

Estratégia Organizacional

INFORFIG – EMPRESA DE OFERTA DE FORMAÇÃO

Luís Henrique P. O. Travassos, nº2021136600
Rodrigo Ramalho Ferreira, nº2021139149
João Miguel Carvalho dos Santos, nº2021132908



Apresentação da Empresa (Inforfig)

Fundada em 2001, Figueira da Foz.

Formação profissional gratuita e diversificada.

Crescimento e reconhecimento no setor educacional.

Estratégias de ensino prático e parcerias enriquecedoras.

Comprometida com a inovação e a excelência no ensino.

Análise de Aspectos e Problemas

- ▶ Regularidade na atualização de softwares críticos.
- ▶ Digitalização de DTP's para acesso e segurança de informações.
- ▶ Eficiência das plataformas de comunicação interna e externa.
- ▶ Implementação de ferramentas para automação de processos.
- ▶ Desenvolvimento de estratégia de marketing digital.

	Tendências e Fatores	Impacto Positivo	Impacto Negativo	Quantificável
Político	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Políticas de Educação ➤ Políticas de Formação Profissional ➤ Regulação e Normas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Possibilidade de financiamento adicional ➤ Incentivos governamentais ➤ Garantia de qualidade e conformidade 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mudanças desfavoráveis na regulamentação ➤ Redução de financiamento público ➤ Custo e complexidade regulatória 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Número de bolsas de estudo fornecidas ➤ Taxas de matrícula ➤ Taxas de conformidade
Econômico	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Clima Econômico ➤ Financiamento Público ➤ Custos Operacionais 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumento da demanda por formação profissional em tempos de desemprego ➤ Maior receita de financiamento ➤ Contenção de custos operacionais 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Redução da procura em tempos de estabilidade econômica ➤ Dependência de subsídios governamentais ➤ Pressão sobre as margens de lucro 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Taxas de matrícula ➤ Receita gerada por fontes públicas ➤ Margem de lucro
Social	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Demografia ➤ Tendências de Emprego ➤ Expectativas dos Alunos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ajuste dos cursos às necessidades demográficas ➤ Maior demanda por cursos relevantes para empregos em crescimento ➤ Satisfação dos alunos com cursos flexíveis e online 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dificuldades na adaptação a mudanças demográficas ➤ Obsolescência de cursos não mais relevantes ➤ Insatisfação de alunos com falta de flexibilidade 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Número de alunos matriculados ➤ Taxas de colocação profissional ➤ Índices de satisfação do aluno
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avanços em E-learning ➤ Sistemas de Gestão Educacional ➤ Segurança de Dados 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Expansão de cursos online ➤ Maior eficiência na administração de cursos ➤ Proteção de informações dos alunos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Necessidade de investimento em tecnologia ➤ Custos de implementação e manutenção ➤ Risco de violações de segurança 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Taxas de inscrição em cursos online ➤ Taxas de eficiência operacional ➤ Nível de segurança de dados implementado

Análise PEST

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Ameaça à entrada de novos concorrentes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rede de contatos e parcerias estratégicas oferecem acesso a recursos, conhecimentos e colaborações valiosas. ➤ Apoio do estado português proporciona respaldo institucional, incluindo recursos financeiros, acesso a programas de incentivo e regulamentações favoráveis. ➤ Oferta diversificada de formações representa um acervo de conhecimento e expertise acumulados. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Necessidade de aprimoramento na presença online para manter a competitividade no cenário digital atual.
Poder Negocial dos Fornecedores	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Relacionamentos de confiança e longo prazo com os formadores equilibram as negociações, reforçando a posição da empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A disponibilidade e qualificação dos formadores podem ter grande influência, especialmente em caso de escassez na região. ➤ Oportunidades alternativas de emprego podem fortalecer o poder negocial dos formadores.
Poder Negocial dos Clientes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Boa reputação e alta qualidade dos cursos reduzem o poder negocial dos clientes. ➤ Alta demanda em relação à capacidade de oferta diminui o poder dos clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidade de alternativas no mercado aumenta o poder de escolha dos clientes.
Ameaça de Produtos ou Serviços Substitutos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Especialização prática da formação cria barreiras para substitutos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Evolução tecnológica e concorrência podem ameaçar a vantagem competitiva.
Rivalidade na indústria	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Especialização em áreas específicas contribui para competição moderada. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Presença online e alcance de público influenciam a rivalidade. ➤ Regulação governamental impacta a competição no setor.

