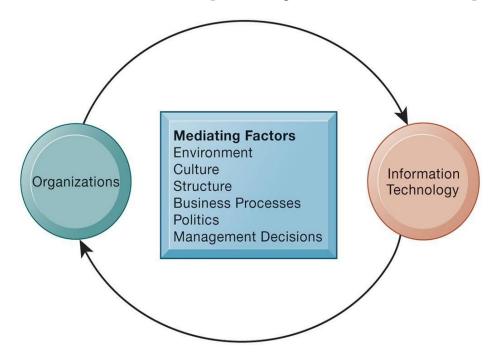
Sistemas de Informação, Organizações e Estratégia



A relação bidirecional entre as organizações e a tecnologia da informação



Prof. Dr. Tiago Araújo



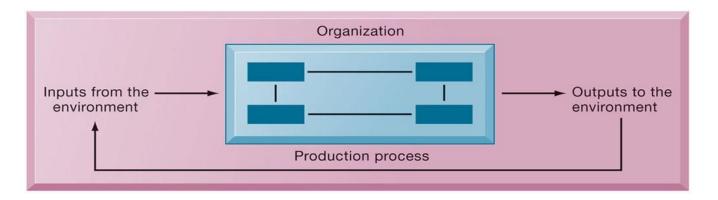
O que é uma Organização?

Definição técnica

- Estrutura social formal que processa recursos do meio ambiente para produzir resultado
- Uma pessoa jurídica formal com regras e procedimentos internos, assim como uma estrutura social

Definição comportamental

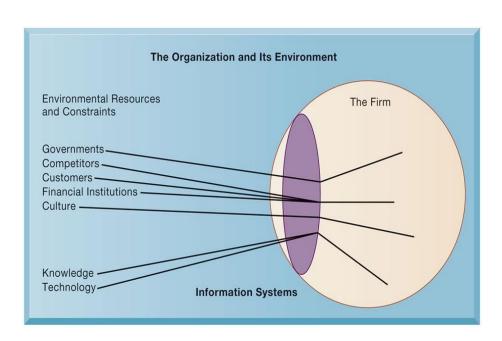
Uma coleção de direitos, privilégios, obrigações e responsabilidades que é delicadamente equilibrada durante um período de tempo através da resolução de conflitos e conflitos





- Uso de estrutura hierárquica.
- Prestação de contas, autoridade no sistema de tomada de decisão imparcial.
- Aderência ao princípio de eficiência.
- Rotinas e processos de negócios.
- Políticas, cultura, ambientes e estruturas organizacionais.

Ambientes e organizações têm uma relação de Pará de reciprocidade





- Produtos substitutos que têm um desempenho tão bom ou melhor que o produto existente.
- Tecnologia que traz mudanças radicais para as empresas, indústrias, mercados.
 - Exemplos: computadores pessoais, smartphones, Big Data, inteligência artificial, Internet.
- Primeiros movimentos e seguidores rápidos
 - Primeiros inventores de tecnologias rupturas
 - Empresas de seguidores rápidos com o tamanho e os recursos para capitalizar essa tecnologia.

Impactos Econômicos



- A TI muda os custos relativos de capital e os custos de informação.
- A tecnologia dos sistemas de informação é um fator de produção, como capital e mão-de-obra.
- A tecnologia da informação afeta o custo e a qualidade da informação e muda a economia da informação.
 - A tecnologia da informação ajuda as empresas a contratar em tamanho porque pode reduzir os custos de transação (o custo da participação em mercados)
 - Terceirização



Teoria do Custo de Transação

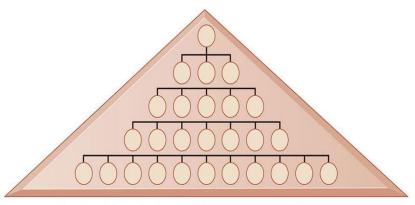
- As empresas procuram economizar nos custos de transação (os custos de participação nos mercados)
 - Integração vertical, contratação de mais funcionários, compra de fornecedores e distribuidores
- A TI reduz os custos de transação no mercado, fazendo com que valha a pena para as empresas fazer transações com outras empresas em vez de aumentar o número de funcionários

Teoria da Agência

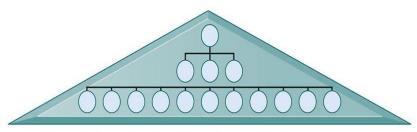
- A empresa é um nexo de contratos entre partes interessadas que requerem supervisão.
- As empresas experimentam custos de agência (o custo de gerenciamento e supervisão) que aumentam à medida que a empresa cresce.
- A TI pode reduzir os custos da agência, tornando possível o crescimento das empresas sem aumentar os custos de supervisão, e sem acrescentar funcionários



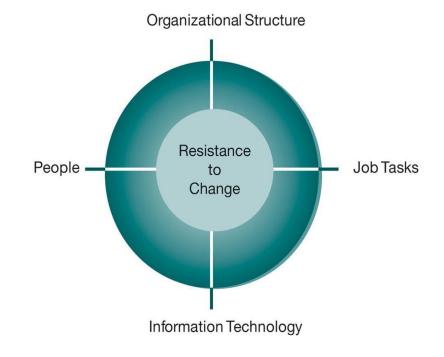
Resistência Organizacional às Inovações Pará dos Sistemas de Informação



