



fizkes_CANVA



MENTORIAS EMPRESARIAIS

QUANDO E COMO ESCOLHER, POR QUE INVESTIR E O QUE REALMENTE DÁ RESULTADO?

Programas ajudam líderes a transformar empresas a partir de uma metodologia prática, aplicada e lucrativa

Nos últimos anos, o Brasil presenciou o avanço de um fenômeno silencioso, mas decisivo no ambiente empresarial: a ascensão das mentorias como principal estratégia de desenvolvimento para donos de pequenos e médios negócios. Impulsionado pela necessidade de soluções rápidas, aplicáveis e personalizadas, esse modelo de formação executiva já supera os cursos tradicionais em taxa de implementação prática. Segundo levantamento da Fundação Getulio Vargas (FGV), métodos bem estruturados têm 73% de aproveitamento real na rotina das empresas, contra 21% registrados em programas de pós-graduação.

Para Marcus Marques, especialista em gestão para pequenas e médias empresas e fundador do Grupo Acelerador, a explicação está na simplicidade com profundidade. “O empresário não tem tempo para teoria genérica. Ele precisa saber o que aplicar, como e onde está errando. Mentoria é isso: clareza, correção de rota e método com resultado. É por isso que funciona mais do que qualquer curso formal”, afirma.

Fundado por Marques há cinco anos, o Giants é hoje a maior comunidade de empresários de alto valor do país, com mais de 750 membros ativos e investimentos anuais que variam de R\$ 229 mil a R\$ 400 mil por empresa. A metodologia faz parte da estratégia da organização, que alcançou um valuation de R\$ 729 milhões com a venda de participação societária exclusiva a seus próprios clientes.

O programa é acessível apenas a quem já passou pela imersão “Acelerador Empresarial”, uma experiência de três dias que prepara o terreno para mudanças estruturais nos negócios. “O Giants é um compromisso com o crescimento real. É para quem quer parar de apagar incêndio e começar a liderar de verdade”, explica Marques.

A metodologia também oferece networking qualificado, treinamentos exclusivos e, mais recentemente, a possibilidade de aquisição de cotas societárias do próprio Grupo Acelerador. “Muitos dos nossos clientes se tornaram também sócios. Isso mostra que as entregas geram valor e que as pessoas querem



Yuri_Arcure_CANVA

participar do negócio de forma integral. Ninguém vira sócio de uma empresa que só vende discurso”, pontua.

O fundador do grupo acredita que o sinal de que um empresário precisa de mentoria não está apenas nos números, mas no comportamento. “Quando a empresa depende 100% do dono, quando o empresário vive apagando incêndio e não consegue planejar o futuro, é hora de buscar ajuda”, afirma. A sobrecarga constante, a dificuldade de sair da operação para pensar estra-

tegicamente e a ausência de tempo para focar no crescimento são indícios recorrentes em empresas que operam sem estrutura e sem orientação.

Outros sinais de alerta incluem estagnação no crescimento mesmo diante de muito esforço, dificuldade em formar ou reter equipe, falta de processos claros e replicáveis, decisões baseadas na intuição em vez de dados, e um ambiente desorganizado que gera desgaste contínuo. “Mentoria não é para quando a empresa quebra. É para evitar que ela quebre. É para corrigir a rota antes da crise. O empresário que entende isso chega mais rápido, com mais estrutura e menos desgaste”, destaca.

Cultura de crescimento compartilhado

Entre os diferenciais do Giants está a inclusão de sócios e equipes no processo de mentoria.

Patrícia Conceição, CEO da Ecoestilos, de Belém (PA), levou os sócios da família para participar da imersão. “Estar com a equipe, sendo mentorado junto, sentindo a energia, é fundamental para o crescimento de todos. O investimento vale cada centavo, porque conseguimos aplicar as estratégias de forma prática e coletiva”, relatou, após ver a empresa ganhar eficiência e liberdade para atuar de maneira mais estratégica.

O impacto também foi sentido por Sidney Montessanti, da Transnova Transportes, empresa com mais de 400 colaboradores em Goiás. “Já tínhamos missão e valores, mas agora tudo está mais estruturado. Finalizamos o planejamento estratégico para os próximos três anos com base no que aprendemos no Giants”, contou. Para ele, o diferencial está na solidez da metodologia e na clareza dos passos a seguir.

Já Vanessa Silva, da IPS Clínica, em Alphaville (SP), reforça que a transformação também chega à operação. “Aprendi a enxergar melhor as pessoas da equipe, entender seus perfis, melhorar os processos. Volto com mais preparo para contribuir com a cultura e os resultados da empresa”, finaliza.

Como escolher uma mentoria de alto valor?

Segundo Marcus Marques, o mercado de mentorias cresceu, mas exige cuidado na hora da contratação. “Tem muita promessa vazia sendo vendida. Se o mentor nunca teve uma empresa ou não entrega processo, está vendendo motivação, não solução”, alerta. Para ele, os empresários devem observar três pontos essenciais antes de fechar contrato:

- **Histórico real de transformação** – “Avalie os casos reais. Não basta dizer que atendeu mil empresas. Quantas melhoraram de verdade?”
- **Metodologia clara e replicável** – “Mentoria não é conversa inspiradora. É processo, é ferramenta. Se não tem passo a passo, não é mentor, é palestrante.”
- **Acesso direto ao mentor e à equipe** – “É preciso ter acompanhamento. Sem retorno e correção de rota, o empresário volta para o caos inicial.”

Além disso, a transparência contratual é fundamental: é necessário entender o que está incluso, a carga horária, o tipo de acompanhamento (individual ou em grupo) e os resultados esperados. Segundo o Procon-SP, o número de reclamações por promessas não cumpridas em mentorias aumentou 51% em 2023.

Em tempos de alta concorrência e pressão por resultados, Marques é direto: “O que dá mais resultado é aquilo que você consegue aplicar. E a mentoria bem feita entrega isso. Quem quer lucro, liberdade e crescimento sustentável tem que parar de estudar e começar a executar com método”, aponta.



Andranik_Hakobym_CANVA