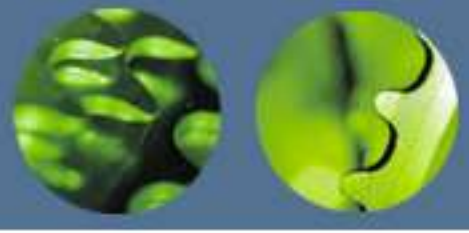
Rutinas y procesos de negocios
Reglas, procedimientos y prácticas precisas, desarrollados para tornarse mas efectivas y productivas.

Política Organizacional
En las organizaciones, los individuos ocupan diversos puestos con diferentes especialidades, inquietudes y perspectivas.

Cultura Organizacional
Conjunto de supuestos fundamentales sobre qué productos debe elaborar la organización, cómo debe producirlos, y quién los debe producir.

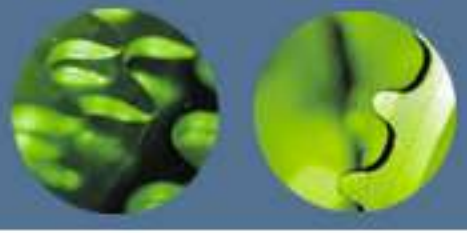
Entornos organizacionales
Las organizaciones están abiertas al entorno social y físico. Competencias, reglamentos, certificaciones, legales.

Estructura Organizacional
Empresarial, burocracia mecánica, burocracia con divisiones, burocracia profesional, androcracia.



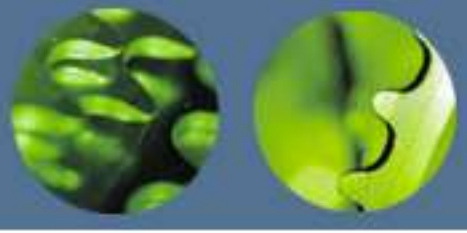
Características comunes

- Clara división de labores.
- Jerarquías.
- Reglas y Procedimientos explícitos.
- Juicios Imparciales.
- Cualificaciones técnicas para posiciones .
- Eficiencia organizacional máxima.



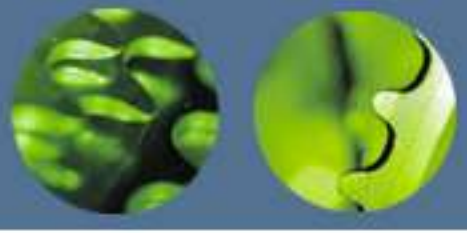
El cambiante rol de los sistemas de información en las organizaciones.

- Los sistemas de información se han contemplado en herramientas integrales, en línea e interactivas con una influencia profunda en las operaciones y toma de decisiones en las organizaciones grandes.



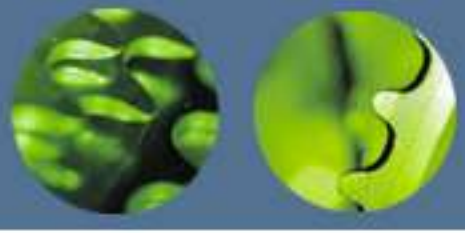
El cambiante rol de los sistemas de información en las organizaciones.

- Los sistemas de información ayudan a eliminar la ‘gerencia media’ lo cual produce que la alta gerencia tenga que tomar decisiones de mayor envergadura.
- Elimina puestos de bajo nivel, reduciendo personal en las compañías y en forma indirecta aumenta el número de personas desempleadas dentro del ambiente.



El cambiante rol de los sistemas de información en las organizaciones.

- El departamento de Sistemas de Información consiste de especialistas tales como:
  - Programadores
  - Analistas de sistemas
  - Líderes de proyectos
  - Gerentes de sistemas de información
  - Administradores de bases de dataos
  - Especialistas en Redes
  - Diseñadores de Sistemas



El cambiante rol de los sistemas de información en las organizaciones.

- Gerentes de Sistemas de Información

  Son los líderes del equipo constituido por programadores y analistas, gerentes de proyectos, gerentes de telecomunicaciones.

  Pertenecen al nivel más alto del grupo de Sistemas de información.

  Son gerentes de las operaciones de las computadoras y del personal de departamento de sistemas de información.

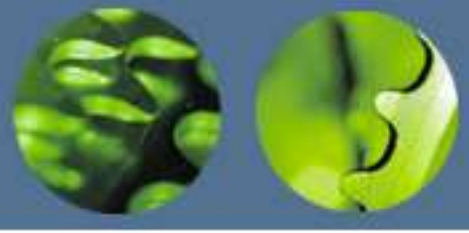
- Programadores

  Técnicos especialistas que escriben instrucciones para programas de computadoras

- Analistas de sistemas

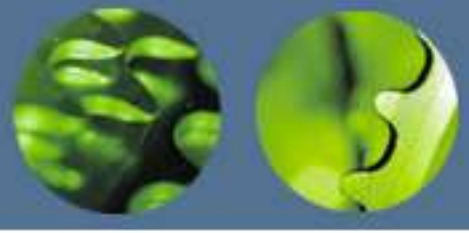
  Son el principal lazo entre el grupo de sistemas de información y el resto de la organización.

