



PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS  
QUE MAIS CRESCERAM EM 2021



<b>Introdução .....</b>	<b>3</b>
<b>Como 2021 afetou o mercado? .....</b>	<b>5</b>
<b>Quais são os setores que mais cresceram em 2021? .....</b>	<b>11</b>
<b>Como isso impacta o futuro dos negócios?.....</b>	<b>18</b>
<b>Como se adaptar a isso? .....</b>	<b>25</b>
<b>Conclusão .....</b>	<b>33</b>
<b>Sobre o Sebrae-PE .....</b>	<b>35</b>



# INTRODUÇÃO



**C**rescimento é coisa séria. À medida que as empresas crescem, elas conseguem obter diversos **benefícios subsequentes**, como mais participação de mercado, diferenciação em relação à concorrência, melhores margens financeiras e mais investidores.

Na prática, a verdade é que o crescimento empresarial é o reflexo de algumas variáveis, tanto internas quanto externas. É preciso tomar boas decisões ao longo do expediente, assim como buscar estar adequado às mudanças que ocorrem lá fora, como a transformação digital ou os ajustes sociais.

Em vista disso, companhias que querem crescer devem desenvolver uma forte capacidade de adaptação, objetivando manter-se na vanguarda. Isso exige diferentes atributos, como uma liderança com **mente aberta, um aprendizado contínuo e uma gestão da mudança**.

Ao longo deste material, ganhamos profundidade no assunto. Explicamos, por exemplo, quais alterações impactam o futuro das organizações e como se adaptar para crescer. Boa leitura!





COMO 2021 AFETOU O MERCADO?



**P**ara compreender os negócios que mais cresceram e as suas respectivas estratégias, é preciso compreender, na verdade, o ano de 2021. Isto é, torna-se fundamental entender os principais eventos e como eles afetaram e — afetam — **tanto o crescimento quanto a sobrevivência das empresas.**

Sem dúvidas, o evento que mais marcou 2021 começou ainda no ano de 2020. A pandemia da COVID-19 alcançou máximas históricas, promoveu novas medidas de distanciamento e afetou o funcionamento das organizações. Além disso, ela levou diversos empreendimentos ao fechamento.

À medida que o cenário vem sendo superado, graças aos esforços empregados na vacinação em massa e às políticas públicas, contudo, **novos desafios surgem.** A inflação, a corrosão do poder de consumo e o desemprego são alguns dos principais exemplos — todos com efeitos drásticos. Confira!





## Pandemia da COVID-19 e sua máxima

A pandemia ligada à COVID-19 teve graves avanços em 2021, com picos nos meses de março e de julho do mesmo ano. Isso, além de custar vidas, prejudicou muito as empresas. Várias tiveram as suas vendas afetadas, não conseguiram operar e precisaram fechar em definitivo.

Segundo uma [pesquisa](#) recente, nos últimos dois anos, sob efeito da pandemia, **cerca de 600 mil organizações tiveram que encerrar as atividades**. Dessa parcela, grande parte era formada por micro ou por pequenas empresas — o equivalente a 80,4% —, graças à dificuldade de financiar as suas operações e/ou de cobrir os seus custos.

Felizmente, com o avanço da vacinação, que também iniciou em 2021, os números ligados à disseminação da doença começaram a reduzir: menos infectados e, em certos estados, como São Paulo e Minas Gerais, [nenhum registro](#) de morte. Isso ajudou a aliviar as restrições impostas às companhias.





## Desafios macroeconômicos em emprego e inflação

A pandemia e o fechamento de empresas resultaram em alguns desafios macroeconômicos, como o aumento do número de desempregos e a corrosão do poder de compra. Efeitos que, novamente, **colocaram em xeque o ambiente de negócios.**

O primeiro trimestre de 2021 apresentou um alto número de pessoas não empregadas: **14,8 milhões de brasileiros** — uma taxa de desemprego de **14,7%**. Os meses seguintes foram marcados pelo recuo, sendo que agosto contou com uma taxa de 13,2%.

