
Aula 2 – Estágios de Uso Estratégico dos Sistemas de Informação

**Grinaldo Lopes de Oliveira (grinaldo@gmail.com)
Curso Superior de Tecnologia em
Análise e Desenvolvimento de Sistemas**

Agenda

- **Histórico da Gestão Estratégica da Informação**
 - **A Pirâmide da Informação**
 - **Papel dos Sistemas de Informação**
 - **Avaliação de Impactos do Uso da TI na Organização**
 - **Produtividade**
 - **Melhoria Contínua**
 - **Vantagem Competitiva**
 - **Estudo de Caso**
-

Planejamento Estratégico



Começando a planejar...



- **Em que situação pretendo que minha empresa esteja a médio e longo prazo ?**
 - Qual é a razão de ser da minha empresa ? Por que e para que ela existe ?
 - Qual a situação atual em que ela se encontra ?
 - Quais são e de que forma posso classificar a situação atual dos meus processos de negócio ?
 - Quais ações devem ser elaboradas para que meus processos de negócio sejam potencializados ?
-

Planejamento Estratégico nas Organizações

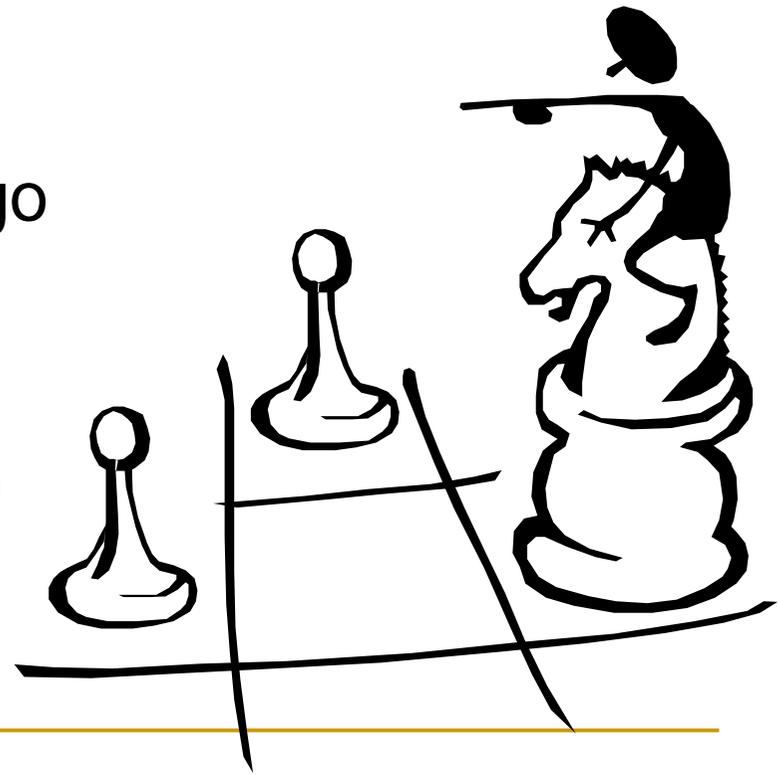


- Para que a empresa se torne competitiva no mercado, deve aperfeiçoar continuamente seus processos, procurando adaptar-se a realidade de constantes mudanças e incertezas.
 - O planejamento estratégico auxilia os dirigentes a tomarem decisões, a se anteciparem às mudanças ou mesmo a se prepararem para tal.
 - Envolve a determinação de metas, a construção de estruturas organizacionais adequadas e a mobilização dos recursos necessários para o alcance dos objetivos traçados
-

