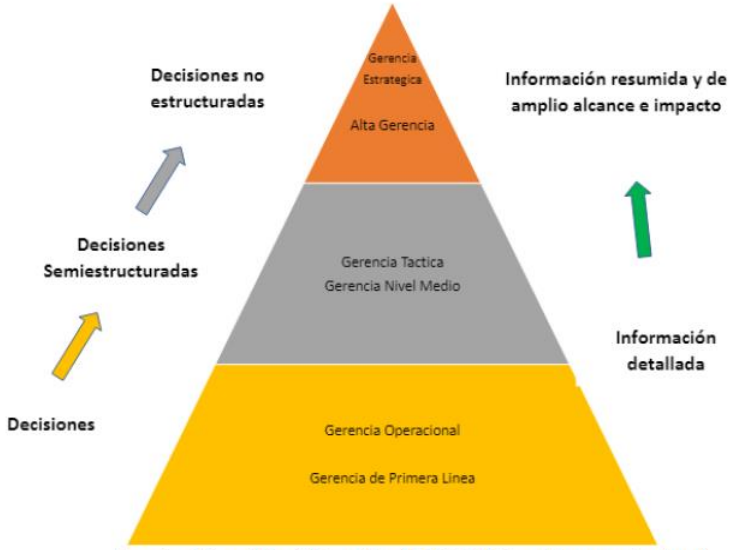
PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO

DATOS: son realidades concretas en su estado primario, como el nombre de un empleado y la cantidad de horas trabajadas por él en una semana. Cuando dichas realidades son organizadas o dispuestas en forma significativa, se convierten en información.

INFORMACION: Es un conjunto de datos organizados de tal manera que adquieran valor adicional para un receptor, mas allá del que poseen por si mismo.



Fuente: https://studylib.es/doc/9026091/piramide-organizacional

Fuente: Hey, J.: The Data, Information, Knowledge, Wisdom Chaim: The Metaphorical Link

NIVEL DE DECISIÓN	Datos	Información	¿Para quién es útil esta información? (Actor)	¿Para qué le sirve a es persona esa información? Puede ser: -para hacer algo -para decidir algo
OPERATIVO				
TÁCTICO				
TRATÉGICO				

PIRAMIDE DE DECISIONES	DATO	INFORMACION	CONOCIMIENTO

¿Ejemplos de información?

NIVEL DE DECISIÓN	Datos	Información	¿Para quién es útil esta información? (Actor)	¿Para qué le sirve a es. persona esa información? Puede ser: -para hacer algo -para decidir algo
OPERATIVO				
TÁCTICO				
STRATÉGICO				

PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO

Ejemplos de información

Datos	Información	Para quién es útil esta información?	Para qué le sirve a esa persona esa información?
			-para hacer algo -para decidir algo
Datos	**Información**	**Para quién?**	**Para qué?**
-Nro. Pedido -Código prenda -Descripción prenda -Talle prenda -Color prenda -Cantidad solicitada -Fecha entrega -Tareas asignadas a empleados del Almacén	Listado de los pedidos de tejidos a entregar, ordenado por hora de despacho, correspondientes a un determinado día **(OPERATIVA)**	Para el jefe del Almacén	Para que organice el trabajo de su sector, y la entrega de los pedidos, en tiempo y forma

PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO

Ejemplos de información

Datos	Información	Para quién es útil esta información?	Para qué le sirve a esa persona esa información?
			-para hacer algo -para decidir algo
Datos	**Información**	**Para quién?**	**Para qué?**
-cumplimiento /incumplimiento - variación precios -calidad -descuentos -MP faltante -Cantidad faltante	Calificación de los Proveedores en base a la historia de la recepción de la materia prima desde los distintos proveedores y precios actuales de los elementos a solicitar **(TÁCTICA)**	Para el Jefe de Compras	Para que determine a qué proveedor/es enviara la o las órdenes de compra.
-Producto vendido -Cantidad vendida -Fecha de venta -Venta estimada por mes	Un gráfico que muestre las ventas totales de los últimos 2 años en superposición con las ventas estimadas previamente **(ESTRATÉGICA)**	Para el Gerente de Comercialización	Para que conozca si hubo un desvío entre lo planeado y lo logrado, y si fuera necesario, ordenar la realización de un análisis de las causas de los mismos.

