



E-BOOK

# 7 ERROS PARA EVITAR NA GESTÃO DA SUA EMPRESA



# FE24

CRIANDO CONEXÕES



O panorama do empreendedorismo no Brasil é um terreno fértil para aspirações empresariais, mas também apresenta desafios complexos e multifacetados. De acordo com a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), o Brasil se destaca no cenário global com a mais alta taxa de descontinuidade de negócios: 9,8% entre as 49 economias estudadas. Esse índice supera significativamente a média global e revela a volatilidade do ambiente empresarial brasileiro.



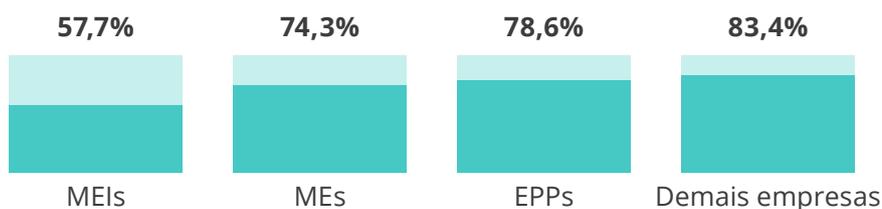
## VOCÊ SABIA?

A pesquisa GEM destaca que o desafio de manter os empreendimentos é ainda mais acentuado entre as empreendedoras, com evidências de que o empreendedorismo estabelecido é mais comum entre os homens, com uma diferença, no Brasil, de 7,4 pontos percentuais a favor deles. Isso sublinha a necessidade de abordagens focadas no fortalecimento do empreendedorismo feminino, dadas as barreiras específicas que as mulheres enfrentam, como o acesso a recursos e a desigualdade de gênero no ambiente de negócios.



Acesse a [página do Sebrae](#) e saiba como impulsionar o empreendedorismo feminino.

Além disso, a análise da mortalidade empresarial entre 2017 e 2022, [elaborada pelo Sebrae](#), aponta que a taxa de sobrevivência das empresas em 5 anos varia conforme o porte, sendo:



Esses dados mostram a variação significativa na sobrevivência com base no porte da empresa e indicam desafios particulares enfrentados por microempreendedores individuais em comparação a empresas maiores.



## O dinamismo dos MEIs

No cenário atual, observa-se um aumento no número de microempreendedores individuais (MEIs), com um crescimento de 14.820.414, em dezembro de 2022, para 15.718.625 em dezembro de 2023, uma variação positiva de 898.211, ou, aproximadamente 6,06%, segundo o Portal do Empreendedor. Esse incremento sublinha a forte atuação dos MEIs no país e os situa como um dos pilares do empreendedorismo brasileiro, mesmo diante de adversidades.

## Aumento do fechamento de empresas

Paralelamente, o ano de 2023 registrou um preocupante aumento de 34,7% no fechamento de empresas em comparação ao mesmo período do ano anterior: mais de 700 mil empresas encerraram suas atividades nos primeiros quatro meses, segundo dados do Mapa de Empresas divulgados pelo jornal O Globo. Esse cenário ressalta a importância de uma gestão empresarial eficaz e a necessidade de atenção às práticas que podem mitigar riscos e contribuir para a sustentabilidade dos negócios.

O impacto da pandemia de Covid-19, em particular, trouxe à tona a fragilidade de muitos negócios que não estavam preparados para uma crise de tal magnitude. A descontinuidade dos negócios, cujo aumento se acentuou a partir de 2020, reflete não apenas as consequências imediatas da pandemia, mas a dificuldade das empresas de se adaptarem a um novo cenário econômico e de mercado, onde a demanda e as condições operacionais foram drasticamente alteradas.

Este relatório busca mapear os desafios enfrentados pelos empreendedores no Brasil e compreender os fatores que contribuem para a alta taxa de descontinuidade empresarial. Baseados em dados da pesquisa GEM e nas estatísticas de mortalidade empresarial, pretendemos identificar padrões, causas e oportunidades para que os empreendedores possam atuar com mais eficácia no complexo ecossistema empresarial brasileiro. O objetivo é fornecer insights que auxiliem na formulação de estratégias robustas e, assim, promover a resiliência empresarial e aumentar as chances de sucesso e de sustentabilidade a longo prazo no mercado brasileiro.



