

Gráfico de Resultados



Estratégia Recomendada

- **Sobrevivência:**
 - Reduzir custos e investimentos
- **Manutenção:**
 - Usar pontos fortes visando manter a posição conquistada
 - Investir moderadamente
- **Crescimento:**
 - Melhorar internamente e expandir moderadamente em torno do mercado conquistado
- **Desenvolvimento:**
 - Expandir intensamente com base em diversificação de mercados

ESTRATÉGIA DE SOBREVIVÊNCIA

As estratégias de sobrevivência são adotadas quando a sobrevivência de uma organização está ameaçada e ela não está competindo com eficiência.

- **redução de custos:** consiste na estratégia de reduzir todos os gastos possíveis da organização como: redução de folha de pagamento, de nível de estoque, de aquisição de produtos e locação de seus equipamentos.
- **desinvestimento:** é uma estratégia que consiste excluir da linha de produção produtos e serviços de pouca rotatividade no mercado e que consequentemente não geram lucro suficiente para a organização.
- **Liquidação do negócio:** conforme Oliveira, está é a última opção da empresa quando não existem outras opções. Consiste no encerramento das atividades da organização.

ESTRATÉGIA DE MANUTENÇÃO

De acordo com Oliveira (2007, p. 186), esta estratégia apresenta-se em três formas:

- **estratégia de estabilidade:** objetiva um estado de um equilíbrio que pode estar ameaçado.
- **estratégia de nicho:** este tipo de estratégia busca dominar apenas um segmento do mercado, com isso a organização dedica-se apenas a um único produto ou na atuação de um mercado exclusivo. Esta estratégia oferece um menor risco para organizações que não pretendem expandir-se geograficamente.
- **estratégia de especialização:** propicia a empresa a conquista ou manutenção da liderança de mercado, por meio de uma única expansão de produtos. Tem por principal vantagem a redução de e como desvantagem a dependência de poucas formas de provimento de produção e vendas.

Estratégia de Crescimento

Para Oliveira (2007), as estratégias de crescimento se apresentam em quatro formas:

- **estratégia de inovação**: as empresas procuram um diferencial estratégico, por meio, de inovações, lançamento de produtos e serviços, objetivando o fortalecimento de sua imagem no mercado em que atuam.
- **estratégia de internacionalização**: voltado para empresas de grande porte, essa estratégia busca a extensão geográfica de mercados da empresa.
- **estratégia de “joint venture”**: utilizada para inserir em um novo mercado, as empresas associam-se para a fabricação de um produto. Neste caso cada organização divide tarefas, uma entra com a tecnologia e a outra entra com o capital.
- **estratégia de expansão**: consiste na expansão dos negócios da empresa no segmento de mercado atuante.

Estratégia de Desenvolvimento

Segundo Oliveira (2007), a estratégia de desenvolvimento ocorre de duas formas básicas:

- **desenvolvimento de produtos e serviços:** ocorre quando a empresa busca um aumento nas vendas por meio do desenvolvimento de melhores produtos e serviços para os mercados em que já atua.
- **desenvolvimento de mercado:** busca consolidar novos campos de utilização de seus produtos e serviços com base na segmentação do mercado.
- **desenvolvimento financeiro:** é a união (por meio de uma fusão), de duas empresas, que estão em situação econômica debilitada para ganhar novo impulso no mercado.
- **desenvolvimento de capacidades:** ocorre quando empresas se associam na busca de um equilíbrio estrutural de seus pontos fortes e fracos.
- **desenvolvimento estabilidade:** as empresas se fundem com o objetivo de apresentar um equilíbrio no desenvolvimento mercadológico.