

Materia:

**SISTEMAS DE INFORMACION EN LOS  
SISTEMAS DE SALUD**

**MAESTRO ANGEL ERNESTO ESTRADA**

**PRESENTA LA ALUMNA;**

**ADRIANA CALDERON FLORES**

**TRABJO: ENSAYO**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**3ER. Cuatrimestre "A" Maestría en  
Administración en Sistemas de Salud**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS**

**4 DE JULIO 2020**

## INTRODUCCION

En el siguiente capitulo hablaremos de los sistemas de información estratégicos (SIE) en donde entenderemos la importancia competitiva de una empresa consigo misma para obtener ventajas sobre otras empresas, tanto como en sus negocios, productos, operaciones o toma de decisiones. Se toman en cuenta varios factores más para obtener la ventaja necesaria de los demás competidores para posicionarse por encima de ellos, por ejemplo: cambiar las metas, su forma de operar el trabajo, manejo de productos, servicios externos, servicios internos. También veremos los sistemas de información (SI) actuaban en las empresas.

Veremos la forma de implementar el sistema de información estratégico para analizar si nuestra empresa es factible para dicho sistema de lo contrario este fracasara, para ello deberíamos seguir una serie de pasos para una adecuada planeación de sistemas estratégicos, los pases se dividen en una serie de 5 fases

También una empresa debe de tener un buen sistema de aplicaciones específicas de la tecnología para obtener una buena ventaja competitiva en diferentes organizaciones, así como códigos de barras, transferencias electrónicas, etc.

Para que nuestra empresa tenga un buen desarrollo de los sistemas de información debe de plantearse una ventaja competitiva que dependerá en gran medida del correcto desarrollo de un sistema de información estratégico, este (SIE) no resulta sencillo. Este proceso consta de 7 etapas fundamentales, en la primera deben de definir bien su proyecto, en la segunda analizan detenidamente su sistema de trabajo para plantear diversas soluciones, en la tercera deben de diseñar muy bien sus sistemas de trabajo teniendo en cuenta las diversas soluciones antes elegidas, la cuarta es donde deberán programar su desarrollo llevándose acabo la programación y desarrollo del sistema de información estratégico, en la quinta deberán evaluar el correcto (SIE) haciendo una fase de pruebas, en la sexta es en donde la empresa comprobó su (SIE) funciona correctamente y este se lleva a cabo y la séptima, una ves instalado nuestro (SIE) a partir de aquí deberá de existir una evaluación constante de nuestro sistema

# DESARROLLO

## SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICOS

Los sistemas de información estratégicos (SIE) por sus siglas, cuentan con tres definiciones por diferentes autores, Monforte define un (SIE) como aquel sistema de información que forma parte del ser de la empresa, por que supone una ventaja competitiva por si mismo, bien por que esta unido de una forma esencial al negocio y aporta un atributo especial a los productos, operaciones o toma de decisiones. K YJ Laudon definen (SIE) como sistemas computacionales a cualquier nivel en la empresa que cambian las metas, operaciones, servicios, productos o relaciones del medio ambiente para ayudar a la institución a obtener una ventaja competitiva. Charles Wiseman, por su parte considera a los (SIE) como el uso de la tecnología de la información para soportar o dar forma a la estrategia competitiva de la organización a su plan para incrementar o mantener la ventaja competitiva o bien para reducir las ventajas de sus rivales.

De estas tres definiciones podemos tener por hecho de que una empresa tiene que tener ventajas competitivas sobre otras empresas o consigo misma para sacar que la diferencia del resto.

Los (SIE) cambian de metas, operaciones de trabajo, productos o relaciones con el entorno para ayudar a ganar ventajas sobre las otras empresas. Pueden cambiar productos, servicios y procedimientos internos (tanto como personal o gerentes) llevando la empresa a nuevos resultados. Así un (SIE) le permitirá que puedan tener mejores resultados en la economía. Esta empresa saldrá beneficiada con menos costos en la fabricación de sus productos, también obtendrán una buena coordinación entre los niveles jerárquicos de la empresa con sus proveedores y clientes. De este modo reforzarían la estrategia de la empresa para obtener mejores resultados.

También existen los sistemas de información (SI) cuando esta es utilizada en una empresa se emplea para proporcionar productos o servicios que no pueden ser fácilmente copiados o que sirvan para mercados altamente especializado. Los (SI) pueden contrarrestar la competencia, los clientes y los proveedores. En general los SIE proporcionan ventajas en el mercado, si se repiten las ventajas a corto plazo la empresa gana una ventaja de 5 años y con eso puede asegurar mantenerse en esa ventaja.

