

Diagnóstico **Maturidade empresarial**

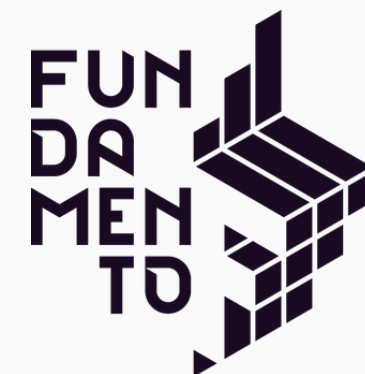




Toda empresa está em algum nível — mesmo que não saiba.

madureza?

- 1 — Inicial
- 2 — Básico
- 3 — Estruturado
- 4 — Avançado
- 5 — Estratégico



CONCEITO

O Diagnóstico de Maturidade Empresarial da Fundamento é uma metodologia desenvolvida para ajudar empresários e lideranças a compreenderem, de maneira estruturada, o atual estágio de desenvolvimento de suas empresas.

O diagnóstico parte de uma premissa simples:

Toda empresa está em algum nível de maturidade — mesmo que ainda não saiba qual.

À medida que um negócio cresce, seus desafios também mudam.

Problemas que antes eram resolvidos diretamente pelos sócios passam a exigir processos.

Decisões antes tomadas pela experiência passam a exigir dados.

Equipes pequenas passam a exigir liderança.



Diagnóstico de Maturidade Empresarial

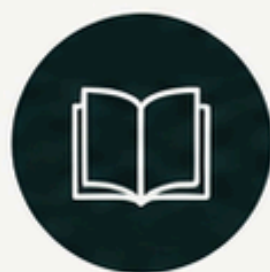
Entenda onde sua empresa está, o que está limitando seu crescimento e o que precisa ser estruturado para chegar ao próximo nível.

ESTRATÉGIA
ESTRUTURA
CRESCIMENTO
RESULTADOS

Fundamento

ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

O material deverá cumprir quatro objetivos principais:



01

EDUCAR

Apresentar ao empresário o conceito de maturidade empresarial e mostrar que diferentes fases de crescimento exigem diferentes estruturas de gestão.



02

DIAGNOSTICAR

Permitir que o leitor faça uma primeira reflexão sobre o estágio atual da própria empresa.



03

GERAR CONSCIÊNCIA

Evidenciar que os principais problemas de uma organização normalmente não acontecem de forma isolada, mas surgem da relação entre estratégia, gestão, pessoas, operação, comercial, marketing e financeiro.



04

CONDUZIR PARA A AÇÃO

Levar o empresário a realizar o Diagnóstico de Maturidade Empresarial completo e, havendo aderência, aplicar sua empresa para a consultoria da Fundamento.

Público do material

O e-book é direcionado principalmente a:



Empresários



Sócios



CEOs



Diretores



Sucessores



Gestores



Empresas
familiares



Pequenas e médias
empresas em
crescimento



Negócios passando
por profissionalização



Empresas que
chegaram a um novo
estágio de
complexidade



**O público ideal não é necessariamente
uma empresa em crise.**

É para quem quer crescer de forma
mais sólida, estruturada e preparada
para os próximos desafios.

ESTRATÉGIA
ESTRUTURA
CRESCIMENTO
RESULTADOS

E-BOOK

ESTRATÉGIA
ESTRUTURA
CRESCIMENTO
RESULTADOS

A GRANDE PERGUNTA

SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA SUSTENTAR O PRÓXIMO NÍVEL DE CRESCIMENTO?

Essa é a pergunta que guia todo este e-book.
Ela nos ajuda a deslocar a discussão de:



“Minha empresa
está indo bem
ou mal?”



“Minha empresa
possui a estrutura
necessária para onde
queremos chegar?”

PLANEJAR
ESTRUTURAR
EVOLUIR
CONQUISTAR

Mais do que avaliar o presente, o diagnóstico ajuda a preparar o futuro,
identificando o que precisa ser fortalecido hoje para **sustentar o próximo nível**.



CRESCER MUDA O PROBLEMA

No início, muitas empresas crescem impulsionadas pela capacidade dos seus fundadores.



Os sócios vendem.



Resolvem problemas.



Atendem clientes.



Negociam.



Contratam.



Acompanham o financeiro.



Tomam decisões.

Enquanto a empresa é pequena, esse modelo pode funcionar.

Mas o crescimento aumenta a complexidade.



Mais clientes
significam
mais entregas.



