



## PORQUE EL AREA DE SISTEMAS EN EL PLAN DE ESTUDIOS DE LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS?

POR  
DANIEL RAMIREZ CABRALES

El secreto de una empresa próspera y que produzca utilidades, tanto en el sector público como en el privado, radica en una buena administración. El problema principal de las organizaciones modernas, es la complejidad siempre creciente que ha obligado a buscar nuevas dimensiones en la administración de la Empresa, y en esta década se ha introducido la "era de los sistemas", como una solución.

La tendencia actual es poder combinar los temas administrativos con las técnicas de computación, la información y el enfoque de sistemas. El administrador actual debe comprender el valor de los sistemas para perfeccionar el proceso administrativo, con el fin de utilizarlo en la tarea de la toma de decisiones.

El sistema de información siempre debe diseñarse desde el punto de vista del gerente usuario, no del especialista de sistemas. Un objetivo sería poder cerrar el espacio de comunicación que separa al gerente del especialista de computadoras. El gerente está demasiado ocupado, no se interesa en ello, no dedica el tiempo necesario para aumentar su comprensión al nivel indispensable para lograr una petición directa, o no tiene una serie de conocimientos básicos sobre los sistemas de información basados en computadoras para la administración moderna.

14

La evolución de los sistemas de información ha sido muy poca, todavía se piensa que pueden existir sistemas aislados dentro de una empresa sin comprender las interacciones complejas que existen en las organizaciones. Lo que es peor, el administrador aún no participa activamente en el desarrollo de estos proyectos. Los mismos problemas que se veían en los métodos manuales se ven en los sistemas automáticos, en algunas ocasiones aún, el computador ha complicado los procedimientos, como se ven en varias empresas, entidades y organizaciones que los utilizan. La lentitud en los departamentos de sistemas para responder ante solicitudes imprevistas de la gerencia, es frecuente en muchas de ellas. No será que la utilización de las herramientas no está acorde a los problemas administrativos de la información?

Tomemos como ejemplo una empresa productiva. Se sabe que las funciones básicas de toda empresa son producción, ventas, finanzas y administración de recursos humanos. Qué información necesita el gerente de cada una de estas funciones o departamentos? Citemos algunas:

De ventas: Precios, competencia, demanda, personal de ventas.

De producción: Disponibilidad de maquinaria, mano de obra y materia prima.

De finanzas: Capacidad de endeudamiento, relación con proveedores, créditos, etc.  
Recursos Humanos: En los procesos de reclutamiento, selección y desarrollo de personal.

Después de terminar esta fase de estudio se debe saber qué cantidad de información requiere la gerencia.

Esta información se puede clasificar en grupos comunes, por ejemplo, dinero, personal y seguridad.

En dinero se puede agrupar: precios, materia prima, crédito.  
En personal: Vendedores, mano de obra, proveedores.  
En seguridad: Demanda, maquinaria y capacidad de endeudamiento.

En este momento se ve la necesidad de establecer la auditoría y el control. Todo el modelo anterior debe ser diseñado por el administrador y los expertos en sistemas, proporcionando el primero las políticas, la orientación y evaluación del sistema y al segundo la ejecución del mismo.

Esta capacitación la recibe el futuro administrador de empresas, en la asignatura Sistemas II, además de codificación, forma de normalización y automatización, y el manejo de archivos, todos vistos desde el punto de vista administrativo.



POR JORGE O. PRIETO TELLEZ

Desde la antigüedad se ha percibido que los grupos poseen un efecto modelador sobre sus integrantes. En el Génesis se relata cómo para evitar la triste soledad y asegurar la felicidad de Adán, aparece Eva, compañera de su vida. También los refranes y consejos populares destacan el efecto modelador "dime con quién andas...", pero no es hasta muy recientemente cuando se utiliza esa fuerza dirigida a objetivos concretos.

F.H. Allport, M. Sherif y S.E. Asch han destacado el poder del grupo como instrumento de influencia o de control sobre sus miembros. Estos psicólogos en sus investigaciones han encontrado que:

1. Cuanto más atractivo sea un grupo para sus miembros, más posibilidades tendrán éstos de cambiar sus puntos de vista para someterse.

2. Si un individuo no se somete, el grupo probablemente lo rechazará y cuanto más atractivo sea el grupo para sus miembros, más decididamente rechazarán a este individuo.

3. Es más común que se rechace a los miembros del grupo por desviarse de un punto que es importante para el grupo, que de uno que no lo es.

Estas conclusiones sugieren que los miembros, implícita o explí-

15