

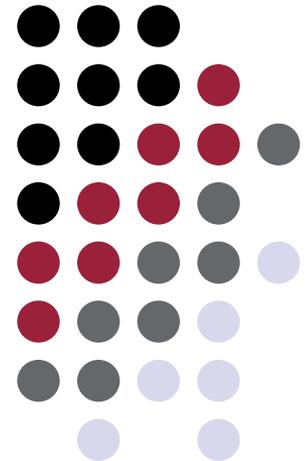
Vantagem Competitiva com SI

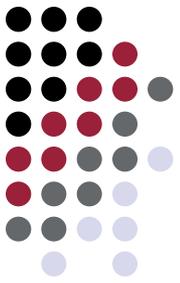


Universidade Federal
de Ouro Preto

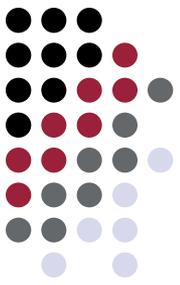
CEA145 – Teoria e Fundamentos de Sistemas de Informação

Prof. George H. G. Fonseca
Universidade Federal de Ouro Preto

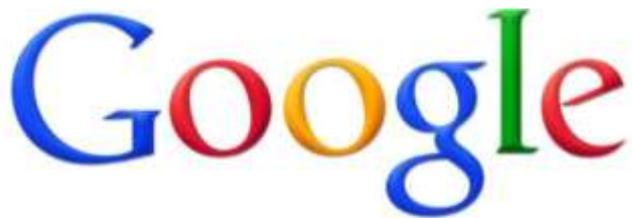


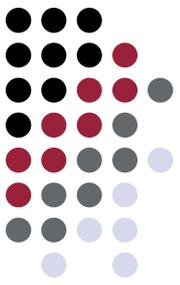


- Em praticamente todos os setores há empresas que se destacam entre as demais
 - Busca na WEB ?
 - No setor automotivo ?
 - Mineração ?
 - Siderurgia ?



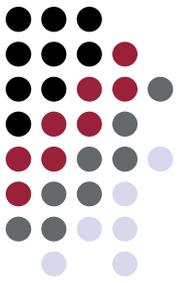
- Em praticamente todos os setores há empresas que se destacam entre as demais
 - Busca na WEB: Google
 - No setor automotivo: Fiat
 - Mineração: Vale
 - Siderurgia: Acellor Mittal



