



Estratégias para Prevenir a Mortalidade Empresarial

Principais causas da mortalidade empresarial

A mortalidade das empresas é uma preocupação central dos pequenos empreendedores.

Conforme o Sebrae, cerca de 40% das empresas criadas no Brasil não conseguem sobreviver após cinco anos de atividades. Dentro desse cenário, os MEIs têm a maior taxa de mortalidade entre os pequenos negócios, com 29%. Já as microempresas têm uma taxa intermediária entre os pequenos negócios, com 21,6%, e empresas de pequeno porte têm a menor, com 17%. Entre os setores, a maior taxa de mortalidade ocorre no comércio (30,2%), seguido da indústria de transformação (com 27,3%) e serviços, com 26,6%. As menores taxas estão na indústria extrativa (14,3%) e na agropecuária (18%).

Razões que levam à mortalidade empresarial

Diversos fatores podem contribuir para a mortalidade de uma empresa e estes podem ser influenciados por questões como, por exemplo, o segmento de mercado e o tamanho da organização. Algumas das causas que podem levar uma empresa à falência são:



Questões financeiras: a gestão eficiente do fluxo de caixa é vital para a saúde financeira de uma empresa. A ausência dessa prática pode levar a um acúmulo de dívidas e comprometer a lucratividade, ameaçando a sustentabilidade operacional.



Gestão inadequada: é essencial que as empresas estejam equipadas para aperfeiçoar continuamente seus produtos e serviços, inovar em processos e investir em capacitação. A habilidade de tomar decisões rápidas e precisas é vital para adaptar-se e preservar a competitividade.



Falta de planejamento: um planejamento deve contemplar análises de mercado, perfil de clientes, investimentos, metas e dados para decisões assertivas que impulsionem o sucesso do empreendimento. Identificar prazos, recursos financeiros e estratégias é vital para um crescimento sustentável.



Concorrência feroz: o marketing é essencial para o crescimento empresarial e negligenciar esta área pode resultar em perda de mercado para concorrentes. Utilizar estrategicamente as redes sociais e a internet é crucial para atrair clientes, garantir estabilidade e prospecção no setor.



Mudanças de tendências no mercado: tomadas de decisões unicamente com base em experiências anteriores ou intuição podem acarretar riscos significativos. É crucial monitorar as mudanças nas preferências dos consumidores, as tendências do mercado e as estratégias dos concorrentes, por exemplo.



Recursos insuficientes: o empreendedor deve revisar as contas diariamente para planejar gastos e investimentos. Manter as informações financeiras organizadas e acessíveis evita decisões incompatíveis com a realidade financeira do negócio.

Sinais de alerta e indicadores de risco

É importante estar atento aos sinais de alerta quanto à saúde de uma empresa para poder tomar medidas preventivas e corretivas quando necessário. Os principais são:

Declínio nas vendas: uma queda significativa das vendas é um indício de planejamento e gestão de recursos inadequados que podem levar um empreendimento à falência. Um estoque cheio, por exemplo, pode sinalizar a necessidade de revisar as estratégias do negócio.

Margem de lucro decrescente: alguns empreendimentos passam por crises, mas a partir do momento que o lucro não é mais uma garantia e o negócio se percebe pagando para existir, há um indício de alerta para o empresário. Monitorar o fluxo de caixa e identificar ineficiências são passos essenciais para evitar uma instabilidade maior.

Alta rotatividade de funcionários: colaboradores satisfeitos são essenciais para a saúde de um negócio, pois a insatisfação pode levar à rotatividade, custando tempo e recursos em treinamento. É crucial manter a motivação e o engajamento da equipe, beneficiando tanto o ambiente interno quanto a imagem externa da empresa e, assim, evitar a perda de talentos.

Dívidas e empréstimos excessivos: realizar empréstimos constantes e contrair um grande valor de dívidas a curto prazo por falta de recursos são indícios de que a saúde do empreendimento não vai bem. Para não cair em um ciclo de déficit, é crucial avaliar outras opções, como otimizar custos internos para sustentar o crescimento empresarial.