Antes los (SI) jugaban solo un papel menor en las empresas, estos cuando procesaban la información tenían poco impacto en la empresa. Ahora, como las operaciones han llegado a depender fuertemente de los SI y a medida que estos sistemas penetran en la institución, los incrementos de productividad en el procesamiento de la información pueden tener fuertes impactos en la productividad global en las empresas.

## IMPULSOS ESTRATÉGICOS

Daniel Cohen y Enrique Así en “Sistema de información para los negocios”, hacen mención a los impulsos estratégicos que define Charles Wiseman para connotar los movimientos que hace una empresa con el fin de ganar o mantener algún tipo de ventaja competitiva. Las cinco categorías que contempla Wiseman en cuanto a los impulsos estratégicos son: diferenciación, costo, crecimiento, alianzas, innovación.

**Diferenciación:** Esto se refiere a la diferencia de productos y servicios. La primera de ella se refiere a lograr ventajas y la segunda a identificar oportunidades para reducir las ventajas de los competidores.

**Costo:** Es lo que la empresa puede hacer para reducir sus costos o bien provocar la reducción para proveedores y clientes

**Crecimiento:** Este impulso estratégico del crecimiento que permite conseguir ventas competitivas en el negocio. El crecimiento se refiere a la expansión de mercados satisfaciendo nuevas necesidades asociadas a l producto.

**Alianza:** Las alianzas son definidas como la combinación de dos más grupos o individuos que se unen para lograr un objetivo común.

**Innovación:** Es la innovación de la tecnología de información para innovar productos, nuevos procesos, etc.

## IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS ESTRATÉGICOS

Para implementar un SIE de alta dirección deben de analizar si es factible y necesario el desarrollo de un sistema de información y debe comprometerse comprometerse con el proyecto de lo contrario fracasara.

Los de alta gerencia deben de buscar la forma más eficaz para conseguir más vetas competitivas y así contar con la mejor información que se les permita para obtener ventajas mientras mejor información se obtenga se justificara el esfuerzo y los competidores tardaran en igualar este sistema. Así la empresa podrá mantener una innovación constante y las demás empresas tardaran aun mas en hacer algo similar.

## PASOS PARA SEGUIR EL PROCESO DE PLANEACIÓN DE SISTEMAS ESTRATÉGICOS

Los pasos para una adecuada planeación de sistemas estratégicos son:

Fase A: Darles información a los administradores para que elaboren estrategias de los sistemas para dar un panorama del proceso y describir varios casos

Fase B: Hacer una lluvia de ideas con los administradores y identificar áreas de oportunidades para el desarrollo de nuevos sistemas.

Fase C: Hacer una lluvia de ideas con el responsable de la función de informática y identificar ideas para y para hacer una evaluación conjunta considerando las ideas anteriores

Fase D: Hacer que el equipo de directores de primer nivel conozca el concepto de sistemas de información estratégicos. Después analizaran sus ideas que han considerado positivas para la empresa

Fase E. Hacer que los responsables de la planeación del negocio conozcan todas las ideas que surgieron en la lluvia de ideas y identificar algunas de las juntas previas y hacer una evaluación final

## APLICACIONES ESPECÍFICAS DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN PARA EL LOGRO DE VENTAJAS COMPETITIVAS EN DIFERENTES ORGANIZACIONES

Sistemas de código de barras y puntos de venta:

Algunas ventajas que otorga controlar todo con el código de barras sería el aumento de la eficiencia de los comercios debido a la mejora del control de los inventarios, menos personal operativo para las cajas. En cuanto al sistema en el punto de venta, estas se encontrarán con un mayor control de inventarios y un uso más eficiente de precios

- Incrementaran las ventas.
- Incremento de la productividad y reducción de costos.
- Mejora del servicio al cliente.
- Mejora del manejo y administración de recursos económicos

## Transferencia electrónica de fondos

Transferir el dinero de forma electrónica para ahorrarle tiempo al consumidor y al comerciante (hacerlo mas accesible)

- Incremento en la lealtad de los consumidores
- Reducción significativa del personal que labora en los bancos debido a la disminución de transacciones operativas

## Sistema de intercambio electrónico de datos

Las ventajas que puede obtener esta nueva tecnología:

- Mejora de la información
- Fortalecimiento de relaciones y comunicación cliente-proveedor
- Incremento en la eficiencia de servicio
- Eliminar el proceso de levantar el pedido para el beneficio del representante de ventas

## Tarjeta electrónica:

Esta forma de comercio electrónico permite a los distribuidores ofrecer al consumidor los productos que desea y coordinarlo con la base de datos demográficos y preferencia del consumidor.

