



golubovy_CANVA

PRESSÃO POR RESULTADOS

EXECUTAR, CRESCER E EXPANDIR COM CONSCIÊNCIA REDEFINE ESTRATÉGIA DE EMPRESAS

Alta na abertura de negócios expõe fragilidades operacionais e impulsiona líderes a buscar crescimento sustentável e estruturado

Executar com velocidade, crescer com consistência e expandir com consciência passou a orientar decisões de empresários brasileiros diante de um cenário de abertura acelerada de empresas e aumento da pressão por resultados sustentáveis. Em 2025, o Brasil registrou mais de 3,8 milhões de novos negócios, segundo o Mapa de Empresas do Governo Federal, movimento que evidencia dinamismo econômico, mas também amplia os desafios de gestão e longevidade empresarial.

Valquíria Mendes, mentora de alta performance e empresária com mais de 30 anos de atuação no setor contábil, afirma que o problema não está na execução, mas na ausência de direção estratégica. Para ela, empresários executam muito, mas sem clareza. “Crescem rápido, mas não constroem base para sustentar esse crescimento”, diz.

O alerta ganha relevância diante dos dados de sobrevivência empresarial. Levantamento do Sebrae indica que cerca de 29% das empresas brasileiras encerram as atividades antes de completar cinco anos, muitas vezes por falhas de gestão, falta de planejamento e desorganização operacional.

Na avaliação da especialista, esse cenário revela um padrão recorrente. “A empresa cresce na mesma velocidade da consciência do líder. Se o empresário não evolui, o negócio perde consistência e tende a travar”, afirma.

A leitura parte da experiência prática acumulada ao longo de décadas, acompanhando mais de 600 empresas de forma recorrente. A partir dessa vivência, ela observa que crescimento acelerado, quando não estruturado, costuma gerar aumento de custos, retrabalho e perda de controle sobre a operação.



Valquíria Mendes

“A empresa cresce na mesma velocidade da consciência do líder. Se o empresário não evolui, o negócio perde consistência e tende a travar.”

Esse movimento também se conecta a mudanças no perfil das habilidades demandadas no ambiente corporativo. Relatório do LinkedIn Economic Graph, divulgado em 2025, aponta que competências comportamentais, como liderança, comunicação e capacidade de adaptação, estão entre as mais exigidas pelas empresas globalmente, superando habilidades puramente técnicas em diversas funções.

Na prática, o conceito de expansão consciente tem levado empresários a rever a forma como conduzem seus negócios. O primeiro passo passa pela definição de prioridades e clareza estratégica, evitando dispersão. Em seguida, a organização de processos permite escalar com mais controle. Por fim, o desenvolvimento do próprio líder se torna central para sustentar decisões e enfrentar ciclos de crescimento.

“A execução sem alinhamento gera desgaste. Quando o empresário entende o porquê das decisões, ele deixa de operar no automático e passa a conduzir o negócio com intenção”, afirma.

A mudança também impacta a forma como empresas contratam consultorias e mentorias. Cresce a busca por acompanhamento contínuo, que integre estratégia, comportamento e tomada de decisão, em vez de soluções isoladas. Segundo a mentora, a escolha exige critério. “Não adianta contratar alguém que entrega só técnica. O empresário precisa de estrutura mental e estratégica para sustentar o crescimento, senão ele volta para o mesmo padrão”, diz.

Os benefícios desse modelo aparecem na previsibilidade e na consistência dos resultados. Empresas que estruturaram o crescimento tendem a reduzir falhas operacionais, melhorar a eficiência e preservar a saúde financeira ao longo do tempo.

Por outro lado, a expansão desorganizada costuma produzir efeitos imediatos, como aumento de custos, sobrecarga de equipes e dificuldade de gestão. “Crescer por impulso pode até gerar faturamento no curto prazo, mas não constrói empresa sólida”, afirma.

Ao integrar execução, crescimento e consciência, empresários passam a construir negócios mais resilientes e preparados para oscilações econômicas. A lógica deixa de ser apenas fazer mais e passa a ser fazer com direção, consistência e capacidade de sustentar resultados.

“Alta performance não é sobre volume de trabalho. É sobre presença, clareza e consistência. Quando isso acontece, o crescimento deixa de ser um esforço e passa a ser consequência”, conclui.