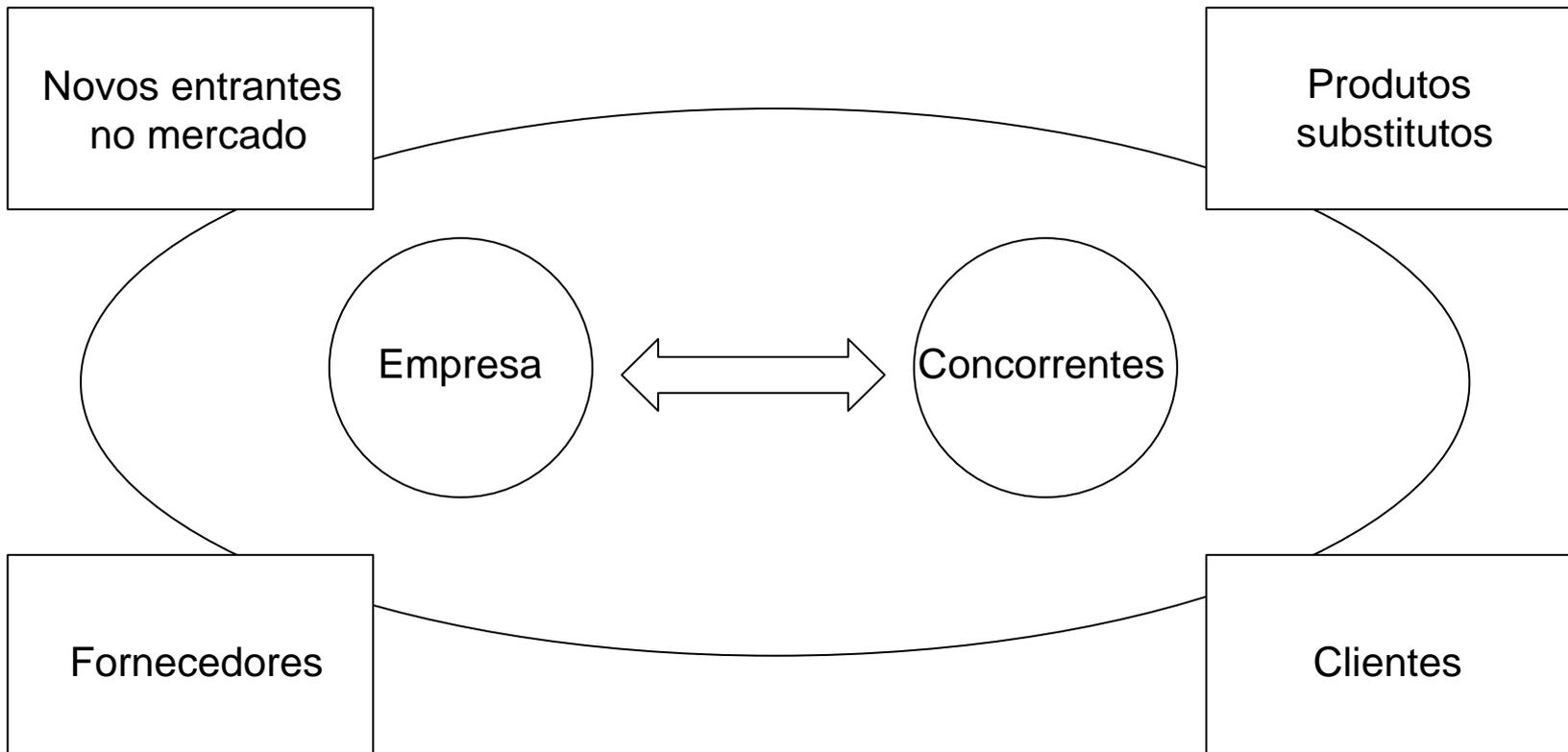


- Mas... o que essas empresas tem que as outras não têm????
- Vantagem Competitiva
 - Diferencial de uma empresa em relação às demais que implica em aumento de lucratividade
 - Acesso a recursos especiais..
 - Utilização mais eficiente dos recursos...
 - Preferência do consumidor....
 -

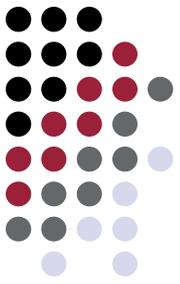
Forças competitivas de Porter



- Todas as empresas dividem espaço com os concorrentes e devem se sobressair sobre eles

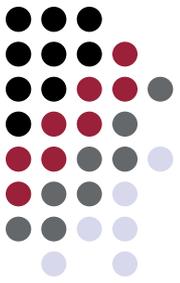


Forças competitivas de Porter



- Concorrentes tradicionais
 - Dividem o mercado
 - Tentam ser mais eficientes e atrair consumidores
- Novos entrantes no mercado
 - Não estão amarradas a equipamentos antigos
 - Empregam profissionais jovens e motivados
- Produtos substitutos
 - Outra possibilidade para o cliente
 - Afetam os preços praticados

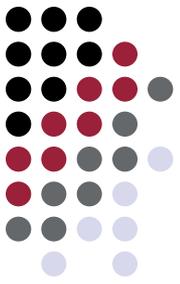
Forças competitivas de Porter



- Clientes
 - Poder de escolha e barganha
 - Deve-se atrair e retê-los

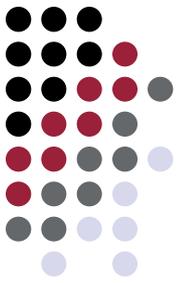
- Fornecedores
 - Quanto mais fornecedores estiverem disponíveis, a empresa pode cobrar mais qualidade, preço e prazo de entrega

