**TUDO sobre MATRIZ SWOT: o que é, passo a passo e dicas para aplicar no planejamento estratégico**

Postado em [25/03/2020](https://www.euax.com.br/2020/03/matriz-swot/) por [José Santaella](https://www.euax.com.br/author/jose_santella/)

Quando temos que tomar uma decisão, pesar os prós e os contras é algo que fazemos quase que intuitivamente. É normal pensarmos sobre quais são nossos pontos fracos e fortes e estimarmos as probabilidades de algo dar certo ou errado, principalmente antes de darmos um passo importante. Esse é mais ou menos o conceito por trás da **matriz SWOT**, uma ferramenta muito utilizada para entender a realidade das empresas e servir como ponto de partida para planejar estratégias e torna-las cada vez mais competitivas.

Quer entender tudo sobre matriz SWOT, como utilizá-la e ainda ver algumas dicas sobre a sua aplicação no planejamento estratégico? Então você está no lugar certo! Acompanhe o post e aprenda:

* O que é a matriz SWOT
* Como utilizar a matriz SWOT
* Para que serve a matriz SWOT
* Dicas para utilizar a matriz SWOT no planejamento estratégico

O que é a matriz SWOT?

**A matriz SWOT, também conhecida como matriz FOFA, é uma** **ferramenta gerencial que examina o ambiente interno e externo de uma organização buscando encontrar oportunidades de melhoria e otimização do desempenho**.

Por ser uma ferramenta simples e prática, a matriz SWOT pode ser usada em empresas de qualquer porte ou segmento de mercado. O nome SWOT provém de quatro palavras que começam com as letras da sigla:

* **S**trengths, que significa **forças;**
* **W**eaknesses, que significa **fraquezas**;
* **O**pportunities, que significa **oportunidades**;
* **T**hreats, que significa **ameaças**.

Agora, vamos entender melhor, o que significa cada uma dessas palavras, que são as grandes perspectivas de análise da matriz SWOT.

**Strengths (forças)**

As forças são os **pontos positivos** da organização, as vantagens que ela tem em relação às outras empresas e que podem ser controladas e não dependem de fatores externos. Isso pode ser identificado, principalmente, na análise dos diferenciais oferecidos ao mercado, seja pela qualidade do atendimento, pelo desempenho do marketing, das finanças, da produção ou da organização como um todo.

Para revelar as forças da organização, é possível fazer perguntas como:

* O que a empresa apresenta de diferencial em relação aos concorrentes?
* Quais são as qualidades que nossos colaboradores e clientes percebem aqui dentro?
* Quais são os recursos especiais que temos à disposição?
* Quais são os diferenciais da nossa equipe?
* Quais de nossos produtos fazem mais sucesso?
* Somos reconhecidos no mercado por algum motivo especial?

Assim, conseguimos identificar alguns pontos que revelam a vantagem competitiva de organização.

**Weaknesses (fraquezas)**

É natural que uma organização também tenha suas fraquezas, pontos fracos em relação à concorrência que podem ser controlados internamente. Mas isso não precisa ser, necessariamente, um problema (afinal, nenhuma empresa é perfeita em tudo). Só se tem um problema se a fraqueza não for diagnosticada, ou pior, se for **negligenciada** na hora do planejamento de uma nova iniciativa estratégica.

Por exemplo, imagine que uma pizzaria que trabalha com delivery tem como fraqueza o número reduzido de colaboradores no atendimento ao cliente.

Num belo dia, o dono dessa pizzaria decide que irá fazer uma grande promoção para comemorar o Dia Internacional da Pizza, com a intenção de aumentar o volume de clientes e faturar mais. Porém, ao planejar essa promoção, o dono da pizzaria deixa de considerar que só tem uma pessoa disponível para atender o telefone e anotar os pedidos.

