



Dez passos para empresas endividadadas saírem do vermelho e retomar o crescimento

Especialistas da Direto Group elencam as medidas que devem ser adotadas pelas empresas para dar a volta por cima e voltar a ter operações mais saudáveis

Em um cenário econômico desafiador, no qual muitas empresas enfrentam dificuldades para manter as contas em dia, ter um plano de ação claro, que auxilie na retomada do fôlego financeiro, é fundamental.

De acordo com Silvinei Toffanin, sócio e diretor da Direto Group - empresa de wealth management com quase 30 anos de mercado - sair do endividamento requer estratégia, disciplina e visão de longo prazo.

“O endividamento por si só não é o fim da linha. Muitas empresas se endividam para crescer ou sobreviver a crises. O problema está na falta de controle e planejamento para lidar com essas dívidas”, afirma o especialista.

Segundo Toffanin, as empresas que desejam reorganizar suas finanças para voltar a crescer de maneira sustentável precisam seguir alguns passos práticos. Para começar é fundamental levantar todos os dados financeiros da empresa, incluindo dívidas, receitas, despesas, fluxo de caixa e prazos para um diagnóstico profundo da situação em que o negócio se encontra. Somente dessa maneira será possível ter um panorama e clareza total da realidade para que uma estratégia seja traçada.

Durante esse processo, o diretor da Direto Group recomenda que as dívidas



sejam classificadas por tipo (bancárias, fornecedores, fiscais, trabalhistas, entre outras), assim como por valores, prazos e juros. Assim, torna-se possível definir as prioridades.

Na sequência, a indicação é iniciar o processo de renegociação com os credores, buscando o alongamento de prazos para quitação, redução dos juros ou, se possível, uma carência temporária. “É essencial que o processo seja transparente e proativo”, pontua o especialista.

Passada essa fase, Silvinei Toffanin orienta que seja feita uma revisão completa dos custos fixos e variáveis da empresa. Dessa maneira, será possível identificar quais despesas podem ser reduzidas ou eliminadas sem comprometer a operação principal do negócio.

Outro ponto da estratégia vem com a priorização das atividades mais lucrativas da empresa. Isso significa, de acordo com o especialista em gestão e contabilidade, que o

foco será totalmente voltado àquilo que realmente gera caixa. Assim, produtos ou serviços com baixa margem de lucro ou alto custo devem ser repensados.

Paralelo a isso, deve-se estabelecer um plano de reestruturação financeira para a empresa. Neste ponto, segundo o sócio da Direto Group, será necessário definir metas mensais de redução de dívidas, controle de gastos e geração de caixa. Ao mesmo tempo, deve haver a implementação de reforço da governança

“O endividamento por si só não é o fim da linha. Muitas empresas se endividam para crescer ou sobreviver a crises. O problema está na falta de controle e planejamento para lidar com essas dívidas”

e do controle financeiro, por meio do fortalecimento de processos, emissão de relatórios periódicos e uso de ferramentas de gestão financeira.

Outra recomendação é relacionada à busca por novas fontes de receita ou capital. Para isso, a empresa precisa avaliar as possibilidades de captação de recursos com investidores, linhas de crédito específicas para reestruturação ou até venda de ativos ociosos.

Para finalizar, Toffanin orienta para a manutenção do engajamento da equipe. “Afinal, o processo de recuperação da empresa dependerá diretamente de um esforço coletivo. Portanto, o plano precisa ser comunicado aos colaboradores com clareza, de forma que todos sejam envolvidos na busca pelas metas”, destaca.

Além disso, o especialista chama a atenção para o fato de que deve haver um acompanhamento rigoroso do plano traçado, com reavaliação das estratégias mensalmente, para que ajustes sejam realizados conforme os resultados e mudanças de mercado sejam notados. “O segredo está em encarar o problema de frente, com agilidade. Empresas que seguem esse caminho têm grandes chances de não apenas conquistar a recuperação total, mas de sair ainda mais fortes do que antes”, finaliza Silvinei Toffanin, sócio e diretor da Direto Group.

Líderes de futuro ou do futuro?

Barbara Nogueira (*)

Você já refletiu se está se preparando para ser um líder do futuro ou apenas um líder no futuro?

A diferença parece sutil, mas muda tudo. Muitos ainda acreditam que têm “todo o tempo do mundo” para evoluir, quando, na verdade, a transformação acontece em ritmo mais acelerado do que as próprias empresas conseguem acompanhar.

Um dado revela essa realidade: 90% das pessoas não investem de forma consistente no próprio desenvolvimento. E aí surgem as perguntas incômodas — mas necessárias: você está fazendo hoje algum curso para se capacitar? Está lendo livros que ampliem sua visão profissional? Participou recentemente de congressos, feiras ou encontros da sua área? Mais que isso: está atualizado sobre as tendências e inovações do seu setor?

Se a maioria das respostas for “não”, torna-se difícil sustentar a pergunta-chave: por que você seria a próxima pessoa a conquistar uma promoção?

O mercado não espera. Ele busca protagonistas, não coadjuvantes. Crescer na carreira não é tarefa exclusiva da empresa: é um compromisso pessoal. E o convite está lançado — sair da zona de conforto e assumir o papel de protagonista da própria trajetória.

Um verdadeiro líder inspira pelo exemplo. No pas-

sado, os planos de carreira tinham ciclos de quatro anos. Hoje, em plena Quarta Revolução Industrial, iniciada em 2012, essa lógica não faz mais sentido. A velocidade das transformações é comparável à quebra de paradigmas trazida pela globalização e pela internet nos anos 1990.