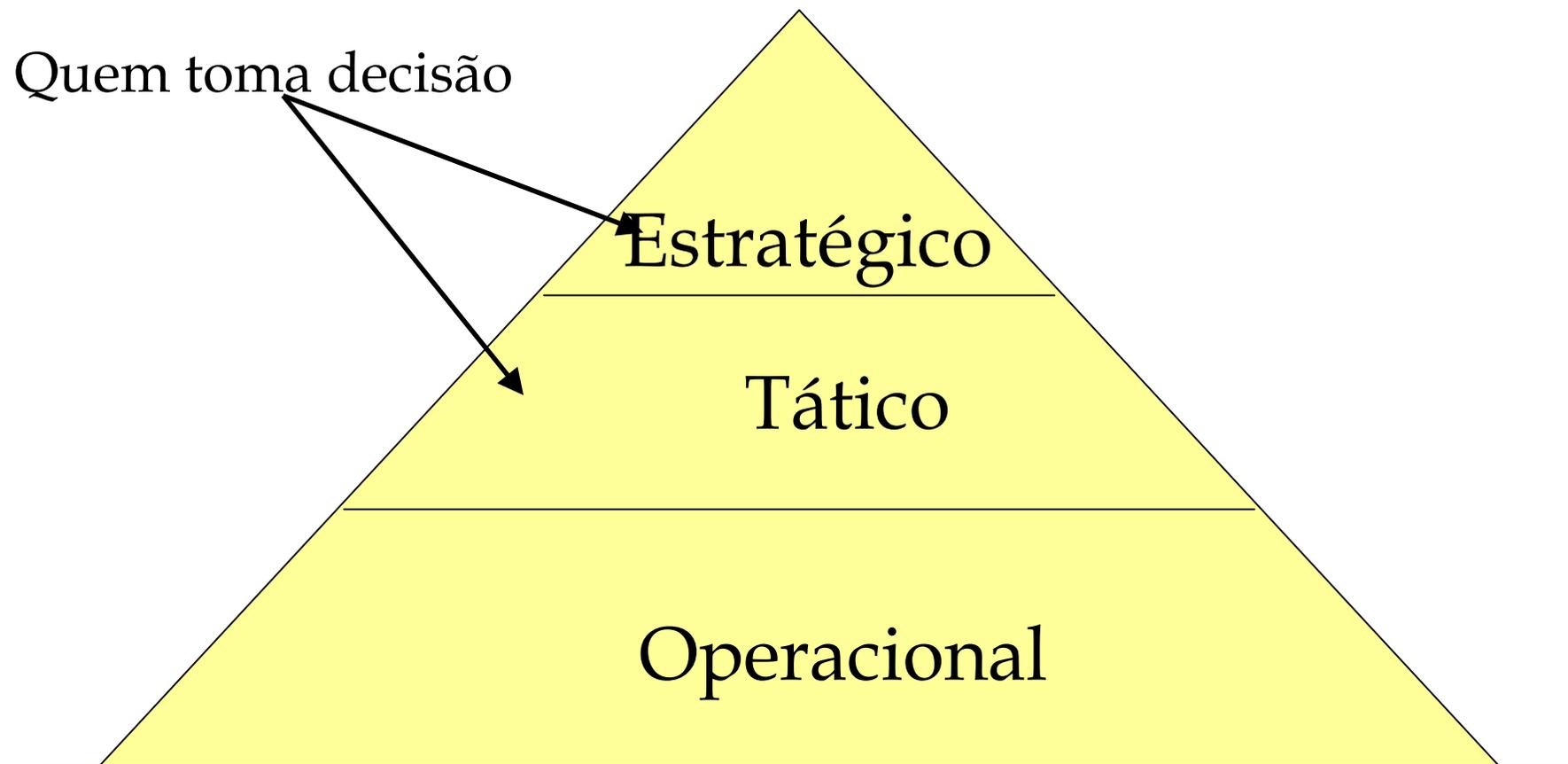
Planejamento Estratégico nas Organizações

- Produtos Finais :

- Missão da empresa
- Objetivos a médio e longo prazo
- Fatores Críticos de Sucesso



Processo Decisório



Nível da tomada de decisão gerencial

- **Administração Estratégica** – principais executivos, desenvolvem as metas globais, estratégias, políticas e objetivos organizacionais como parte de um processo de planejamento estratégico.
 - **Administração Tática** – gerentes de operações. Desenvolvem planejamentos de médio e curto prazos, orçamentos, e definição da distribuição de recursos ao ambiente operacional.
 - **Administração Operacional** – equipes autogeridas ou os gerentes de operações, planos de curto prazo. Desenvolvem planos de curto prazo. Resolução de problemas restritos ao operacional da empresa.
-

