

## 1. Introdução

A ferramenta de análise SWOT é excelente para que se desenvolva e se entenda uma organização ou situação ou processo decisório de todos os tipos de negócios, em nível corporativo ou pessoal. Os cabeçalhos da análise SWOT fornecem uma boa estrutura para que se reveja a estratégia, o posicionamento e o rumo de uma empresa, produto, projeto ou pessoa (carreira). A realização de uma análise SWOT poderá ser bastante simples, no entanto, os pontos fortes residem em sua flexibilidade e experiente aplicação. Lembrem-se de que a coleta de dados representa apenas uma parte do quadro. Trata-se de uma ferramenta de planejamento que ajuda a entender os Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças envolvendo um projeto ou uma empresa. Significa especificar o objetivo da empresa ou do projeto e identificar os fatores internos e externos que apoiam ou dificultam o alcance daquele objetivo. O SWOT é frequentemente usado como parte de um processo de planejamento estratégico. SWOT é a sigla em inglês para “Pontos Fortes, Pontos Fracos, Oportunidades, Ameaças”. Há várias maneiras de representar isso graficamente em uma matriz ou grade de análise. Nesta página, mostro diversas versões - use a que melhor se adaptar à sua aplicação e estilo preferido. Embora à primeira vista isso possa parecer um modelo simples e de fácil aplicação, posso dizer, por experiência própria, que realizar uma análise SWOT que seja ao mesmo tempo eficaz e significativa requer tempo e recursos significativos. Isso não poderá ser feito eficazmente por uma só pessoa. Exige o esforço de uma equipe. A metodologia apresenta a vantagem de poder ser usada como uma ferramenta “rápida e rasteira”, ou como ferramenta abrangente de gestão, sendo que uma conduzirá à outra. Essa

termos usados são: oportunidades, riscos, ambiente e problemas de outras indústrias.

De fato, esses autores fazem referência à nota de um curso dado por K R Andrews, “um conceito de estratégia corporativa” para grande parte da estrutura de estratégia. Vista isoladamente, há quem diga que a análise SWOT não faz sentido. Ela funciona melhor se fizer parte de uma estratégia global ou em um dado contexto ou situação. Essa estratégia poderá ser tão simples quanto:

- Meta ou objetivo
- Análise SWOT
- Avaliação ou medidas de estratégia de sucessos
- Ação

É às vezes denominada de [modelo dos 4 As – Apontar, Avaliar, Ativar e Aplicar](#), onde:

- Apontar – refere-se à meta ou objetivo
- Avaliar – é a revisão da própria SWOT
- Ativar – identificar os pontos fortes ou as medidas do sucesso e usá-los em seu benefício
- Aplicar – adotar uma ação

### 3. Como realizar uma análise SWOT

Há várias maneiras de representar isso graficamente em uma matriz ou grade de análise. Nesta página, mostramos diversas versões - use a que melhor se adaptar à sua aplicação e estilo preferido.

#### 4. Modelo da Matriz SWOT

	Internas		
Positivas	Pontos Fortes	Pontos Fracos	Negativas ou potencialmente negativas
	Oportunidades	Ameaças	
	Externas		

#### 5. Uma Matriz Alternativa:

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Oportunidades	Ofensivo - fazer o melhor uso destes	Defensivo - examinar de perto os concorrentes
Ameaças	Ajustar - restaurar os pontos fortes	Sobreviver - dar a volta

#### 6. Definição

Um processo gera informações úteis para igualar as metas, programas e capacidades de uma organização ou grupo ao ambiente social em que esteja operando. Note que, em si, é apenas uma coleta de dados - a análise vem a seguir.

## PONTOS FORTES

Atributos positivos tangíveis e intangíveis, internos a uma organização.

Estão sob o controle da organização.

## PONTOS FRACOS

Fatores que estão sob o controle da organização, mas que prejudicam sua capacidade de atingir a meta.

Que áreas da organização poderiam melhorar?

## OPORTUNIDADES

Fatores atrativos externos que são a razão para que uma organização exista e se desenvolva.

