**Sistema de Información estratégico**

* Un Sistema de Información estratégico puede ser considerado 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 reducir la ventaja de sus rivales.
* Su función primordial no es apoyar la automatización de los procesos operativos ni proporcionar información para apoyar a la toma de decisiones . Sin embargo, este tipo de sistemas puede llevar a cabo dichas funciones.
* Suelen desarrollarse dentro de la organización (in house), por lo tanto no pueden adaptarse fácilmente a paquetes disponibles en el mercado.
* Su función es lograr ventajas que los competidores no posean, tales como ventajas en costos y servicios diferenciados con clientes y proveedores.
* Apoyan el proceso de innovación de productos dentro de la empresa

  **Definición de los SIE:**

Son 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 la ventaja de sus rivales.

**Características**

* Cambian significativamente el desempeño de un negocio al medirse por uno o más indicadores clave, entre ellos, la magnitud del impacto.
* Contribuyen al logro de una meta estratégica.
* Generan cambios fundamentales en la forma de dirigir una compañía, la forma en que compite o en la que interactúa con clientes y proveedores.

**Clasificación:**

Debido a que las personas los buscan como una manera para optimizar el desarrollo de sus actividades con el fin de ser más productivos y obtener una ventaja competitiva, se les clasifica en Sistemas Competitivos, Cooperativos y Sistemas que modifican el estilo de operación del negocio, los cuales nos permiten tener:

* Sistemas que modifican el estilo de operación del negocio.
* Sistemas de soporte para la toma de decisiones.
* Sistema de soporte para las decisiones en grupo.
* Sistemas de información ejecutiva.

**LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTRATEGICOS EN LA ORGANIZACIÓN**

En esta sección se analizarán algunas aplicaciones especificas de la tecnología de información, estas han decidido invertir cantidades considerables de recursos económicos, en muchos de los casos para tener estimaciones numéricas precisas desde el punto de vista del rendimiento económico en la evaluación de proyectos.

**SISTEMA DE CODIGO DE BARRAS Y PUNTO DE VENTA.**Un sistema de control  total de inventarios es el objetivo que podría dirigir a un gran número de comerciantes y empresarios a desarrollar  facilidades computarizadas en base en el código universal del producto o un sistema de reconocimiento óptico de caracteres.

VENTAJAS.

* Aumento de la eficiencia de los comercios debido a la mejora de control de inventarios
* Reducción del personal operativo en las cajas
* Mejora en el proceso de compras de mercancías y un mejor servicio a los clientes debido a la reducción de tiempo en las cajas.

AREAS ESTRATEGICAS DE OPORTUNIDAD.

1. Incremento de las ventas
2. Incremento de la productividad y reducción de costos
3. Mejora del servicio a clientes
4. Mejora del manejo y administración de recursos económicos.

**TRANSFERENCIAS ELECTRONICAS DE FONDO**   
Algunos comerciantes están instalando tecnología de informática para hacer transferencias electrónicas de fondo. Acreditando a tiempo real el importe de la compra a las cuentas del establecimiento y cargando dicho valor a la cuenta bancaria del cliente.   
Ventajas

* Ahorra tiempo y facilita las compras
* Representa un método rápido y seguro de vender.

**SISTEMAS DE INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS**   
Este concepto constituye una de las aplicaciones más importantes de las comunicaciones de datos para lograr ventajas competitivas. Varias compañías se encuentran en el proceso de adecuar su infraestructura de comunicaciones de datos con el objetivo de incorporar este servicio.

Ventajas :

* Mejora la información.
* Fortalecimiento de las relaciones y la comunicación cliente-proveedor.
* Margen mayor de utilidades.
* Incremento en la eficiencia del servicio.

OTRAS APLICACIONES ESPECIFICAS NO MENOS IMPORTANTES.

* Tarjetas electrónicas para clientes.
* Compras electrónicas.
* Inventarios compartidos.
* Nuevas estrategias de venta.
* Comunicación electrónica con el proveedor.
* Facturación de nuevos servicios.
* Productividad en los procesos de manufactura.
* Servicios bancarios y financieros al publico.
* Interfases de voz como apoyo en el proceso de ventas.
* Control automático de procesos industriales.