O Ambiente Competitivo

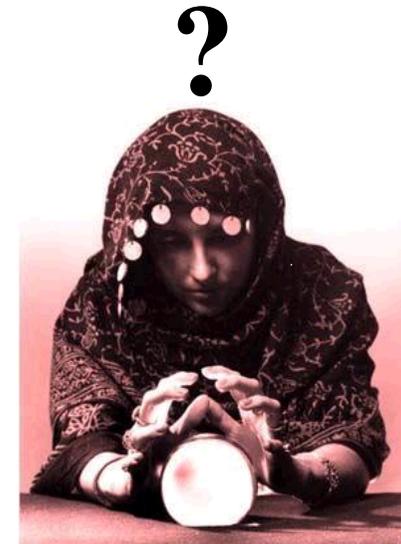


Efeitos colaterais da Desinformação

- Aumento da pressão sobre o executivo

- Incerteza na tomada de decisão

- Perda de oportunidade de negócios



Evitando a Desinformação



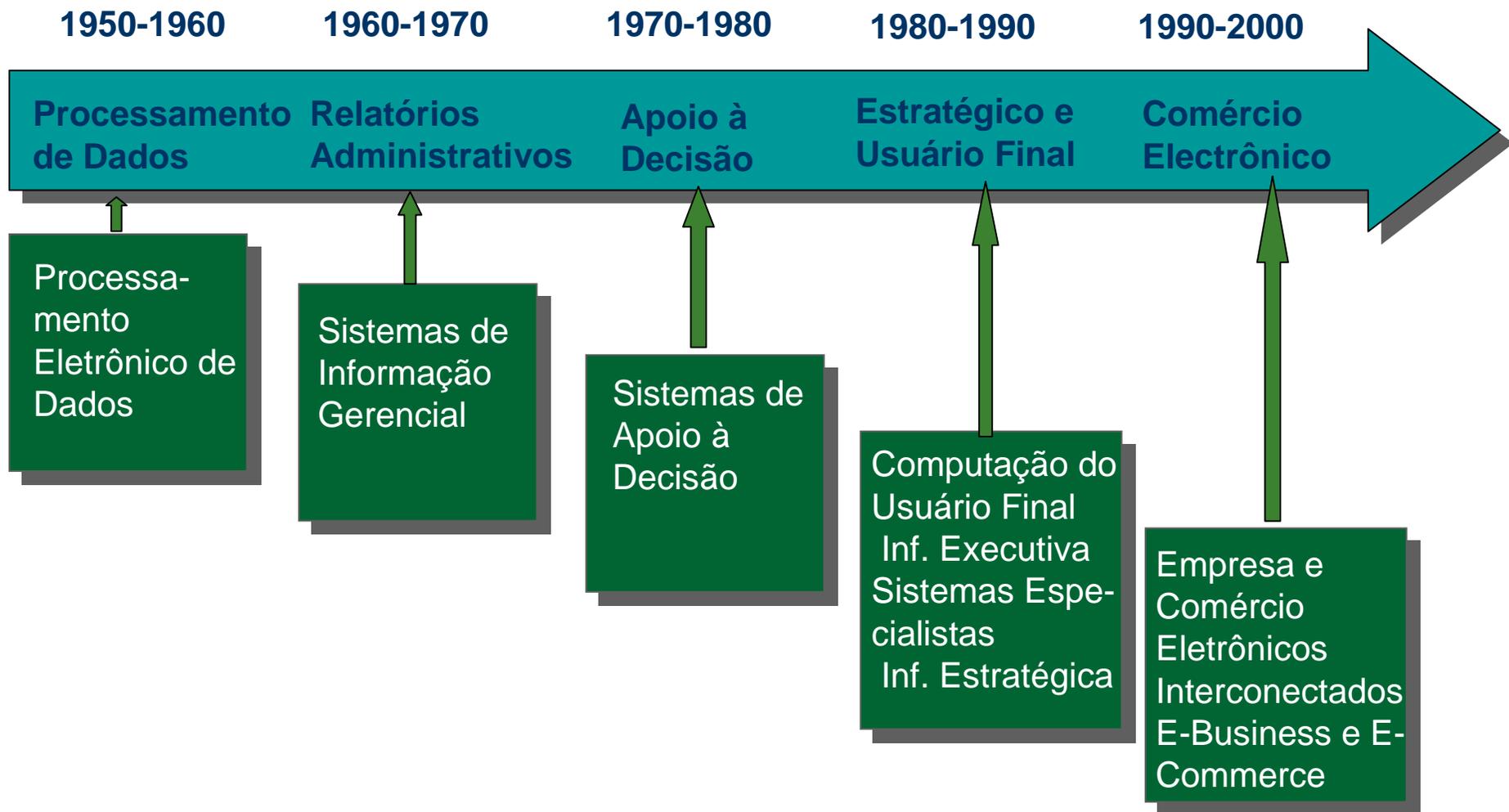
Sinal dos Tempos

Quanto foram lançadas e quantos anos as seguintes invenções levaram para ser utilizadas por mais de 50 milhões de pessoas