Mais pessoas
significam mais
necessidade
de liderança.



Mais produtos
significam
mais processos.



Mais receita
significa maior
necessidade
de controle
financeiro.



Mais oportunidades
exigem escolhas.

Chega um momento em que aquilo que fez a empresa crescer até aqui pode não ser suficiente para levá-la adiante.

O crescimento muda o problema.

ESTRATÉGIA
ESTRUTURA
CRESCIMENTO
RESULTADOS

NOVOS
DESAFIOS
EXIGEM
NOVAS
ESTRUTURAS



O QUE É MATURIDADE EMPRESARIAL?

Maturidade empresarial representa a capacidade de uma organização transformar conhecimento, pessoas, processos, indicadores e decisões em um sistema de gestão capaz de sustentar seus objetivos.



Quanto maior a maturidade,
menor a dependência de improviso.

A empresa começa a substituir:



urgência



por prioridade;



opinião



por informação;



dependência de pessoas



por processos;



ações isoladas



por estratégia;



controle



por gestão;



crescimento circunstancial



por crescimento estruturado.

ESTRATÉGIA
ESTRUTURA
CRESCIMENTO
RESULTADOS

EMPRESAS
MAIS MADURAS
CHEGAM MAIS
LONGE.



ALGUNS SINAIS DE QUE A EMPRESA PRECISA EVOLUIR

O leitor poderá identificar situações como:



“Tudo depende de mim.”



“Estamos sempre apagando incêndios.”



“Vendemos, mas não conseguimos prever vendas.”



“Temos muitas reuniões, mas pouca execução.”



“Não sabemos exatamente onde ganhamos dinheiro.”



“Cada pessoa faz o processo de uma maneira.”



“Temos números, mas eles não ajudam nas decisões.”



“Precisamos contratar, mas não sabemos exatamente para quê.”



“Temos muitas oportunidades e dificuldade para escolher.”



“Nossa empresa cresceu, mas parece que ficou mais difícil administrar.”



Esses sintomas podem indicar um **gap entre o crescimento do negócio e a maturidade da organização.**

—
MENOS
IMPROVISO.
MAIS
EVOLUÇÃO.



CRESCIMENTO NÃO É MATURIDADE

Uma empresa pode:



faturar muito e possuir **controles financeiros frágeis**;



vender bastante e não possuir **processo comercial**;



ter muitos funcionários e pouca clareza de **responsabilidades**;



investir em marketing **sem saber seu retorno**;



possuir processos operacionais eficientes e nenhuma estratégia de longo prazo.

Por isso:



TAMANHO NÃO É MATURIDADE.

Crescer é importante.

Mas crescer com estrutura é o que torna o crescimento sustentável.

IDEIAS
PLANEJAMENTO
DISCIPLINA
MATURIDADE

MAIS
RESULTADOS
EXIGEM
MAIS
ESTRUTURA.



OS 7 PILARES DA MATURIDADE EMPRESARIAL

A metodologia Fundamento observa a empresa a partir de sete dimensões.



01 ESTRATÉGIA

Direção, posicionamento, objetivos, escolhas e prioridades.

Pergunta central:

Sabemos onde queremos chegar e quais escolhas precisamos fazer?



02 COMERCIAL

Processo de vendas, metas, carteira, canais, conversão, produtividade e previsibilidade.

Pergunta central:

Nossa empresa possui um processo comercial capaz de gerar receita de maneira previsível?



03 MARKETING

Posicionamento, marca, canais, comunicação, geração de demanda e relacionamento com o mercado.

Pergunta central:

Nosso marketing está conectado aos objetivos do negócio?



04 PESSOAS

Papéis, responsabilidades, liderança, desenvolvimento, cultura e capacidade do time.

Pergunta central:

Temos as pessoas certas, nos papéis certos, trabalhando na direção certa?



05 OPERAÇÃO

Processos, qualidade, produtividade, capacidade, padronização e eficiência.

Pergunta central:

Nossa operação consegue entregar com qualidade aquilo que a estratégia pretende vender?



06 FINANCEIRO

Caixa, orçamento, custos, margem, resultados, indicadores e capacidade de investimento.

Pergunta central:

Nossos números ajudam apenas a controlar o passado ou também orientam decisões futuras?



07 GESTÃO

Metas, indicadores, reuniões, responsabilidades, projetos, execução e tomada de decisão.

Pergunta central:

Existe um sistema capaz de transformar estratégia em execução?

