

## **PERSPECTIVA DE UMA NOVA FORÇA NA ANÁLISE SWOT: A RACIONALIDADE NAS DECISÕES FINANCEIRAS**

Tamires Cardoso de Souza<sup>1</sup>, Roberta Aparecida de Souza Pinto<sup>1</sup>, Tainá Monique Bataglioli<sup>1</sup> e Danilo Tadeu Duarte<sup>2</sup>.

**1 Discentes do 8 semestre do curso de administração de empresas- UNIFIA**

**2 Professor mestre em administração de empresas**

### **Resumo**

Este artigo estrutura-se sobre a hipótese de que a melhora no processo de tomada de decisão financeira seria uma força sobre a ótica da análise SWOT, portanto a escolha de aplicações mais rentáveis, estratégias de pagamentos a prazo e amortização de dívidas, contribuiria para aumentar os resultados financeiros das empresas. Através desta perspectiva este artigo tem como objetivo verificar se o nível de escolaridade dos profissionais envolvidos melhoraria a tomada de decisão que conseqüentemente contribuiria para aumentar as forças da análise SWOT.

### **Abstract**

This paper is structured on the hypothesis that the improvement in the financial decision-making process would be a force on the SWOT analysis perspective, therefore the choice of more profitable applications, strategies of term payments with less res rates and amortization of debts to overcome, would contribute to increase the financial results of the companies. Through this perspective this article aims to verify if the level of education of the professionals involved would improve the financial decision making

## **1. Introdução**

Viver em um mundo altamente tecnológico onde as informações são atualizadas em prazos cada vez menores, fica cada vez mais difícil manter-se atualizado, dificultando os níveis de competitividade.

Os clientes estão cada vez mais criteriosos na escolha do produto e da sua marca, pois estes possuem fácil acesso a muitas informações importantes na internet, com isso, as empresas devem se preocupar com a qualidade do produto oferecido e como o cliente está usufruindo do mesmo.

Para isso existem ferramentas que auxiliam as empresas no seu conhecimento interno e externo, uma delas é a análise SWOT. Esta análise compõe-se de uma análise das forças e fraquezas do ambiente interno da empresa e oportunidades e ameaças do ambiente externo.

A força é o que faz com que a empresa se destaque no mercado; exemplo: qualidade nos produtos, localização, entrega rápida e eficiente.

Neste sentido este artigo estrutura-se sobre a hipótese de que a melhora no processo de tomada de decisão financeira seria uma força sobre a ótica da análise SWOT, portanto a escolha de aplicações mais rentáveis, estratégias de pagamentos a prazo com menos res taxas e amortização de dívidas a vencer, contribuiria para aumentar os resultados financeiros das empresas.

Sobre esta premissa este artigo busca verificar se o nível de escolaridade seria um influenciador positivo nesta condição, uma vez que profissionais mais escolarizados conseguiriam assimilar de uma melhor forma estas informações influenciando uma melhor decisão financeira.

Para verificar esta condição foi realizada uma pesquisa com questionário fechado aplicado a 45 profissionais da cidade de Amparo, por fim foi verificada a não relação do nível de escolaridade com melhores decisões financeiras contudo ressalta-se que este artigo trata-se de um estudo piloto, portanto resultados conclusivos exigiriam amostras de pelo menos 365 respondentes.

## **2. Referência bibliográfica: Teoria do prospecto e análise SWOT.**

Em determinadas situações de decisões financeiras a escolha de produtos estará condicionada a ter influência de ilusões cognitivas como o efeito doação e disposição. (Jurandir Sell Macedo Jr., 2003)

- Efeito Doação: segundo a Teoria do Prospecto, é um apego “emocional” a um status quo ou portfólio herdado como herança.
- Efeito Disposição: segundo a Teoria do Prospecto, os investidores estão mais preocupados com as alterações que sua riqueza pode sofrer, do que com o estado final da mesma, aceitando, assim correr muitos riscos financeiros para manter o status quo.

Além do efeito doação e disposição Cardoso *et. al.* (2010) verificaram que os efeitos certeza, de reflexão e isolamento são encontrados na realidade brasileira.

- Efeito Certeza: as pessoas tendem a dar mais peso a possibilidades que tem altas possibilidades de acontecer.
- Efeito Reflexão: os agentes tendem a ser avessos ao risco quando estão diante de duas possibilidades de ganho com a mesma utilidade esperada e tendem a ser tomadores de risco quando as mesmas possibilidades se apresentam no domínio das perdas.
- Efeito Isolamento: para simplificar o processo de decisão, os agentes geralmente desconsideram boa parte das características de cada uma das opções de escolha e centralizam sua análise sobre os componentes que distinguem as opções de escolha.