Outro ponto importante é que, em razão dos avanços em níveis de inflação, **o brasileiro perdeu poder de compra.** Nos oito primeiros meses de 2021, a inflação (medida pelo IPCA) subiu **5,9%**, uma das maiores altas das últimas décadas para o mesmo período.





## Demanda por negócios inovadores

Os desafios nas áreas da saúde, da política e da economia forçaram muitas empresas a mudarem. **Foi preciso repensar o modelo de negócio**, as ofertas aos consumidores e os canais de distribuição, entre outras coisas, de modo que as vendas fossem mantidas ou até ampliadas.

Nesse aspecto, 2021 exigiu negócios capazes de inovar, bem como executivos aptos a lidar bem com as mudanças. Empresas inovadoras conseguiram ganhar mercado, atrair novos investidores e encantar os seus clientes, **promovendo uma relação do tipo ganha-ganha**.

A título de exemplo, o índice [S&P 500](#), que aponta algumas das maiores e mais inovadoras corporações no mundo, cresceu cerca de 27%, desde o início do ano. Aqui no Brasil, o período é visto como promissor para startups, que podem ganhar o título de unicórnio e ver o seu valor de mercado superar US\$ 1 bilhão. Logo, **existe uma grande demanda por inovação**.





## Retomada dos níveis pré-pandemia

Em muitos setores, há um forte processo de recuperação. Para se ter ideia, dos 13 principais setores da economia, dez já retornaram ao nível anterior à pandemia. A produção de cimento, papel e plástico, por exemplo, se mostrou até superior ao ano de 2019.

Tais dados são animadores, indicam a resiliência da economia brasileira e geram esperança por dias melhores. Em termos de Produto Interno Bruto (PIB), **o Brasil deve crescer 4,88% em 2021 e cerca de 1% em 2022**, segundo o que aponta o Relatório de Mercado Focus.

Apesar da gradativa retomada da economia, **deve-se ter cautela**. O futuro ainda é bastante incerto e podem surgir surpresas negativas, assim como graves empecilhos ao ambiente de negócios. Por isso, é importante **gerenciar os riscos e criar um plano de ação**.



QUAIS SÃO OS SETORES QUE MAIS CRESCERAM EM 2021?



**2** 021 tem se revelado um ano de retomada. Vacinação, crescimento econômico e redução do número de desempregados são ótimas notícias. Paralelamente, alguns setores obtiveram grandes resultados e cresceram, **atraindo mais empreendedores e mais investidores.**

No entanto, quais setores são esses, afinal? É o que explicaremos ao longo deste tópico. Um bom exemplo são os serviços de Tecnologia da Informação. Com o avanço da digitalização, mais empresas e pessoas físicas demandaram alguns serviços, como segurança da informação e cloud computing.

Ao conhecer os segmentos que mais cresceram, é possível **aprender e melhorar os seus negócios**, além de projetar os próximos anos. Dessa maneira, você terá chances superiores de aproveitar as oportunidades, lucrar e expandir. Por isso, continue atentamente a sua leitura!







## Mercado de estética e cuidado pessoal

O setor de estética foi fortemente impactado pela pandemia. Muitas clínicas e centros de estética tiveram que fechar as portas ou reduzir o horário de funcionamento. Os gastos com [maquiagens](#) e itens de cuidado pessoal, como desodorantes, também caíram.

Entretanto, a partir do afrouxamento das medidas de distanciamento, **clínicas e centros retomaram as suas atividades**. Os consumidores também retomaram os investimentos em beleza e em cuidados pessoais, o que inclui depilação, perfumaria e itens de higiene pessoal.

Ainda em 2020, o setor de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos ([HPPC](#)) apresentou **um crescimento de 5,8%**. Os itens para tratamento facial tiveram resultados significativos e apresentaram um **crescimento de 91%**. Para 2021, as expectativas permanecem animadoras.

