



YALISERVES MANUAL DE ANÁLISE EMPRESARIAL

yali.state.gov/serves



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



YALIServes

Manual de Análise Empresarial

São vários os factores que podem perturbar e afectar directamente o seu negócio, organização ou empresa, e a actividade comercial na sua comunidade. É sempre necessário estar preparado para mudanças inesperadas, quer sejam sociais, tecnológicas ou ambientais, e reflectir sobre como as ultrapassar. Entender isso pode ajudá-lo a avaliar o estado actual do seu negócio e a preparar o caminho para a sua sustentabilidade no futuro.

Este manual oferece-lhe recursos e exercícios que o vão ajudar a identificar pontos fortes, fragilidades, oportunidades e ameaças (SWOT) no contexto do seu ramo comercial, entender os desafios que poderá vir a encontrar e saber como se preparar para os enfrentar da melhor forma com um plano estratégico e opções de contingência que sustentarão e consolidarão o seu negócio. Um negócio sólido não só o beneficia a si, mas também a sua comunidade!

Secção 1: Entender os Riscos

Independentemente do bom desempenho actual do seu negócio ou das suas projecções, deve sempre preparar-se para esperar o inesperado e saber como se preparar para essas circunstâncias. É importante pensar criticamente sobre como o seu negócio poderá ser sustentável se enfrentar um desafio inesperado.

Há vários desafios que um negócio pode ter de enfrentar. Os mais comuns podem estar relacionados com:

- Pandemias globais
- A economia
- A tecnologia
- As atitudes sociais
- O ambiente
- A concorrência

Utilize a tabela em baixo para identificar os desafios que pode vir a enfrentar. Depois de continuar a avaliar o seu negócio, iremos desenvolver um plano de contingência e criar estratégias para que o seu negócio vença alguns dos desafios que identificou.

Sugestão: Quando pondera os desafios que o seu negócio pode vir a enfrentar, faça a sua própria pesquisa adequada, quer interna, quer externamente. Deve observar aspectos como as suas finanças internas e o seu pessoal, bem como as tendências externas no seu contexto de mercado e todas as limitações tecnológicas.

Próximo Passo

Avalie 2 a 3 desafios relacionados com estes tópicos e enumere-os a seguir.

Pandemias globais:	Economia:
Tecnologia:	Atitudes sociais:
O ambiente:	A concorrência:

Secção 2: Análise SWOT

Agora que fez um esforço preliminar de avaliação sobre as formas como o seu negócio poderá enfrentar riscos e desafios inesperados, vamos fazer mais uma avaliação para aprender a resolver esses riscos e desafios. Não é fácil resolver problemas sem ter em mente uma imagem completa do estado geral do seu negócio. Para ter sucesso, é essencial criar uma imagem completa da situação actual e futura do seu negócio.

Escreva uma avaliação geral da situação actual do seu negócio e do seu posicionamento no mercado actual. Qual é o estado actual do seu negócio?

O próximo exercício vai ajudá-lo a pensar criticamente sobre o actual estado do seu negócio. Após determinar os pontos fortes, fragilidades, oportunidades e ameaças respeitantes ao seu negócio, consideraremos os seus objectivos e estabeleceremos a relação entre estes e esta avaliação para identificarmos o seu plano estratégico e um plano de contingência a estabelecer. Em primeiro lugar, deixe que estas questões o orientem na enumeração dos aspectos específicos do seu negócio.

Próximo Passo

Em cada uma das secções abaixo, identifique 4 a 5 elementos relacionados e procure focar-se em dados específicos sempre que possível.

Pontos fortes

Os pontos fortes são atributos internos e positivos da sua empresa que estão sob o seu controlo.

- Que processos comerciais estão actualmente implementados com sucesso?
- Que activos tem na sua equipa, tais como conhecimentos, níveis de escolaridade, redes, competências e reputação?
- Que activos físicos tem, tais como clientes, equipamento, tecnologia, numerário e patentes?
- Que vantagens competitivas tem em relação à concorrência?

Fragilidades

As fragilidades são factores internos negativos que prejudicam os seus pontos fortes. São aspectos que pode ter de melhorar para dar sustentabilidade ao seu negócio.

- Há recursos de que o seu negócio precisa para ser competitivo?
- Que processos comerciais precisam de ser melhorados?
- Há activos tangíveis de que a sua empresa precise, tais como dinheiro ou equipamento?
- Existem lacunas na sua equipa?
- A sua localização é a ideal para o seu sucesso?

Oportunidades

As oportunidades são factores externos do seu ambiente empresarial que têm probabilidade de contribuir para o seu sucesso.

- Quais algumas das tendências que a sua empresa poderá capitalizar?
- Qual é o potencial de receitas do seu negócio? Qual é o impacto social da sua actividade empresarial?
- Estão previstas iniciativas de que a sua empresa possa tirar vantagem para fazer crescer o seu negócio?
- Estão previstas alterações a regulamentos que possam ter um impacto positivo na sua empresa?
- Se o seu negócio está a funcionar em pleno, os clientes têm uma boa impressão sobre si?