DIAGNÓSTICO
PLANEJAMENTO
EXECUÇÃO
RESULTADOS

EMPRESAS
MAIS MADURAS
CONSTRÓEM
UM FUTURO
MAIS SÓLIDO.

DO DIAGNÓSTICO
À EVOLUÇÃO

NEGÓCIOS
MAIS FORTES
PARA UM AMANHÃ
MAIS LONGE

FUN
DA
MEN
TO

OS CINCO NÍVEIS DE MATURIDADE

O segundo eixo do diagnóstico apresenta cinco estágios.

DIAGNÓSTICO
PLANEJAMENTO
EVOLUÇÃO
RESULTADOS

Cada nível representa um estágio da jornada. O importante é saber onde a sua empresa está hoje e o que é necessário para avançar.

MAIS
ESTRUTURA
PARA IR
MAIS LONGE



— NÍVEL 1

INICIAL

Improviso e reatividade

- Grande dependência dos sócios e das pessoas.
- Poucos processos.
- Decisões baseadas principalmente na urgência.
- Indicadores limitados.
- Conhecimento pouco sistematizado.

PALAVRA-CHAVE:

REAGIR



— NÍVEL 2

BÁSICO

Processos isolados

- Algumas práticas começam a ser organizadas.
- Existem controles e processos, mas ainda pouco conectados.
- Algumas áreas estão mais desenvolvidas do que outras.

PALAVRA-CHAVE:

ORGANIZAR



— NÍVEL 3

ESTRUTURADO

Processos padronizados

- Papéis e responsabilidades mais claros.
- Processos definidos.
- Metas e indicadores acompanhados.
- Maior previsibilidade na execução.

PALAVRA-CHAVE:

PADRONIZAR



— NÍVEL 4

AVANÇADO

Gestão integrada e orientada a dados

- As áreas passam a trabalhar de forma conectada.
- Indicadores apoiam decisões.
- Planejamento e execução conversam entre si.

PALAVRA-CHAVE:

INTEGRAR



— NÍVEL 5

OTIMIZADO

Excelência, inovação e escala

- A empresa possui capacidade de aprender, melhorar e adaptar-se continuamente.
- A estrutura passa a permitir novos ciclos de crescimento.

PALAVRA-CHAVE:

ESCALAR

A MATRIZ DE MATURIDADE

A matriz de maturidade conecta os 7 pilares da gestão aos 5 níveis de maturidade, permitindo identificar o estágio atual da sua empresa em cada dimensão.

DIAGNÓSTICO
ESTRUTURA
EVOLUÇÃO
RESULTADOS

CONHECER
ONDE ESTAMOS
PARA IR MAIS
LONGE.

ESTRATÉGIA
DISCIPLINA
EXECUÇÃO
CRESCIMENTO

PILARES DA MATURIDADE	NÍVEL 1 INICIAL Improviso e reatividade	NÍVEL 2 BÁSICO Processos isolados	NÍVEL 3 ESTRUTURADO Processos padronizados	NÍVEL 4 AVANÇADO Gestão integrada e orientada a dados	NÍVEL 5 OTIMIZADO Excelência, inovação e escala
 ESTRATÉGIA					
 COMERCIAL					
 MARKETING					
 PESSOAS					
 OPERAÇÃO					
 FINANCEIRO					
 GESTÃO					

