

# Modelagem de Negócio

## Análise SWOT

Gama-DF, outubro de 2022



**UNICEPLAC**  
CENTRO UNIVERSITÁRIO

# Aspectos Históricos

A criação da análise SWOT é creditada a **Albert Humphrey** e sua equipe de pesquisa na Universidade de Stanford nos anos 60 e 70. Em suas pesquisas, eles procuravam entender porque o planejamento estratégico de empresas importantes havia falhado.

# O que é a análise SWOT?

A **análise SWOT**, do inglês, ou **FOFA**, do português, consiste no cruzamento de *Strenghts*, *Weaknesses*, *Opportunities*, e *Threats*, que significam **Forças**, **Fraquezas**, **Oportunidades** e **Ameaças**, respectivamente, para medir a favorabilidade de uma empresa diante de seus ambientes interno e externo (mercado).

Seu papel é formular planos para objetivos estratégicos com base nas forças e fraquezas do negócio (ambiente interno), e nas oportunidades e ameaças de mercado (ambiente externo).

# Critérios para análise

- O que é positivo no presente é uma **Força**;
- O que é positivo no futuro é uma **Oportunidade**;
- O que é negativo no presente é uma **Fraqueza**;
- O que é negativo no futuro é uma **Ameaça**.

## Fatores Positivos

(Auxiliam o objetivo estratégico)

## Fatores Negativos

(Atrapalham o objetivo estratégico)

### Ambiente Interno

(Características da  
Organização)

# S

Strenghts  
Forças

# W

Weaknesses  
Fraquezas

### Ambiente Externo

(Características do  
Mercado)

# O

Opportunities  
Oportunidades

# T

Threats  
Ameaças

# Forças

As **Forças da análise SWOT** são elementos internos do negócio que **potencializam o objetivo estratégico analisado** ( elementos que estão sob o controle da empresa):

Exemplos:

- 1) Características da equipe, como união, proatividade, experiência;
- 2) Ativos, como imóveis, equipamentos, softwares;
- 3) Localização privilegiada;
- 4) Relacionamentos estratégicos com grandes empresas;
- 5) Networking dos investidores, da equipe ou de parceiros;
- 6) Competências específicas da equipe;
- 7) Portfólio de clientes.

# Fraquezas

As **Fraquezas da análise SWOT** são elementos internos da empresa que **atrapalham o objetivo estratégico analisado**. De modo complementar às forças, são aquelas características dentro do controle da organização, que não ajudam na realização da missão. Alguns exemplos são:

- 1) Produto altamente perecível;
- 2) Matéria prima escassa;
- 3) Equipe pouco qualificada;
- 4) Tecnologia ultrapassada;
- 5) Processo de entrega falho;
- 6) Localização pouco acessível.

# Oportunidades

As **oportunidades da análise SWOT** são as situações externas à empresa que podem **afetar positivamente no objetivo analisado**. Estes fenômenos não estão sob controle da organização, mas existe uma chance deles acontecerem. Alguns exemplos são:

- 1) Mudanças na legislação;
- 2) Novas exigências sociais ou no mercado de trabalho;
- 3) Possibilidade de investimento;
- 4) Desenvolvimento de uma nova tecnologia;
- 5) Mudanças favoráveis no câmbio ou nas taxas de juros;
- 6) Lançamento com sucesso de um produto complementar.



# Ameaças

As **Ameaças da análise SWOT** são situações externas à empresa que podem **atrapalhar o objetivo estratégico analisado**. Assim como as oportunidades, estão fora do controle da empresa, mas sabe-se que existe uma chance de acontecerem. Alguns exemplos, são:

- 1) Entrada de um concorrente no mercado;
- 2) Pirataria dos seus produtos;
- 3) Mudança na legislação do setor;
- 4) Escassez de mão de obra;
- 5) Greves e paralizações.

# Quando fazer uma análise SWOT?

- Ao tomar qualquer **decisão estratégica, tática ou operacional no empreendimento.**
- Quando os objetivos estratégicos da empresa estão em jogo. Os objetivos da análise pode envolver os níveis:
  - **Estratégico** – objetivos de uma organização.
  - **Tático** – objetivos de uma equipe dentro de uma organização.
  - **Operacional** – objetivos de um colaborador dentro de uma organização.
  - **Pessoal.**

# O objetivo estratégico é o início do processo...

## *O QUE ESTAMOS ANALISANDO?*

- Vale a pena lançar um novo produto?
- Podemos operar na cidade do Gama?
- A empresa se beneficiaria com a criação de uma nova unidade de negócio?
- É interessante mudar para um escritório maior e mais bem localizado?
- Devemos criar um software interno para melhorar a gestão?
- Um investidor traria benefícios a empresa?
- Devo contratar mais um funcionário?