Estratégia básica de SI para lidar com as forças competitivas



- Os SIs podem auxiliar as empresas a obterem vantagem competitiva
- Há quatro estratégias para tal
 - Liderança em custos
 - Diferenciação de produto
 - Foco em nicho de mercado
 - Intimidade com o cliente e com o fornecedor

Estratégias de SI para lidar com as forças competitivas

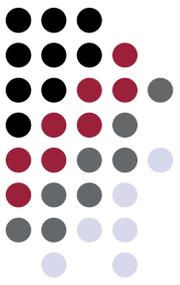


- Liderança em Custos
 - Usar SI para reduzir os custos operacionais e consequentemente aumentar o lucro
 - Ex.: Otimização da logística de distribuição da Petrobrás



PETROBRAS

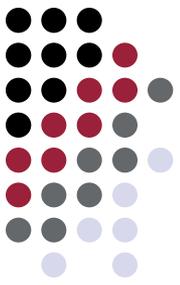
Estratégias de SI para lidar com as forças competitivas



- Diferenciação de produto
 - SIs permitem que o cliente customize seu produto
 - Ex.: Customização do veículo no website da montadora



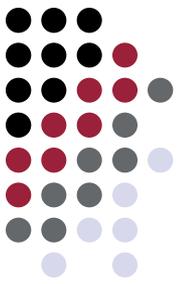
Estratégias de SI para lidar com as forças competitivas



- Foco em nicho de mercado
 - Uso de SIs para atender melhor um grupo específico de clientes do que seus concorrentes
 - SIs produzem dados que permitem técnicas de venda e marketing afinadas
 - Ex.: Com dados compradores anteriores, elaborar campanha de publicidade para venda de veículos importados



Estratégias de SI para lidar com as forças competitivas



- Intimidade com o cliente e o fornecedor
 - SIs agilizam o contato fornecedor – empresa

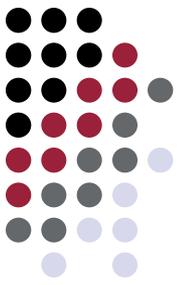
- Ex.: Sistema integrado da Walmart com fornecedores



- SIs possibilitam um atendimento diferenciado ao cliente
 - Ex.: Hotéis Hilton usam SIs para armazenar informações de hospedes e atender a suas preferências específicas



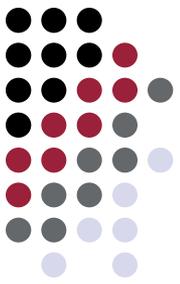
SI para lidar com as forças competitivas



- O alinhamento da TI com os objetivos de negócios é essencial
 - A tecnologia deve suportar o negócio e estar alinhada aos objetivos organizacionais! Como??
 - Identifique as metas do negócio
 - Transforme metas em atividades e processos
 - Definir métricas para avaliar o alcance das metas
 - **Avalie como a TI pode ajudar a alcançar as metas**
 - Avalie o desempenho



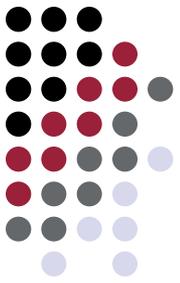
Impacto da Internet na vantagem competitiva



