

# ***Estratégia Organizacional – 2023/24***

*Inforfig – empresa de oferta de formação*  
*Ficha de Trabalho Prático*



## **Elementos do grupo:**

Luís Henrique P. O. Travassos, nº2021136600

Rodrigo Ramalho Ferreira, nº2021139149

João Miguel Carvalho dos Santos, nº2021132908

## Conteúdo

<b>Conteúdo</b> .....	2
<b>1. Introdução (Inforfig)</b> .....	1
1.1. Apresentação da organização .....	1
1.2. Evolução da Organização .....	2
1.3. Missão, visão e valores.....	3
<b>2. Análise da informação financeira da organização</b> .....	4
<b>3. Suporte informático utilizado</b> .....	4
<b>4. Aspetos/problemas a serem alvos de análise na empresa</b> .....	5
<b>5. Análise PEST</b> .....	6
<b>6. Modelo das 5 Forças de Porter</b> .....	7
<b>7. Matriz BCG</b> .....	8
<b>7. Grupo Estratégico</b> .....	9
<b>8. Fatores críticos de Sucesso</b> .....	10
<b>9. Análise SWOT</b> .....	11
9.1. Forças.....	11
9.2. Fraquezas .....	11
9.3. Oportunidades.....	12
9.4. Ameaças .....	12
<b>10. Bibliografia</b> .....	13

## **1. Introdução (Inforfig)**

### **1.1. Apresentação da organização**

A InforFig é uma empresa de formação profissional localizada na cidade da Figueira da Foz. Fundada em 2001, a organização tem-se destacado como uma referência na oferta de cursos de formação gratuitos em diversas áreas. Com um compromisso sólido com a qualidade e o desenvolvimento profissional, a InforFig tem desempenhado um papel significativo no aprimoramento das habilidades e conhecimentos de muitos indivíduos ao longo dos anos.

A principal área de negócio da InforFig é a formação profissional. A empresa oferece uma ampla gama de cursos abrangendo setores como ciências informáticas, eletrónica e automação, floricultura e jardinagem, serviços de apoio a crianças e jovens, trabalho social e orientação. Com uma abordagem orientada para o desenvolvimento de competências práticas, a InforFig prepara os seus alunos para enfrentar com sucesso os desafios do mercado de trabalho.

A InforFig cresceu e evoluiu desde a sua fundação em 2001. Atualmente, a empresa é reconhecida pela sua presença sólida no mercado de formação profissional, atendendo a uma ampla gama de públicos. A dimensão da organização é marcada pela capacidade de oferecer uma média de seis Unidades de Formação de Curta Duração (UFCD's) mensalmente, com cada curso atraindo, em média, cerca de 20 formandos/alunos. Além disso, a InforFig mantém parcerias estratégicas com organizações culturais e recreativas para ampliar ainda mais as suas oportunidades de formação.

Ao longo dos anos, a InforFig tem sido reconhecida pela sua excelência em formação profissional e compromisso com a qualidade. A empresa tem orgulho de ter recebido vários prémios e reconhecimentos no seu campo de atuação. Esses prémios destacam a dedicação da InforFig em oferecer programas de formação de alto nível e o seu impacto positivo na capacitação profissional da comunidade.

A InforFig está alinhada com uma visão clara de capacitar indivíduos para que atinjam o seu potencial máximo. Os valores fundamentais da empresa incluem o compromisso com a educação acessível e de alta qualidade, a busca incessante pela inovação educacional e o comprometimento com a ética e a integridade em todas as interações.

A InforFig é mais do que uma empresa de formação profissional é uma organização dedicada a construir futuros promissores para os seus alunos. Com uma trajetória notável, prémios conquistados e um compromisso inabalável com a qualidade, a InforFig continua a ser um líder respeitado no campo da formação profissional na região da Figueira da Foz. A sua missão de capacitar e desenvolver indivíduos para um mercado de trabalho em constante evolução é um testemunho do seu impacto positivo na comunidade e no setor de formação.

## **1.2. *Evolução da Organização***

Desde a sua fundação em 2001, a empresa "InforFig" tem experienciado um notável crescimento e desenvolvimento. Inicialmente focada na oferta de formações profissionais gratuitas na região da Figueira da Foz, a organização rapidamente expandiu as suas operações e influência.

No início, a InforFig concentrava-se principalmente em cursos nas áreas de Ciências Informáticas, Eletrónica e Automação, Floricultura e Jardinagem, Serviços de Apoio a Crianças e Jovens, Trabalho Social e Orientação. Ao longo dos anos, a organização diversificou a sua oferta, incorporando novas áreas de formação para responder às crescentes exigências do mercado e às necessidades dos alunos.

A adição constante de cursos e o aprimoramento das técnicas de ensino permitiram à InforFig manter-se na vanguarda da educação profissional, garantindo que os seus alunos estejam bem preparados para o mercado de trabalho em constante evolução.

