

ENSAYO

Sistemas de Información Estratégicos y Tecnologías de información

Materia:

SISTEMAS DE INFORMACION EN LOS SISTEMAS DE SALUD

Maestro: ÁNGEL ERNESTO ESTRADA RAMÍREZ

PRESENTA LA ALUMNA:

Brenda Iraís González Barrios

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

3 er. Cuatrimestre "A" Maestría en Administración en Sistemas de Salud

Comalapa, Chiapas
4 de JULIO de 2020

INTRODUCCION

El presente ensayo habla acerca de los sistemas de información estratégicos, también conocidos por sus siglas SIE, que se dan dentro de las organizaciones. Conoceremos conceptos básicos, beneficios de implementar esta herramienta, los pasos que debemos seguir en el proceso de planeación y como se desarrollan dichos sistemas de información estratégicos.

Es importante conocer el papel que juegan los sistemas de información estratégicos en toda organización, los beneficios y las consecuencias que pudiera traer el no emplearlos. La actualidad en la que vivimos, nos mueve a implementar distintas herramientas que ayuden a impulsar empresas para ser competitivamente mejores ante la gran competencia que existe en el mercado. La innovación hoy en día resulta necesaria para destacar de la competencia; esto conlleva riesgos, los cuales pueden evaluarse puntualmente, pero siempre teniendo en cuenta que el resultado puede ser favorecedor en el mejor de los casos, o perjudicial en el peor de los escenarios.

Contar con distintas herramientas de SIE, permitirán a una empresa mantener ventajas que generarán mayores ventas y mejor posicionamiento en el mercado respecto de sus competidores.

SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICOS Y TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

Entendemos por sistemas de información estratégicos (SIE) a las estrategias que se llevan a cabo dentro de una organización, con la finalidad de crear una ventaja competitiva en relación a los demás competidores así como hacer más atractivo un producto o servicio que se ofrece al consumidor influyendo en la toma de decisiones.

En la actualidad Los SIE son parte fundamental en una empresa, ya que hacen la diferencia y pueden llegar a posicionar a un nivel destacado en comparación del resto de la competencia. Gracias a su implementación, pueden generar aumento de costos de entrada al mercado de los competidores.

El modelo de Porter presenta 5 fuerzas de marketing, que al ser bien empleadas, nos permitirán calcular la rentabilidad de una empresa con el fin de ver el valor actual y la proyección a futuro, pudiendo identificar las oportunidades y amenazas, formular estrategias que aprovechen dichas oportunidades y hagan frente a las amenazas que pudieran presentarse. La primera fuerza es la amenaza de nuevos participantes, la cual nos permitirá identificar la entrada de nuevos competidores, para hacer frente a ellos con mejores precios, mejor calidad en los productos que se ofrecen, etc. La segunda es la amenaza de productos o servicios sustitutos, la cual se enfoca en analizar y formular estrategias que impidan que los productos sustitutos en el mercado se posicionen y generen que

los clientes los prefieran; la tercera fuerza es la rivalidad con los competidores actuales, debemos analizar y comparar las ventajas competitivas frente a otras empresas que oferten un producto o servicio similar para formular estrategias que permitan superarlas; la cuarta y quinta fuerza se refiere al poder negociador de clientes y proveedores, la cual se refiere a que se debe equilibrar el poder que tienen los proveedores y los clientes, en este punto se debe evaluar realizar alianzas estratégicas con los proveedores para reducir quizá costos en ambas partes, o por ejemplo en medida de las posibilidades, generar sus propias materias primas o al menos disminuir la cantidad de proveedores que se tenga. En cuestión de los clientes es importante ofrecerles mejores servicios diferenciándose de la competencia, mejorar la comunicación, mejorar las garantías del producto o servicio que se ofrece para garantizar su lealtad.

A continuación hablaremos de los impulsos estratégicos, los cuales definiremos como aquellos movimientos que se llevan a cabo en una empresa u organización con la finalidad de mantener algún tipo de ventaja competitiva. Charles Wiseman menciona 5 categorías que hay que tener en cuenta: Diferenciación, la cual se refiere a la diferencia en cuestión de precios o promociones; costo: al reducir los costos en la empresa, o los de proveedores o clientes, se puede obtener un trato preferencial; crecimiento: incrementando el volumen de operaciones, aumentará la ventaja competitiva; alianza: se refiere a la combinación que se hace con otros grupos para obtener un objetivo común, por ejemplo la marca STARBUCKS se asoció con la empresa Pepsico, para embotellar y distribuir su famosa bebida a base de café frappuccino, y por último la innovación, esta estrategia es la que ayudará a una empresa u organización a no quedar obsoleta, siempre es bueno investigar las nuevas

necesidades de los clientes e ir un paso adelante, con la mentalidad de que los riesgos que se tomen pueden ser favorables o desfavorables.

