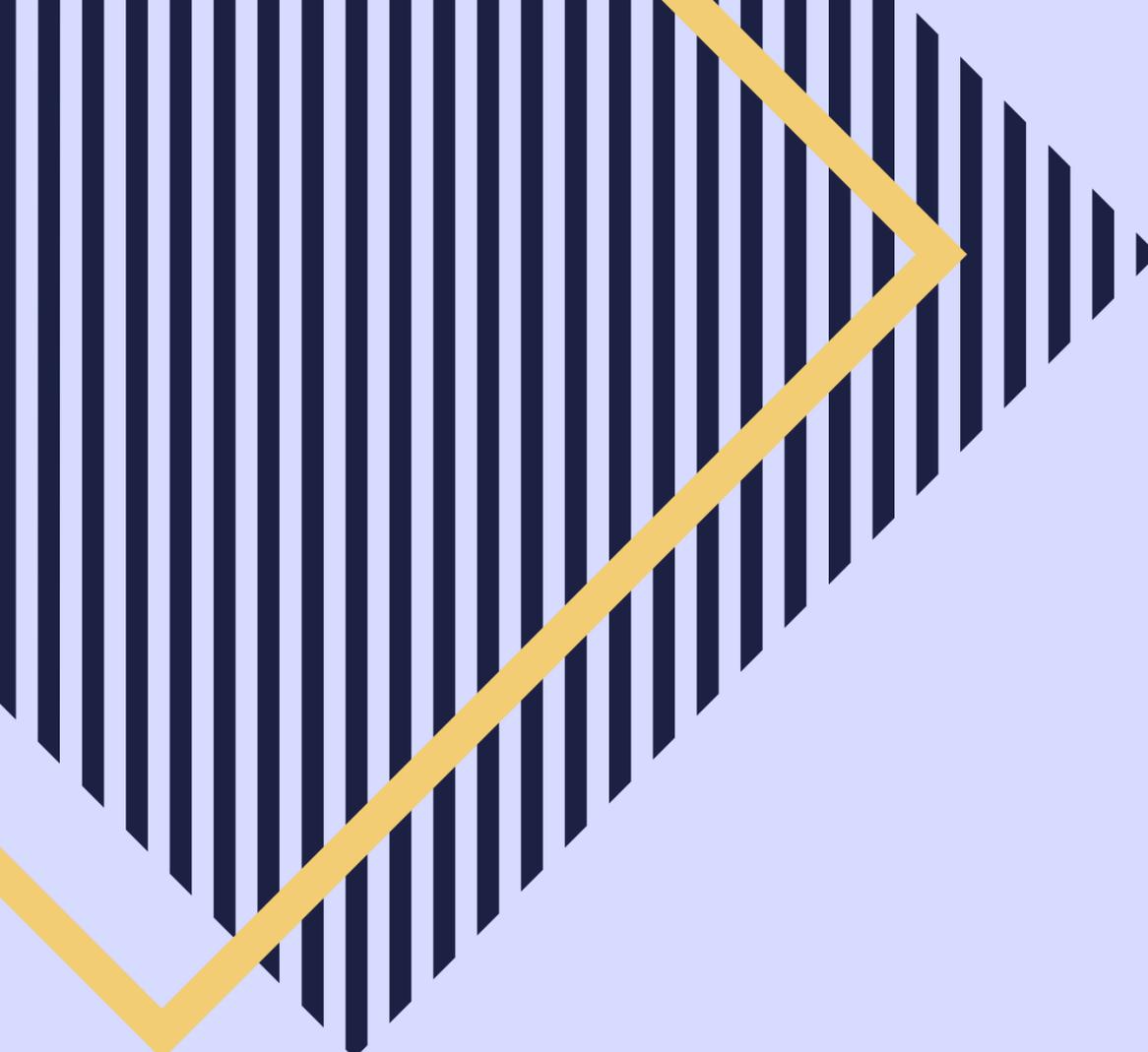


19 de abril de 2021

# ANÁLISE SWOT

Stefanny Fernandes Vieira  
steffvieira@usp.br



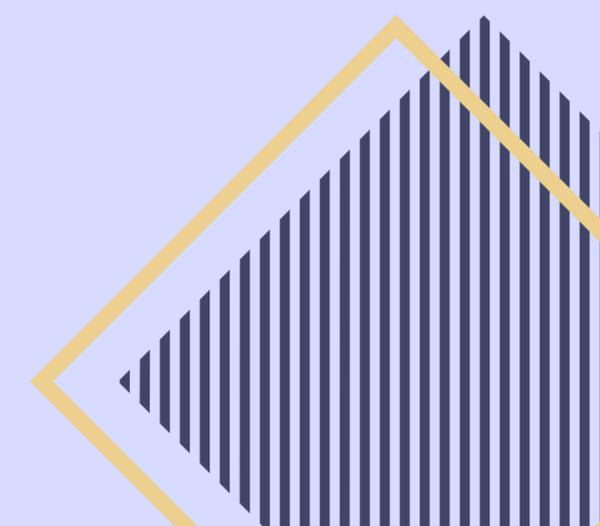
## O QUE É?

Análise SWOT - Análise FOFA

É um método de planejamento estratégico que engloba a análise de cenários para tomada de decisões, observando 4 fatores:

- Forças;
- Fraquezas;
- Oportunidades;
- Ameaças.

Foi criada nos anos 60 - Albert Humphrey - Universidade de Stanford



Fatores positivos

Fatores negativos

Fatores  
internos

**S** Strengths  
(força)

**W** Weaknesses  
(fraquezas)

Fatores  
externos

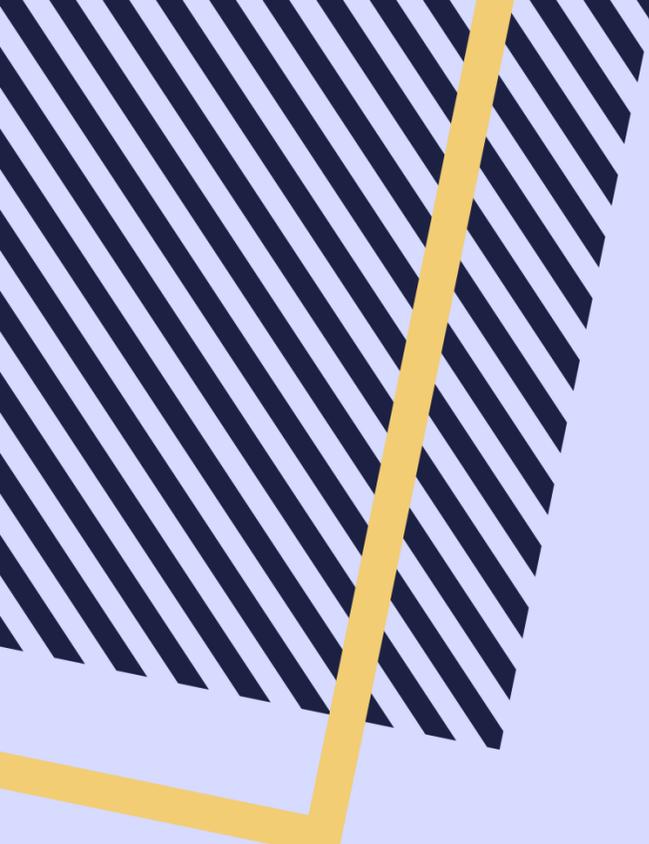
**O** Opportunities  
(oportunidades)