## PRINCIPAIS ERROS E FORMAS DE EVITÁ-LOS

Para evitar a descontinuidade dos negócios, é crucial que as empresas identifiquem e compreendam os principais erros na gestão. Reconhecê-los permite a implementação de estratégias proativas para mitigá-los e contribuir significativamente para a sustentabilidade e o sucesso a longo prazo. Abaixo, destacamos alguns dos erros mais comuns e suas respectivas soluções.

### 1 - Falta de planejamento estratégico

Muitos empreendedores iniciam suas atividades sem um plano de negócios sólido, o que pode levar a decisões mal informadas e falta de direção. Para evitar esse erro, é fundamental dedicar tempo ao planejamento estratégico, definir objetivos claros, metas alcançáveis e estratégias para superar possíveis obstáculos.

### Como corrigir

- Desenvolva um plano de negócios detalhado que inclua missão, visão, objetivos de curto e longo prazo, análise Swot (forças, fraquezas, oportunidades, ameaças), estratégias de mercado e planos financeiros.
- Faça reuniões periódicas de revisão estratégica para ajustar e atualizar o plano de negócios conforme necessário.

→ Acesse o curso do Sebrae SP e [saiba como planejar suas metas e resultados](#).

## 2 - Desorganização financeira

A gestão financeira inadequada é uma das principais causas de falência de pequenas empresas. É essencial manter registros financeiros precisos, monitorar fluxos de caixa, estabelecer um orçamento realista e manter despesas sob controle. Usar softwares de gestão pode ajudar a manter a organização financeira.

### Como corrigir

- Use softwares de gestão financeira para automatizar o controle de receitas e despesas e facilitar o monitoramento do fluxo de caixa.
- Estabeleça um orçamento detalhado, acompanhe rigorosamente as finanças da empresa e ajuste as despesas sempre que necessário.
- Contrate um profissional de contabilidade ou consulte um especialista financeiro para aconselhamento e planejamento tributário.

→ Acesse o curso do Sebrae SP e [saiba como fazer o controle da movimentação financeira do seu negócio](#).

## 3 - Precificação inadequada

Definir o preço dos produtos ou serviços de maneira inadequada pode afetar a competitividade e a lucratividade do negócio. A precificação deve levar em conta os custos, o valor percebido pelo cliente e os preços da concorrência. Conduzir pesquisas de mercado e testes de preço podem fornecer insights para uma estratégia de precificação eficaz.

### Como corrigir

- Faça uma análise de custos completa para entender todos os gastos envolvidos na oferta de produtos ou serviços.
- Estude o mercado e a concorrência para entender a faixa de preço aceitável para seu público-alvo.

- Considere estratégias de precificação dinâmica, com ajustes nos preços de acordo com a demanda, a sazonalidade e outros fatores relevantes.

→ Acesse o podcast do Sebrae SP e [saiba como o MEI pode fazer a precificação dos seus produtos e serviços.](#)

#### 4 - Não analisar o mercado

Ignorar a importância de uma análise de mercado detalhada é um erro comum. Compreender o público-alvo, as tendências de mercado, a concorrência e as necessidades dos clientes é fundamental para o sucesso. Ferramentas de análise de mercado podem oferecer dados valiosos para orientar decisões estratégicas.

##### Como corrigir

- Invista em pesquisas de mercado regulares para acompanhar tendências, preferências dos consumidores e movimentos da concorrência.
- Use ferramentas de análise de dados e inteligência de mercado para coletar e interpretar informações relevantes.
- Estabeleça um processo de feedback contínuo com clientes para entender suas necessidades e expectativas.