Insatisfação de clientes: reconhecer a importância dos clientes é vital para a saúde de um empreendimento. O marketing indireto realizado pelos consumidores é um fator que influencia na expansão ou na limitação no mercado. Proporcionar canais de diálogo e coletar opiniões evita insatisfações que podem manchar a reputação de um empreendimento e levar a uma possível falência.



Indicadores de risco

Os Indicadores-chave de Risco (KRIs) são ferramentas para monitorar e gerenciar os principais riscos de uma empresa e, alinhados aos Indicadores-chave de Performance (KPIs) da organização, contribuem com o planejamento. Estes dados orientam gestores sobre quando agir, ajudando a garantir que os recursos são suficientes. Alguns exemplos desses indicadores são os KRIs financeiros, os KPIs de pessoas e os KPIs operacionais. Os KRIs devem estar alinhados aos objetivos finais do negócio e levar em consideração os pontos positivos e negativos das decisões de gestão. Um bom KRI é auditável, preditivo, fácil de monitorar, mensurável, comparável e relevante frente aos KPIs.

Estratégias para prevenir a mortalidade empresarial

Orientações, estratégias e outras práticas que o empreendedor pode adotar para prevenir a mortalidade da empresa:



Desenvolvimento de um plano de negócios: a construção de um plano de negócios bem definido que inclua objetivos claros possibilita um entendimento geral do negócio no mercado. O documento deve ser um guia para que a empresa tenha capacidade de tomar decisões estratégicas e alcançar as metas delineadas. O plano de negócios engloba a criação de um sumário executivo sobre a empresa, entendimento do público-alvo, estratégia de marketing, diretrizes operacionais, análise do mercado e da concorrência, desenho da equipe e aspectos financeiros. [O Sebrae possui o PNBOX](#), uma ferramenta on-line e gratuita para construção de um plano de negócios.



Gestão de finanças eficaz: para controlar, analisar e planejar as atividades financeiras de forma eficiente, é crucial manter as contas pessoais e da empresa separadas, estabelecer um planejamento financeiro claro, monitorar mensalmente as finanças, analisar o fluxo de caixa e cortar gastos supérfluos. Investir em tecnologia pode otimizar processos, enquanto a consultoria profissional pode aprimorar a gestão financeira. É essencial manter relações sólidas com fornecedores e realizar análises de risco, assim como definir e priorizar investimentos estratégicos para maximizar o resultado.



Adaptação às mudanças de mercado: a capacidade de adaptação é vital para pequenas empresas em um mercado dinâmico. Isso inclui conhecer o nicho no qual atuam, manter uma relação próxima com os clientes, responder às crescentes exigências de inovação e cultivar uma cultura de adaptação. Em tempos de crise, seja econômica ou mesmo no enfrentamento das mudanças climáticas, essa flexibilidade se torna ainda mais crucial. Gestão eficiente, cuidado com as finanças empresariais e principalmente a habilidade de implementar estratégias eficazes de adaptação ao mercado são fundamentais para a sobrevivência e para o sucesso do negócio. Entretanto, é importante estar atento ao que faz sentido ou não para o empreendimento. Deve-se prezar sempre pela mentalidade aberta, pelo aprendizado contínuo, pela comunicação transparente entre colaboradores e clientes, pelo monitoramento de tendências e pela agilidade organizacional.



Inovação contínua: para garantir recursos, a inovação é um processo-chave para pequenos empresários. Entre as formas de implementar essas práticas, estabelecer parcerias pode abrir portas para novas oportunidades, enquanto desenvolver uma mentalidade inovadora permite pensar além do convencional. É essencial cultivar uma cultura de inovação na empresa, incentivando todos a buscar soluções criativas. Além disso, investir em capacitação, mesmo com cursos gratuitos, amplia horizontes e estimula o pensamento crítico. É importante ser realista e começar pequeno, mas pensar grande, manter-se aberto a novas ideias, levando em consideração a saúde física e mental de todos. Um ambiente de trabalho positivo e a busca constante por aperfeiçoamento são fundamentais para a inovação e o crescimento estável do negócio.