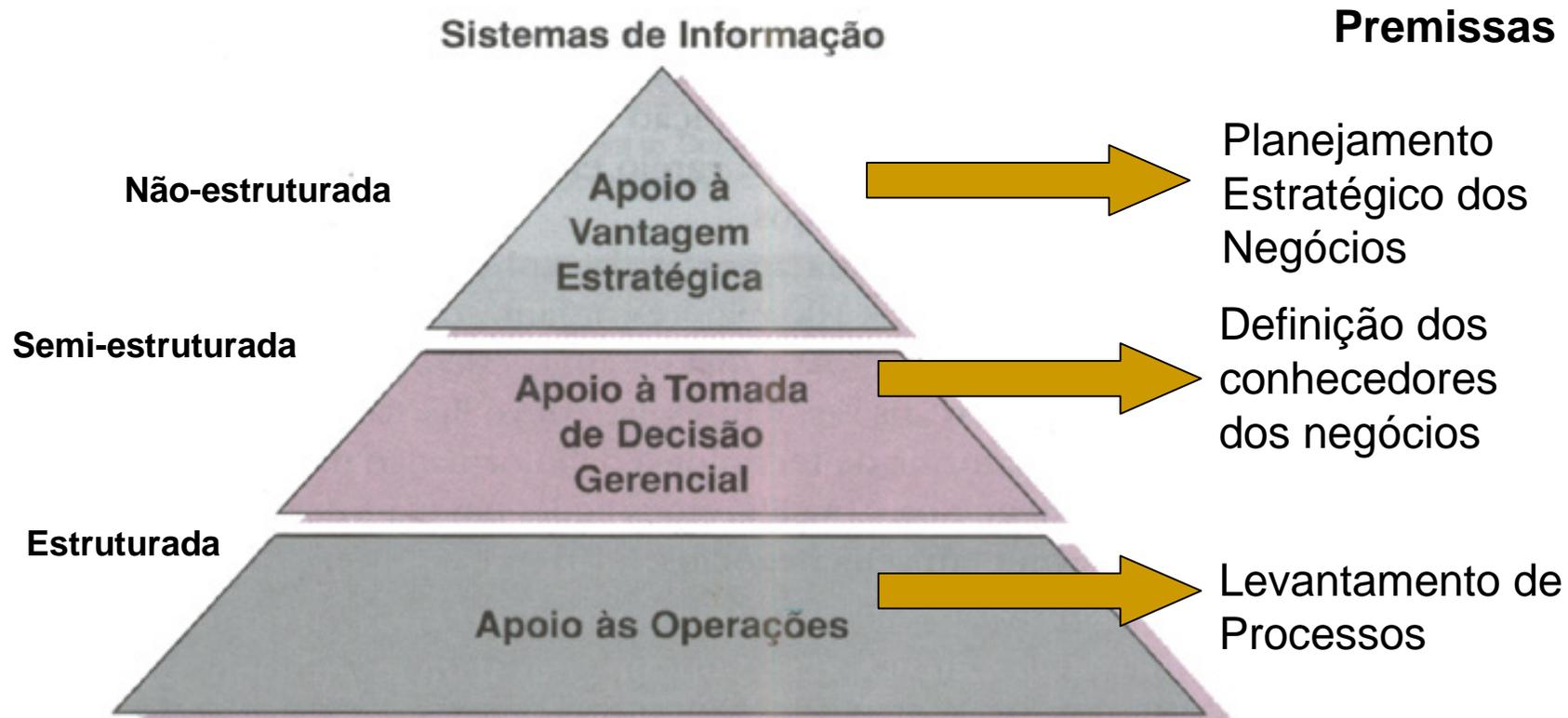


Fonte: National Center for Policy Analysis

História do Papel dos Sistemas de Informação



Papéis Fundamentais dos Sistemas de Informação

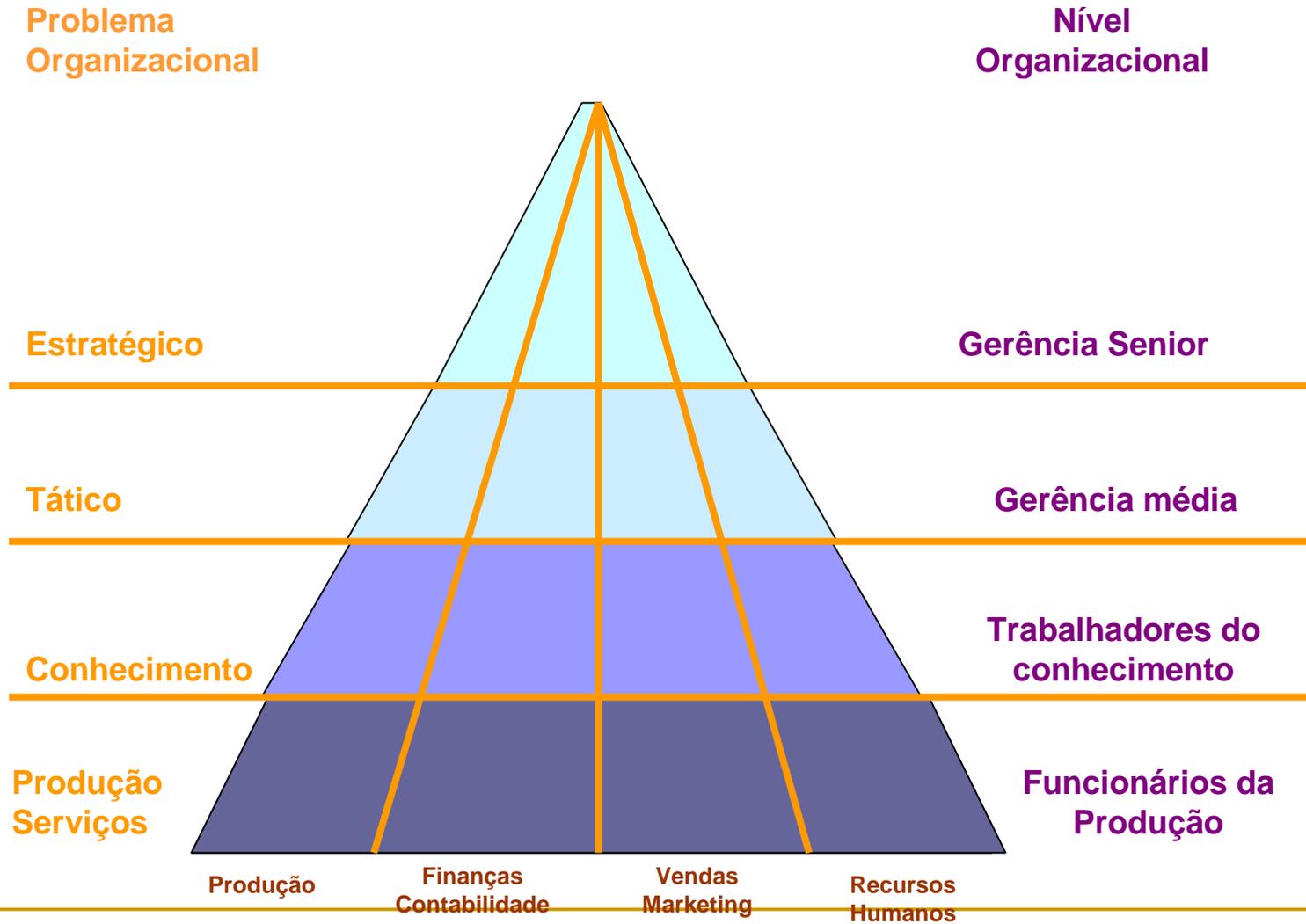


Finalidades dos Sistemas de informação