## Compras electrónicas:

Con este sistema muchas personas que trabajan fuera o no tiene el tiempo para comprar sus cosas personalmente lo podrá hacer desde la página y es mucho más practico

## Nuevas estrategias de ventas:

Para incrementar las ventas hay que proporcionar información a clientes potenciales sobre un producto en particular y mantener una relación con ellos a través de información.

## Comunicación electrónica con el proveedor:

El fabricante logra incrementar la lealtad de sus distribuidores. El resultado que se obtiene a través es el incremento en las ventas tanto para el distribuidor como para el fabricante.

## Productividad en los procesos de manufactura:

Estas especificaciones son producidas y almacenadas en discos magnéticos y pueden constituir la entrada a otros sistemas de computadoras que controlan robots y otras máquinas que fabrican las partes.

Servicios bancarios y financieros al público:

Los bancos se han apoyado mucho en la tecnología de la información para cambiar de manera radical el servicio que ofrecen a sus clientes, lo cual les ha permitido tener ventajas competitivas.

Interfaces de voz como apoyo en el proceso de ventas:

Las interfaces de voz utilizando una línea telefónica pueden apoyar el proceso de ventas de productos, permitiendo que la computadora realice de manera automática el proceso, afectando así también el inventario y las cuentas por cobrar

Control automático de procesos industriales:

Al utilizar equipos software para el control automático de los procesos industriales, hacen más eficientes su ciclo productivo y sus principales beneficios son:

- Disminución del desperdicio de la materia prima que utiliza
- Mejoramiento de la calidad, reduciendo productos defectuosos.
- Aumento del volumen de producción al automatizar el proceso.

# DESARROLLO DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICOS

El proceso de desarrollo de los sistemas de información estratégicos consta de siete etapas fundamentales.

- Definición del proyecto:

Aquí la empresa determina los problemas y como podrían solucionarlos mediante la implantación de SIE. Aquí se identifican los objetivos del uso de SIE y como se llevan acabo dentro de la empresa.

- Análisis de sistemas:

Tras haber identificado los problemas estos serán analizados más detenida mente, identificando que los origina y buscando alternativas de solución. En esta fase se producirá un estudio de factibilidad, se hablarán de 3 tipos: Factibilidad técnica. Factibilidad económica. Factibilidad operativa

- Diseño de sistemas

Una vez elegidas las soluciones se deben de detallar como el SIE satisface los requisitos planeados por la organización, al diseñar los sistemas de información que se utilizaran

- Programación:

se deben traducir las especificaciones del sistema de información estratégico desarrolladas en la etapa anterior, llevándose a cabo la programación y el desarrollo del sistema de información estratégico.

- Fase de pruebas:

Pruebas de programas: los diversos programas elaborados se prueban por separado, para garantizar que cada uno está libre de errores.

Pruebas al sistema: se prueba el sistema de información estratégico como un todo. La finalidad es el correcto funcionamiento del sistema en conjunto, ya que puede que un programa funcione bien individualmente, pero en conjunto el sistema de información estratégico no ofrezca los resultados esperados.

Pruebas de aceptación: pruebas realizadas por los usuarios finales del sistema de información estratégico. Cuando estos dan el visto bueno se proporciona la certificación final del correcto funcionamiento del sistema de información estratégico.



- Conversión:

una vez comprobado que el sistema de información estratégico funciona correctamente se lleva a cabo la implantación de éste.

- Producción y mantenimiento:

A partir de aquí debe existir un proceso constante de evaluación del sistema por parte de los usuarios y personal especializado. Tras ello se identifican nuevos errores y se plantean la corrección de estos.

- Elaboración de prototipos:

La empresa desarrolla un sistema de información no funcional, el cual será una versión preliminar del sistema de información estratégico. La elaboración de un prototipo supone la reducción de las etapas seguidas en el ciclo de vida, buscando rapidez en el desarrollo y reducción de costos en tiempo y dinero.

- Paquetes de software de aplicaciones

La empresa adquiere paquetes de software de aplicaciones ya existentes en el mercado y las utiliza para manejar la información. Es muy sencillo para las organizaciones, pues la empresa simplemente adquiere el programa y lo instala.