→ Acesse o curso do Sebrae SP e [saiba como impulsionar os resultados do seu negócio por meio da análise do mercado e do monitoramento da concorrência.](#)

#### 5 - Falhas na divulgação da empresa

Uma estratégia de marketing ineficaz pode limitar o alcance e a visibilidade da marca. É importante investir em uma divulgação assertiva, nos canais adequados ao público-alvo, com mensagens claras e atraentes. O marketing digital oferece diversas ferramentas para otimizar a presença on-line e engajar potenciais clientes.

##### Como corrigir

- Desenvolva uma estratégia de marketing digital abrangente, que inclua SEO, marketing de conteúdo, redes sociais e campanhas de e-mail marketing.
- Diversifique os canais de divulgação e explore mídias tradicionais e digitais para alcançar diferentes segmentos do público-alvo.



- Monitore o retorno sobre investimento (ROI) das campanhas para identificar as estratégias mais eficazes e ajustar o plano de marketing conforme necessário.



Acesse o curso do Sebrae SP e saiba [como alavancar e planejar as vendas pela internet com o marketing digital](#).

## 6 - Ignorar a importância do atendimento ao cliente

Subestimar a importância de um atendimento ao cliente de qualidade pode afetar negativamente a reputação e a fidelização. Priorizar um serviço atencioso, responder prontamente às dúvidas e às reclamações e buscar constantemente melhorar a experiência do cliente são práticas essenciais.

### Como corrigir

- Implemente canais de atendimento multicanal, inclusive chat, e-mail, telefone e redes sociais, para facilitar a comunicação.
- Treine a equipe para oferecer um atendimento personalizado, rápido e eficiente.
- Crie uma cultura de feedback e incentive os clientes a compartilharem suas experiências e sugerirem melhorias.



Acesse o ebook do Sebrae SP e entenda [como o atendimento ao cliente é primordial para o sucesso do seu negócio](#).

## 7 - Resistência à inovação

Em um mercado dinâmico, a inovação é chave para a diferenciação e o crescimento sustentável. Empresas que resistem à adoção de novas tecnologias e métodos podem ficar para trás. Abrir-se a mudanças e buscar constantemente inovações pode criar novas oportunidades de negócio.

### Como corrigir

- Cultive uma mentalidade de crescimento na equipe, incentive a experimentação e a aceitação de novas ideias.
- Atente-se às novas tecnologias e às tendências do setor e avalie como elas podem ser integradas ao seu negócio para melhorar a eficiência e a oferta ao cliente.
- Invista em capacitação e desenvolvimento profissional para que a equipe esteja sempre atualizada e preparada para implementar inovações.



Acesse o ebook do Sebrae SP e [comece a inovar hoje mesmo no seu negócio](#). Entenda como!



## Os aspectos críticos que afetam a longevidade das empresas

Além dos erros mencionados, o [relatório sobre a sobrevivência das empresas mercantis \(2017-2022\)](#) elaborado pelo Sebrae elenca alguns aspectos críticos que podem acarretar o fechamento de empresas:

- **Porte empresarial:** empresas de menor porte, especialmente MEIs, enfrentam maiores dificuldades devido a recursos limitados, menor capacidade de absorção de choques financeiros e acesso restrito a crédito.
- **Localização geográfica:** variações regionais em infraestrutura, demanda do mercado e políticas locais podem impactar significativamente a sobrevivência das empresas. Áreas com menos suporte empresarial e econômico tendem a ter taxas de mortalidade empresarial mais altas.
- **Setor de atividade:** diferentes setores enfrentam desafios únicos relacionados à concorrência, às mudanças tecnológicas e à sensibilidade a crises econômicas. A adaptabilidade e a inovação são cruciais para a sobrevivência a longo prazo.
- **Impacto de crises externas:** eventos como a pandemia da Covid-19 demonstram como crises externas podem afetar drasticamente todas as empresas, mas sobretudo aquelas menos preparadas para se adaptarem a mudanças rápidas no mercado e na demanda do consumidor.