**T** Threats  
(ameaças)

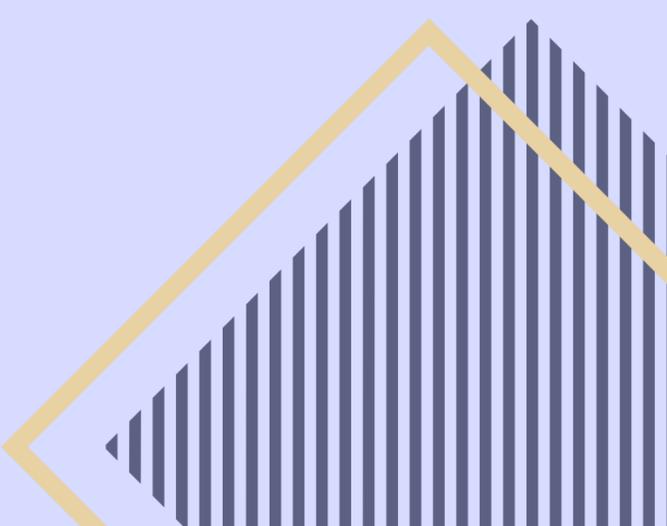
## PARA QUE SERVE?

- Tirar as ideias do papel
- Planejar a implementação com mais segurança
- Traçar estratégias com mais chances de sucesso

Pode ser usada em qualquer planejamento



# VANTAGENS DA ANÁLISE SWOT

- Posição estratégica
  - Melhora dos serviços e produtos
  - Oportunidades para novos produtos
  - Tomada de decisão estratégica
  - Priorização de ações
  - Análise das estratégias realizadas
- 

# AMBIENTE INTERNO



## AMBIENTE INTERNO

No ambiente interno é possível ter o controle de tudo que o envolve, como a capacidade intelectual, tecnologia utilizada, ações de comunicação e marketing, cultura organizacional, gestão de projetos, entre outros. Deve-se analisar as forças e fraquezas.

- A localização;
- O tempo de mercado;
- Os recursos financeiros;
- Os recursos humanos;
- A capacidade de operação;
- A qualidade da tecnologia.

# FORÇAS

São as vantagens que sua empresa possui em relação aos concorrentes. Seus diferenciais competitivos, as aptidões mais fortes do seu negócio. Podem dizer respeito também aos elementos internos que beneficiam o seu empreendimento ou fatores que estão sob o seu controle – que você consegue, por exemplo, decidir se mantém ou não.

- Quais nossas melhores atividade/ produtos/ processos?
- Quais nossos melhores recursos?
- Qual nossa maior vantagem competitiva?

# FRAQUEZAS

São pontos que podem prejudicar e/ou interferir negativamente no andamento da empresa.

As fraquezas encontradas, então, precisam ser examinadas e observadas de forma individual. Assim, será possível resolver os problemas que elas estão gerando. Caso não seja possível solucioná-los a curto prazo, o recomendado é tentar ao menos reduzir seus efeitos ou contorná-los, para que eles estejam mais próximos de ser uma força do que uma fraqueza.

- Nosso pessoal está devidamente capacitado?
- Nossas matérias-primas são de qualidade?
- Nossos processos são confiáveis?

## EXEMPLOS DE FORÇAS

- Recursos financeiros abundantes;
- Bem conhecida como líder de mercado;
- Economia de escala;
- Tecnologia própria;
- Custos mais baixos;
- Talento gerencial superior;
- Qualidade de produto notável;
- Boa experiência em distribuição;
- Comprometida com os funcionários.

## EXEMPLOS DE FRAQUEZAS

- Falta de direção estratégica;
- Poucos gastos em P&D;
- Linha de produtos muito estreita;
- Distribuição limitada;
- Custos mais altos;
- Produtos desatualizados;
- Problemas operacionais internos;
- Experiência da administração limitada;
- Funcionários mal treinados.

# AMBIENTE EXTERNO



# AMBIENTE EXTERNO

Dentro do ambiente externo deve-se analisar as oportunidades e ameaças. Nesse caso, é essencial que a empresa esteja atenta a tudo que envolve o mercado no qual está inserida, a fim de lidar de forma eficaz com quaisquer acontecimentos.

A análise SWOT relacionada ao ambiente externo envolve o microambiente e o macroambiente.

# AMBIENTE EXTERNO - MICROAMBIENTE

Envolve as forças que trabalham em seu setor de atividade e a forma como sua agência se relaciona com elas. De modo geral, alguns aspectos que podem ser tratados como oportunidades ou ameaças envolvem:

- clientes;
- fornecedores;
- concorrentes;
- intermediários;
- entidades de classe.