EXEMPLO DE LEITURA

Estratégia → **Nível 3**

Comercial → **Nível 2**

Marketing → **Nível 3**

Pessoas → **Nível 2**

Operação → **Nível 4**

Financeiro → **Nível 3**

Gestão → **Nível 2**

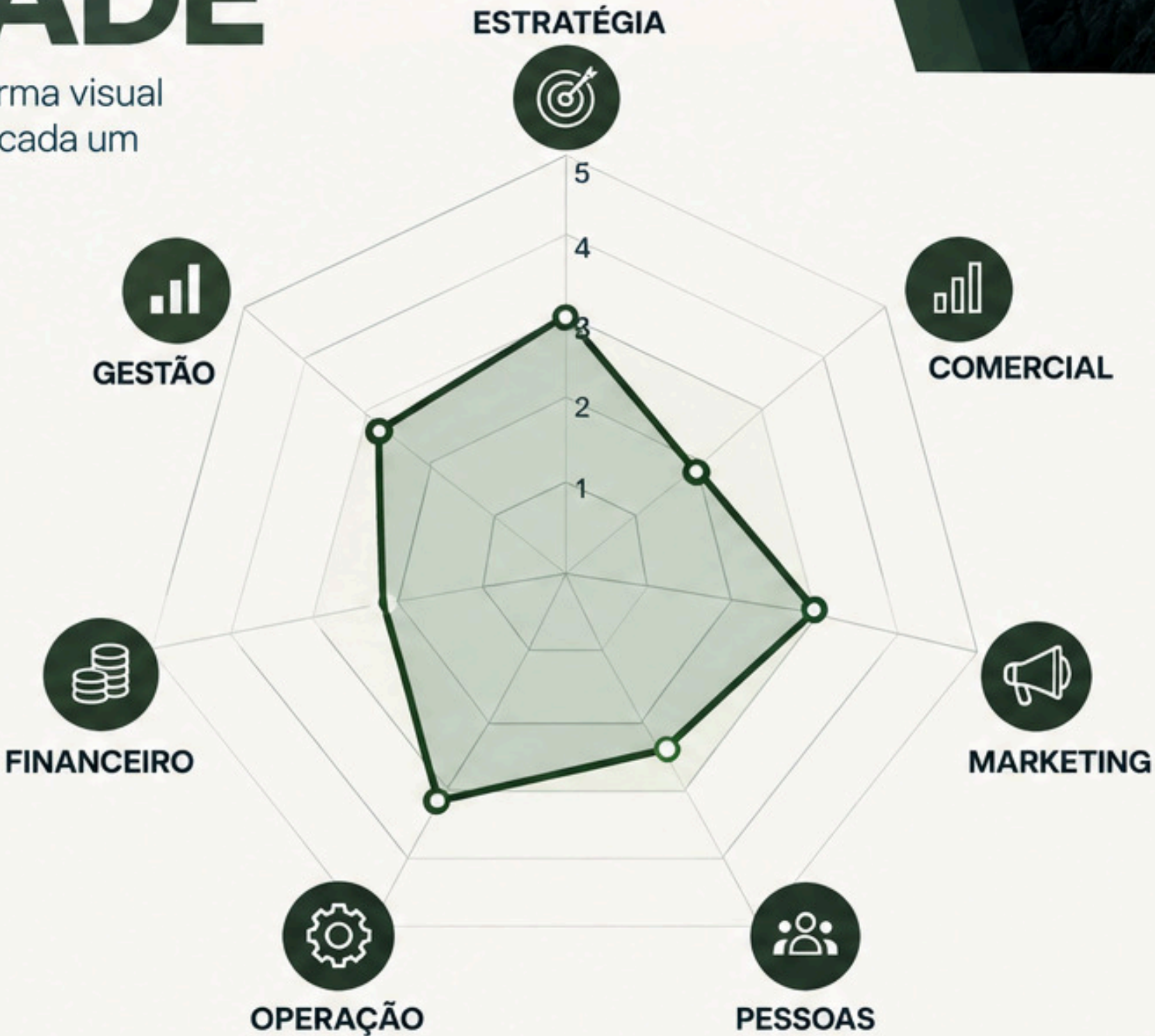


A EMPRESA PASSA
A POSSUIR UMA
FOTOGRAFIA DO SEU
ATUAL ESTÁGIO
ORGANIZACIONAL.

O RADAR DE MATURIDADE

O radar de maturidade apresenta, de forma visual e intuitiva, o estágio da sua empresa em cada um dos 7 pilares da gestão.

-  **VISÃO RÁPIDA**
Enxergue onde existe maior maturidade.
-  **IDENTIFICAÇÃO DE GARGALOS**
Entenda quais áreas precisam evoluir.
-  **EQUILÍBRIO**
Compare o desenvolvimento entre os pilares.
-  **PRÓXIMOS PASSOS**
Identifique limitações para o próximo ciclo de crescimento.



EXEMPLO DE RESULTADO

	Estratégia	3
	Comercial	2
	Marketing	3
	Pessoas	2
	Operação	4
	Financeiro	3
	Gestão	2

"DIAGNÓSTICO HOJE.
MAIS ESTRUTURA
PARA AMANHÃ."

-  1 — Inicial
Improviso e reatividade
-  2 — Básico
Processos isolados
-  3 — Estruturado
Processos padronizados
-  4 — Avançado
Gestão integrada e orientada a dados
-  5 — Otimizado
Excelência, inovação e escala

O RESULTADO DO DIAGNÓSTICO

Uma visão completa da maturidade da sua empresa.
Do diagnóstico à decisão, com clareza sobre o ponto de partida e os próximos passos.