Ameaças

As ameaças são factores externos fora do seu controlo e podem ser inesperados ou seguir tendências.

- Os fornecedores serão sempre capazes de fornecer a matéria-prima essencial para o seu negócio e aos preços que necessita?
 - Poderão futuros desenvolvimentos tecnológicos alterar a forma como conduz o seu negócio?
 - Existem potenciais concorrentes que podem entrar no seu mercado?
 - O comportamento do consumidor está a mudar de uma forma que possa ter impacto negativo no seu negócio?
 - Há tendências de mercado que podem tornar-se uma ameaça?
-
-
-

Lembre-se que a sua análise SWOT não é um produto ou avaliação final – é um dos passos importantes para o ajudar a alinhar a sua estratégia nas áreas que identificou como pontos fortes, fragilidades, oportunidades e ameaças. A identificação desses dados ajudá-lo-á a implementar medidas adequadas para rastrear o seu progresso na correcção de fragilidades, minimizando as ameaças, capitalizando os pontos fortes e agarrando as oportunidades. Lembre-se de rever esses pontos regularmente e ajustar a sua estratégia conforme seja necessário.

Secção 3: Estabelecer os seus Objectivos e Planos

Primeiro, examinou os riscos inesperados que o seu negócio pode eventualmente enfrentar. Tendo agora concluído uma análise empresarial utilizando a SWOT, já tem uma ideia clara do estado do seu negócio, dos seus pontos fortes e das oportunidades. Vamos agora combinar o que aprendemos para criar uma estratégia que o ajude a estabelecer objectivos para si e para o futuro do seu negócio.

Considerando as potenciais ameaças e os riscos inesperados que identificou nas secções anteriores, é importante também criar agora um plano de contingência para o seu negócio. Um plano de contingência é uma linha de acção que o seu negócio empreenderá se ocorrer um evento inesperado e que ajudará a sustentá-lo em momentos de adversidade, bem como a prosseguir no caminho da prosperidade. À medida que avança, este é um aspecto importante da sua estratégia global de negócio.

Sugestão: O objectivo de um plano de contingência é permitir ao seu negócio ou organização o retorno às operações diárias o mais depressa possível após um evento inesperado. Ao desenvolver os seus objectivos e o seu plano de contingência: faça uma lista das acções necessárias para mitigar esses riscos; identifique os recursos necessários apropriados; organize o modo de informar funcionários, consultores e contratantes sobre as alterações necessárias; teste e aperfeiçoe os seus planos; e entenda que o seu plano pode mudar dependendo destas variáveis.

Um objectivo INTELIGENTE é um objectivo específico, mensurável, alcançável, realista e calendarizado. Um exemplo de objectivo INTELIGENTE é o seguinte: planeie três sessões de trabalho durante os próximos quatro meses com 15 participantes em cada sessão e um índice de satisfação de 70 por cento. Ao considerar os seus objectivos, coloque sempre as seguintes questões – são específicos, mensuráveis, alcançáveis, realistas e calendarizados? Se assim for, está a desenvolver objectivos sólidos.

Próximo Passo

Tendo em consideração critérios INTELIGENTES, bem como as fragilidades e oportunidades que identificou na última sessão, pode começar a pensar nos objectivos que tem para o seu negócio e na forma como estes vão informar os seus planos de contingência e planos estratégicos a partir deste momento.

Quais são alguns dos objectivos INTELIGENTES de curto e longo prazo que tem para o seu negócio?

Coordenar tudo

Chegou a altura de combinar todos os seus esforços e criar os seus planos. Complete a tabela abaixo.

1. Faça uma lista das oportunidades que identificou relacionadas com cada área em que também definiu um risco potencial.
2. Utilizando o método dos Objectivos INTELIGENTES, escreva um objectivo INTELIGENTE que possa ajudá-lo a prosseguir e cumprir o objectivo dentro de um prazo que faça sentido para o plano estratégico do seu negócio.
3. Tenha em conta as ameaças que identificou relacionadas com cada risco inesperado.
4. E, finalmente, explique como o seu negócio poderá mitigar essas ameaças.

Risco Potencial	Oportunidade	Objectivo INTELIGENTE	Ameaça	Como Ultrapassar
Tecnologia				
Economia				
Atitudes Sociais				

Risco Potencial	Oportunidade	Objectivo INTELIGENTE	Ameaça	Como Ultrapassar
Ambiente				
Concorrência				
Outros				

Parabéns! Acabou de definir com sucesso uma análise empresarial, um plano de contingência e um plano estratégico! Deve sentir-se orgulhoso do progresso feito no reforço da capacidade do seu negócio para enfrentar adversidades.

Utilize o que escreveu na tabela para implementar mudanças na sua estratégia de negócio e continue a actualizar os seus planos de contingência e estratégicos dado que as ameaças e oportunidades mudam ao longo do tempo. Lembre-se que um negócio forte dá força à sua comunidade!