



Conheça os 5 principais motivos que levam empresas à falência

Planejamento, capacitação e atualização são essenciais para manter a longevidade do negócio.

02/09/2023

Quem decide empreender geralmente têm metas de longevidade para a empresa, afinal é onde o empresário investe seus recursos, tempo e esforço para garantir seu crescimento.

No entanto, poucos empresários preveem o cenário de falência que acomete milhares de negócios no Brasil anualmente.

De acordo com o Sebrae, cerca de 30% das empresas enquadradas como Microempreendedores Individuais (MEIs) encerram suas atividades em até cinco anos, e é o setor comercial que registra o maior índice de encerramentos dentro desse período (30% dos empreendimentos nessa categoria não sobrevivem).

Confira cinco principais fatores que levam uma empresa a encerrar suas operações e maneiras de evitar que a sua empresa caia na armadilha da falência.

Falta de conhecimento no setor de atuação

Empreendedores com pouco conhecimento ou experiência no setor apresentam índices mais altos de falência em seus negócios, conforme ressaltado no mesmo estudo do Sebrae. Isso não sugere a necessidade de se tornar um especialista em absoluto, mas é crucial adquirir entendimento prático antes de se dedicar plenamente.

É sensato considerar trabalhar como funcionário em empresas do mesmo ramo, trocar ideias com indivíduos mais experientes, conduzir experimentos em escala reduzida para compreender o funcionamento diário ou até mesmo se inscrever em cursos que forneçam insights sobre a área de atuação escolhida.

O essencial é adquirir conhecimento de diversas fontes para se precaver dos desafios universais do empreendedorismo, bem como dos obstáculos peculiares ao seu setor.

Abrir um empreendimento sem capacitação

Iniciar um negócio próprio é totalmente diferente de trabalhar para uma empresa já estabelecida, demandando preparação sólida para encarar as dificuldades do ambiente empresarial.

Entre as empresas que não sobrevivem, há uma proporção significativamente maior de empreendedores que não se submeteram a qualquer forma de capacitação, de acordo com o Sebrae.

O órgão revela que somente 42% dos empreendedores que decidem abrir um negócio procuram algum tipo de qualificação.

O próprio Sebrae disponibiliza uma ampla gama de cursos gratuitos e online abrangendo tópicos como marketing, legislação, gestão financeira, definição de preços para produtos e serviços, liderança e muitos outros.

Ignorar a etapa de planejamento

De acordo com os dados do Sebrae, 17% das empresas não possuem nenhum tipo de planejamento, enquanto 56% possuem planos somente para os próximos seis meses.

Para evitar a temida falência, reserve tempo para desenvolver planos abrangendo todas as áreas da empresa, considerando prazos curtos (seis meses ou um ano) e mais longos (cinco ou dez anos). Ao ter um alvo definido, você estará melhor preparado para superar os obstáculos que surgirem.

Operar com inadimplência

Ter o Cadastro de Pessoa Física (CPF) negativado é desvantajoso, porém ter um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (**CNPJ**) com restrições financeiras pode ser um desastre.

No Brasil, em 2023, mais de 6,5 milhões de empresas estão em situação de inadimplência, de acordo com um estudo da Serasa Experian.

A complicação reside no fato de que toda empresa necessita de crédito em algum momento de sua trajetória, seja para expandir, quitar dívidas ou adquirir insumos. A inadimplência pode obstruir o acesso ao crédito em momentos cruciais para o negócio, possivelmente levando-o à falência.

Também é fundamental estabelecer uma gestão financeira focada na manutenção de finanças equilibradas e na criação de um plano para liquidar dívidas o mais rápido possível.

Falha em atualizar o empreendimento

Entre as empresas que enfrentam maiores riscos de falência, estão aquelas que demonstram menor interesse em aprimorar suas operações, de acordo com as pesquisas do estudo do Sebrae. Isso sinaliza que não basta contentar-se com resultados positivos sem estar atento às tendências do mercado. O cenário pode mudar e, nesse contexto, é essencial realizar ajustes.

É prudente criar um fundo financeiro para atualização e acompanhamento dos avanços do setor. É valioso ouvir os clientes e se adaptar às suas necessidades sem perder a essência do negócio.

Publicado por
DANIELLE NADER