- Impacto da Internet na vantagem competitiva

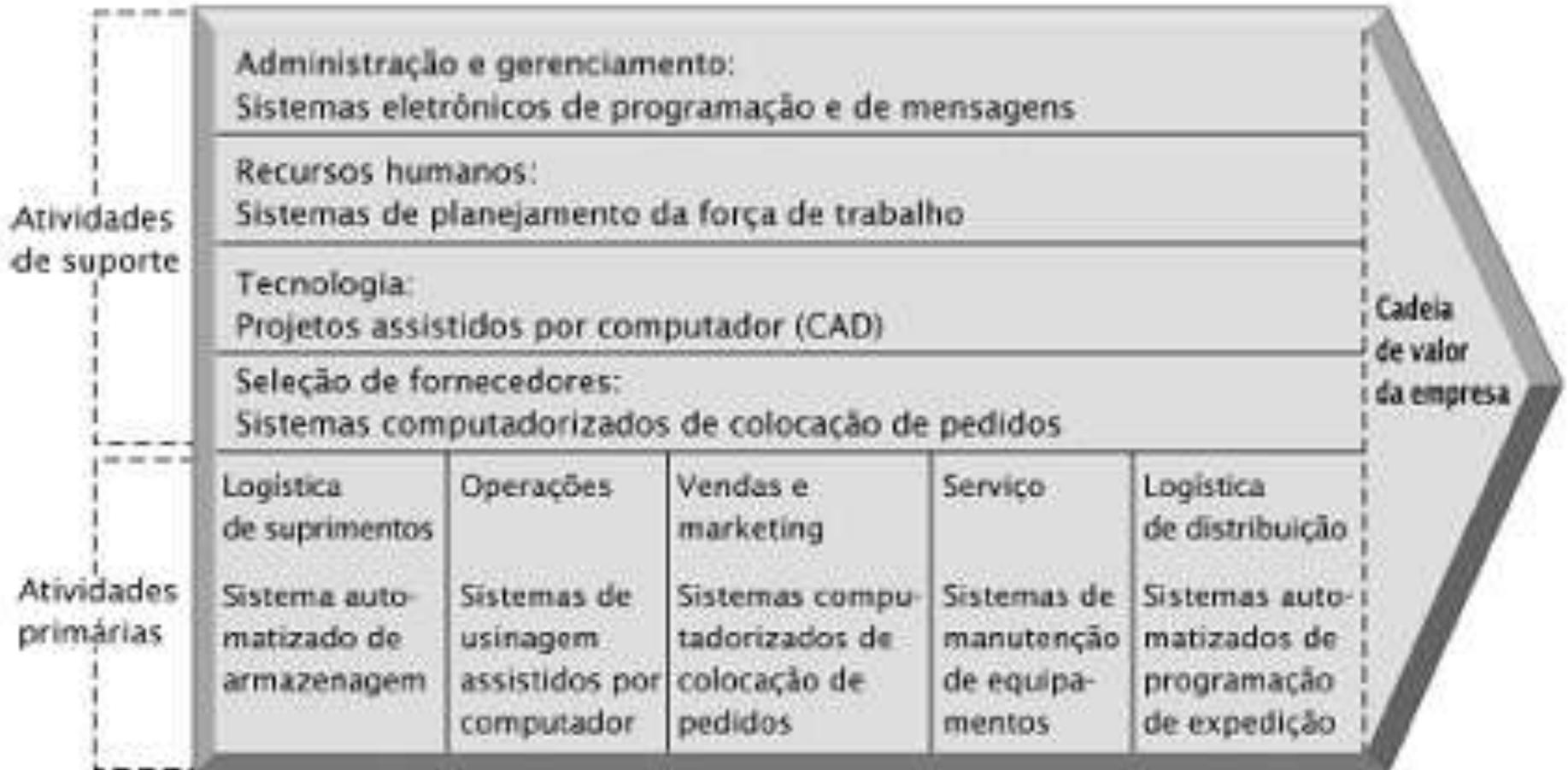
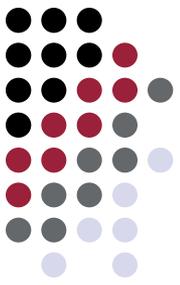
| Força competitiva | Impacto |
|---|--|
| Produtos substitutos | Permite o surgimento de novos produtos e abordagens |
| Poder de barganha dos Clientes | Informações globais sobre produtos e serviços aumentam o poder de barganha |
| Poder de barganha dos Fornecedores | Fornecedores se beneficiam da Internet para facilitar o contato com outros parceiros |
| Ameaça de novos entrantes | Reduz a barreira à entrada em novos mercados e a necessidade de estrutura física |
| Posicionamento e concorrência | A concorrência passa a ser global e pressiona-se a competição por preço |