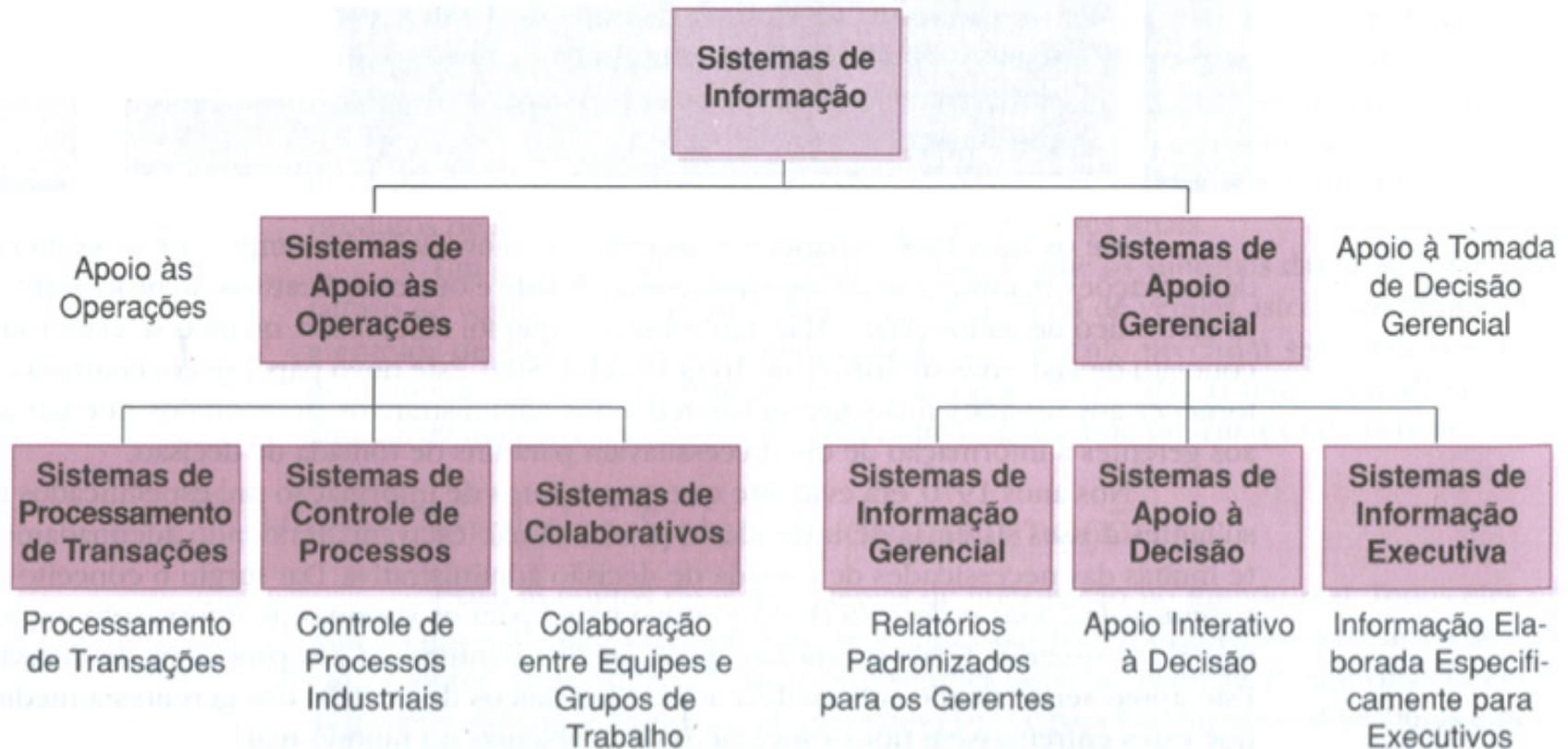
- Problemas genéricos das empresas
 - Como gerenciar as forças e equipes internas que geram seus produtos e serviços
 - Como lidar com clientes, governo, concorrentes e tendências socioeconômicas em seu ambiente