Modelo de 5 Forças de Porter

Analise da Matriz BCG

7

Estrelas (High Market Growth, High Market Share)

- Alta demanda e crescimento
- Investimento prioritário para manter liderança

Vacas Leiteiras (Low Market Growth, High Market Share)

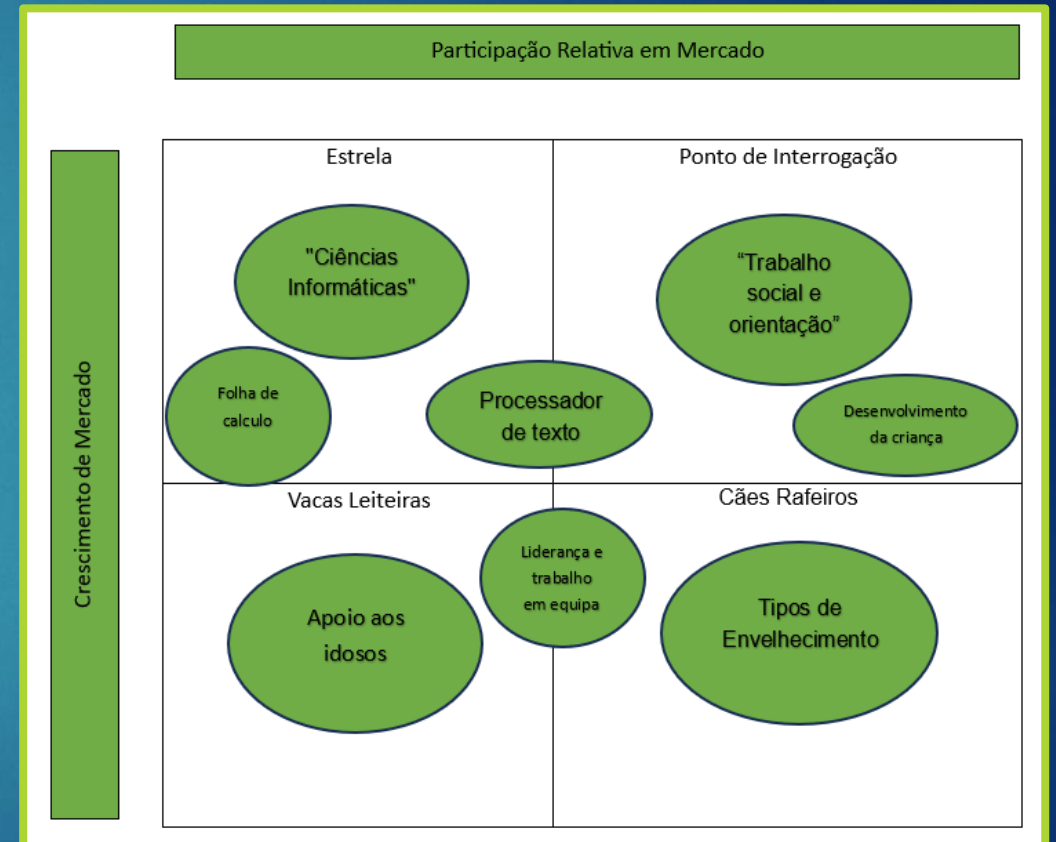
- Estável no mercado
- Geração de receita contínua com baixo investimento

Pontos de Interrogação (High Market Growth, Low Market Share)

- Potencial de crescimento
- Decisão estratégica para investir ou descontinuar

Cães Rafeiros (Low Market Growth, Low Market Share)

- Baixo desempenho e participação
- Reconsiderar oferta ou reestruturar



Análise do Grupo Estratégico

8

Estratégia Integrada

- ▶ Educação gratuita, ampliando o acesso.
- ▶ Infraestrutura tecnológica robusta.
- ▶ Ensino híbrido e alta avaliação dos alunos.

InforFig

- ▶ Cursos profissionalizantes sem custo.
- ▶ Foco no ensino presencial e uso de DTPs.
- ▶ Qualidade reconhecida apesar da limitada oferta online.

EVOLUI

- ▶ Preços variados, cursos totalmente online.
- ▶ Acessibilidade via dispositivos variados.
- ▶ Recursos digitais interativos e feedback alto.

Easy School

- ▶ Formação em idiomas com opções presenciais/online.
- ▶ Detalhes de preços e recursos digitais não especificados.
- ▶ Feedback positivo comprovando eficácia do ensino.



Fatores Críticos de Sucesso

9



Excelência Educativa

Foco na qualidade superior do ensino.



Prestígio de Mercado

Sustentar e cultivar uma reputação forte.



Diversidade de Cursos

Oferta ampla e alinhada com demandas atuais.



Presença Digital

Estratégias online para visibilidade e engajamento.