A consultoria [Grand View Research](#), por exemplo, aponta que o mercado de estética médica (que inclui determinados tratamentos, como botox e preenchimento labial, entre outros) deve crescer em torno de **9,8% ao ano**, até 2028, fazendo com que o mercado global quase dobre de tamanho.







## Serviços de Tecnologia da Informação

A Tecnologia da Informação (TI) foi uma grande aliada para a superação dos períodos mais graves da pandemia, assim como para promover o distanciamento social, sem que isso implicasse a paralisação econômica. Por isso, nos últimos anos, é um setor em destaque.

Na prática, **a área de TI é bem ampla**: engloba soluções, como bancos de dados, hardwares, softwares e redes de computadores, tanto domésticos quanto empresariais, além de todos os protocolos e mecanismos de segurança da informação. Ou seja, há muito o que explorar.

Conforme pesquisas, apenas no primeiro trimestre de 2021, o setor brasileiro de TI cresceu **15,7%**, em comparação ao mesmo período do ano anterior. Projeta-se, ainda, um crescimento total de 20% para este ano, **colocando o setor em uma posição bastante atraente**.

O maior desafio para a área talvez seja a aquisição de mão de obra qualificada. As empresas demandam diferentes talentos de TI, como programadores, cientistas de dados, gerentes de redes e especialistas em segurança. Sem eles, o crescimento pode ser inibido.



## E-commerce, marketplace e entrega

O e-commerce refere-se a toda a rede de comércio eletrônico. Isto é, vendas feitas por meio da internet, permitindo a efetivação de compras de forma não presencial. Graças às medidas de lockdown, o e-commerce ganhou tração e ainda conta com ótimas projeções.

No Brasil, os maiores players em e-commerce/marketplace são respectivamente: Mercado Livre, Lojas Americanas, Amazon.com, Casas Bahia e Magazine Luiza. Entretanto, **há uma enorme quantidade de lojas menores** que comercializam os mais variados tipos de itens.

Em termos numéricos, apenas em 2020, o e-commerce cresceu 41%, somando 194 milhões de pedidos. Para 2021, **estima-se um salto de 21%**, fazendo com que o mercado alcance novas máximas. Há, ainda, um consenso sobre o crescimento nos anos seguintes.

Dentro do comércio eletrônico, vale destacar o crescimento de toda a estrutura de entrega (delivery), fazendo com que os produtos cheguem até a casa dos clientes. Os consumidores demandam envios mais rápidos e precisos, o que também abre oportunidades de negócios.





## Mercado pet

Outro setor em franco crescimento é o mercado pet. Ele representa o conjunto de soluções para os animais de estimação, como cães e gatos. Na realidade, a área conta com diversos serviços, como banho, tosa, adestramento e veterinária, além de produtos e de alimentos.

No ano de 2020, mesmo com o forte avanço da pandemia, o setor teve um crescimento de **13,5%**, resultando em um faturamento multibilionário. Para 2021, ainda há uma estimativa de **crescimento de 13,8%** — sendo que apenas o segmento Pet Food deve gerar **R\$24,8 bilhões**.

Há muitos fatores que levam ao crescimento do segmento. No período pandêmico, as pessoas tiveram mais tempo com os seus animais, o que resultou em mais afeto e atenção. Além disso, cresceu o número de adultos que, por motivos variados, optaram por não ter crianças e escolheram cuidar dos animais — **a chamada “peternidade”**, resultando nos “pais” e “mães” de pets.

Felizmente, ainda existem muitas oportunidades lucrativas, além de espaço para inovação. Alimentação gourmet, creche para animais e cerveja para cachorro são alguns exemplos.





## Cursos e aprendizado online

A ideia de aprendizado ao longo da vida (lifelong learning) está em voga. Não existe idade ou hora para aprender e também não há um lugar específico. Os consumidores buscam, cada vez mais, plataformas de ensino a distância, como sites ou aplicativos mobile.