O alcance geográfico da InforFig expandiu-se de maneira significativa desde a sua fundação. Inicialmente focada na Figueira da Foz e arredores, a organização agora atende a alunos de várias regiões de Portugal. Através de parcerias estratégicas e uma presença online eficaz, a InforFig tem conseguido proporcionar oportunidades de formação a um número cada vez maior de indivíduos.

A base de clientes da InforFig também evoluiu ao longo do tempo. Inicialmente, a organização atendia principalmente a jovens em busca de treinamento profissional. Com o passar dos anos, a InforFig expandiu o seu alcance para incluir uma gama mais diversificada de clientes, incluindo adultos que buscam aprimorar as suas habilidades e conhecimentos para avançar nas suas carreiras.

A organização também estabeleceu parcerias com empresas e instituições, oferecendo programas de formação personalizados para atender às necessidades específicas do mercado de trabalho local.

A InforFig adotou uma abordagem proativa em relação à tecnologia e sistemas de informação. A implementação do SIIFSE, SIGO e DTP's demonstra o compromisso da organização em utilizar ferramentas modernas para gerir projetos, fornecer informações atualizadas e manter registos detalhados sobre os seus cursos e programas.

### *1.3. Missão, visão e valores*

A missão da InforFig é proporcionar formação profissional gratuita de alta qualidade em diversas áreas, dando a capacidade aos formandos alcançar os seus objetivos educacionais e profissionais. Estão comprometidos em promover o desenvolvimento pessoal e profissional, contribuindo para uma sociedade mais informada e qualificada.

A visão é ser a principal instituição de formação profissional na Figueira da Foz, reconhecida pela excelência em educação e pelo impacto positivo que temos na vida de nossos alunos. Buscando continuamente expandir a oferta de cursos, aprimorar métodos de ensino e fortalecer parcerias com organizações locais.

A Inforfig busca a excelência em todas as suas atividades, desde a seleção de formadores qualificados até à entrega de cursos de elevada qualidade. Acredita que a educação deve ser acessível a todos, esforçando-se por eliminar barreiras financeiras e geográficas, comprometendo-se a inovar constantemente nos métodos de ensino e tecnologia para melhor servir as necessidades dos formandos. Mantém os mais elevados padrões de integridade em todas as interações, quer com formandos, colaboradores ou parceiros, reconhecendo o seu papel na comunidade e procurando contribuir para o desenvolvimento social e económico da região, atuando com transparência em todas as operações financeiras e de gestão, assegurando a eficaz utilização dos recursos.

## **2. *Análise da informação financeira da organização***

A análise da informação financeira da organização InforFig sugere uma gestão financeira sólida e estratégica. A empresa demonstra um equilíbrio eficaz entre receitas e despesas, o que resulta numa saúde financeira estável.

Os números revelam um cenário de lucratividade consistente ao longo dos anos, indicando uma capacidade de geração de receitas bem estabelecida. Esse lucro é um indicativo de eficiência operacional, refletindo a habilidade da empresa em oferecer cursos de alta demanda e relevância para os seus alunos.

As despesas são geridas de forma eficaz, com um controlo rigoroso dos custos operacionais. Isso demonstra uma preocupação contínua com a eficiência e a otimização de recursos, possibilitando à empresa manter uma margem de lucro saudável.

Os investimentos realizados pela empresa são direcionados de maneira estratégica, visando ao aprimoramento constante da oferta de formação. A alocação de recursos em tecnologia e sistemas de informação evidencia um compromisso com a inovação e a adaptação às exigências do mercado.

Além disso, a diversificação da oferta de cursos ao longo do tempo é um sinal de agilidade e capacidade de resposta às necessidades em constante mudança dos alunos e do mercado. Essa estratégia permite à organização expandir a sua base de clientes e manter uma posição competitiva no setor de formação profissional.

## **3. *Suporte informático utilizado***

O suporte informático na empresa "InforFig" é gerido pela Direção Geral composta por engenheiros, que desempenham papéis duplos como consultores e integradores de sistemas.

Eles lideram a empresa, garantindo a conformidade dos sistemas com os objetivos estratégicos. Além disso, oferecem aconselhamento técnico e expertise para assegurar o funcionamento correto e integração eficaz dos sistemas.

Esta abordagem especializada e proativa fortalece a eficiência operacional e a adaptabilidade da empresa às exigências tecnológicas em constante evolução.