  Tienen la responsabilidad de traducir las situaciones del negocio y sus requisitos en diagramas para el proceso de programación.



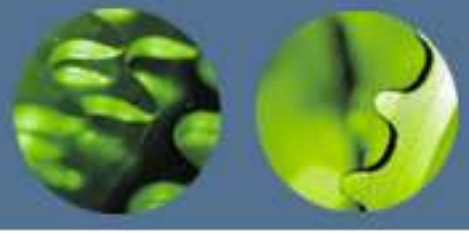
Administradores y la Toma de Decisiones.

- La toma de decisiones puede ser clasificado por los niveles de la organización (niveles de estrategia, administración, conocimiento y operaciones)
- La toma de decisiones en el nivel de estrategias determina el objetivo, los recursos y políticas de la organización.
- La toma de decisiones para el Control Administrativo se relaciona principalmente con cuan eficiente y efectivamente se utilizan los recursos y como las unidades operacionales están trabajando.
- En el Control Operacional la toma de decisiones determina como lleva a cabo las tareas especificadas por el nivel de estrategias y los tomadores de decisiones de la gerencia media.
- Decisiones no estructuradas, Son aquellas decisiones en donde el que las toma debe proveer juicio, evaluación e introducirse en la definición del problema.



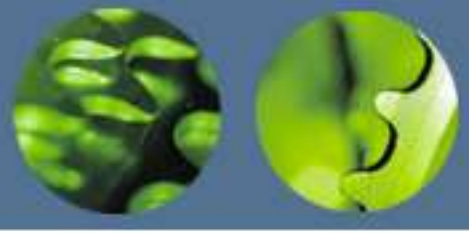
Administradores y la Toma de Decisiones.

- La toma de decisiones consiste de diferentes actividades. Simon(1960) describió cuatro etapas en la toma de decisiones:
  - **Inteligencia** – Consiste en identificar y entender el problema (por qué, dónde, efectos)
  - **Diseño** – modelar diferentes posibles soluciones de la manera más sencilla posible.
  - **Elección** – Analizando costos, consecuencias y oportunidades se trata de escoger la mejor solución
  - **Implementación** – Cuando se ha tomado la decisión se llevan a cabo informes para seguir el progreso o detectar posibles fallas.



Factores de planificación de un sistema de información.

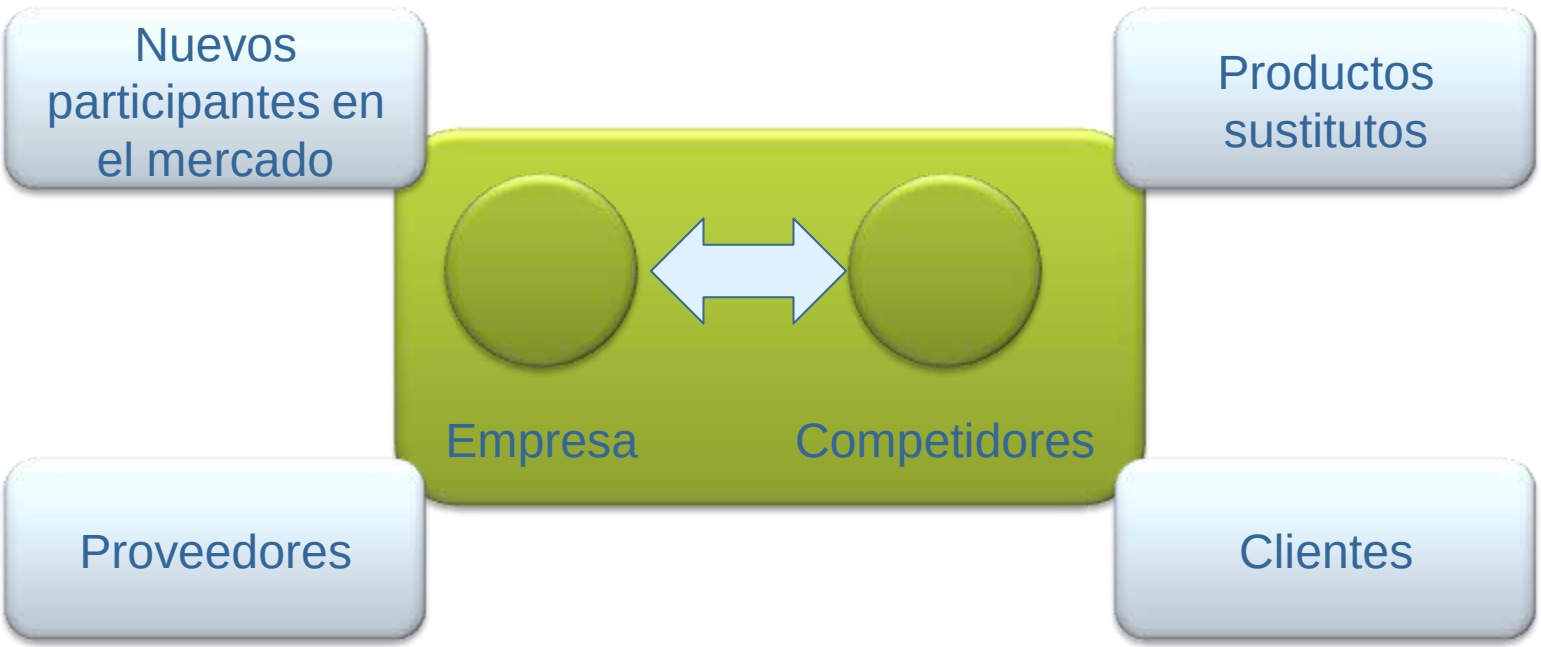
- El ambiente en el cual funcionará la organización.
- Estructura de la Organización: jerarquías, especializaciones, y procedimientos estandarizados.
- Cultura y política de la organización.
- Tipo de organización y sus estilos de liderazgo.
- Interés principal de los grupos impactados por el sistema y las actitudes de los empleados que estarán interactuando con el sistema.
- Tipo de tareas, decisiones y procesos comerciales para los cuales estará diseñándose el sistema.