Para se ter ideia, somente no primeiro semestre de 2021, **o ensino a distância cresceu 9,8%**, resultando em milhões de alunos online. Existem ótimas expectativas para modelos de ensino digital ou híbrido (presencial + digital), em vista da sua flexibilidade e da qualidade.

Na prática, o ensino online pode ser síncrono ou assíncrono. O primeiro é aquele que ocorre ao vivo, de modo que aluno e professor possam interagir. O segundo é marcado por aulas gravadas e que não permitem a mesma interação, **mas resultam em um alcance maior**.

Nesse mercado, uma forte tendência é o chamado m-learning, que implica o aprendizado por meios móveis, como smartphones ou tablets. Algumas tecnologias, como realidade aumentada ou realidade virtual, também projetam oportunidades lucrativas para o futuro.





COMO ISSO IMPACTA O FUTURO DOS NEGÓCIOS?





Os anos de 2020 e de 2021 foram verdadeiros “testes” às pessoas físicas e jurídicas, promovendo profundas transformações na forma como consumidores e empresas se relacionam. Por esse motivo, é importante ficar atento aos impactos futuros.

**Pense nesses reflexos como mudanças que ainda estão por vir ou que já estão em curso** — e que podem transformar as regras do “jogo”. Um bom exemplo é a demanda por múltiplos canais de distribuição e de atendimento, bem como a experiência humanizada.

Empresas e empreendedores que conseguem antecipar os impactos futuros contam com uma boa vantagem competitiva, pois podem começar a trabalhar hoje mesmo. Dessa forma, ganham mais tempo e largam na frente. **Veja, a seguir, algumas mudanças.**





## Consumidores altamente conectados

O aumento da conectividade não é nenhuma novidade, mas o período de lockdown fez com que os consumidores migrassem mais rapidamente para o mundo digital. Sites, aplicativos e marketplaces registraram recordes em vendas e, como já dito, há ótimas projeções.

O relatório [The Future Shopper 2021](#), que conta com 28.000 entrevistas em 17 economias, revela que 73% dos consumidores consideram que, daqui em diante, **o comércio eletrônico será ainda mais importante em suas vidas**. Além disso, 63% planejam ampliar as compras digitais.

Essa mudança impacta de forma profunda o futuro dos negócios, afinal de contas, vendas digitais exigem uma melhor estrutura de TI, assim como novos mecanismos para a gestão e para a manutenção do empreendimento. Portanto, é crucial ter mais atenção à conectividade.



## Exigência por relações mais humanizadas

Apesar da digitalização, é útil destacar que os consumidores nunca estiveram tão exigentes com a qualidade da experiência de consumo. Seja na pré-venda, seja na venda, seja no pós-venda, os clientes desejam uma relação humanizada, próxima e funcional.

Isso pode ser traduzido com o modelo H2H, **que, em Inglês, significa human to human** (em tradução livre, “de pessoa para pessoa”). Os consumidores não querem uma experiência fria, como se estivessem conversando com robôs, mas uma relação próxima e personalizada.

Essa é outra mudança que certamente vai impactar o futuro dos negócios e que exige uma alta dose de equilíbrio. Por um lado, é necessário investir em digitalização e em automação; por outro, é essencial manter o “toque humano” da relação. **Sem esse equilíbrio, nada feito.**

## Modelos de negócio fora do lugar-comum

O conceito de modelo de negócio é muito importante, pois refere-se à forma como a empresa está estruturada para entregar e capturar valor do mercado. O modelo de negócio ideal varia em função de algumas coisas, sobretudo em relação ao **perfil dos clientes e aos produtos comercializados**.

Entre os principais, podemos destacar marketplaces, franquias, bens ou serviços por assinatura e softwares como serviços (SaaS). Tais modelos ganham cada vez mais participação no mercado e, daqui em diante, ainda deve emergir muita coisa nova.