Gestão empresarial competente: a gestão eficiente de um negócio significa estar atento a todos os aspectos citados até aqui. O empresário deve levar em consideração a gestão de estoques, os recursos humanos, as finanças e os processos. Também se atentar às inovações e a implementações de novas tecnologias para automação de processos e presença digital. O desafio de uma empresa menor está no fato de que todas essas responsabilidades estão normalmente concentradas em uma única pessoa. Portanto, especializar-se em gestão é essencial para adotar as melhores práticas e otimizar o negócio. Cursos de gestão são fundamentais, pois oferecem insights sobre as demandas do mercado e estratégias de administração eficazes. Eles também mantêm os gestores atualizados com as últimas inovações aplicáveis ao seu setor. Além disso, esses cursos preparam os profissionais para executar teorias na prática, contribuindo para a administração estratégica e o planejamento tático. Ao escolher um curso, é importante considerar a qualidade do corpo docente, a infraestrutura e a credibilidade da instituição de ensino.

Mentorias e consultorias

Para empreendedores preocupados com a saúde do seu negócio e a suficiência de recursos, as mentorias e consultorias são também possibilidades para evitar uma falência ou mesmo solucionar possíveis crises. Com o apoio de profissionais qualificados, é possível ter acesso a conhecimento e experiências valiosos, auxiliando na identificação de oportunidades de negócios e no desenvolvimento de estratégias capazes de solucionar as dificuldades encontradas. Além disso, as mentorias e consultorias contribuem para a melhoria da gestão empresarial em áreas como finanças, marketing e recursos humanos, minimizando erros e gastos desnecessários. Esses serviços também aprimoram a tomada de decisões e aumentam a competitividade no mercado, suprimindo alguma dificuldade do gestor para garantir o sucesso de pequenos negócios.



Fontes: Renata Freitas de Camargo. Indicadores Chave de Risco como ferramenta para uma Gestão de Riscos ainda mais eficaz: entenda tudo sobre KRI (Key Risk Indicators). Treasy. 2016. Alfredo Freitas. Quais são os principais sinais do fechamento de uma empresa? Ambra. 2017. Plano de negócios: o que é, como fazer, passo a passo, modelo e dicas. Conta Azul. 2018. Raphael Pires. Key Risk Indicators: saiba como monitorar riscos na agência. RockContent. 2019. Andrea Cortes. Mentoria para negócios: o que é e quais as vantagens para a sua empresa. Remessa Online. 2020. Como inovar nas pequenas empresas? Sebrae SC. 2020. O que diferencia a gestão de pequenas empresas das grandes corporações? UniAcademia. 2020. Sebrae: pequenos negócios têm maior taxa de mortalidade. Agência Brasil. 2021. Studio Criativo. Mortalidade das empresas – entenda tudo sobre e saiba como evitar! Comunidade Sebrae. 2021. Criatividade e inovação para pequenos negócios. Sebrae. 2022. A importância da consultoria para os pequenos negócios. O Povo. 2022. Causas comuns de mortalidade nas empresas. lemi. 2023. A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil. Sebrae. 2023. Gestão financeira: o que é, para que serve e dicas. Totvs. 2023. Maikon Richardson. Monte um plano de negócio fácil e simples. Sebrae. 2023. Sanon Matias. Confira o que é gestão financeira e as 10 melhores dicas. WebMais. 2023. Fernanda Gütschow. As principais técnicas de gestão financeira para pequenas e médias empresas. BHub Blog. 2023. Cultura da adaptação: o que é e como ela tem impactado as empresas? FlowUp. 2023. Mortalidade de empresas: as 8 principais causas. EGestor. Acesso em 2023. 4 sinais de que a sua empresa está falindo sem você perceber. GooMark. Acesso em 2023. Indicadores-chave de risco – as métricas certas para a gestão. Riskconnect. Acesso em 2023. Gestão empresarial: o que é, como funciona e como aplicar. FIA. Acesso em 2023.



Gostou deste conteúdo?

Em breve você receberá uma pesquisa de satisfação.

Sua opinião é importante para que possamos desenvolver materiais cada vez mais relevantes para o seu negócio.

POTENCIAL DE MERCADO

Analista de inteligência

Ana Beatriz Slomski

Temática

Mercado

Responsável Técnico¹

Luciana Fonseca

Setor

Multissetorial

Período da Pesquisa

8 a 10 de novembro de 2023



DIGITAL.SEBRAERS.COM.BR

¹Gerência de Desenvolvimento e Curadoria de Produtos