

Información: base del éxito empresarial

A mediados de los ochentas la concepción de información se modificó y desde entonces ésta ha sido vista como un recurso estratégico, como una fuente potencial de ventajas competitivas o como un arma estratégica para vencer a la competencia.

Los tipos de sistemas que se construyeron para sustentar este concepto sobre la información se denominan sistemas estratégicos y su finalidad es la de asegurar la sobrevivencia y la prosperidad de las instituciones en un futuro próximo o el actual.

Los sistemas estratégicos de información pueden ser usados por todos los niveles de la empresa, fundamentalmente modifican las metas, productos, servicios y relaciones internas o externas de la empresa.

Los sistemas estratégicos de información pueden ayudar a las empresas a superar a la competencia de diversas maneras. Por ejemplo: a desarrollar nuevos productos y servicios, apuntar a diversos nichos de mercado, evitar que los clientes y proveedores cambien a la competencia y proporcionar productos y servicios a costos menores que los competidores.

Para entender esto es necesario que reúna a su equipo de trabajo y pedir constantemente información de la competencia, que nuevos procesos ha creado, a qué hora abren la empresa, cuantos clientes tiene, cuáles son sus precios, que sistemas nuevos de distribución han creado, con qué mano de obra cuentan. También es bueno realizar un análisis de las capacidades internas de la Empresa, como preguntarse: ¿Están capacitados mis recursos humanos?.

A diario las personas deben aportar con nuevas ideas, deben conocer a través de los medios de comunicación que está haciendo la competencia, cada vez que sale algo de la competencia es algo que nosotros no estamos haciendo.

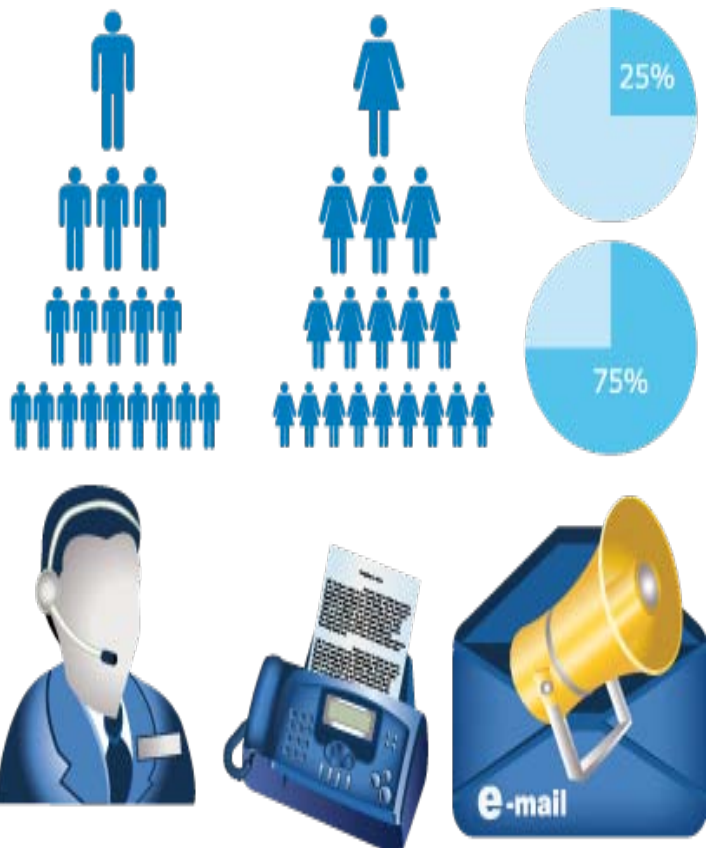
Los trabajadores deben rendir informe a diario de las actividades en la empresa, si realmente están trabajando en el logro de los objetivos, o están perdiendo el tiempo, muchos trabajadores pierden el tiempo en dar vueltas ir de un lado a otro, sin ningún fin, desde la mañana a desayunar, a fumar un cigarro, y así de las ocho horas de trabajo apenas producen el 50% y eso se debe a la falta de información que le brinde acerca de las actividades realizadas.

Para aprovechar la información Ud. Debe tener en cuenta que para llegar a ello debe contar con datos, los datos es la información no procesada por lo que se traduce en fechas, cantidades de producción, volumen de ventas, recursos como herramientas, cantidad de mano de obra, capacidades individuales, entran en una caja llamada proceso.

Un proceso es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) bajo ciertas circunstancias con un fin determinado. Este término tiene significados diferentes según la rama de la ciencia o la técnica que se utilice.

En sentido general, la información es un conjunto organizado de datos procesados, que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que recibe dicho mensaje.

La información es un sistema de control, por lo tanto que es la propaga-



ción de consignas que deberíamos creer o hacer que creemos. En tal sentido la información es un conjunto organizado de datos capaz de cambiar el estado de conocimiento en el sentido de las consignas transmitidas.

Los datos sensoriales una vez percibidos y procesados constituyen una información que cambia el estado de conocimiento, eso permite a los individuos o sistemas que poseen dicho estado nuevo de conocimiento tomar decisiones pertinentes acordes a dicho conocimiento.

Desde el punto de vista de la ciencia de la computación, la información es un conocimiento explícito extraído por seres vivos o sistemas expertos como resultado de interacción con el entorno o percepciones sensibles del mismo entorno. En principio la información, a diferencia de los datos o las percepciones sensibles, tienen estructura útil que modificará las sucesivas interacciones del ente que posee dicha información con su entorno.

Por lo tanto para tener éxito debe utilizar la información a diario, elabore si es posible libros o cuadernos de todas las actividades posibles, almacénelas y esto le dará la oportunidad de resolver en el menor tiempo posible todos los problemas, además le brindará la posibilidad de generar un análisis comparativo con las empresas de la competencia, por lo tanto podrá generar el factor diferenciador con mucha anticipación. Así su mercado estará seguro por buen tiempo hasta que la competencia logre alcanzarle.