MATURIDADE GERAL

2,8 / 5

A empresa está no nível Básico-Estruturado, com boas bases, mas ainda possui pontos críticos que limitam o próximo ciclo de crescimento.

RADAR DOS 7 PILARES



MATURIDADE POR PILAR

Pilar	Nota	Nível
Estratégia	3,0	Estruturado
Comercial	4,0	Avançado
Marketing	3,0	Estruturado
Pessoas	2,0	Básico
Operação	4,0	Avançado
Financeiro	3,0	Estruturado
Gestão	2,0	Básico



PRINCIPAIS FORÇAS

- Comercial** • Processo comercial estruturado e boa geração de receita.
- Operação** • Capacidade de entrega e qualidade.
- Financeiro** • Controle e visibilidade dos números.



PRINCIPAIS GARGALOS

- Pessoas** • Necessidade de desenvolvimento da liderança e da equipe.
- Gestão** • Falta de rotina de acompanhamento e tomada de decisão estruturada.
- Estratégia** • Necessidade de maior clareza nas escolhas e prioridades.



PRIORIDADES

- Estruturar a área de Pessoas**
Desenvolver lideranças e definir papéis.
- Fortalecer a Gestão**
Implantar rotina de indicadores e reuniões.
- Revisar o planejamento estratégico**
Definir prioridades para o próximo ciclo.



PRÓXIMO NÍVEL

Para alcançar o próximo nível, a empresa precisa construir as seguintes capacidades:

- ✓ Estrutura de Gestão mais integrada.
- ✓ Desenvolvimento do time e sucessão.
- ✓ Planejamento estratégico com desdobramento em metas.
- ✓ Maior integração entre áreas.

DIAGNÓSTICO HOJE.
CRESCIMENTO AMANHÃ.

Empresas mais maduras
constroem um futuro
mais sólido.

MAIS IMPORTANTE DO QUE A MÉDIA É O DESEQUILÍBRIO.

Uma empresa pode apresentar uma média de maturidade considerada razoável e, ainda assim, possuir um problema importante.

Exemplo:

Operação	4
Marketing	4
Comercial	4
Pessoas	2
Gestão	2
Financeiro	2

Nesse cenário, o problema não necessariamente será vender. A empresa pode conseguir gerar demanda e entregar.

Mas a estrutura de gestão pode não conseguir sustentar o crescimento produzido por comercial e marketing.

Por isso:



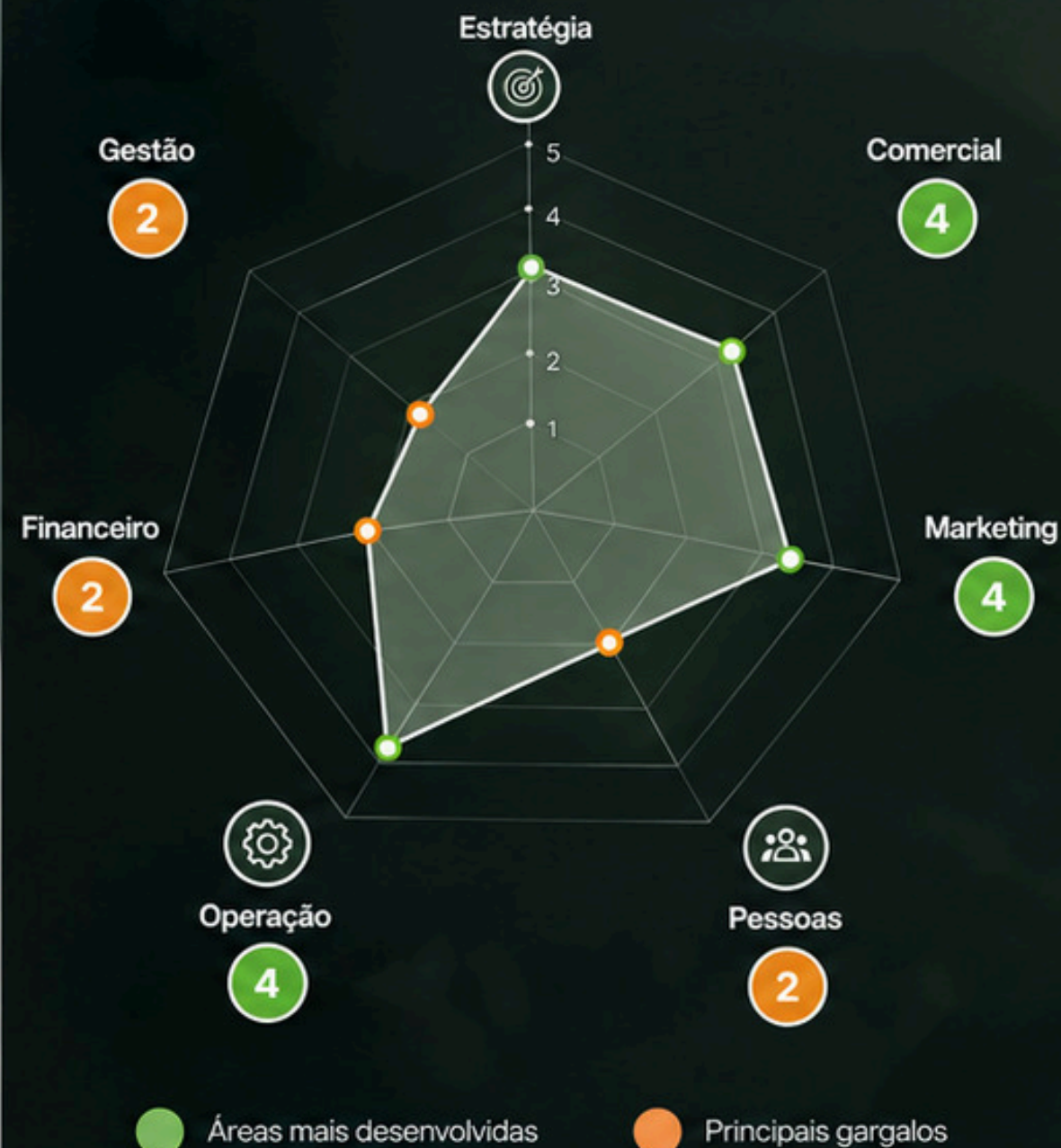
EMPRESAS NÃO EVOLUEM APENAS AUMENTANDO SUAS FORÇAS.