Cadeia de valor empresarial

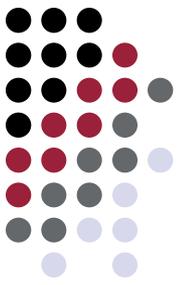


- A organização promove uma cadeia de atividades básicas que agregam valor a produtos e serviços
 - Atividades primárias – Produção e distribuição dos produtos e serviços
 - Atividades de suporte – Possibilitam a realização das atividades primárias

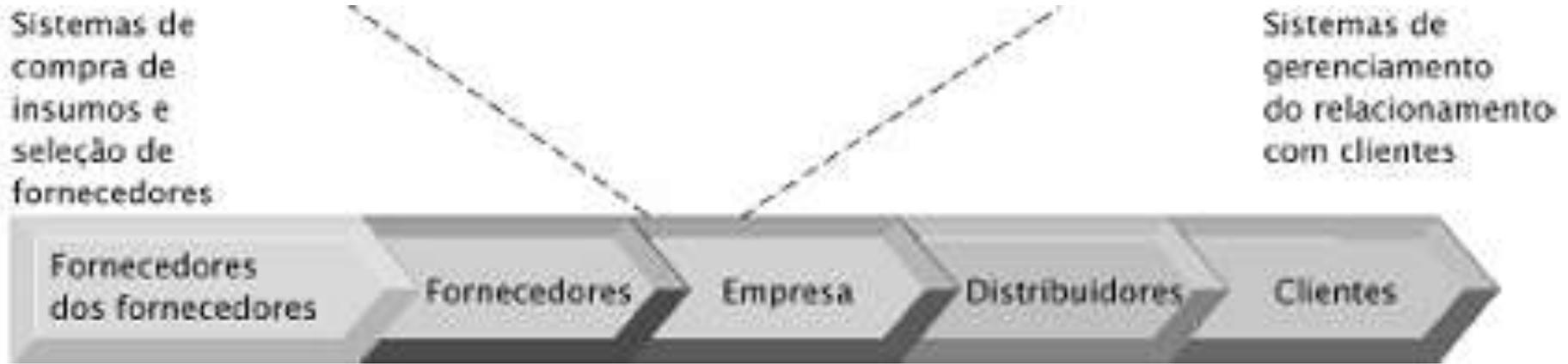
Cadeia de valor empresarial



Rede de valor empresarial

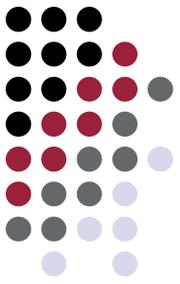


- **Cooperação entre parceiros de negócios**



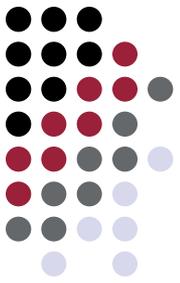
- **Ex.: Amazon**
 - Permitir que fornecedores anunciem mercadorias no site
 - Possibilitar aos clientes pagar facilmente pelas mercadorias
 - Coordenar o envio de mercadorias aos clientes
 - Permitir que clientes rastreiem o envio

Concorrência em escala global



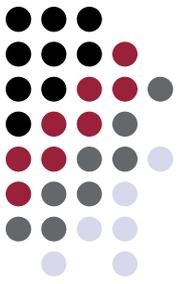
- A Internet ajuda as empresas a operar internacionalmente pois facilitam
 - A coordenação de unidades distantes geograficamente
 - Comunicação com clientes e fornecedores distantes

Competindo em qualidade e design



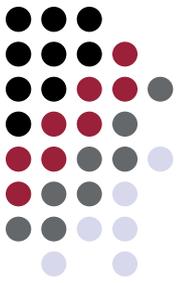
- Qualidade
 - Atendimento às especificações, durabilidade, facilidade de uso e instalação
- Produtos com qualidade diferenciada podem ser vendidos a preços elevados