#### **4. *Aspetos/problemas a serem alvos de análise na empresa***

Ao avaliar a empresa, é possível concluir que existem vários aspetos que podem ser analisados:

1. **Atualização de Software** - Avaliar a regularidade das atualizações de software, especialmente para softwares críticos como o Windows e o Microsoft Office, para garantir que todos os recursos estejam disponíveis e que correções de segurança estejam sendo aplicadas.
2. **Digitalização dos Dossiês Técnico-Pedagógicos (DTP's)** - Analisar a viabilidade e benefícios da digitalização dos DTP's para facilitar o acesso rápido às informações, reduzindo a dependência de pesquisa manual e minimizando o risco de extravio de documentos físicos.
3. **Melhoria na Comunicação** - Avaliar a eficácia das plataformas de comunicação interna e externa, como o Microsoft Teams ou Slack, para melhorar a comunicação entre os funcionários e com os clientes.
4. **Automação de Processos** - Analisar a possibilidade e impacto da implementação de ferramentas de automação de processos para agilizar tarefas repetitivas, como a geração de relatórios e o gerenciamento de fluxos de trabalho.
5. **Desenvolvimento de uma Estratégia de Marketing Digital** - Considerar a criação de uma estratégia de marketing digital para ampliar a presença online da empresa, alcançando um público mais vasto e potencializando as oportunidades de negócio.

## 5. Análise PEST

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



## 6. Modelo das 5 Forças de Porter

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

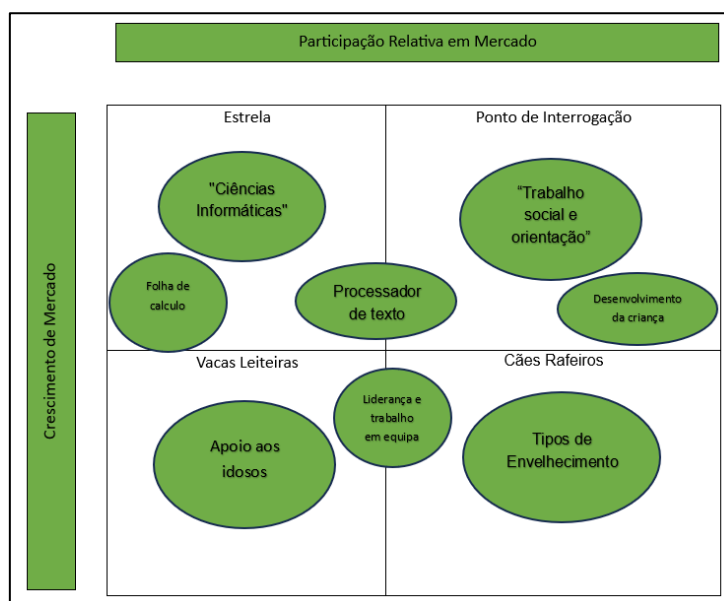
## 7. Matriz BCG

**Estrelas:** Estas seriam as áreas de formação com alta taxa de crescimento e uma quota de mercado relativamente alta. Por exemplo, se a formação em "Ciências Informáticas" está a experienciar um rápido crescimento e é altamente procurada, essa área seria uma "estrela". A empresa deve continuar a investir nessa área para mantê-la competitiva e lucrativa.

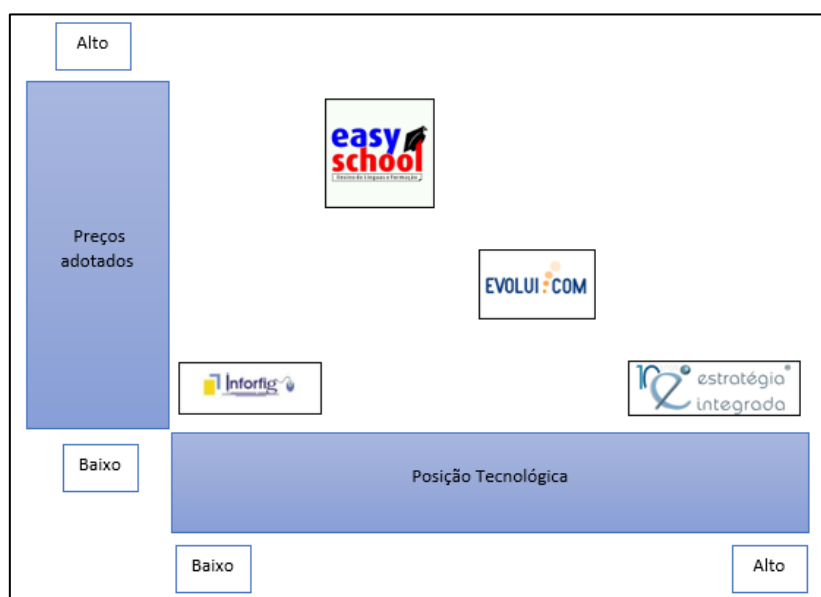
**Vacas Leiteiras:** As "Vacas Leiteiras" seriam as áreas de formação com uma quota de mercado alta em um mercado de crescimento lento. Por exemplo, se a formação em "Apoio aos Idosos" tem uma quota de mercado sólida, mas o crescimento do mercado é estável, essa área seria uma "vaca leiteira". Ela gera receita consistente, e a empresa pode continuar a lucrar com ela.