Que oportunidades existem no ambiente capazes de impulsionar a organização?

Identificá-los por seus “prazos”.

## AMEAÇAS

Fatores externos, fora do controle de uma organização, que poderiam colocar em risco a missão ou operação da organização.

A organização poderá se beneficiar se dispuser de planos de contingência para abordá-los à medida que ocorrerem.

Classificá-los pela “severidade” e “probabilidade de ocorrerem”.

- Meta ou objetivo
- Análise SWOT

- Avaliação ou medidas de estratégia de sucessos
- Ação

## 7. Aplicações

A análise poderá ser usada em:

- Sessões de oficina de ideias
- Reuniões de Brainstorming
- Solução de problemas
- Planejamento
- Avaliação de produtos
- Avaliação de concorrentes
- Planejamento de Desenvolvimento Pessoal
- Processo decisório (com análise da força de campo)

## 8. Matriz de Supervisão

	POSITIVA/ ÚTIL para atingir a meta	NEGATIVA/ PREJUDICIAL para atingir a meta
Origem INTERNA fatos/ fatores da organização	<p><b>Pontos Fortes</b> As coisas boas de hoje deverão ser mantidas, servir de base para que se construa sobre elas e usadas como</p>	<p><b>Pontos Fracos</b> As coisas más deverão ser corrigidas, mudadas ou interrompidas</p>

*image  
not  
available*

Não faz sentido listar uma oportunidade (O) se a mesma oportunidade estiver disponível para os competidores.

Não adianta dizer que você tem pontos fortes (S), se forem os mesmos de seus competidores.

## 12. O que faz com que a análise SWOT funcione?

Devido à natureza colaborativa desta ferramenta, seu grupo de trabalho deverá ter certas qualidades para que seja bem sucedido:

**Confiança** – As perguntas levantadas pelo SWOT, principalmente nas categorias de Pontos Fracos e Ameaças, poderão ser desconfortáveis. Seu grupo deverá ter alcançado um estágio em suas relações de trabalho onde os pontos fracos e ameaças potenciais possam ser enfrentados abertamente e objetivamente.

**Capacidade e vontade de implantar mudanças.**

**Diversidade** – A equipe que conduzirá a análise SWOT deverá ser representativa de toda sua equipe de planejamento.

**Tempo** – Reservar o tempo necessário para realizar uma profunda avaliação SWOT ajudará seu grupo a avançar no desenvolvimento de um plano viável.

## 13. Etapas/ Processo

Assegurar-se de que sua coalizão disponha dos componentes necessários para conduzir com sucesso uma análise SWOT (acima).

*image  
not  
available*



## 15.2 Quais oportunidades e ameaças serão examinadas

A análise de oportunidades e ameaças é realizada por meio do exame dos fatores externos, tanto em seu mercado doméstico como no de exportação. Isso é normalmente desmembrado em fatores ambientais e competidores, inclusive:

<i>Fatores Ambientais</i>	<i>Fatores dos Competidores</i>
Demográficos Econômicos Políticos/ jurídicos Sociológicos Ambientais Tecnologia Cultural	Capacitação Recursos Propriedade Novos participantes Segmentos de mercado Produtos Preços Promoção Distribuição Produtos substitutos Clientes fornecedores Ciclo de vida dos produtos

## 15.3. Oportunidades

Onde você encontrará, ou criará uma vantagem competitiva?  
Quais as principais tendências em seus negócios?

- Consolidação / Diversificação?
- Especialização / Generalização?
- Mudanças em tecnologia. Como, por exemplo, um software de computador que lhe permita executar serviços que outros não consigam.
- Mudanças nos tipos de negócios em seu mercado potencial,

vigentes no país para estrangeiros.

## **Pontos Fracos**

Os pontos dentro da empresa que são considerados fracos:

- Expansão da carteira de clientes com propagandas em estabelecimentos internacionais.
- Perda de pedidos em negociação

**Avaliação dos pontos fortes e fracos :**