Aqui, o desafio está exatamente em **modelar o seu negócio** para aproveitar as oportunidades do mercado. Muito mais que copiar as empresas líderes ou os empreendimentos que já estão operando, é preciso refletir sobre **como entregar e capturar valor do mercado** de forma diferenciada.





## Governança corporativa, social e ambiental

Outra grande mudança para o futuro está no nível de responsabilidade socioambiental das empresas. No período de pandemia, as organizações foram atuantes e ajudaram a aliviar a situação, doando recursos materiais e financeiros, como itens hospitalares.

Daqui em diante, exige-se uma atuação mais consciente e responsável das empresas, sejam elas pequenas, sejam elas grandes. Exatamente por isso, o conceito de ESG (environmental, social and governance) — em tradução: **governança corporativa, social e ambiental** — ganha destaque.

Esse é um impacto bastante positivo na realidade. Empresas responsáveis, **além de cuidarem bem das pessoas e do planeta**, conseguem melhores resultados econômicos e tornam-se mais atraentes às partes interessadas. Sendo assim, essa representa uma ótima iniciativa.





## Aprendizado ao longo da vida

Por muito tempo, as pessoas aprenderam de forma bastante pontual, como ao cursar o Ensino Fundamental ou ao iniciar uma graduação. A tendência, daqui em diante, é de que haja um modelo de aprendizado mais bem distribuído ao longo do tempo, como dito, **chamado de lifelong learning**.

Na pandemia, com mais tempo em casa, os indivíduos se matricularam em mais cursos livres, leram mais livros e acessaram mais blogs, tendo por intuito obter novos conhecimentos, como em negócios ou em investimentos. Isso, contudo, não é um hábito passageiro, é uma mudança real.

Essa alteração pode influenciar de muitas formas as empresas e a sua relação com as partes interessadas, sobretudo os clientes, os funcionários e os fornecedores estratégicos. **Entregar mais conteúdo, educar e orientar** pode ser o “combo” de itens-chave para a nova dinâmica comercial.





## Dinamismo nas relações de trabalho

Outra mudança significativa é o dinamismo do mercado de trabalho. Mesmo no período pós-pandemia, muitas empresas estimulam o modelo home office ou o anywhere office, sendo que esse último permite trabalhar em qualquer lugar. Há, também, mais posições híbridas.

O ponto é que essa flexibilização **pode mudar por completo as relações de trabalho**, gerando oportunidades para um maior número de talentos e fazendo com que as empresas contem com profissionais espalhados em **diferentes regiões do Brasil ou até no exterior**.

Se, por um lado, isso amplia a oferta de talentos; por outro, aumenta a competição entre as organizações para conquistar os profissionais mais qualificados. Logo, serão necessários mais investimentos em **atração, integração e retenção** de colaboradores talentosos.





COMO SE ADAPTAR A ISSO?



**M**udanças nem sempre são fáceis. Na verdade, **algumas vezes, são dolorosas** e exigem um alto grau de compromisso das equipes de trabalho. Mesmo assim, são essenciais. Negócios que não se adaptam não conseguem atender aos seus clientes ou superar os seus competidores.

Em vista disso, uma importante questão é: quais são as melhores estratégias para se adaptar e crescer? Apesar de a questão ser simples, **a sua resposta é complexa**. A adaptação exige uma mente aberta para compreender que o trabalho nunca está pronto, que há pontos para melhoria e que você pode estar errado, **então, é preciso se manter flexível e humilde**.

No decorrer dos tópicos seguintes, vamos apresentar algumas estratégias úteis para ajustar o seu negócio às mudanças, resistir aos desafios e crescer. Portanto, leia com muita atenção!





## Mantenha a mente aberta às mudanças

A gestão da mudança é uma temática em voga dentro das empresas. Proprietários, líderes e operários sabem que é preciso mudar de tempos em tempos, antecipando-se ou ajustando-se às transformações. Apesar do consenso, mudar pode ser bem desafiador.