**Pontos de Interrogação:** A empresa pode estar a investir em novas áreas de formação com potencial de crescimento, mas que ainda não conquistaram uma grande quota de mercado. Essas áreas são incertas e exigem avaliação contínua. Nesta empresa os "Pontos de Interrogação" seriam as áreas de formação com baixa quota de mercado em um mercado de rápido crescimento como o exemplo a área de "Trabalho social e orientação".

**Cães Rafeiros:** As "áreas de formação de baixa performance" ou "Cães Rafeiros" seriam aquelas com uma quota de mercado baixa em um mercado de crescimento lento. Se a formação em "Trabalho Social e orientação" não está a atrair muitos alunos e o mercado é estável, essa área poderia ser considerada um "cão". A empresa pode querer avaliar se deve continuar a investir nela ou considerar reduzir ou eliminar estes cursos.



## 7. Grupo Estratégico



**Estratégia Integrada:** destaca-se por adotar uma política de preços gratuita, tornando os seus cursos acessíveis a uma ampla gama de alunos. Ela possui uma infraestrutura tecnológica que suporta sistemas de informação e oferece uma variedade de plataformas de ensino, tanto presenciais quanto online. No entanto, no website a organização não menciona explicitamente recursos digitais nas suas informações. Além disso, o feedback dos alunos é bastante positivo, com uma avaliação média de 4,8/5 estrelas.

**InforFig:** adota uma política de preços gratuita para seus cursos, tornando-os acessíveis a todos os interessados. No entanto, em termos de posição tecnológica, a organização apresenta uma infraestrutura tecnológica baseada em DTP's (Dossiês Técnico Pedagógico) e oferece principalmente formações presenciais, sem a presença de plataformas de ensino online. Além disso, não possui recursos digitais específicos. Apesar disso, os alunos que frequentaram as formações na InforFig deram feedback positivo, elogiando os cursos e recomendando a organização.

**EVOLUI:** oferece uma ampla faixa de preços, variando de 24€ a 174€ para seus cursos 100% online. Isso oferece flexibilidade para diferentes orçamentos. Em termos de posição tecnológica, a organização concentra-se em uma abordagem totalmente online, com acesso aos cursos por meio de dispositivos móveis e desktop. Além disso, oferece recursos digitais, como testes em cada aula e material de apoio. O feedback dos alunos é positivo, com uma classificação de 4.7/5 estrelas.

**Easy School:** oferece aulas de idiomas e formação. No que diz respeito à posição tecnológica, a organização oferece opções tanto presenciais quanto online, proporcionando flexibilidade aos alunos. No entanto, detalhes específicos sobre recursos digitais e preços adotados não foram mencionados no website. Apesar disso através da área dos comentários foi possível perceber que os pagamentos são feitos mensalmente, sendo para as aulas de inglês 90€. O feedback dos alunos é positivo, com melhorias nas notas escolares e no conforto com os idiomas estudados.

## **8. Fatores críticos de Sucesso**

- **Qualidade do Ensino:** Garantir a excelência no processo de ensino e aprendizagem.
- **Reputação no Mercado:** Construir e manter uma boa reputação no setor de formação profissional.
- **Ampla Oferta de Cursos:** Oferecer uma diversidade de cursos para atender às necessidades dos alunos.
- **Rede de Contatos e Parcerias Estratégicas:** Estabelecer e manter colaborações valiosas com outras organizações.
- **Apoio Institucional do Estado:** Continuar a receber respaldo do governo português.
- **Presença Online e Marketing Digital:** Fortalecer a visibilidade e interação com o público online.
- **Gestão de Relacionamento com Formadores:** Manter um relacionamento de confiança e longo prazo com os formadores/explicadores.
- **Satisfação e Lealdade dos Alunos:** Garantir a satisfação dos alunos para manter a fidelidade e boca-a-boca positivo.
- **Eficiência Operacional:** Gerir eficazmente os recursos e processos internos.
- **Inovação e Adaptação Tecnológica:** Acompanhar as tendências tecnológicas e inovar na entrega de cursos.
- **Conformidade Regulatória:** Cumprir com todas as normas e regulamentos aplicáveis.
- **Competitividade de Preços:** Oferecer preços competitivos em relação à qualidade da formação.
- **Gestão Financeira Sólida:** Manter uma saúde financeira estável e sustentável.

## 9. Análise SWOT

### 9.1. Forças

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

### 9.2. Fraquezas

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

### 9.3. Oportunidades

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

### 9.4. Ameaças

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

## **10. Bibliografia**

- 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](#);