**[Leia também  Como definir um Processo de Planejamento Estratégico](https://www.euax.com.br/2018/10/processo-de-planejamento-estrategico/" \t "_blank)**

Chegando no dia da promoção, o telefone da pizzaria toca sem parar, a atendente não consegue anotar todos os pedidos e, pela pressão que estava recebendo, acaba se confundindo com alguns pedidos e deixando muitos clientes insatisfeitos com o atendimento. Parece um cenário nada agradável, não é?

Isso mostra que, mesmo que a pizzaria tivesse como **força** a qualidade dos ingredientes e a fidelidade dos clientes, essa **fraqueza** ignorada acabou passando uma imagem negativa da empresa e prejudicando seu desempenho. Por meio desse exemplo simples, queremos te ajudar a entender que é muito importante prestar atenção às fraquezas no negócio **antes de partir para a ação**.

Para descobrir as fraquezas da empresa, pode-se perguntar:

* Quais lacunas e fraquezas podem ser encontradas na empresa em comparação à concorrência?
* De que maneira a equipe e a relação com os clientes poderiam melhorar?
* Como é a qualificação das pessoas na organização?
* Quais são as reclamações mais frequentes?
* Qual motivo mais contribui para a perda de vendas?

E quaisquer outras que ajudem a entender o que pode ser melhorado no ambiente interno

**Opportunities (oportunidades)**

As oportunidades são as forças externas que podem influenciar positivamente a sua empresa e que não podem ser controladas por ela (ao contrário das **forças** e das **fraquezas**). No exemplo que demos acima, o Dia Internacional da Pizza era uma oportunidade para a pizzaria, um **fator externo** que poderia lhe trazer benefícios, se bem aproveitado. Logo, as oportunidades são**chances** que a organização tem para se desenvolver, crescer e alcançar melhores resultados.

Algumas perguntas a serem feitas na análise das oportunidades são:

* Como podemos agregar mais valor aos nossos produtos e/ou serviços?
* Quais são os desejos e objetivos dos nossos clientes e como podemos cumpri-los?
* Que tendências estão em alta em nosso setor?
* Quais condições políticas, econômicas ou sociais podem ser favoráveis?
* Existem novidades tecnológicas às quais podemos aderir?
* Quais influências climáticas ou sazonais podem ser favoráveis?

**Threats (ameaças)**

Entende-se por ameaça todas as **forças externas** (que a empresa não pode controlar) que podem **repercutir negativamente** na organização e reduzir seu desempenho. Como a organização não tem poder sobre essas ameaças, não tem como combatê-las, mas pode se preparar para enfrentá-las.

É parecido com o que acontece quando é prevista a chegada de um furacão: as pessoas não têm como evitar que ele aconteça, mas podem se proteger de modo a minimizar os prejuízos. Então, no contexto empresarial, é muito importante que a organização reconheça as ameaças a que está exposta e **se prepare para encará-las**.

Crises econômicas, redução do limite de crédito dos consumidores, surgimento de novos concorrentes, aumento de impostos sobre insumos importados, diminuição ou suspensão de incentivos fiscais, mudança de hábitos de consumo, obsolescência de certas tecnologias e até mesmo aspectos climáticos podem ser grandes ameaças à saúde das empresas.

A empresa americana Kodak é um exemplo de como não lidar com essas ameaças. Mesmo tendo sido a pioneira no segmento das máquinas fotográficas e ter feito muito sucesso por décadas, a Kodak luta para sobreviver nos dias de hoje por não ter se adaptado às tendências do mercado à tempo.

O surgimento das câmeras digitais tornou-se uma grande ameaça para a empresa, que demorou para responder e acabou perdendo boa parte de seu marketshare. Se a organização tivesse feito um planejamento estratégico para contornar a iminente ameaça das câmeras digitais, provavelmente o cenário hoje seria muito diferente.

**[Leia também  O que é Estratégia Competitiva e qual é a da sua organização](https://www.euax.com.br/2018/10/estrategia-competitiva/" \t "_blank)**

Agora que sabe tudo isso sobre matriz SWOT, que tal aprender como utiliza-la na sua empresa?