Eficiência Interna

Gestão otimizada de recursos e processos.



Inovação Tecnológica

Adaptação contínua às novas tendências de ensino.

Fraquezas	
O que se pode melhorar no negócio?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Atualização constante ➤ DTP's digitalizados
O que deve ser evitado?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Evitar falta de atualização ➤ Prevenir perda de documentos
O que é considerado fraqueza no negócio por parte dos clientes?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Perceção dos clientes ➤ Inovação constante
Devem tentar ser convertidas em pontos fortes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Expansão em tecnologia ➤ Forte potencial na digitalização dos DTP's

Forças	
Quais as vantagens inerentes ao negócio?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Variedade de cursos ➤ Formação gratuita ➤ Excelência na educação ➤ Presença regional forte
O que faz melhor que os outros todos?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Oferece formação gratuita ➤ Variedade de cursos ➤ Qualidade reconhecida
Que recurso único ou de baixo custo é que proporciona?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Oferta de formação gratuita
O que é que os clientes consideram como forças do negócio?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Qualidade da formação ➤ Acessibilidade financeira ➤ Variedade de opções ➤ Reconhecimento na região

Análise SWOT

- parte 1

Oportunidades	
Que boas oportunidades são identificadas?	<ul style="list-style-type: none">➤ Expansão de cursos➤ Parcerias estratégicas
Que tendências é que estão a surgir?	<ul style="list-style-type: none">➤ Educação online➤ Evolução tecnológica

Ameaças	
Que ameaças podem ser identificadas?	<ul style="list-style-type: none">➤ Concorrência aumentando➤ Mudanças regulamentares
Que tendências desafiam o negócio?	<ul style="list-style-type: none">➤ Tecnologia em evolução➤ Redução de financiamento público

Análise SWAT - parte 2

Análise da Cadeia de Valor

12



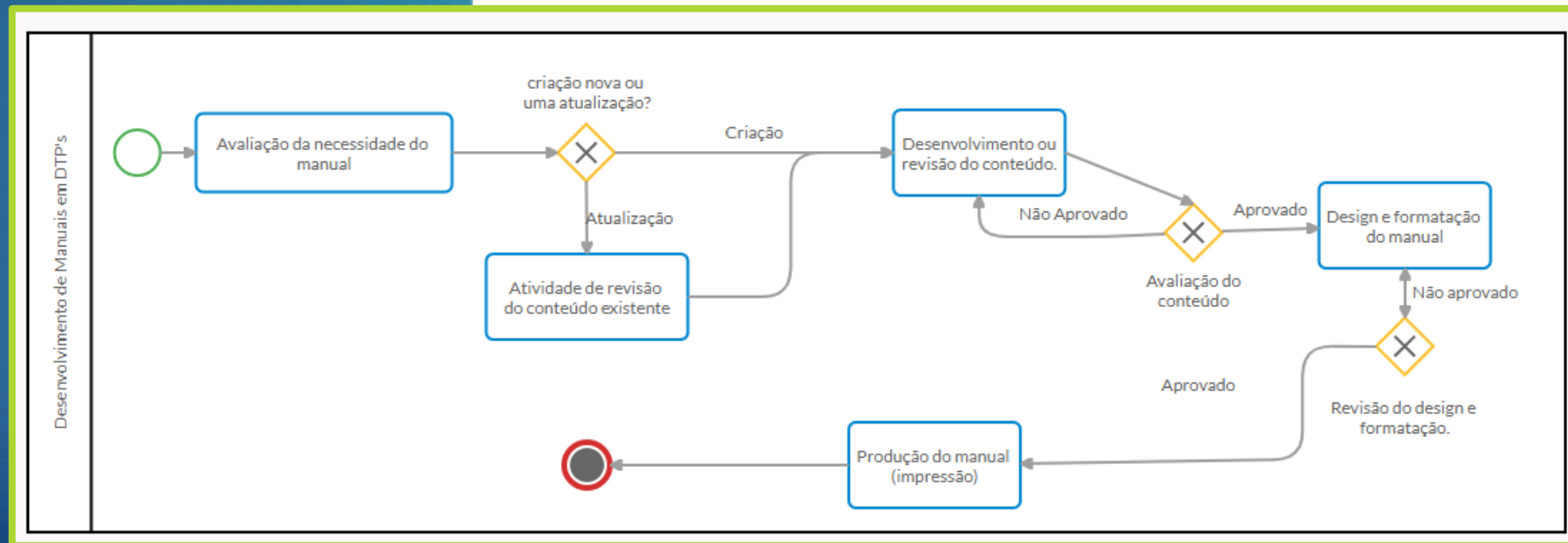
Recurso/ Capacidade	Valioso?	Raro?	Dispendioso de imitar?	Explorado pela organização?	Vantagem Competitiva
Cursos Gratuitos	Sim	Sim	Sim	Sim	Vantagem Competitiva Sustentável
Parcerias com entidades culturais	Sim	Não	Não	Sim	Vantagem Competitiva Temporária
Financiamento do Estado	Sim	Não	Sim	Sim	Vantagem Competitiva Sustentável
Certificação em qualidade	Sim	Não	Sim	Sim	Paridade Competitiva
Manuais dos cursos em DTPs	Não	Sim	Não	Sim	Desvantagem Competitiva
Dados dos formandos em DTPs	Não	Sim	Não	Não	Desvantagem Competitiva
Dados dos formadores em DTPs	Não	Sim	Não	Não	Desvantagem Competitiva