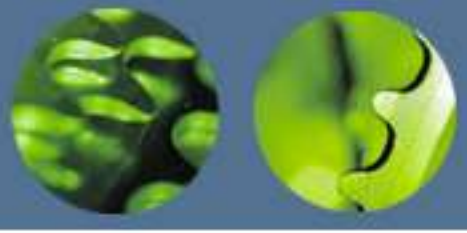


Implicaciones para el Diseño y entendimiento de los sistemas de información.

- Los creadores de los sistemas de información deberán diseñar sistemas con las siguientes características:
- Que sean flexibles y que provean muchas opciones para manejar datos y evaluar información.
- Que sean capaz de apoyar una variedad de estilos, destrezas y conocimiento, como también mantenerse al tanto de otras alternativas y consecuencias
- Que sean sensibles a la burocracia de la organización y a los requisitos políticos de ella.

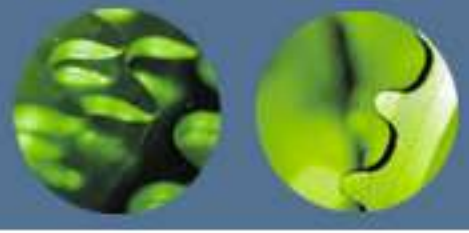
El modelo de fuerzas competitivas





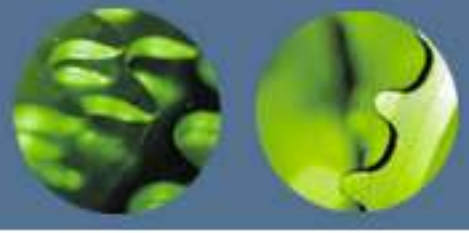
Estrategias de los que los sistemas de información para hacer frente a las fuerzas competitivas.

- **Liderazgo en costos bajos**; Elaborar productos y servicios a precios mas bajos que sus competidores (Wal-Mart, Dell)
- **Diferenciación de producto**; desarrollar productos en menos tiempo (Google, eBay).
- **Enfoque a un sector del mercado**; especialización y enfocarse a un sector del publico (Hilton)
- **Fortalecimiento de las relaciones con clientes y proveedores**; fortalecer lazos con sus proveedores y clientes (Amazon).



Estrategias de los que los sistemas de información para hacer frente a las fuerzas competitivas.

- El sistema de respuesta eficiente a clientes es el que enlaza directamente el comportamiento del consumidor con la distribución, la producción y las cadenas de abastecimiento.
- El Internet esta ayudando muchísimo a que esto se de, pues se tiene información mas precisa, fácil de acceder, fácil de actualizar y se reducen costos de inventario. No solo el cliente se beneficia con información, sino también la empresa, que puede conocer mejor los gustos del cliente y responder mejor a la demanda.



Conclusiones

- Los sistemas de información se pueden utilizar para apoyar estrategias a nivel de negocios, empresarial e industrial. En el nivel de negocios, los sistemas de información se pueden usar para ayudar a las empresas a convertirse en productoras de bajo costo, a diferenciar los productos y servicios o a satisfacer nuevos mercados.
- En el nivel empresarial, los sistemas de información se pueden utilizar para lograr nuevas eficiencias o reforzar servicios al enlazar las operaciones de unidades de negocios separadas a fin de que funcionen como un todo.
- A nivel industrial, pueden promover la ventaja competitiva al facilitar la cooperación con otras empresas de la industria, al crear consorcios o comunidades para compartir información, intercambiar transacciones o coordinar actividades.