Como utilizar a matriz SWOT?

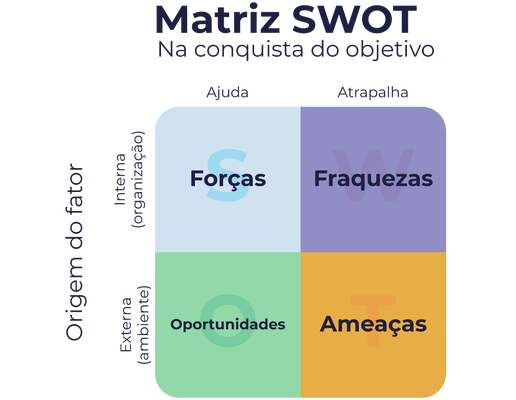
Como comentamos no início desse post, a matriz SWOT é um método muito simples e muito fácil de ser aplicado, tanto que pode ser usado em empresas de qualquer porte ou segmento, mas de qualquer modo é preciso saber como fazer para não se confundir. Vamos explicar aqui o **passo a passo** para que você não tenha nenhuma dificuldade:

**1. Monte o esqueleto da sua matriz SWOT**

Para montar o esqueleto da sua matriz SWOT, desenhe uma tabela 2×2. Em cada célula, coloque o nome de uma das perspectivas de análise. Sugerimos que você organize-as da seguinte forma:



Assim, na primeira linha temos os aspectos internos, que a empresa pode mudar, e na segunda linha temos os aspectos externos, que a empresa não tem poder para controlar. A primeira coluna conta com coisas positivas, que ajudam a organização a alcançar seus objetivos, e a segunda coluna sinaliza as coisas negativas, que podem ser obstáculos na busca pelos [objetivos estratégicos](https://www.euax.com.br/2020/02/como-definir-os-objetivos-estrategicos-da-sua-empresa-usando-o-bsc/). Ficou difícil de visualizar essas relações? Então observe neste modelo:



**2. Faça a análise interna e externa da sua organização**

Com o modelo em mãos, você pode partir para a análise da organização, tanto do ambiente interno quanto do ambiente externo.

**Análise interna**

A **análise interna**diz respeito às forças e fraquezas, os aspectos pelos quais a organização é responsável e tem o poder de mudar.

Existem várias formas de fazer essa análise, mas a mais recomendada é aquela que envolve as pessoas que vivem a realidade da empresa todos os dias: os **colaboradores**. As reuniões de brainstorming, por exemplo, são uma ótima alternativa para dar voz aos envolvidos e chegar a conclusões certeiras sobre as forças e fraquezas da organização.

**Análise externa**

Já a **análise externa**envolve as oportunidades e ameaças oferecidas pelo mercado e pelos fatores PESTEL: **P**olíticos, **E**conômicos, **S**ociais, **T**ecnológicos, **E**cológicos e **L**egais.

Para analisar o ambiente externo, é possível fazer **pesquisas** de mercado, benchmarking, participar de congressos e seminários para atualizar-se quanto às novas tecnologias e, sobretudo, ficar antenado para não perder nenhuma notícia ou tendência do mercado. Assim, você terá noção do que pode aparecer como oportunidade ou como ameaça ao seu negócio.

**3. Relacione forças e fraquezas com oportunidades e ameaças**

Por último, é necessário que você relacione as informações da sua matriz SWOT.

Tomando as **forças** como ponto de partida, você pode ponderar sobre como pode utilizá-las para potencializar as **oportunidades** identificadas. Além disso, preste atenção em como as **forças** podem ajudar a sua organização a se preparar contra as **ameaças**.

Depois, pense em como as **fraquezas** podem ser um risco para as **oportunidades** (como aconteceu naquele exemplo da pizzaria, em que uma oportunidade foi mal aproveitada por causa de uma fraqueza) e em como as **fraquezas** podem tornar as **ameaças** ainda mais perigosas.