Análise do Modelo VRIO

Análise do Modelo BPMN

14

- ▶ Avaliação de Necessidades
- ▶ Revisão ou Criação de Conteúdo
- ▶ Avaliação de Conteúdo
- ▶ Design e Formatação
- ▶ Produção de Manual Impresso





Análise da Matriz de McFarlan

Balanced Scorecard do recurso “Manuais dos cursos em DTPs”

16

Estratégia		Meta	Objetivo	Medida	Alvo
Cliente	Melhorar a utilidade e acessibilidade dos manuais.	Aumentar a satisfação do cliente com o material didático.	Tornar o conteúdo mais interativo e envolvente.	Avaliações de satisfação do cliente sobre os manuais.	Atingir 90% de avaliações positivas.
		Facilitar o acesso aos manuais.	Digitalizar todos os manuais e disponibilizá-los online.	Percentagem de manuais acessíveis digitalmente.	100% dos manuais disponíveis online.
Empregados	Aprimorar a eficiência na produção dos manuais.	Melhorar as habilidades de criação de conteúdo da equipe.	Proporcionar formações sobre design instrucional.	Número de funcionários treinados.	Treinar 100% da equipe responsável.
		Otimizar o processo de revisão e atualização dos manuais.	Implementar um sistema de gestão de conteúdo colaborativo.	Tempo médio de atualização dos manuais.	Reduzir o tempo de atualização em 30%.
Financeira	Reduzir custos associados à produção e distribuição dos manuais.	Diminuir os custos de impressão.	Transição para formatos digitais.	Redução nos custos de impressão.	Reduzir em 50% os custos de impressão.
		Otimizar o orçamento para criação de conteúdo.	Utilizar recursos internos para a criação de conteúdo.	Percentagem do orçamento gasto com terceiros.	Reduzir em 40% o orçamento externo.
Processos Internos	Agilizar a criação e atualização dos manuais.	Melhorar o processo de criação de conteúdo.	Implementar templates padronizados.	Tempo médio de produção de um manual.	Reduzir em 25% o tempo de produção.
		Manter os manuais atualizados e relevantes.	Estabelecer um ciclo regular de revisão.	Frequência de atualizações dos manuais.	Realizar revisões semestrais de todo o conteúdo.

A modern lounge with a large screen displaying the OutSystems logo and a stylized sunburst graphic. The room features dark blue sofas, a round coffee table, and potted plants.

Proposta Outsystems → Luís Travassos

A modern lounge with a large screen displaying the OutSystems logo and a stylized sunburst graphic. The room features dark blue sofas, a round coffee table, and potted plants.

Proposta Outsystems → Rodrigo Ramalho

Proposta Outsystems → João Santos

Referências

Referências utilizadas pela equipe, incluindo a assistência do ChatGPT na elaboração deste trabalho:

- ▶ Livros e Artigos Acadêmicos sobre Estratégia Organizacional e Tecnologia da Informação:
 - ▶ Estratégias Organizacionais e Impacto das TI nas Empresas (Smith & Roberts, 2022).
 - ▶ Tecnologia e Inovação no Aprendizado Online (Johnson, 2021).
 - ▶ Gestão de Mudanças e Transformação Digital (Brown & Green, 2023).
- ▶ Trabalhos do ano de 2022/23 da cadeira de SI1 do curso de Engenharia Informática do ISEC;
- ▶ Documentação fornecida na cadeira “Estratégia Organizacional” no ano 2023/24;
- ▶ Site oficial da empresa [Inforfig](#);
- ▶ Documentação Oficial e Recursos Online da OutSystems:
 - ▶ Fonte: Site Oficial da OutSystems.
 - ▶ URL: <https://www.outsystems.com>