Diante da teoria do prospecto, o que mais se assemelha aos conceitos é o efeito reflexão.

Eles se baseiam na teoria de ganhos e perdas, onde a exemplo: uma pessoa que possui grande valor, não irá investir em riscos onde poderá perder; outra pessoa que perdeu certo valor acabará investindo em riscos maiores, porque a probabilidade de investir em risco é maior, ou porque ela quer recuperar o que perdeu.

Inserir-se no mercado não é simplesmente abrir qualquer negócio esperando grandes ganhos da noite para o dia, demanda se planejamento interno e externo no mercado, para que não haja riscos inoportunos.

Uma ferramenta utilizada para evitar possíveis problemas é a análise SWOT (APPIO, *et. al.* 2009). Esta consiste em uma análise das forças e fraquezas (mercado interno) e oportunidades e ameaças (mercado externo) e como utilizá-las a seu favor, transformando as ameaças em oportunidades e fraquezas em forças.

**Força:** É o que faz com que a empresa se destaque no mercado; exemplo: qualidade nos produtos, localização, entrega rápida e eficiente.

**Fraqueza:** É aquilo que prejudica o desenvolvimento da empresa; exemplo: matéria prima muito cara, atraso de fornecedor, pouco espaço de estoque.

**Oportunidades:** fatores externos que beneficiam a empresa; exemplo: produto sazonal, interferência tecnológica, clima.

**Ameaças:** Situações externas que podem interferir o funcionamento da empresa; exemplo: entrada de novos concorrentes, aumento do preço da matéria prima, criação de novas legislações.

Por isso deve se estar atento ao mercado para saber reconhecer as oportunidades que aparecem e transformá-las em forças. E estar preparado para as ameaças que poderão surgir devido alguma fraqueza que não foi trabalhada.

Com isso, percebe-se que a matriz SWOT é fundamental para o sucesso ou declínio imediato da empresa.

Abaixo apresentamos uma matriz e a sua utilização:

	<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
<b>Oportunidades</b>		
<b>Ameaças</b>		

Análise cruzada:

A matriz SWOT oferece a possibilidade de trabalhar ainda mais além, através da análise cruzada que funciona da seguinte maneira:

**Pontos Fortes x oportunidades:** Investir em estratégias e criar novas oportunidades

**Pontos fortes x ameaças:** Investir nos pontos fortes da empresa para minimizar as ameaças

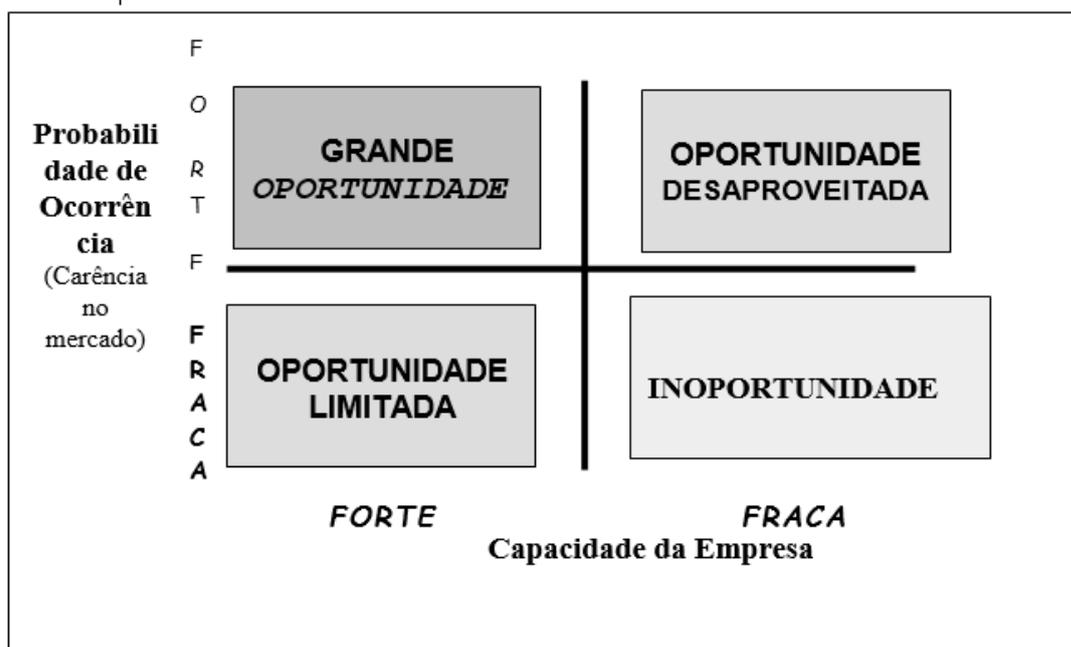
**Pontos fracos x oportunidades:** Investir em estratégias que transformem os pontos fracos em pontos fortes criando assim, oportunidades.