# AMBIENTE EXTERNO - MACROAMBIENTE

O macroambiente é mais abrangente, referindo-se a tudo que está além da agência e do segmento. Nesse sentido, é importante analisar o que os índices econômicos têm a dizer sobre o futuro do país.

Aspectos interessantes a observar são:

- Os projetos de lei, os novos governantes, as correntes ideológicas (política e legislação);
- a inflação, os níveis de consumo, a renda da população (economia);
- as novas tecnologias, os processos operacionais, a automação;
- as crenças, os valores, os costumes, os hábitos de consumo (sociedade e cultura);
- a escassez da matéria-prima, as catástrofes, o aumento da poluição (meio ambiente).

# O P O R T U N I D A D E S

São as forças externas que impactam positivamente o negócio, os aspectos com potencial de fazer crescer a vantagem competitiva da empresa. Por serem fatores externos, não temos como influenciar estes aspectos, porém é extremamente importante conhecer cada um deles para que sua empresa possa se preparar para aproveitar estas oportunidades.

- Alguma política pública de ampliação de crédito que possa alavancar as vendas?
- Alguma redução temporária de impostos que possa nos beneficiar?
- Algum evento esportivo ou cultural na região que possamos aproveitar?

# AMEAÇAS

Por fim temos os aspectos negativos e com potencial de comprometer a vantagem competitiva da empresa, ou seja, o oposto das oportunidades. As ameaças devem ser tratadas com bastante cautela, pois podem prejudicar não apenas o planejamento estratégico da empresa, mas também os resultados.

- Alguma nova política de tributação pode afetar nossa Margem de Contribuição?
- A variação cambial pode tornar inviável a importação de matérias-primas?
- Algum grande concorrente entrando em nosso mercado?

## EXEMPLOS DE OPORTUNIDADES

- Crescimento de mercado rápido
- Mudanças nas necessidades/gostos dos consumidores
- Abertas aos mercados estrangeiros
- Uma empresa rival enfrenta dificuldades
- Encontrados novos usos do produto
- Boom econômico
- Nova tecnologia
- Mudanças demográficas
- Outras empresas procuram alianças
- Novos métodos de distribuição