Competindo em qualidade e design



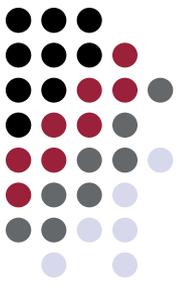
- Como SIs melhoram a qualidade?
 - Simplificação do processo de produção
 - Quanto menos etapas num processo de produção, menor a chance de haver erros. Ex.: Depósito de mat. de construção
 - Melhora da precisão de projetos – Sistemas CAD
 - Ferramentas CAD permitem a elaboração de projetos de forma mais rápida e precisas
 - Reduz custos ao evitar protótipos

Concorrência em processos de negócio



- A tecnologia sozinha não é capaz de tornar empresas competitivas
- Business Process Management
 - Melhoria contínua dos processos de negócio

Concorrência em processos de negócio



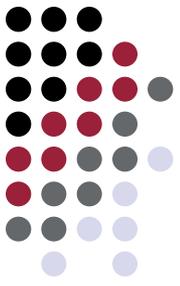
- Business Process Management
 - Identificar processos a serem modificados
 - Analisar os processos existentes
 - Planejar o novo processo
 - Implantar o novo processo
 - Avaliar continuamente

- Reengenharia dos processos de negócio
 - Mudança radical e de largo alcance

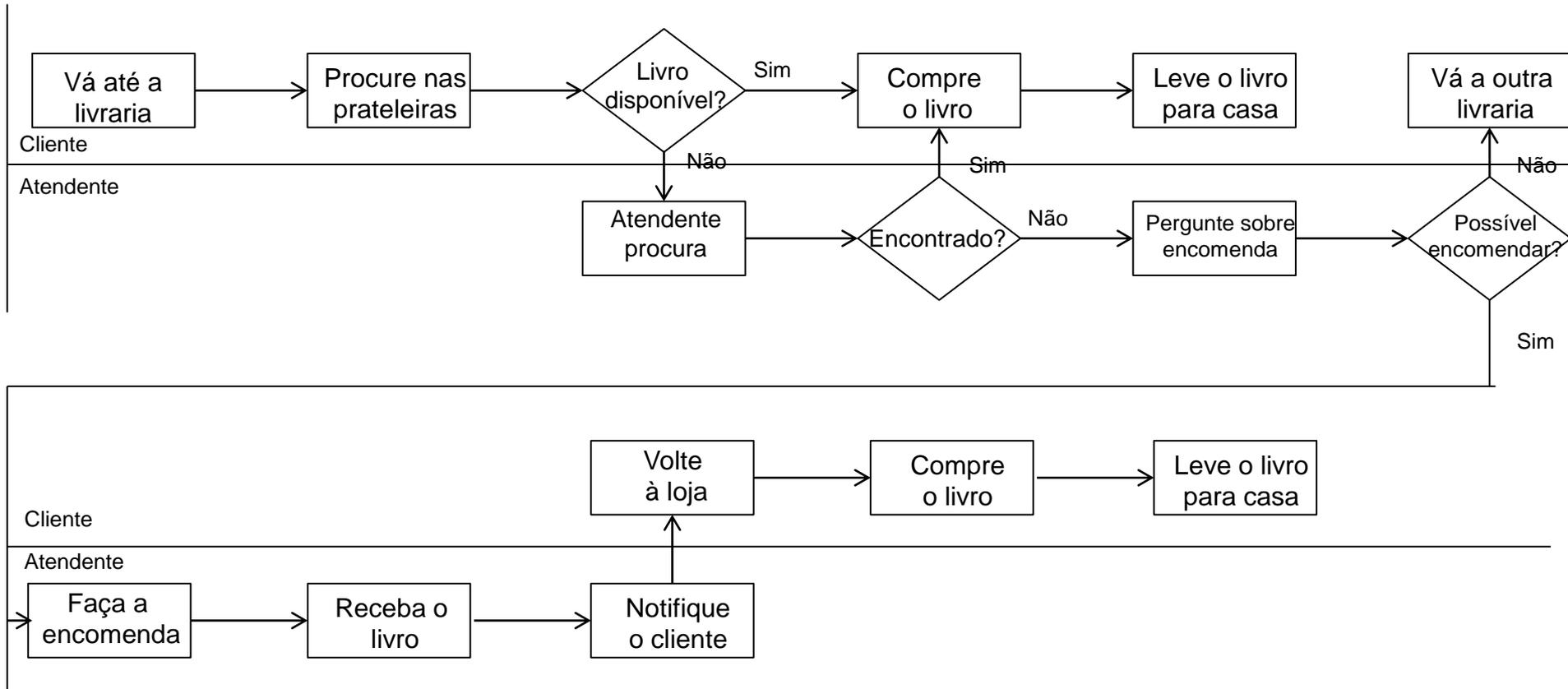
- Ex.: Livraria



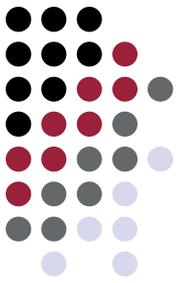
Concorrência em processos de negócio