**Pontos fracos x ameaças:** Diminuir os impactos causados pelos pontos fracos da empresa e montar planos de ação para conter as ameaças.

Pode-se desenvolver nesse contexto, inclusive, uma Matriz de Oportunidades, baseada no mesmo raciocínio do utilizado na Matriz SWOT.

Esta é uma forma de tornar ainda mais visível não apenas as oportunidades, mas também de permitir pensar-se com maior clareza em planos de ações e em ações propriamente ditas, sejam elas a curto, médio ou longo prazo.

### **Matriz de Oportunidades**



Em atividade realizada em sala, conclui-se que o nível de escolaridade não tem influência direta com a tomada de decisão, pois existem dois tipos de raciocínio sendo eles:

Sistema 1: Agimos de maneira irracional, é o nosso instinto animal agindo na tomada de decisão.

Sistema 2: Agimos de maneira racional e planejada.

Quando se está exposto a uma decisão em que envolve porcentagens, acaba-se indo pela alternativa que predomina os 100% e não por aquela que se analisado a somatória de todas as porcentagens a probabilidade de ganhar mais que 100% é maior, utilizando assim, o sistema 1 ao invés do sistema 2.

### 3. Método

O objetivo deste artigo é verificar se o nível de escolaridade influencia positivamente as decisões financeiras, portanto um questionário validado (Anexo 1) por Soares e Barbedo 2013 com base nos estudos sobre a teoria do prospecto de Kahneman e Tversky (1989) foi utilizado.

O questionário foi aplicado em uma amostra de 45 pessoas residentes no município de Amparo sendo que 19 respondentes afirmaram possuir nível superior completo e 24 afirmaram ter frequentado até o ensino médio.

A análise dos respondentes mostrou que ambos os grupos tiveram respostas similares, comprovando que o nível de escolaridade superior, nesta situação em específico, não influenciou melhores resultados. Contudo, ressalta-se que esta análise não é absoluta enfatizando que para melhores resultados seria necessário entrevistar uma amostra de no mínimo 365 respondentes e aplicar a técnica estatística de regressão logística para maior confiabilidade dos resultados

## **Conclusão**

Com base no estudo da teoria do prospecto e na pesquisa de campo realizada, conclui-se que o grau de escolaridade não influencia na tomada de decisões financeiras.

Pode se observar que a tomada de decisão não depende só conhecimento técnico de uma pessoa e sim das experiências que ela viveu e adquiriu ao longo do tempo, também depende da sua real situação para escolher o melhor caminho.

Uma pessoa que está com algum tipo de problema financeiro ou pessoal, acaba se tornando mais maleável ao risco, pois ela não analisa a situação como um todo e sim na proporção que ela pode receber mais vantagem.

Na mesma maneira que existem pessoas que encaram um problema como uma oportunidade, para trabalhar encima descobrir suas causas e efeitos e reverter da melhor maneira a situação, não tendo nenhum conhecimento técnico e sim o conhecimento diário de sua rotina de trabalho, do ambiente produtivo.

Assim conclui-se que cada pessoa opta pela tomada de decisão da maneira que mais lhe caber passível de sucesso, independente da escolaridade, todos são capazes de realizar grandes escolhas ou grandes erros, indiretamente acabam realizando uma análise SWOT das oportunidades e ameaças das decisões que irão tomar.

## **Referências bibliográficas**

APPIO, J. SCHARMACH; A. L.; SILVA A.L.; CARVALHO, L.C; SAMPAIO C.A.

Análise SWOT como diferencial competitivo: um estudo exploratório na Cooperativa Muza Brasil. Revista Interdisciplinar Científica Aplicada, Blumenau, v.3, n.3, p.01-18, Sem II. 2009.

CARDOSO, R. L; MENDONÇA O. R.; OYADOMARI J. C. CORRIO A. A ilusão monetária e a informação contábil e financeirac. revista universo contábil, issn 1809-3337 furb, v. 6, n.2, p. 47-60, abr./jun., 2010

MACEDO, J. S: Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos; Tese de doutorado do Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina (2003).