Información	¿Para quién es útil ésta información?	¿Para qué les sirve esa información?
Ejemplo 1: Al finalizar la jornada de producción, se registran los productos elaborados, estos se depositan en a sección almacén, e ingresarán al stock de artículos, detallando para cada uno un código de identificación (OPERATIVA)	Para el jefe de distribución	Esta información sirve para la entrega de manera efectiva al comprador
Ejemplo 2: La frecuencia de los pedidos por parte de algunos clientes se pacta variedad de modalidades de pagos en un plazo máximo determinado, en caso de incumplimiento la empresa comunica cobro con interés (TÁCTICA)	Para el jefe de créditos y cobranzas.	Sirve para el control de los productos entregados y la forma de pago.
Ejemplo 3: Gráfico que demuestre la demanda anual de los artículos para poder hacer una propuesta de abastecimiento a los proveedores de materia prima.(ESTRATÉGICA)	Para el jefe de administración	Sirve para hacer una proyección de la materia prima que se necesita y para un tener un stock admisible para responder a la demanda anual prevista.

Registro de productos elaborados que ingresaron al almacén, identificados unívocamente por código, con datos de su ubicación

Para facilitar la organización y ubicación de los productos y posterior armado de los pedidos

Historial de pagos de los clientes de los últimos 2 años….p/ …. para determinar la modalidad de cobro de su deuda actual

Gráfico con la demanda anual de MP según la planificación del presente año.
P/ Jefe de Adm.
Para hacer una propuesta de pedido y pago a los proveedores

PIRAMIDE DE DECISIONES	DATO	INFORMACION	CONOCIMIENTO

"El conocimiento implica, pues, la capacidad de solucionar problemas en un área de actividad determinada, un "saber cómo", un "saber qué" y un "saber para qué"; lo cual exige la existencia de información relacionada con dicho problema y con dicha actividad, pero también una experiencia y una pericia, que son algo cualitativamente diferente de la mencionada información"

Indicar:

- *¿Cuál es el problema? (información)*
- *¿Qué decisión tomar?*
- *¿Para qué se tomaría?*
- *¿Cómo se tomaría? (recursos y tiempos asociados)*

EJEMPLO 1

Se observa un incremento superior al 20% en la demanda de tejidos con vivos flúor, producto de la nueva promoción y estamos al límite de la capacidad productiva".

Se debe optimizar el proceso de producción de tejidos, aplicando tecnología, de manera de incrementar los niveles de producción y mejorar la logística de venta,

para afrontar y abastecer a la demanda y lograr que los artículos en lana lleguen en tiempo y forma a los clientes.

Se deberá pedir crédito bancario o buscar inversión de accionistas para conseguir capital e invertir en tecnología relacionada a la producción y capacitación del personal y realizar convenio con mercado libre para las ventas online.

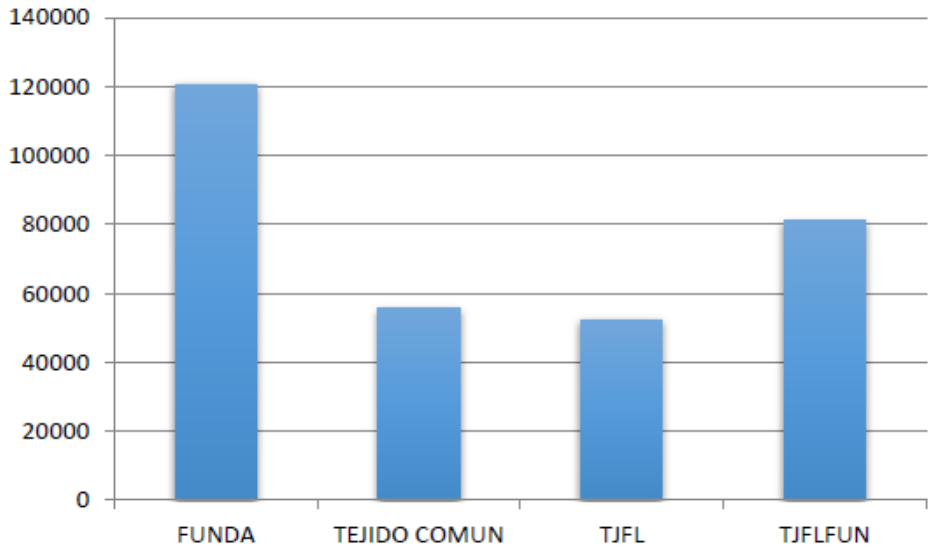
PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO

EJEMPLO 2

1) Estándar: incrementar las ventas de los tejidos en un 30%, ofreciendo tejidos femeninos con vivos flúor para la temporada otoño/invierno 21' y promocionando fundas para juego de mate.