## Como se preparar para os desafios e construir um futuro próspero:

Embora os desafios sejam reais, o sucesso é possível para aqueles que se dedicam e se preparam. Investir em planejamento, gestão eficiente, conhecimento de mercado e estratégias de marketing eficazes são medidas essenciais para aumentar as chances de sucesso. Confira algumas dicas:

- **Busque conhecimento:** participe de cursos, workshops e eventos sobre gestão de negócios, finanças, marketing e outras áreas relevantes para seu negócio.
- **Atualize-se constantemente:** acompanhe as tendências do mercado, as mudanças na legislação e as inovações tecnológicas que podem impactar seu negócio.
- **Construa uma rede de apoio:** busque o apoio de mentores, outros empreendedores e entidades de apoio ao empreendedorismo.
- **Tenha resiliência:** empreender é um processo desafiador, mas também gratificante. Acredite em seu potencial, persevere nos desafios e aprenda com os erros.



## Confira um exemplo fictício de como os erros de gestão podem impactar os pequenos negócios.

Carlos, um pequeno empreendedor, iniciou uma pequena padaria em sua comunidade, e enfrentou dificuldades iniciais com gestão financeira e a divulgação. Após reconhecer a necessidade de ajuda, ele buscou o apoio do Sebrae, onde participou de workshops sobre planejamento estratégico, finanças e marketing digital. Ao aplicar o conhecimento adquirido, ele refinou a precificação dos produtos e adotou um sistema eficiente de gestão financeira. Investiu em uma campanha de marketing on-line, direcionada e eficaz, que ampliou sua visibilidade e atraiu uma nova clientela. Com essas mudanças, a padaria de Carlos se transformou em um negócio próspero e um ponto de encontro querido na comunidade. Essa história, exemplifica como o suporte especializado e a aplicação de estratégias de gestão corretas podem revolucionar pequenos negócios.



## REUNINDO AS IDEIAS

O empreendedorismo no Brasil, embora ofereça oportunidades significativas, está sujeito a desafios consideráveis, que demandam uma gestão estratégica e consciente para evitar a alta taxa de descontinuidade dos negócios. O cenário atual destaca a importância dos MEIs, evidencia um crescimento robusto em meio a adversidades, como o aumento preocupante do fechamento de empresas e os impactos da pandemia de Covid-19. Esses eventos ressaltam a necessidade de se adaptar e se preparar para enfrentar crises inesperadas, além de sublinhar as dificuldades adicionais enfrentadas pelas empreendedoras, que lidam com barreiras específicas no acesso a recursos e desigualdade de gênero no ambiente de negócios.

Para navegar com sucesso nesse ambiente complexo, é essencial que os empreendedores estejam cientes dos erros comuns que podem levar ao fracasso, como falhas no planejamento estratégico, gestão financeira inadequada e estratégias de marketing ineficazes. A implementação de estratégias proativas, como o desenvolvimento de um plano de negócios detalhado, o uso de ferramentas de gestão financeira e pesquisas de mercado, pode contribuir significativamente para a sustentabilidade e o sucesso a longo prazo. A capacidade de adaptar-se e inovar frente aos desafios é fundamental para fortalecer a resiliência empresarial e aproveitar as oportunidades disponíveis no mercado brasileiro.



## Aprofunde seus conhecimentos!

Tenha acesso a muitos outros conteúdos e se prepare para enfrentar os desafios do mercado! [Acesse a Vitrine Sebrae.](#)

**Fontes:** Dino. Mais de 730 mil empresas já fecharam no país em 2023. O Globo. 2023. 12 erros comuns de empreendedores iniciantes. Blog Conta Azul. 2023. 14 erros de empreendedores que você precisa parar de cometer! Blog Bling. 2023. Sidney Shiroma. Os erros mais comuns das micro e pequenas empresas. VendaMais. Acesso em 2024. Estatísticas. Portal do Empreendedor. 2024.

**Atendimento ao Cliente - Sebrae SP**  
0800 570 0800  
Central de Relacionamento  
Atendimento 24h, Inclusive  
domingos e feriados

**Período de pesquisa:**  
15 a 16 de fevereiro de 2024



AppSebrae



PortalSebrae