

Saiba Pra Que Serve a SWOT

por Bruno Rocha Maciel, em qualidade brasil.com.br

Somos parte integrante de um ambiente dinâmico e muito volátil, especialmente nos dias atuais. Cada decisão que tomamos ou mudança que fazemos internamente é capaz de suprimir ou potencializar nossos resultados assim como as mudanças no ambiente externo podem influenciar positivamente ou não nossos negócios.

Isso não é segredo, é senso comum.

Entretanto, a análise desses ambientes tornou-se uma prática vazia dentro do processo de planejamento de muitas empresas. A análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é uma das mais famosas ferramentas de planejamento estratégico, mas também uma das mais negligenciadas na definição das estratégias e tomadas de decisão nas empresas.

Muitos executivos chegam até a elaborar uma SWOT, mas ela acaba dentro de uma gaveta escura. Outros nem chegam a fazê-la. Uma prática comum é o desenvolvimento de uma SWOT superficial, pois se tornou algo que “temos” que colocar no documento de planejamento anual, tri anual, etc.

Da análise interna vêm as forças e fraquezas de seu negócio. São os pontos fortes e fracos de sua cadeia de valor, dos seus processos e competências.

O estudo dos **pontos fortes e fracos** é realizado através da análise das áreas funcionais (produção, marketing, recursos humanos e finanças), e benchmarking dessas mesmas áreas em outras empresas que tem excelência de gestão no mercado.

Quanto mais competitivo, instável e complexo o ambiente externo, maior a necessidade de analisá-lo. Da análise externa surgem as oportunidades e ameaças à operação de sua empresa. São fatores que estão fora do controle de sua operação, mas que podem impactar positivamente ou negativamente seus negócios.

Por exemplo: uma lei federal que impede o uso de sacolas plásticas nos supermercados brasileiros. O que fazer se sua empresa for uma fornecedora de sacolas plásticas? Essa é uma ameaça terrível para seus negócios e você precisa investir tempo e recursos para buscar alternativas e oportunidades para que sua empresa possa reverter esse cenário hostil.

Desses dois blocos de análises surgem os insumos para elaborar as estratégias que farão com que as oportunidades sejam capturadas, as ameaças minimizadas, as fraquezas recuperadas e as fortalezas potencializadas. O quadro abaixo nos traz um esquema dos tipos de estratégias que devem sair de sua análise SWOT:



Em um cenário com predominância de Pontos Fracos e Ameaças a estratégia básica a ser desenvolvida é a de sobrevivência. Seu negócio está inserido em um ambiente hostil e você não possui as competências e recursos suficientes para minimizar essas ameaças.

Em um cenário com predominância de Pontos Fortes e Ameaças a estratégia básica a ser desenvolvida é a de manutenção. Seu negócio está inserido em um ambiente hostil e você possui competências e recursos para se defender e manter os resultados de seu negócio.

Em um cenário com predominância de Pontos Fracos e Oportunidades a estratégia básica a ser desenvolvida é a de desenvolvimento. Seu negócio está inserido em um ambiente cheio de oportunidades e você ainda não desenvolveu competências e recursos para capturar os benefícios potenciais dessas oportunidades.

Em um cenário com predominância de Pontos Fracos e Oportunidades a estratégia básica a ser desenvolvida é a de crescimento. Seu negócio está inserido em um ambiente cheio de oportunidades e você possui as competências e recursos para capturar os benefícios potenciais dessas oportunidades.

O grande valor da análise SWOT é ser fonte de informações para o desenvolvimento de cenários e de suas estratégias. Quando bem feita a análise SWOT deve ser a fonte essencial do desenvolvimento das estratégias de sua empresa.

Não jogue seu tempo fora fazendo uma SWOT rasa por fazer. Invista tempo nessa análise e certamente irá colher resultados no futuro.