

Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Etec CARAPICUÍBA: 144

ANÁLISE DE SWOT



Aluno: Vitor de Paula
Aluno: Kawã Fernandes
Aluno: Lucas Henrique
Aluno: Pedro Araújo
Aluno: Felipe Gomes

1ºAdm



fragattaimports.adm

Orientador: Waldemar Augusto de Oliveira Filho

Para compreendermos melhor o conteúdo a seguir, faremos uma breve introdução sobre a missão da Fragatta e uma apresentação sucinta da estratégia central a ser adotada pela empresa.

A Fragatta é uma empresa inserida no setor automobilístico, cujo foco primordial reside na prestação de consultoria para importação de veículos de alta categoria. Embora não mantenha estoque físico em suas instalações, a empresa disponibiliza um amplo showroom em seu site, colaborando com fornecedores localizados em diversas regiões da Europa e América do Norte. De maneira resumida, a Fragatta proporciona uma consultoria completa, permitindo que os clientes tenham o carro dos seus sonhos em suas garagens em menos de 60 dias

A análise SWOT é uma ferramenta de gestão estratégica que ajuda a avaliar as forças (Strengths), fraquezas (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats) de uma organização, projeto ou ideia. Ela permite identificar os pontos fortes e fracos internos, bem como as oportunidades e ameaças externas, proporcionando uma visão abrangente para tomar decisões mais informadas e elaborar estratégias que aproveitem os pontos fortes e minimizem as fraquezas, enquanto aproveitam as oportunidades e mitigam as ameaças.

Depois de compreendermos o setor em que a Fragatta atua e o significado da análise SWOT, é hora de aplicarmos essa estratégia em nossa empresa, considerando como ela pode ser útil para nós.

É crucial destacar que a análise SWOT é uma ferramenta relevante para todos os tipos de empresas e setores de atuação. Ela transcende nichos específicos, sendo valiosa tanto para pequenos empreendimentos locais quanto para grandes corporações multinacionais. Independentemente do porte ou da área de atuação, a análise SWOT é essencial para avaliar a posição estratégica, orientando as decisões. Ela é aplicável em diferentes campos, como manufatura, serviços, tecnologia, varejo, saúde, educação e em muitos outros, ajudando a identificar áreas para melhorias, oportunidades de crescimento, vantagens competitivas e possíveis ameaças no ambiente interno e externo da organização.

A análise SWOT é dividida entre o ambiente interno e externo. Seguindo essa abordagem, faremos uma análise detalhada em nossa importadora e revendedora de carros de alto padrão.

Ambiente Interno:

Este ambiente refere-se a elementos controláveis dentro da empresa, incluindo:

Recursos Humanos: Habilidades, experiência e cultura dos funcionários.

- **Estrutura Organizacional:** Como a empresa é organizada e hierarquizada.
- **Recursos Financeiros:** Capital disponível, fluxo de caixa, investimentos.
- **Ativos Tangíveis e Intangíveis:** Equipamentos, propriedade intelectual, marca.
- **Processos Internos:** Eficiência operacional, cadeia de suprimentos, inovação.
- **Clima Organizacional:** Cultura, valores, clima de trabalho.

Forças (Strengths)

Rede de consumidores: A Fragatta se destaca por sua extensa rede de fornecedores, permitindo aos clientes a aquisição de seus carros desejados em menos de 60 dias. Esta ampla conexão com as principais lojas e fabricantes de carros de luxo em todo o mundo oferece uma experiência de compra diferenciada e segura, característica exclusiva da Fragatta Import

Experiência em importação: Oferecemos aos nossos clientes confiança e segurança ao importar seus veículos dos sonhos, sem preocupações com questões regulatórias. Apesar de nossa relativa juventude no mercado de importação de veículos, a Fragatta acumulou um histórico de operações bem-sucedidas, sem reclamações ou problemas. Nossa equipe altamente capacitada garante uma experiência excepcional aos clientes, respaldada por uma política de compliance rigorosa.

Marca reconhecida: Escolher uma empresa para conduzir a importação de um veículo é uma decisão crucial para os clientes. A Fragatta transmite confiança por ser uma referência no setor, com avaliações positivas e uma extensa carteira de clientes em diversos segmentos. Além disso, realizamos eventos para clientes em potencial e existentes, proporcionando um ambiente que evidencia nossa seriedade e valores bem definidos.

Capacidade de Lidar com Desafios: A Fragatta demonstra habilidade notável em lidar com desafios, buscando constantemente soluções inovadoras. Nosso foco no cliente impede que enfrentem problemas internos que possam comprometer nossas operações, garantindo uma experiência livre de complicações para nossos consumidores.

Fraquezas (Weaknesses):

Vulnerabilidade a Flutuações na Demanda: Apesar da natureza dinâmica e inovadora do setor de importação de veículos de luxo, há períodos em que a demanda por esses produtos se estagna, levando a um declínio no fluxo de caixa e, conseqüentemente, a períodos de baixa atividade comercial. Essa flutuação na demanda pode afetar a estabilidade financeira da Fragatta, especialmente quando há saturação no mercado ou mudanças abruptas nos interesses dos consumidores, resultando em desafios para manter um nível consistente de vendas e receitas.