 - Razões porque as empresas constroem sistemas
 - Reagir a concorrentes, clientes, fornecedores e mudanças sociais e tecnológicas em um ambiente dinâmico e fluido
 - Monitorar materiais, pessoas e atividades internas
 - Administrar seus problemas internos
 - Produção de mercadorias e serviços
 - Controle de peças, estoque e empregados
 - Determinações legais
-

Hierarquias Organizacionais



Tipos de Sistemas de Informação



Debate em Sala de Aula

- O sistema deve se adequar à organização ou a organização deve se adequar ao sistema?



Uso da TI como Vantagem Competitiva



Inteligência Competitiva

Gestão estratégica da informação que tem como objetivo permitir que os tomadores de decisão se antecipem sobre as **tendências dos mercados e a evolução da **concorrência**, detectem e avaliem **ameaças** e **oportunidades** que se apresentem no seu ambiente para definirem as ações ofensivas e defensivas mais adaptadas às **estratégias de desenvolvimento** da empresa. (Jakobiak, 1996)**

Vantagem Competitiva em TI

Uso da TI.

Sistemas de Informação que representam Vantagem competitiva no mercado.

Conferem a uma empresa uma **vantagem estratégica sobre as forças competitivas** que ela enfrenta em seu ramo de atividades.

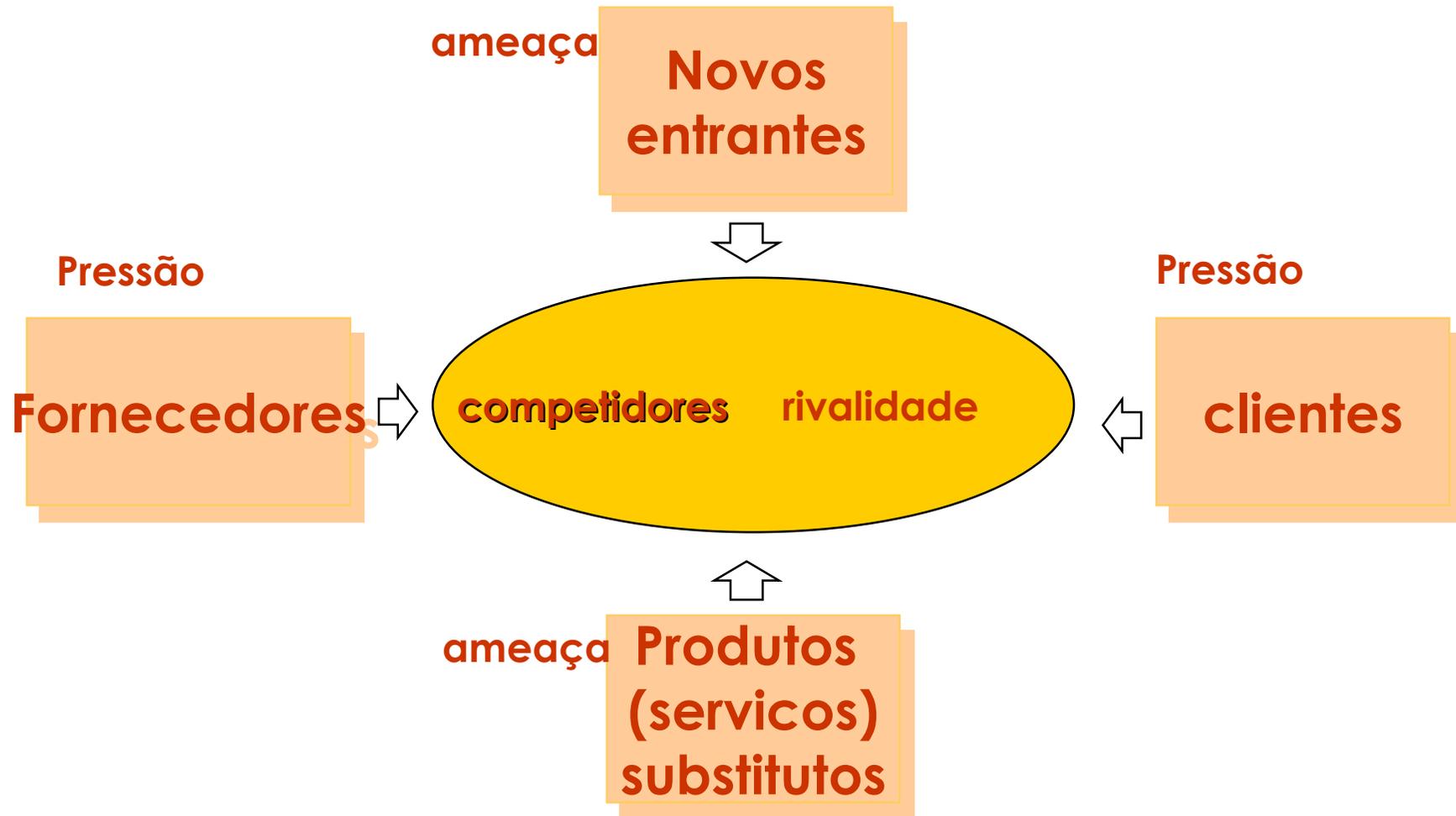
Vantagem Competitiva em TI

- Essas forças incluem:
 - Concorrentes de uma empresa
 - Clientes de uma empresa
 - Fornecedores de uma empresa
 - Potenciais concorrentes novos em seu ramo
 - Empresas que oferecem substitutos para seus produtos e serviços
-

SI e Vantagem Competitiva

- O que a empresa busca com SI:
 - ❑ Derrotar ou frustrar seus concorrentes
 - ❑ Além de resolver um problema coloca a empresa em vantagem competitiva.
 - ❑ Ação de grande alcance;
 - ❑ Mudanças profundas nos objetivos, produtos, serviços ou relações internas e externas da empresa.
-

5 Forças Competitivas de Porter



Tecnologia da Informação nas Organizações



Tipos de Estratégias Desenvolvidas com o Uso de TI

Estratégias de custo

- ❑ ajudam você a se tornar um produtor de baixo custo;
 - ❑ encontram formas de ajudar fornecedores ou clientes a reduzirem seus custos;
 - ❑ aumentam os custos com que seus concorrentes devem arcar para permanecer no ramo.
-

Tipos de Estratégias Desenvolvidas com o Uso de TI

Estratégias de Diferenciação

- ❑ desenvolvem modos de diferenciar produtos ou serviços de seus concorrentes para que seus clientes percebam seus produtos ou serviços como sendo dotados de características ou benefícios exclusivos;
- ❑ reduzem as vantagens de diferenciação de concorrentes.

Estratégias de Inovação

- ❑ introduzem produtos ou serviços exclusivos que incluam componentes de IT;
 - ❑ fazem mudanças radicais em seus processos empresariais que provoquem mudanças fundamentais no modo de realizar negócios em seu ramo de atividade.
-