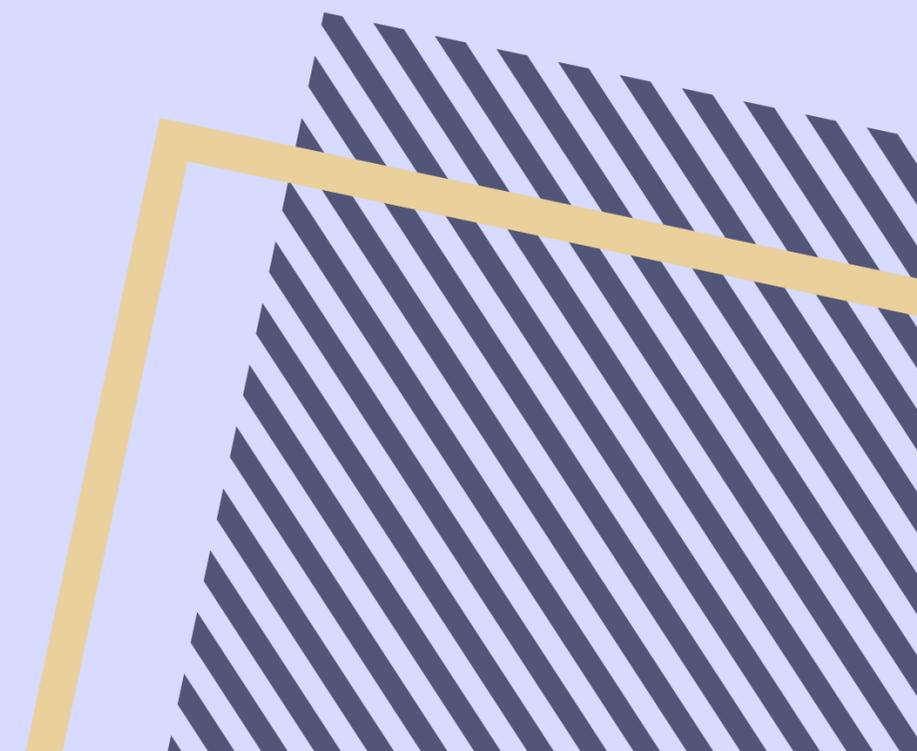
## EXEMPLOS DE AMEAÇAS

- Ciclo de vida do produto em declínio
- Mudanças das necessidades/gostos dos consumidores
- As empresas rivais adotam novas estratégias
- Aumento da regulamentação
- Recessão
- Nova tecnologia
- Mudanças demográficas
- Barreiras ao comércio exterior

# COMO MONTAR A ANÁLISE



1. Faça um brainstorming com a equipe;
2. Analise os fatores internos;
3. Analise os fatores externos;
4. Monte a matriz;
5. Avalie a viabilidade do projeto;
6. Transforme a análise SWOT em estratégia.
  - Forças + Oportunidades
  - Forças + Ameaças
  - Fraquezas + Oportunidades
  - Fraquezas + Ameaças





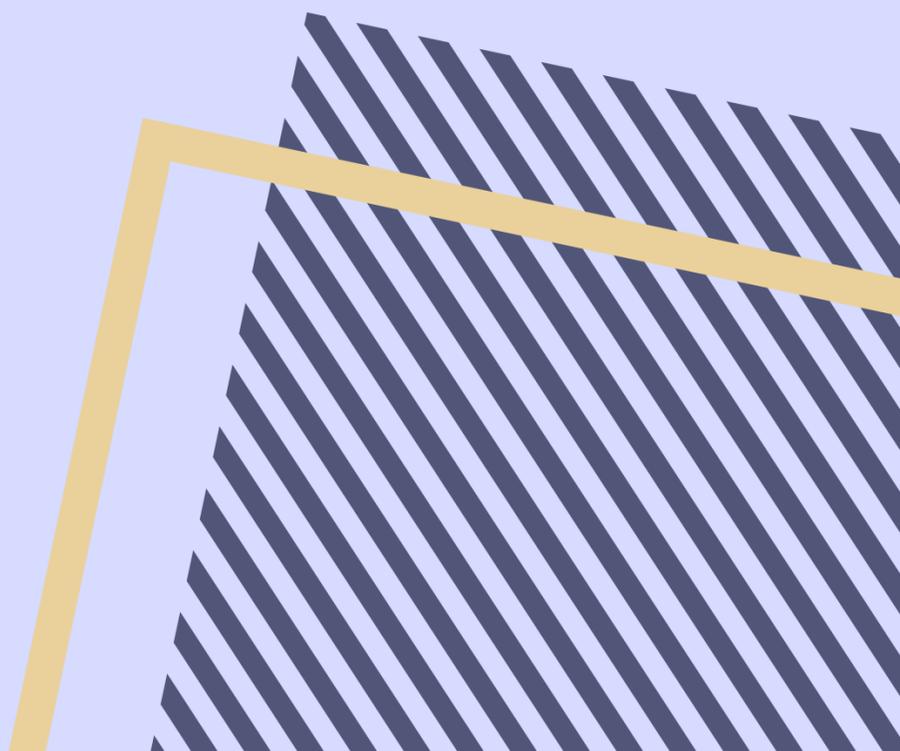
## REFERÊNCIAS

<https://resultadosdigitais.com.br/blog/analise-swot/>

<https://www.treasy.com.br/blog/matriz-swot-analise-swot-matriz-fofa/>

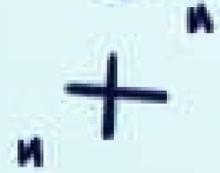
<https://neilpatel.com/br/blog/como-fazer-analise-swot/>

<https://rockcontent.com/br/blog/como-fazer-uma-analise-swot/>



# SWOT

Strengths



Weaknesses



Opportunities



Threats