- Subcontratación de los sistemas de información:

la empresa decide contratar a empresas externas para que desarrollen él o los sistemas de información estratégicos de la empresa, las que se beneficiarían de las economías de escala del proveedor, se asegurarían de calidad en el servicio, de los costos y de la adaptación a las necesidades de la empresa.

## CONCLUSIÓN

En conclusión, a este capítulo, un SIE se puede entender de mejor manera, como una “ventaja competitiva”, que se relaciona directamente con la estrategia de una empresa. La ventaja competitiva de una empresa se refiere como a una característica que la diferencia del resto de competidores colocando a la empresa en una posición relativa superior para competir. Los SIE cambian las metas, operaciones, productos o relaciones para ayudarlas a ganar una ventaja sobre la competencia y gracias a esto, un SIE permitiría a una organización obtener unos mejores resultados que el resto de agentes de la economía, y la empresa se beneficiaría de una reducción de costos en la fabricación del producto, también en la coordinación entre los diferentes niveles jerárquicos de la empresa, una mejor conectividad con proveedores y clientes, al igual a una rápida adaptación a las necesidades del consumidor, disminución del tiempo de entrega del producto, entre otras cosas que saldrían beneficiadas.

Los SIE pueden ser usados por todos los niveles de la institución, son de mayor alcance y poseen más bienes que los otros tipos de sistemas. Cuando las empresas emplean SI para proporcionar productos o servicios que no son fácilmente duplicables o que sirven a mercados altamente especializados, pueden hacer que suban los costos de entrada al mercado para los competidores. También pueden disminuir las fuerzas de la competencia al encerrar a los clientes y proveedores. Estos pueden hacer que los costos de cambiar de un producto a otro no sean tan adecuados para los clientes. Los SIE disminuyen las fuerzas de la competencia al cambiar rápidamente la base de esta. Al igual que Pueden crear nuevos productos o servicios, los SIE proporcionan ventajas de mercado principalmente incrementando los costos de entrada de los competidores.

En base a el modelo de las fuerzas competitivas de Porter (1982), se obtienen buenos resultados, como por ejemplo...

- a) Amenaza de nuevos participantes: Permiten mejorar los productos de manera que produzcan una mayor satisfacción a las necesidades del cliente, entre otras.
- b) Amenaza de productos o servicios sustitutos: Se refiere a que los productos se pueden adaptar a los recursos del cliente y que sean más adecuados a sus necesidades.
- c) Rivalidad con los competidores actuales: Sé refiere a las armas o estrategias con las que SI consta para reducir costos.
- d) Poder negociador de clientes y proveedores: los SI pueden ser utilizados como medio de equilibrar el poder con los proveedores y los clientes.

Los impulsos estratégicos connotan los movimientos que hace una empresa con el fin de ganar o mantener algún tipo de ventaja competitiva. Las cinco categorías que contempla Wiseman en cuanto a los impulsos estratégicos son:

1. La diferenciación
2. El costo
3. El crecimiento
4. Las alianzas
5. La innovación

Para una adecuada planeación de sistemas estratégicos...

- Fase A: Introducir a los administradores de la informática de la organización para dar un panorama del proceso y describir varios casos.
- Fase B: Constar con varias ideas con los administradores de la función de la información.
- Fase C: Identificar ideas para desarrollar sistemas de información estratégicos, tomando en cuenta las que ya obtuvieron en días anteriores.
- Fase D: Analizar las ideas que se han considerado mejor para el negocio y obtener autorización para continuar.
- Fase E: hacer una evaluación final del proceso con las ideas obtenidas durante todo el proceso.

Aplicaciones específicas de la tecnología de información para el logro de ventajas competitivas en diferentes organizaciones...

1. Sistemas de códigos de barras y punto de venta
2. Transferencia electrónica de fondos
3. Sistema de intercambio electrónico de datos
4. Tarjeta electrónica para clientes
5. Compras electrónicas
6. Nuevas estrategias de ventas
7. Comunicación electrónica con el proveedor
8. Productividad en los procesos de manufactura
9. Servicios bancarios y financieros al público
10. Interfaces de voz como apoyo en el proceso de ventas.
11. Control automático de procesos industriales

El desarrollo de los sistemas de información estratégicos consta de 7 etapas, ya que este proceso no suele ser sencillo y es de suma importancia seguir adecuadamente los pasos que se indican, y no fracasar como aquellas organizaciones que adquieren tecnologías de información sin tener idea de ellas. Y lo importante de ello, es tener éxito.