Antes, bastava dominar conhecimento técnico. Nos anos 1980, as hard skills eram suficientes para crescer. Hoje, o CHA: conhecimento, habilidades e atitudes, exige muito mais. Quem não trabalha inteligência emocional, comunicação e aprendizado contínuo dificilmente conseguirá avançar.

E os números confirmam: de cada 10 profissionais demitidos, 9 saem não pela falta de competência técnica, mas pela ausência de habilidades comportamentais. Inteligência emocional para lidar com pressões, comunicação para ouvir e compartilhar de forma genuína e a capacidade de reaprender constantemente são os verdadeiros diferenciais.

O futuro do trabalho pede líderes prontos para lidar com a incerteza, inspirar pessoas e se reinventar a cada desafio. O cargo que você deseja amanhã depende das escolhas que você faz hoje. Afinal, você está se preparando para ser um líder de futuro ou do futuro?

(*) Diretora, Career Advisor & Headhunter da Prime Talent, empresa presente em 27 países pela Agilium Group.

Brasil exporta minério, mas segue atrás no protagonismo do aço e insumos estratégicos

Mesmo sendo o segundo maior exportador de minério de ferro do mundo, o Brasil ainda não consegue transformar esse potencial em liderança na cadeia do aço e no uso de terras raras, fundamentais para a indústria de alta tecnologia.

O Brasil encerrou 2024 exportando 377 milhões de toneladas de minério de ferro, consolidando-se como o segundo maior produtor mundial, atrás apenas da Austrália, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Mineração (IBRAM) e do US Geological Survey (USGS). A mineração responde por cerca de 4% do PIB brasileiro e o minério de ferro figura como o segundo produto mais exportado do país, perdendo apenas para a soja. Apesar desse peso na balança comercial, o país ainda não consegue transformar esse potencial em liderança na cadeia do aço e em insumos de maior valor agregado, permanecendo dependente de importações estratégicas para sustentar setores como tecnologia, energia renovável e mobilidade elétrica.

Enquanto o minério de ferro sai em navios, em sua maior parte destinado à China, que responde por mais de 60% do consumo global, o Brasil ainda importa produtos de alta complexidade como ímãs de neodímio e componentes de terras raras, essenciais para a indústria moderna. A dependência se mostra preocupante diante de um cenário geopolítico em que a China concentra cerca de 90% da produção mundial de terras raras e controla etapas críticas de beneficiamento, o que lhe garante poder estratégico sobre cadeias globais de tecnologia. “O Brasil é riquíssimo em recursos naturais, mas seguimos como exportadores de commodities. Enquanto isso, importamos ímãs de neodímio e outros insumos estratégicos para sustentar nossa indústria. É uma dependência que fragiliza a competitividade do país em áreas tecnológicas”, afirma Rodolfo Midea, CEO



da Fácil Negócio Importação, empresa que lidera a importação de ímãs de neodímio no Brasil.

O paradoxo se repete também no setor do aço. Embora o Brasil figure entre os dez maiores produtores mundiais, com destaque para o aço bruto, ainda não ocupa lugar de relevância na produção de ligas especiais e aços de alta performance, indispensáveis para a indústria automotiva, aeronáutica e de energia. A World Steel Association mostra que, em 2023, a China respondeu por mais de 50% da produção mundial de aço, com forte participação em materiais voltados à inovação tecnológica, enquanto o Brasil manteve seu perfil concentrado em exportação de produtos básicos. Essa lacuna impede o país de capturar parte do valor que gera e transfere às economias que, além de comprar o minério, o transformam em tecnologia de ponta.

A pressão por mudança tende a crescer. A Agência Internacional de Energia (IEA) projeta que a demanda global por minerais críticos, incluindo terras raras, deve dobrar até 2040, impulsionada principalmente pela transição energética e pelo crescimento dos

carros elétricos. O mercado de ímãs de neodímio, em particular, deve ultrapassar US\$ 3,3 bilhões até 2030, segundo dados da Fortune Business Insights. Esse cenário reforça que não basta ser fornecedor de matéria-prima: os países que agregarem valor terão vantagem competitiva na economia verde e digital. “No ritmo atual, continuaremos assistindo a outros países agregarem valor ao minério que exportamos. O desafio é transformar essa riqueza em inovação local. Precisamos evoluir na cadeia de transformação industrial para que o Brasil não seja apenas fornecedor de matéria-prima, mas também um hub de tecnologia”, defende Midea.

Para especialistas, o caminho passa por políticas industriais mais consistentes, investimentos em pesquisa aplicada e incentivos à produção local de insumos de maior valor. A redução da burocracia e da bitributação na importação de equipamentos estratégicos também aparece como medida urgente, já que a complexidade tributária encarece o processo e desestimula empresas que poderiam investir em inovação no Brasil. O tema também exige maior integração entre governo, indústria e academia, criando um ecossistema que permita ao país avançar além da mineração e da exportação bruta.

A discrepância entre o que o Brasil produz e o que aproveita internamente é, portanto, mais do que uma estatística: trata-se de um entrave estrutural que compromete o protagonismo do país no século XXI. Enquanto seguimos despachando minério em navios, outros países concentram os ganhos de produtividade, inovação e valor agregado. A oportunidade de mudar esse cenário existe, mas exige visão estratégica, planejamento de longo prazo e coragem política para transformar a abundância mineral em motor de desenvolvimento tecnológico e industrial.