Tipos de Estratégias Desenvolvidas com o Uso de TI

Estratégias de Nicho

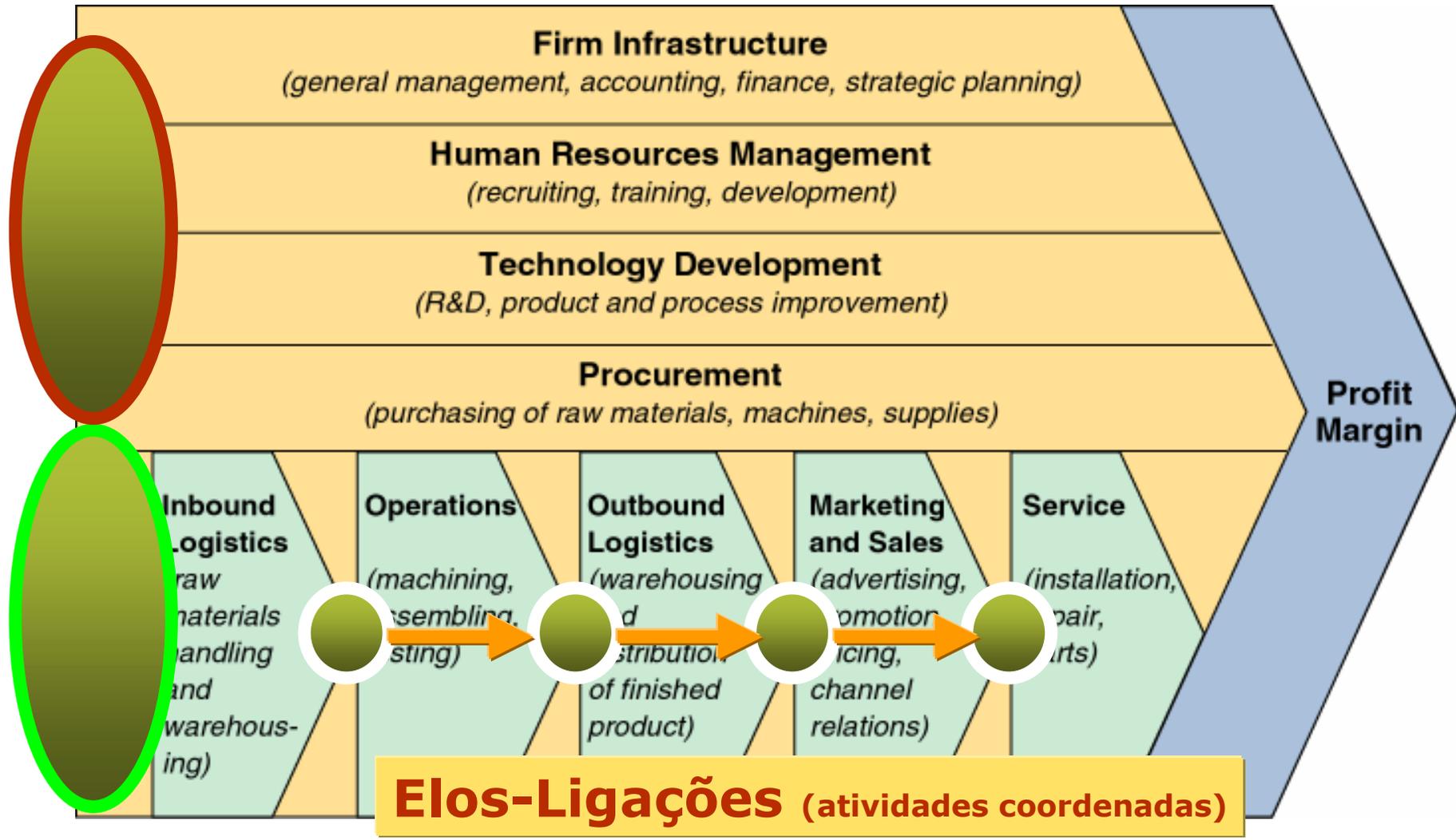
- ❑ Foco em um determinado nicho de mercado;
- ❑ Procuram criar novos nichos de mercado selecionando um mercado-alvo para um produto ou serviço que a empresa pode fornecer melhor que seus concorrentes.

Estratégias de Ligações

- ❑ Desenvolvem ligações estreitas com clientes e fornecedores, buscando:
 - prender os clientes aos produtos da empresa e
 - os fornecedores a estrutura de preços e planejamento determinado pela empresa compradora;
 - ❑ fazem mudanças radicais em seus processos empresariais que provoquem mudanças fundamentais no modo de realizar negócios em seu ramo de atividade.
-

Cadeia de valor

A cadeia de valor vê a empresa como uma serie ou cadeia de atividades básicas que agregam valor aos produtos ou serviços de uma empresa



Qualidade como Vantagem Competitiva

Fatores que impulsionam a busca pela qualidade

- ❑ Mercado mais competitivo;
- ❑ Globalização;
- ❑ Clientes mais conscientes de seus direitos e exigentes.

O que é qualidade?

- ❑ Ponto de vista do fornecedor:
 - Conformidade com as especificações e ausência de variações;



Qualidade como Vantagem Competitiva

O que é qualidade?

- Ponto de vista do cliente – 3 aspectos:
 - Materiais físicos: facilidade de instalação, e uso do produto, segurança, confiabilidade, facilidade de manutenção, estilo e aparência do produto.
