

## 3 causas que podem “matar” sua empresa



*Cada empresa de **sucesso** tem sua fórmula ou segredo de vitória. Mas, ao mesmo tempo em que existem decisões assertivas para a consolidação de um empreendimento, existem também ações nada saudáveis que podem levar sua empresa à UTI e, muitas vezes de forma irreversível, à morte.*

Muitas dessas **ações** ou determinações equivocadas são realizadas com a melhor das intenções, mas suas consequências são desastrosas. Além dessas atitudes infundadas, o desconhecimento de metodologias, de formatos de trabalho e da falta de **planejamento** para o futuro elevam as chances de padecimento do negócio.

### Minha empresa pode morrer?

Um **diagnóstico certo** tem como objetivo identificar os motivos fundamentais que podem matar sua empresa. A partir deles é possível redefinir sua história e transformá-la em um negócio que venda saúde.

Para ajudar, listamos **3 causas mortis** mais importantes que podem ocorrer em um negócio:

## **1ª: Não saber desenvolver a sucessão**

O tema é abordado com frequência neste blog, dada a sua relevância e responsabilidade em relação à vida longa de qualquer empresa.

Certamente, o processo sucessório nos níveis hierárquicos mais elevados tem peso maior no futuro do empreendimento, porém a [sucessão nos cargos gerenciais](#) também tem sua importância.

O desenvolvimento de um [planejamento sucessório](#) deve ser bem estruturado e pensado em todas as esferas. Ele se baseia em alguns pontos fundamentais para que ocorra efetivamente.

Falaremos a seguir sobre o investimento e [capacitação dos colaboradores](#), observação de outros profissionais do mercado que podem se enquadrar na função, sobre a importância do gestor e de toda a empresa nesse processo.

Tanto a avaliação dos trabalhadores e o desempenho em suas funções, como a análise de profissionais externos que podem ser contratados como futuros gestores são tarefas que devem ser efetuadas constantemente, e não somente em um momento próximo à sucessão.

O papel do gestor tem relevância especial nesse processo, pois sua função de liderança implica no desenvolvimento de oportunidades para seus colaboradores despontarem por meio de

oportunidades de crescimento profissional. A dificuldade está em conciliar esse investimento em longo prazo com o cotidiano dos trabalhos e suas cobranças imediatas.

Assim como a responsabilidade do gestor, a companhia deve apoiar e promover as ações que possibilitem que o programa sucessório aconteça. Isso pode ser realizado por comitês formados com o objetivo de avaliar e cobrar resultados dos líderes nesse sentido.

Uma opção bastante viável também é a [contratação de especialistas](#) nesse processo que, além do domínio do assunto, estão isentos de influências internas, como pressões familiares e questões diárias, tornando o trabalho totalmente imparcial.

## **2ª: Não saber crescer**

Ver seu negócio crescer é um dos principais objetivos de qualquer empreendedor. Mas o crescimento de uma empresa implica em algumas questões que podem dificultar esse processo e, ao invés de promover prosperidade e lucro, traz alguns problemas sérios. Por isso, não basta o crescimento por si só, é preciso saber a [forma certa de crescer](#).

As vantagens da expansão dos negócios de forma sustentável trazem benefícios diretos como atrair novos clientes, consolidação da marca, estabilidade profissional entre outros.

Contudo, quando o crescimento acontece de forma não planejada, problemas inevitáveis podem ocorrer, transformando o sonho em pesadelo. Falta de espaço e mão de obra qualificada, queda da qualidade, problemas tributários, entre outras questões, inviabilizam o desenvolvimento sadio do empreendimento.

## **Então, como crescer de forma saudável?**

Em primeiro lugar, um bom crescimento deve vir de uma finança equilibrada. O planejamento estratégico de utilização e controle das despesas e receitas, dos pagamentos e recebimentos, além da elaboração do fluxo de caixa é o princípio de um desenvolvimento salutar. A partir daí é possível saber como investir e os limites para a expansão.

– Com as contas em dia, é o momento de olhar para dentro da empresa, para quem faz a máquina girar. Os funcionários trabalham satisfeitos? São qualificados ou estarão preparados para esse desenvolvimento? A resposta é investir na equipe, investir na empresa. Profissionais mais motivados e mais qualificados tendem a permanecer na empresa e contribuem para seu crescimento de forma orgânica.

– Dentro da empresa está tudo ok! E fora, como o mercado e os concorrentes se comportam? O comportamento dos adversários e a situação do mercado importam e influenciam também no crescimento da sua empresa. Seu produto ou serviço precisa ser competitivo e deve possuir diferencial relevante. Ainda em relação às questões internas, o atendimento ao cliente também deve ser um dos focos principais. Cliente satisfeito torna-se cliente constante.

– Mesmo seguindo esses princípios, pode ter certeza de que o crescimento não é imediato.

Portanto, paciência e preparo para erros e acertos são fundamentais. Um empreendimento pode demorar anos para começar a expandir. A calma e a cautela são aliadas nesse processo, todavia isso não implica em conservadorismo e insegurança. Atitudes arrojadas, mas bem calculadas, podem também ser decisivas para o crescimento da sua empresa.

### **3ª: Não saber lidar com mudanças organizacionais**

“Nada é permanente, exceto a mudança”. A afirmação de Heráclito, registrada por volta dos anos 400 A.C., é mais atual do que nunca, principalmente no universo dos negócios, já que hoje a **inovação** faz parte do cotidiano empresarial.

As **mudanças organizacionais** são absolutamente necessárias, sejam elas em setores administrativos, mercadológicas ou operacionais.

Adequação ao mercado e à evolução dos processos são algumas mudanças inerentes a qualquer empresa. E embora pareçam aplicações simples, a resistência a essas mudanças é mais comum do que se imagina, e isso pode acarretar problemas que comprometem a saúde das empresas.

A dificuldade da transformação ocorre principalmente quando os negócios estão indo bem e geram lucro. Se estiver estável, por que mudar? Exatamente por isso, para garantir que essa estabilidade se perpetue e que o empreendimento continue lucrativo.

A **mudança organizacional** pode ocorrer de forma **planejada** e, nesse caso, seu objetivo segue a função de melhorar as condições da empresa e evitar problemas futuros.

Ela é conduzida de acordo com um programa preestabelecido, identificando os objetivos das mudanças, o que será transformado e quais ações serão necessárias para que ela aconteça. As vantagens desse processo se dão na possibilidade de focar nos objetivos pretendidos e permitindo o estudo de várias opções de implementação e a escolha da forma mais eficaz.

Outro formato de implantação de **mudança na organização** é a **emergente**.

Seu propósito torna-se emergencial, sendo fundamental para sua sobrevivência. É um método não planejado, no qual as modificações acontecem de acordo com as necessidades que

surgem na empresa. Por isso, as transformações ocorrem de forma mais natural, possibilitando improvisações e transformando problemas em oportunidades.

<https://www.blbbrasil.com.br/blog/causas-matar-sua-empresa/>