Muitas vezes precisam desenvolver aquilo que está limitando o restante do sistema.

DIAGNÓSTICO
VISÃO SISTÊMICA
EQUILÍBRIO
CRESCIMENTO

EXEMPLO DE RADAR DE MATURIDADE

Média geral: 2,8



EQUILÍBRIO
HOJE.
CRESCIMENTO
AMANHÃ.

DA MATURIDADE À AÇÃO

O diagnóstico ganha valor quando se transforma em um plano de ação. A partir dos resultados, os pontos identificados são organizados em quatro grupos, permitindo definir o foco e os próximos passos da empresa.



MANTER

O QUE JÁ FUNCIONA BEM

Aspectos que funcionam bem e precisam ser preservados.

- ✓ Gera resultados consistentes
- ✓ É um diferencial competitivo
- ✓ Sustenta o desempenho atual
- ✓ Deve continuar recebendo atenção e recursos



PRESERVAR
O QUE FUNCIONA
É TAMBÉM ESTRATÉGIA.



CORRIGIR

O QUE PREJUDICA HOJE

Fragilidades que impactam o desempenho atual e exigem ação no curto prazo.

- ! Gera perda de eficiência ou resultados
- ! Causa retrabalho ou custos desnecessários
- ! Afeta a qualidade da entrega ou a experiência do cliente
- ! Exige ações corretivas imediatas



CORRIGIR
REDUZ RISCOS
E LIBERA POTENCIAL.



ESTRUTURAR

O QUE AINDA NÃO EXISTE

Capacidades inexistentes, mas necessárias para o próximo estágio de maturidade.

- + Será necessário para sustentar o crescimento
- + Amplia a capacidade da empresa
- + Cria as bases para novos ciclos
- + Exige planejamento e implantação



ESTRUTURAR
PREPARA A EMPRESA
PARA O PRÓXIMO NÍVEL.



DESENVOLVER

O QUE PODE IR MAIS LONGE

Áreas que já possuem estrutura, mas precisam evoluir para outro nível.

- ➔ Já funciona, mas pode ser melhor
- ➔ Existe base para avançar
- ➔ A evolução gera mais resultado e competitividade
- ➔ Exige iniciativas de desenvolvimento e melhoria contínua



DESENVOLVER
AMPLIA RESULTADOS
E GERA NOVAS OPORTUNIDADES.



DA ANÁLISE À TRANSFORMAÇÃO

**CLAREZA SOBRE O QUE FAZER HOJE
PARA CONSTRUIR O AMANHÃ.**

Priorizar é transformar diagnóstico em direção. Com foco, a empresa evolui de forma mais rápida, segura e sustentável.