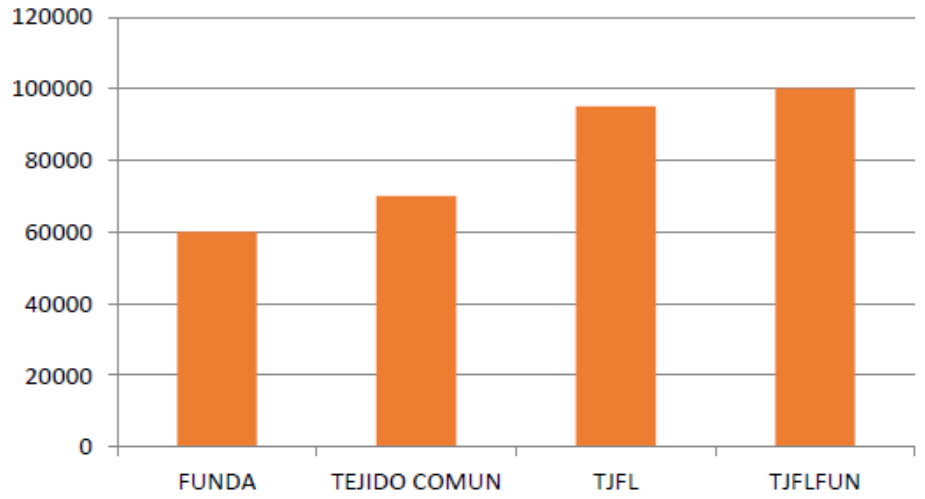
Ventas temporada otoño invierno 2020: 490.000,00

Ventas Marzo-Mayo/21



Venta total 309.000,00

Ventas Junio-Agosto/21



Venta total 325.000,00

Conocimiento: Problema? Decisión? Para qué? Cómo?

FACULTAD
DE INGENIERIA
Universidad Nacional de Jujuy

Sistemas de Información

PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO

PROBLEMA

Total de ventas: 634,000
% de incremento: 29%
Se cubrió la expectativa en un 96%.
El problema es saber si se llegó al estándar por la estrategia propuesta o no, para saber decidir con cierto grado de certeza las estrategias futuras.
Del análisis de la información se observa que las ventas aumentaron, el primer periodo debido a la demanda que conquistaron las fundas para juegos de mate. En este periodo, de media estación, no fue exitosa la venta de los artículos nuevos, ni de la promoción completa.
En el segundo periodo, el aumento de las temperaturas bajas favoreció la venta de los tejidos flúor (el doble respecto de la primera etapa), y también un aumento notable de adquisición de la promoción.
Falta información más concreta respecto de los artículos tejidos vendidos el año anterior. Se observa un aumento de su venta en la segunda etapa respecto de la primera. Además se puede decir que las ventas de los artículos nuevos representan el 80% del total de las ventas. De la observación de los vendedores se supo que la clientela que más buscó las ofertas fueron jóvenes y adolescentes.
En conclusión, se puede decir que la estrategia propuesta fue acertada y dio un resultado positivo.

DECISION

Decisión: *Para el período invernal 2022 se decide 3 acciones: la primera es volver a promocionar tejidos + fundas, pero esta de vez, de un color y con un precio más significativo entre la ofertas de los artículos por separado que en conjunto; la segunda, la apertura de talleres de tejidos. Y, por último, ajustar el registro de los eventos y transacciones de ventas.*

PARA QUÉ?

Para mantener el nivel de ventas y satisfacer la demanda del producto nuevo.
Para apuntar al nicho de mercado y fidelizar a estos nuevos clientes, la generación de redes y favorecer la imagen del negocio.
Para lograr un análisis más riguroso en el futuro.

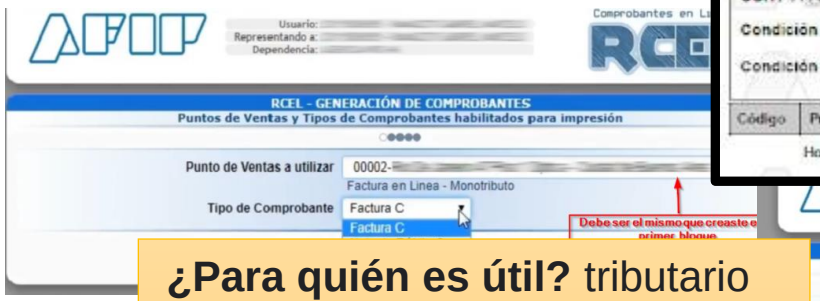
CÓMO?