Existen distintas maneras de generar ventajas al aplicar la tecnología de información en las organizaciones, mencionaremos las más específicas: sistemas de códigos de barras y punto de venta, los cuales ayudarán a reducir el tiempo de espera en los clientes, reducción de costos, incremento de ventas, entre otros: transferencias electrónicas: la actualidad conlleva hacer cambios en las empresas y negocios, uno de ellos es realizar los pagos con transferencias electrónicas, lo que resulta más cómodo tanto para el cliente, como para los dueños de negocios; compras electrónicas: la nueva modalidad que se viene dando, son las compras en línea, lo cual facilita la obtención de las necesidades en tan solo unos cuantos clics, sin tener que salir de casa; interfaces de voz como apoyo en los procesos de ventas: resulta muy útil para realizar distintas actividades a la vez, lo que genera mayor disponibilidad de tiempo.

Una vez que se ha determinado a efectuar las SIE, es necesario continuar con el proceso de desarrollo, que constan de 7 pasos: 1.- Definición del proyecto: identificar problemas de la empresa y determinar si pueden ser solucionados a través de un SIE. 2.- Análisis de sistemas: al tener identificados dichos problemas ahora se debe cuestionar la factibilidad de la solución de acuerdo a los recursos con que cuenta la empresa. 3.- Diseño de sistemas: En este punto se especifican detalladamente cómo será la SIE. 4.- Programación: se desarrolla el programa que se definió en la etapa anterior, llevándose a cabo la programación. 5.- Fase de prueba: se llevan a cabo distintos tipos de pruebas que determinarán su

correcto funcionamiento de la SIE. 6.- Conversión: Se lleva a cabo la implementación de la nueva SIE, o la sustitución de la antigua SIE, para esto se ocupan diferentes estrategias: -Estrategia en paralelo: utilizando ambas SIE durante un tiempo para observar cómo se comporta la nueva SIE. -Cambio directo: se efectúa el reemplazo en automático, esto debe ir de la mano de la capacitación del personal y previendo cualquier eventualidad, que generaría problemas a la empresa, este resulta ser el menos costoso pero el más riesgoso. -Experiencia piloto: es una mezcla de las anteriores donde solamente se utilizará en algún área en específico de la empresa, lo que pudiera considerarse como la más segura de aplicar. 7.- Producción y mantenimiento: es la última etapa del SIE, donde se evaluará el funcionamiento e identificarán errores que pudiera tener. Todos estos pasos generan un ciclo que hay que llevar a cabo, sin embargo para emplearse todos los pasos en ocasiones resulta muy costoso en cuanto a tiempo y dinero, por lo que cada empresa puede modificarlos a su conveniencia, y con ello hablaremos de otras estrategias como alternativa a estas ya mencionadas: -Elaboración de prototipos: generalmente lo utilizan organizaciones pequeñas, creando un prototipo de SIE, para valorar el impacto que tendrá sin tener que realizar todo el ciclo. -Paquete de software de aplicaciones: al adquirir paquetes de programas específicos resulta muy útil y de mayor facilidad, el inconveniente en ocasiones es que resulta difícil adaptarse a las necesidades específicas de la empresa. -Subcontratación de los sistemas de información: es el resultado de contratar empresas externas, las cuales desarrollarán las SIE, con la desventaja de generar una dependencia de estas empresas, sin tomar en cuenta la pérdida de cierto control en la empresa.

Debemos recordar que la implementación de los SIE debe ser cuidadosamente evaluada y determinar si es factible y necesaria, su elevado costo, y el tiempo que se invierte en su puesta en marcha debe ser realmente factible para generar ventajas, también cabe mencionar que si no, se pone en riesgo y hasta el fracaso de la empresa.

CONCLUSIONES

En conclusión, el tema abordado en el presente ensayo, nos denota la importancia que tienen los SIE en cualquier organización. Podemos decir que los beneficios que se obtienen mantendrán siempre ventaja ante la competencia; mejorando costos, atención a los clientes, agilizando sus servicios dando como resultado un servicio de mayor calidad, entre otros.

La competencia en el mercado hoy en día, resulta muy amplia, existe un sinfín de opciones para el consumidor, que indudablemente terminará eligiendo la opción que ofrezca un mejor servicio; es por ellos que las empresas u organizaciones optan por emplear los SIE, lo que les ayudará a tener una mayor ventaja ante posibles competidores, distinguiéndose en los productos o servicios que ofrece.

Es bien sabido que la tecnología y sistemas de información en la actualidad son clave fundamental en toda empresa, que traerá múltiples beneficios que permitan alcanzar los objetivos planteados dentro de las organizaciones, por lo tanto, si para la empresa resulta factible emplear las SIE, no debe dudarse en invertir en ellas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Olate Landeros Maria Eugenia, Peyrin Kossen Oscar Arturo, Sistemas de Información Estratégicos y Tecnologías de Información, pag. 43-65

24 de julio de 2017, Tipos de sistemas de información, obtenido de: <http://tiposdesistemastutoriales.blogspot.com/2017/07/sistemas-de-informacion-estrategicos.html>

Komlya Alberto, Las 5 fuerzas de Potter: definición, características y estrategias, obtenido de: <https://www.crecenegocios.com/fuerzas-de-porter/amp/>

Hernández Trasobares Alejandro, Los sistemas de información: evolución y desarrollo, obtenido de: <file:///C:/Users/bigba/Downloads/Dialnet-LosSistemasDeInformacion-793097.pdf>