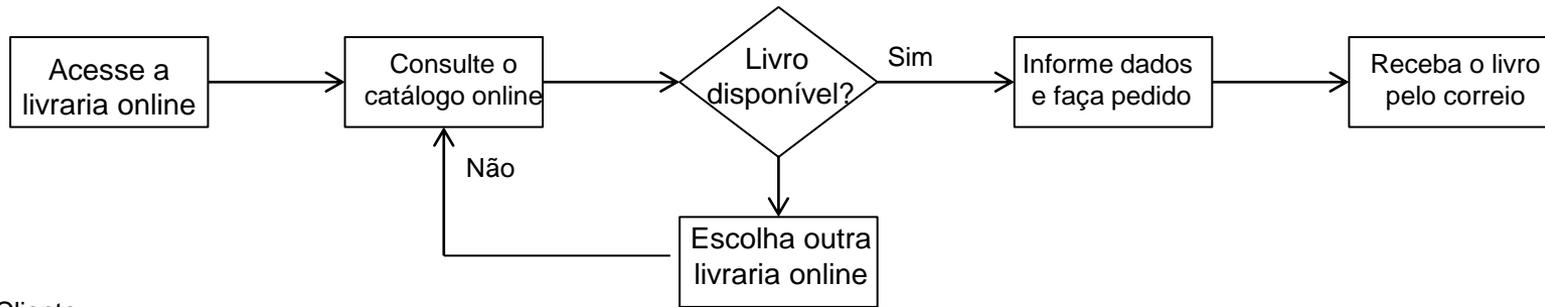
- Business Process Management



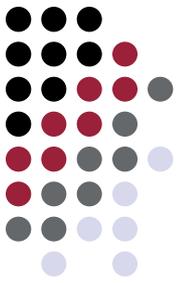
Concorrência em processos de negócio



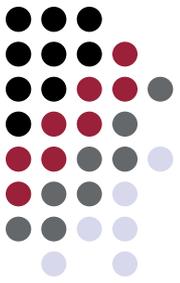
- Business Process Managment



Cliente

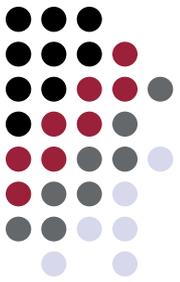


- Sistemas de Informação
 - Lidar com as forças competitivas
 - Obter vantagem competitiva
 - Interligar a rede de valor
 - Concorrer em escala internacional
 - Melhorar a qualidade dos produtos
 - Otimizar processos de negócio



- Apresente as cinco forças competitivas de Porter e descreva como elas interferem na empresa.
- Defina vantagem competitiva.
- Descreva as quatro estratégias de SI para alcançar vantagem competitiva.
- Descreva o conceito de Business Process Management.

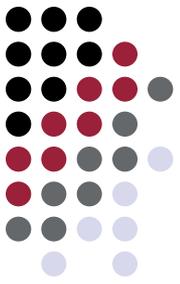
Referência



- *Sistemas de Informação Gerenciais*. Laudon, C. K.; Laudon, P. J.. 9a Edição, 2011. Capítulo 3.



Perguntas?



```
#include <stdio.h>
int main(void)
{
    int count;
    for (count = 1; count <= 500; count++)
        printf("I will not throw paper airplanes in class.");
    return 0;
}
```