A traditional hierarchical organization with many levels of management



An organization that has been "flattened" by removing layers of management





A Internet e as Organizações

- A Internet aumenta a acessibilidade, o armazenamento e a distribuição de informações e conhecimentos para as organizações
- A Internet pode reduzir muito os custos de transação e agência
 - Exemplo: Grande empresa entrega manuais internos aos funcionários através de um website corporativo, economizando milhões de dólares em custos de distribuição

O Impacto da Internet na Vantagem Competitiva

- Transformação ou ameaça a algumas indústrias
 - Exemplos: agência de viagens, enciclopédia impressa, mídia
- Forças competitivas ainda em ação, mas rivalidade mais intensa
- Padrões universais permitem a entrada de novos rivais, novos operadores no mercado
- Novas oportunidades para a construção de marcas e bases de clientes fiéis



Competências principais

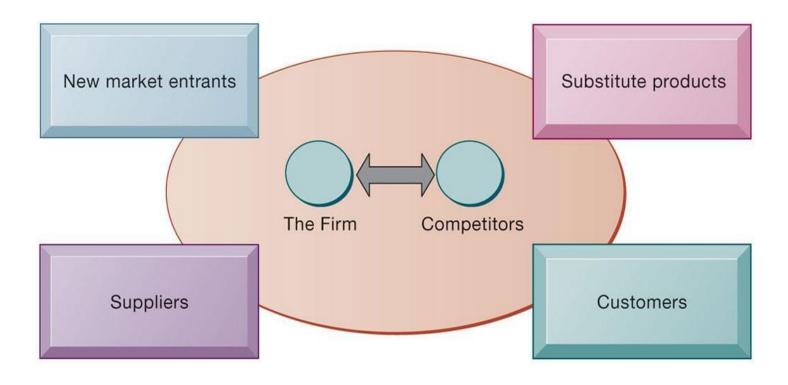
- Atividade para a qual a empresa é líder mundial
- Depende do conhecimento, da experiência e de compartilhar isso entre as unidades de negócios
- Exemplo: Intranet da Procter & Gamble e diretório de especialistas no assunto

Sinergias

- Quando a produção de algumas unidades é utilizada como insumo para outras, ou quando as organizações reúnem mercados e conhecimentos
 - Exemplo: fusão do Bank of NY e JP Morgan Chase
 - Compra do YouTube pelo Google



Modelo de Forças Competitivas de Porter





- Fatores organizacionais no planejamento de um novo sistema:
 - Ambiente
 - Estrutura
 - Hierarquia, especialização, rotinas, processos de negócios
 - Cultura e política
 - Tipo de organização e estilo de liderança.
 - Principais grupos de interesse afetados pelo sistema; atitudes dos usuários finais.
 - Tarefas, decisões e processos de negócios que o sistema ajudará.



Ecossistema de Negócios e Plataformas

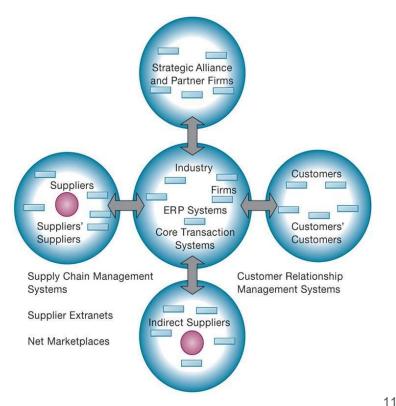
- Conjuntos de empresas do setor que fornecem serviços e produtos relacionados
- Plataformas
 - Microsoft, Facebook
- Empresas Keystone
- Empresas de nicho
- Empresas individuais podem considerar como a TI as ajudará a se tornarem participantes rentáveis em nichos de mercado em ecossistemas maiores.



O Modelo da Cadeia de Valor

Administration and Management: Electronic scheduling and messaging systems Human Resources: Workforce planning systems Support Activities Technology: Computer-aided design systems Firm Procurement: Value Computerized ordering systems Chain Outbound Operations Sales and Service Inbound Marketing Logistics Logistics Primary Computerized Automated Computer-Equipment Automated Activities controlled ordering warehousing maintenance shipment machining scheduling systems systems systems systems systems Sourcing and Customer Procurement Relationship Management Systems Systems Suppliers' Suppliers Firm Distributors Customers Suppliers

A Web de Valor



Industry Value Chain



Desafios lançados por Sistemas de informação estratégica

Mantendo a vantagem competitiva

- Os concorrentes podem retaliar e copiar sistemas estratégicos
- Os sistemas podem se tornar ferramentas de sobrevivência

Alinhando a TI com os objetivos comerciais

- Execução de análise de sistemas estratégicos
 - Estrutura da indústria
 - Cadeias de valores firmes

Gerenciando transições estratégicas

 A adoção de sistemas estratégicos requer mudanças nas metas comerciais, nas relações com clientes e fornecedores e nos processos comerciais