Limitação na Diversificação de Produtos: Apesar dos esforços contínuos da Fragatta em se reinventar e oferecer constantemente novidades aos clientes, a empresa se depara com uma limitação na diversificação de sua linha de produtos. Isso se deve à natureza exigente e mutável do público-alvo, que está em constante mudança de preferências. Como resultado, a Fragatta se concentra principalmente em disponibilizar em seu showroom apenas os carros mais procurados e desejados pelo público, o que acaba por restringir a variedade de opções oferecidas aos clientes e limita a capacidade de atender a uma gama mais ampla de preferências

Custos operacionais elevados: Apesar do setor automobilístico ser altamente rentável, os custos operacionais elevados podem representar uma fraqueza para a Fragatta. Esses custos incluem despesas consideráveis com importação, armazenamento e manutenção, podendo comprometer uma parte significativa dos lucros obtidos pela empresa. Esta situação ressalta um desafio para a Fragatta no sentido de manter margens de lucro saudáveis diante desses custos operacionais substanciais.

Ambiente Externo:

Este ambiente envolve fatores que estão além do controle direto da organização e incluem:

- **Condições Econômicas:** Taxas de juros, inflação, crescimento econômico.
- **Fatores Sociais e Culturais:** Preferências do consumidor, tendências sociais.
- **Fatores Políticos e Legais:** Regulamentações, políticas governamentais, legislação.
- **Ambiente Tecnológico:** Avanços tecnológicos que podem impactar a indústria.
- **Concorrência:** Ações e estratégias de empresas concorrentes.
- **Fornecedores e Parceiros:** Relações com fornecedores e alianças estratégicas.

Oportunidade (Opportunities)

Expansão do Mercado: Com o crescimento das grandes cidades, o mercado de veículos de luxo está se ampliando. Anteriormente concentrado principalmente em São Paulo, agora se estende para outras cidades como Belo Horizonte, Goiânia e Balneário Camboriú. Investir nessas regiões, onde a demanda por carros de luxo está em ascensão, representa uma grande oportunidade para expandir os negócios e atrair um novo público.

Tendências de Mercado: A Fragatta identificou e capitalizou as oportunidades apresentadas pelos carros elétricos e híbridos. Enquanto muitas empresas relutam em adotar essa categoria, ela está experimentando um aumento significativo na demanda. Esses veículos oferecem valor além do aspecto financeiro, atraindo consumidores em busca de inovação. Manter esses modelos em estoque pode posicionar a Fragatta como uma referência para clientes que buscam novidades e exclusividade.

Ameaças (Threats):

Concorrência acirrada: No mercado competitivo em que atuamos, há diversos concorrentes estabelecidos, tornando a conquista de clientes desafiadora. A fidelidade dos consumidores a outras lojas já consolidadas é uma barreira. No entanto, consideramos que ao oferecermos excelência no serviço e produtos de alta qualidade, poderemos transformar essa concorrência em uma oportunidade para fortalecer nossa posição no mercado.

Regulamentações e tarifas: O setor de importação de veículos é impulsionado pela exclusividade e preços vantajosos que oferecemos aos clientes, com descontos significativos em comparação com os valores praticados internamente. No entanto, mudanças nas alíquotas de impostos, que já são excessivamente altas, superando 110%

do valor do veículo importado, poderiam gerar uma crise no setor de importação. Essa possibilidade de aumento de tarifas e regulamentações mais rígidas representa uma ameaça potencial para nossa operação."

Dependência de flutuações cambiais: A Fragatta, apesar de atuar como uma loja que revende veículos de luxo, tem como uma das suas principais fontes de lucro a consultoria independente para importação de veículos. Como esses veículos vêm de diversos países da América do Norte e da Europa, que utilizam o euro ou o dólar como moeda, a precificação dos veículos fica consideravelmente sujeita à volatilidade dessas moedas. Isso resulta em avaliações diretas para cada cliente, tornando a empresa vulnerável a oscilações cambiais que podem afetar sua lucratividade e estabilidade financeira."

Nossa análise SWOT da Fragatta revela pontos fortes como a extensa rede de fornecedores, expertise em importação, marca reconhecida e capacidade de enfrentar desafios. Contudo, expõe também as fraquezas, como a vulnerabilidade a flutuações cambiais, a dependência de demandas instáveis e os custos operacionais elevados.

Além disso, identificamos oportunidades de expansão em mercados emergentes fora de São Paulo e a adesão às tendências de carros elétricos e híbridos. No entanto, enfrentamos ameaças como a concorrência acirrada, possíveis mudanças regulatórias e tarifas, além da dependência das flutuações cambiais.

Essa análise detalhada, considerando o ambiente interno e externo, permite à Fragatta identificar áreas para melhoria, otimização e crescimento estratégico. Ao enfrentar os desafios e capitalizar as oportunidades, a empresa está posicionada para crescer, adaptar-se às mudanças e continuar oferecendo excelência aos clientes em um mercado dinâmico e desafiador.