E

stá comprobado que actualmente las empresas soportan todas sus actividades en los sistemas de información, los cuales, a lo largo de varios años, han permitido el surgimiento de la economía global, la transformación de las economías industriales y de la empresa como tal.

Un sistema de información es un conjunto de componentes interrelacionados que reúne, procesa, almacena y distribuye información, para apoyar la toma de decisiones y el control en una organización. Las actividades generales de este sistema son: Entrada, procesamiento y salida de datos, la retroalimentación sirve para mejorar o controlar el funcionamiento del mismo. Estos sistemas se deben implementar en todos los niveles jerárquicos de la institución; en el nivel operativo sirven para registrar y controlar las actividades operativas de cada negocio, en el nivel gerencial sirven para realizar monitoreo y seguimiento de los indicadores de gestión y en el nivel estratégico sirven para la toma de decisiones y el diseño de estrategias.

Dentro de los retos gerenciales, la implementación de una ventaja competitiva se perfila como una de las prácticas más efectivas para lograr que una compañía adquiera mayor participación en el mercado; por lo mismo, hay que mantener esa ventaja competitiva a lo largo del tiempo y para ello es fundamental el uso de los sistemas de información.

Toda empresa, para competir eficazmente, debe: Ser el productor, comercializador o prestador de servicios con menor costo, diferenciar sus productos o servicios, ampliar o reducir el mercado según convenga. Es importante analizar la cadena de valor de cada compañía para ver en qué lugar los sistemas de información tendrían mayor impacto, teniendo en cuenta que dichos sistemas pueden ayudar a diferenciar el producto y evitar que la competencia los copie.

Para las empresas que en el desarrollo de su objeto social deben manejar inventarios es fundamental llevar a cabo una eficiente administración de la cadena de abastos y de los sistemas de información corporativa, teniendo en cuenta que los inventarios generan gastos, por lo mismo se debe tratar de minimizar su impacto.

La cadena de abasto integra proveedores, distribuidores y clientes; integrando esta cadena se puede satisfacer al cliente final, de tal forma que éste permanezca fiel a la compañía y pueda referir a otros clientes, produciendo así el tan anhelado crecimiento empresarial.

Además, el uso de la Internet en la empresa ha abierto muchas posibilidades de hacer negocios; los modelos de negocios en Internet han propiciado que las compañías grandes y pequeñas estén usando esta red para ofrecer de forma inmediata información acerca de sus productos y servicios, así como también se utiliza para ayudar a compradores y vendedores a ponerse en contacto.

*Helber Mauricio Monroy Pedraza*