**IMPULSOS  ESTRATEGICOS**

Wiseman utiliza el termino impulso estratégico para connotar los movimientos que hace una empresa con el fin de ganar o mantener algún tipo de ventaja competitiva.   
Se tienen  5 categorías:

a) Diferenciación   
b) Costo   
c) Crecimiento   
d) Alianzas   
e) Innovación

**Ejemplos de tecnologías que apoyan a los Sistemas de Información Estratégicos**

* CTI (Computer Telephony Integration; Integración de Telefonía Computacional). Este sistema telefónico computacional combina su correo de voz y electrónico en una forma que beneficia tanto al usuario final como al administrador del sistema. CTI permite de manera sofisticada la manipulación de las transmisiones de mensajes de voz sobre redes de área local, utilizando los procesos de integración de Netware.
* Correo electrónico. La tendencia de en muchos corporativos, así como oficinas medianas, es eliminar el papel en la mayor manera posible. Parte de este objetivo se puede alcanzar a través de la implantación de la mensajería electrónica , comúnmente conocido como correo electrónico(e-mail).
* Fax electrónico. Enviar faxes consume muchas horas hombre, en la mayoría de los aparatos la alimentación del papel es manual, es común que se requiera  marcar varias veces para enviar el fax. Estas desventajas se pueden evitar o disminuir mediante el uso de faxes electrónicos, ya que usted sólo requiere  indicar a la computadora que, en lugar de imprimir ”X” documento, lo envíe por fax al número deseado.
* Vídeo texto. Sistema público de comunicaciones de datos que transmite sobre canales de televisión. Este tipo de sistemas puede accesarse a través de terminales en una oficina, o en el hogar, y permite realizar compras, movimientos bancarios, etcétera, sin necesidad de trasladarse.
* Consultas de bases de datos. En los últimos años han sido lanzados una serie de herramientas de software e iniciativas para emplear grandes archivos históricos en la toma de decisiones. Muchos de estos caen bajo el nombre de DataWarehousing. Este concepto implica la creación de base de datos que son en realidad bases de metadatos, es decir, que tienen datos acerca de los datos. La labor del DataWarehousing es resumir, analizar y filtrar los datos operativos para obtener información valiosa que ayude en la toma de decisiones.
* Videoconferencia. Con las videoconferencias entre computadoras las distancias físicas desaparecen. En lugar de un sala de juntas, se establece una conexión entre estaciones computacionales, y el trabajo se desarrolla normalmente: los practicantes emiten opiniones, presentan gráficos, señalan estadísticas, etc.
* Multimedia. Es la acción de transferir información entre la computadora o red y el ser humano, a través de voz, datos y video.
* EDI. El Intercambio Electrónico de Datos(Electronic Data Interchange,EDI) es el intercambio electrónico de información entre dos negocios interesados en un formato predeterminado  y específico, donde el intercambio será la transacción de unidades básicas de mensajes, los cuales cuentan con estándares de documentos de negocios, como órdenes de compra y factura de clientes.
* Redes de valor agregado. Es aquella que presta servicios adicionales a los básicos de telecomunicaciones, pero sin especializarse en alguno en particular, como por ejemplo, buzones electrónicos, almacenamiento y retransmisión de archivos, EDI, Internet, etc.
* Sistemas de trabajo cooperativo(Groupware). Sistemas basados en computadoras que proporcionan un soporte para grupos que intervienen en la ejecución de un mismo trabajo u objetivo, dándoles una interfase a un entorno compartido.

**Fases para ubicar a una empresa dentro de un contexto de automatización de oficinas**

* Fase tradicional o de inicio. Constituye el inicio y se caracteriza porque existe  poco interés por parte de usuario, quien no percibe a la automatización de oficinas como un beneficio para su productividad.
* Fase tradicional o de expansión. Representa el crecimiento. La tecnología que se utiliza es simple, se generan actividades fragmentadas por departamento, no hay integración de aplicaciones y comienzan las necesidades de capacitación.
* Fase de integración y madurez. En este momento la infraestructura de cómputo y telecomunicaciones de la organización permite la integración de aplicaciones para una verdadera comunicación global; además, se puede introducir tecnología más compleja orientada a apoyar el proceso de toma de decisiones.