# Montando uma matriz SWOT

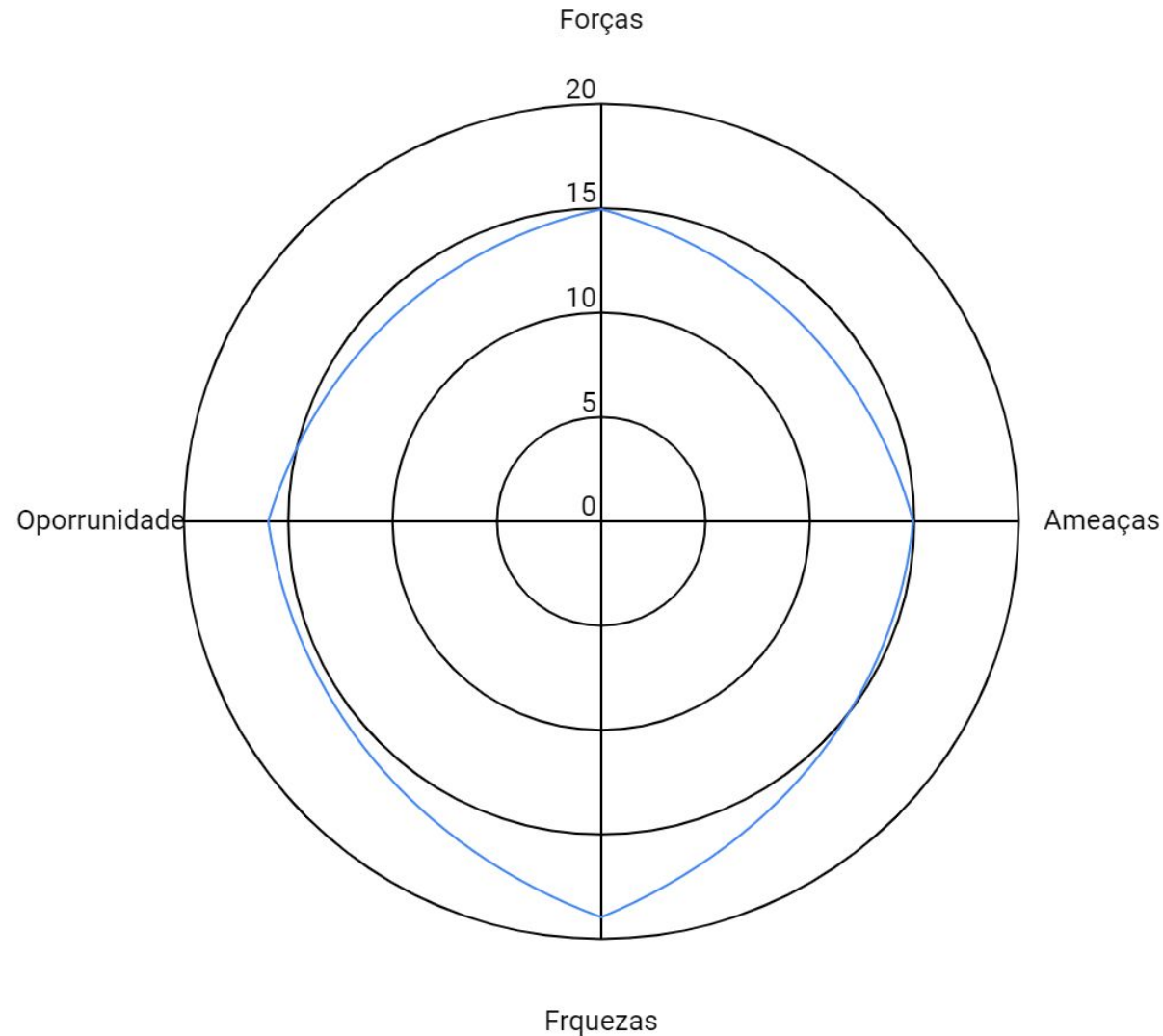
## Fatores internos- Mudanças no sistema

Forças	Pontos	Fraquezas	Pontos
Equipe unida e esforçada	5	Só funciona no Excel	4
Design Intuitivo	2	Não funciona online	5
Ferramentas prontas	5	Não permite acesso simultâneos	5
O custo já foi pago	3	Não possibilita adaptações	5

## Fatores externos - Mudanças no sistema

Oportunidades	Pontos	Ameaças	Pontos
Implementar novas funcionalidades	5	Tempo de adaptação dos usuários	3
Poder utilizar tabelas dinâmicas	5	Mudanças nas posições das funções	3
Utilizar programas de empresas afiliadas	3	Perda de vendas	5
Diminuição de custo	3	Novidades não ser entendidas pelo cliente	4

# Apresentação do resultado de uma análise SWOT



# Cruzando os fatores para tomada de decisão

1. Quais forças podem reduzir o impacto de cada fraqueza?
2. Quais forças podem ajudar a aproveitar cada oportunidade?
3. Quais forças podem ajudar a se defender de cada ameaça?
4. Quais fraquezas estão minando as forças da empresa?
5. Quais fraquezas podem atrapalhar na hora de aproveitar cada oportunidade?
6. Quais fraquezas podem potencializar ainda mais cada ameaça?

# Obrigado (a)!

[sebastiao.portela@uniceplac.edu.br](mailto:sebastiao.portela@uniceplac.edu.br)

fonte:

<https://jornadadogestor.com.br/o-que-e/como-desenvolver-uma-matriz-ou-analise-swot-fofa/>