A partir dessas relações, você pode começar a pensar em iniciativas estratégicas para maximizar as forças e tratar as principais fraquezas presentes na organização.

Descubra agora para quais fins a matriz SWOT pode ser útil.

**[Leia também  5 boas práticas em Governança de TI que você precisa conhecer](https://www.euax.com.br/2017/11/5-boas-praticas-em-governanca-de-ti/" \t "_blank)**

Para que serve a matriz SWOT?

**Tomadas de decisão**

Quando nos deparamos com uma decisão importante a tomar, geralmente buscamos a maior quantidade de **informações** a respeito de cada caminho. Se dominamos todos os detalhes sobre cada caminho disponível, é muito mais provável que a tomada de decisão seja certeira. Por isso, o uso da matriz SWOT pode ser muito útil.

Com essa ferramenta, o gestor pode conhecer a fundo os pontos fracos e fortes do negócio, bem como as principais ameaças e oportunidades que o mercado oferece. Assim, pode **planejar suas ações e decisões com base em dados reais e confiáveis**, tendo mais **segurança** em relação aos resultados que cada iniciativa pode trazer.

**Garantir a perenidade**

A perenidade do negócio, isto é, a sua **longevidade**, é um dos maiores sonhos dos gestores (se não o maior). Estabelecer liderança no mercado, conquistar a confiança de clientes e fornecedores e prosperar financeiramente são coisas que só podem acontecer se a organização tiver credibilidade, e esta precisa de tempo para ser construída.

Nesse contexto, a matriz SWOT se faz importante pois é um meio de ajudar os gestores a tomar decisões estratégicas que contribuam para a saúde e a performance do negócio e, sendo assim, ajudam ele a manter-se competitivo e perene no mercado.

**Planejamento estratégico**

Como não poderíamos deixar de mencionar, o principal uso da matriz SWOT é servir de start para o planejamento estratégico, o momento em que a organização se mobiliza para planejar como vai alcançar sua missão e visão de futuro. Vamos falar mais sobre isso no próximo tópico.

Dicas para utilizar a matriz SWOT no planejamento estratégico

**1. Faça planos e tire-os do papel**

Após a análise da matriz SWOT, você está pronto para elaborar planos estratégicos baseados no que você identificou. Foque em **fortalecer a empresa** diante da **concorrência** e em estabelecer condições para o crescimento contínuo de seu sucesso.

Mas fique atento! Para não ficar para trás, o timing significa muito. Então, não perca tempo e pense também em soluções rápidas para começar a mudar agora mesmo, como as [quick wins](https://www.euax.com.br/2020/11/quick-wins/), que são pequenas mudanças que geram resultado em pouco tempo.

**2. Envolva toda a equipe**

Como falamos, muitas vezes as forças e fraquezas podem ser identificadas dentro da própria equipe.

Sendo assim, converse abertamente com eles sobre os resultados da análise da matriz SWOT e envolva-os no planejamento estratégico. Todos os colaboradores devem ter foco e motivação para correr atrás dos objetivos da organização.

**3. Não tenha medo de mudar**

A Matriz SWOT pode identificar ameaças e fraquezas que digam respeito à própria identidade da empresa. Portanto, para fortalecer-se, é fundamental não ter medo de mudar. Com planejamento e diálogo, a equipe se dedicará a alterar o que for necessário e encontrar novas forças e oportunidades nesse novo momento da empresa.

Esperamos ter tirado todas as suas dúvidas sobre o uso da matriz SWOT e sua relação com o planejamento estratégico. Se quiser saber mais sobre como e por que fazer o planejamento estratégico da sua organização, confira nosso webinar gratuito com [dicas para construi-lo junto com a sua equipe](https://www.euax.com.br/c/planejamento-estrategico-construir-equipe/).