 - Qualidade do Serviço: verdade na propaganda, precisão no sistema de cobrança, a forma de reação e garantias expressas ou implícitas, o suporte do produto;
 - Impressões psicológicas: a aparência das pessoas, sua cortesia e simpatia, conhecimento que o pessoal da empresa demonstra em relação ao produto ou serviço e reputação da marca.
-

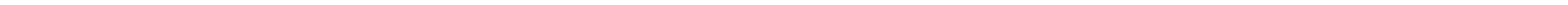
Qualidade como Vantagem Competitiva

Como os SI podem melhorar a qualidade

- ❑ Simplificar o produto e/ou o processo de produção;
 - ❑ Benchmarking;
 - ❑ Direcionar o produto ou serviço as necessidades do cliente;
 - ❑ Reduzir o ciclo de produção;
 - ❑ Melhorar a precisão e a qualidade de projeto;
 - ❑ Melhorar a precisão da produção e estreitar os limites de tolerância da produção.
-

Debate em Sala de Aula

- Há estudiosos que defendem que em um mundo competitivo que muda rápido, nenhuma vantagem pode ser mantida a longo prazo. Eles alegam que a única vantagem competitiva sustentável é construir uma empresa que esteja tão alerta e ágil que sempre irá encontrar uma vantagem, não importa que mudanças ocorram.
 - A pergunta é: Como ?



Aula 2 – Estágios de Uso Estratégico dos Sistemas de Informação

**Grinaldo Lopes de Oliveira (grinaldo@gmail.com)
Curso Superior de Tecnologia em
Análise e Desenvolvimento de Sistemas**