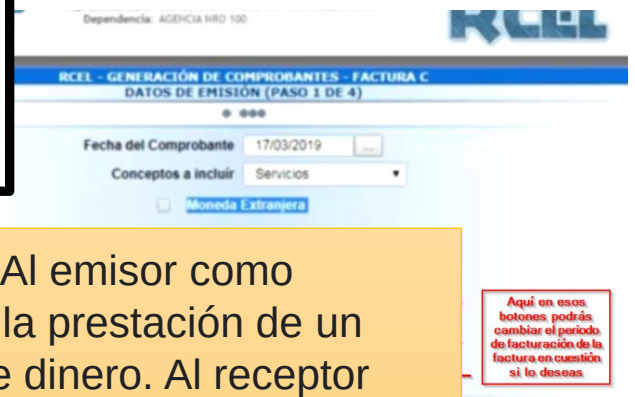
Contratar 2 empleados más para Producción. Comprar 2 máquinas. Acondicionar un local para dictado del taller. Designar un encargado del taller, para que realice la planificación y dictado del mismo. Publicar en distintos medios los nuevos talleres. Promocionar los productos en distintos medios 2 semanas antes de lanzar los artículos y promociones de temporada otoño/invierno 2022. Incluir en los sistemas informáticos técnicas de inteligencia de negocios (machine learning, big data, estadísticas, pronósticos)

PIRAMIDE DE DECISIONES | **DATO** | INFORMACION | CONOCIMIENTO

EJEMPLO 3

Es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación de compraventa



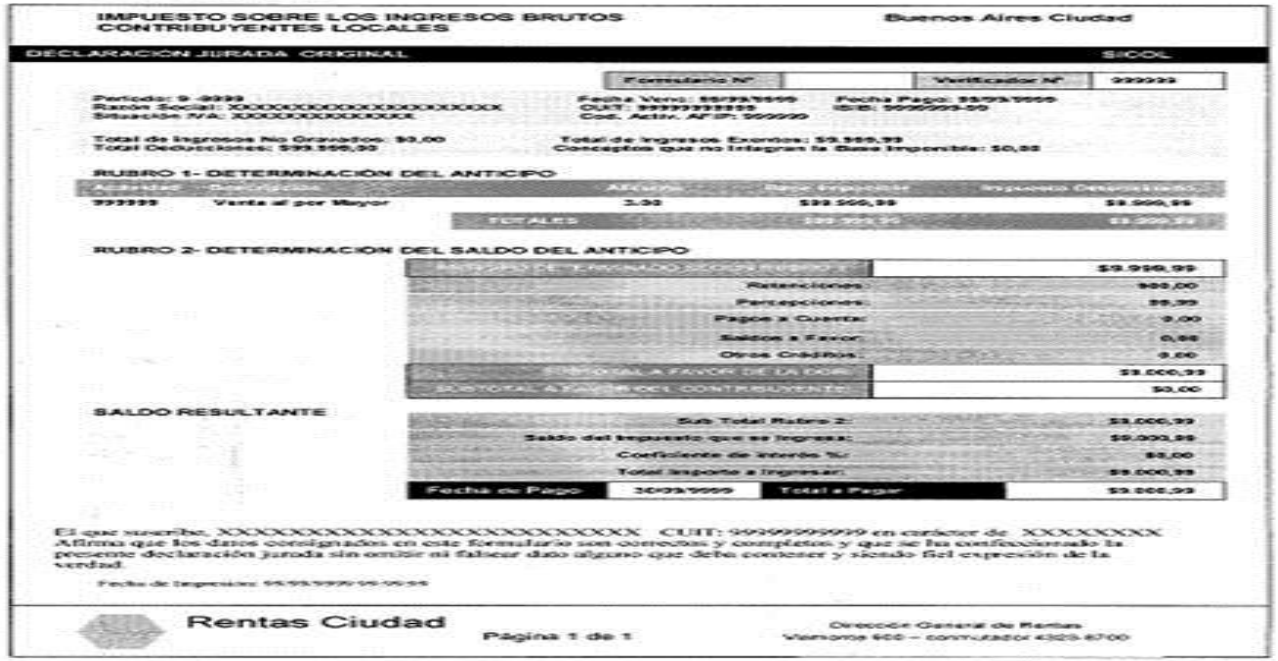


¿Para quién es útil? tributario emisor (el vendedor) y al obligado tributario receptor (el comprador)

¿Para que sirve? Al emisor como justificante fiscal de la prestación de un servicio e ingreso de dinero. Al receptor para justificar la salida de dinero por el pago del servicio.

PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO

INFORMACION OPERATIVA: montos totales facturados y declarados por contribuyente, por período fiscal.



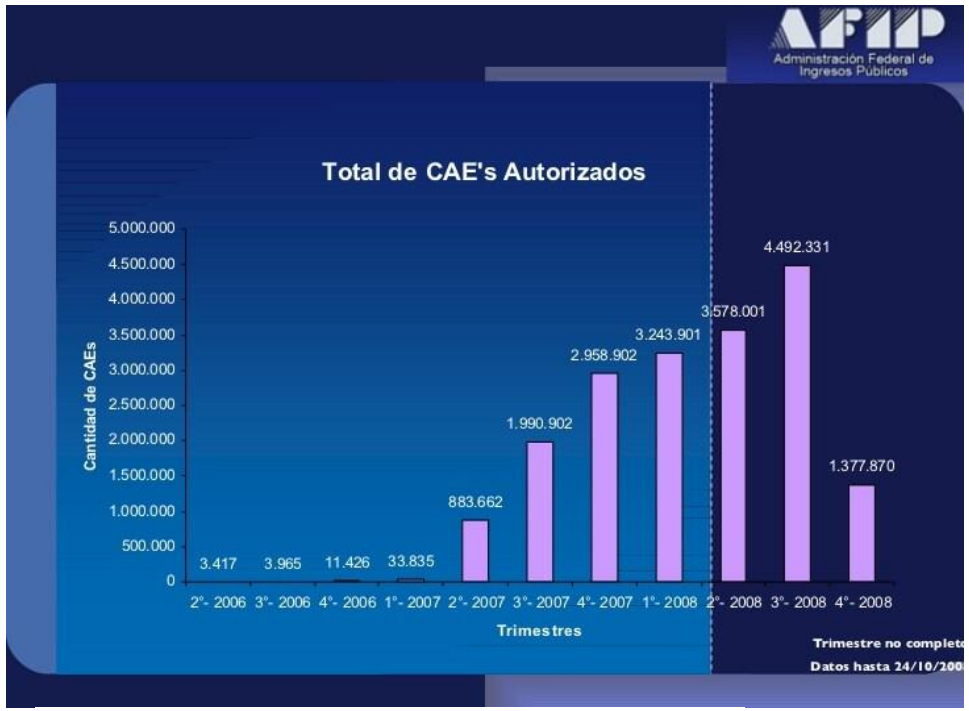
¿Para quién es útil? Para el personal de atención al contribuyente.

¿Para que sirve? Para llevar un control de los montos de facturación/personal y las actividad/es declarada/s.

FACULTAD
DE INGENIERIA
Universidad Nacional de Jujuy

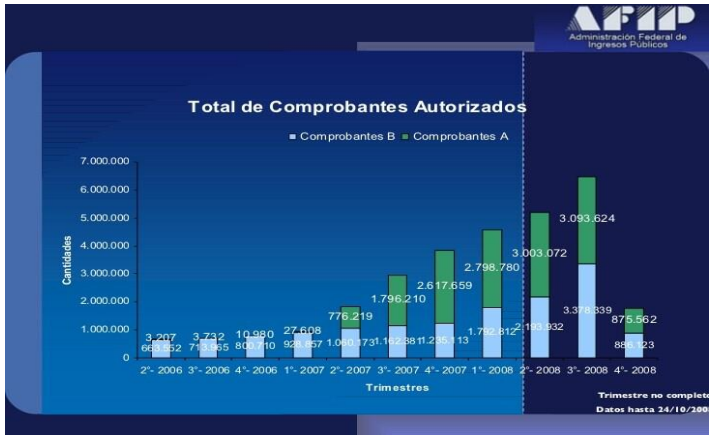
Sistemas de Información

PIRAMIDE DE DECISIONES | DATO | INFORMACION | CONOCIMIENTO



INFORMACION TACTICA: Gráfico que muestre la cantidad de CAE autorizados por trimestre, para el periodo 2006, 2007 y 2008

INFORMACION TACTICA



¿Para quién es útil? Para el gerente de la subdirección de proyectos.

¿Para que sirve? Para llevar un control de la emisión de los comprobantes autorizados por webservice y planificar un nuevo proyecto tecnológico que mejore el servicio al contribuyente.