Nesse aspecto, um primeiro passo é manter a **mente aberta às mudanças**. Isso significa nunca parar de investir no aprendizado, querer experimentar coisas novas e testar soluções fora do lugar-comum. Sem essa abertura, a alteração exigida nem mesmo será cogitada.

Um ponto importante é que essa **abertura segue o modelo top-down**, de modo que começa pelos líderes da empresa (topo) e desce até os profissionais da base. Caso a alta direção não forneça o exemplo, aceitando e lidando com o que sofreu modificações, os subordinados serão resistentes.





## Dê apenas um passo de cada vez

Grandes transformações podem causar paralisação. Por exemplo, promover a transição digital do negócio é algo complexo, que exige muito tempo, energia e inteligência. Se você pensa no trabalho como um todo, pode desistir antes mesmo de começar. Aí está um problema.

Portanto, transforme uma grande mudança em passos menores e mais fáceis de alcançar, **com prazos e padrões bem estabelecidos**. Essa fragmentação faz com que você e o seu time sigam na direção certa, com pequenos passos e recursos bem alocados. Assim, fica mais fácil.

Aqui, uma ótima ferramenta é chamada de OKR (do inglês “objectives and key results”). Seu propósito é **fragmentar objetivos maiores em resultados-chave**, que são entregas menores e mais fáceis. Desse modo, você poderá estruturar melhorar o seu próximo passo.

COMO SE ADAPTAR A ISSO?

## Gerencie bem os riscos do caminho

Por vezes, os gestores ignoram os riscos e gerenciam as suas rotinas de trabalho sem pensar no que pode dar errado. Isso é ruim, afinal, quando surge uma crise, todos estão desprevenidos. O ideal é contar com uma boa gestão dos riscos e com um plano de contingência.

Grosso modo, pense nos riscos como as possibilidades de surpresas negativas. Eles podem ser econômicos, financeiros ou operacionais, entre outros. Na prática, são acontecimentos que, se concretizados, **colocam em xeque a saúde e a sobrevivência do empreendimento**.

Para gerenciar os seus riscos, **comece por mapeá-los**. Aqui, a matriz de riscos é bastante útil, pois classifica-os com base em duas variáveis: probabilidade e impacto. Os piores apresentam alguma probabilidade, além de alto impacto negativo ao negócio.







## Mantenha o foco nas pessoas

Lidar com mudanças pode parecer algo frio. Falamos muito em tecnologia, riscos e planos, enquanto as pessoas são deixadas de lado. Isso é um equívoco. Na verdade, para mudar com sucesso, é importante adotar uma política do tipo people first; **isto é, pessoas primeiro.**

As mudanças e os avanços não são substitutos permanentes das pessoas, sejam clientes, sejam fornecedores, sejam funcionários. Na verdade, são complementos ao trabalho, de modo que os indivíduos consigam focar as tarefas mais **estratégicas, inovadoras e importantes.**

Portanto, nunca deixe as pessoas em segundo plano. Lembre-se de que negócios são, em sua essência, sobre o atendimento de necessidades humanas. Além disso, as organizações são feitas com pessoas, por pessoas e para pessoas. Levante a bandeira do people first.



## Construa uma equipe de ponta

Falando em pessoas, uma das tarefas mais importantes para lidar com mudanças e aproveitar oportunidades para crescer é: construir uma equipe de ponta. Profissionais bem **integrados, alinhados e motivados** fornecem entregas fora do lugar-comum.

Aqui, vale uma citação de **Ed Catmull, presidente da Pixar**: “Se você der uma boa ideia para uma equipe medíocre, ela irá estragá-la. Se der uma ideia medíocre para uma equipe brilhante, ela irá consertá-la ou jogá-la fora e propor algo melhor”.

Por mais experiente, inteligente e visionário que um líder seja, a verdade é que grandes mudanças não são conquistadas individualmente. É um trabalho conjunto que promove grandes avanços, seja nos negócios, seja na vida pessoal. Então, contrate, integre, motive e mantenha as pessoas certas.





## Lembre-se de que o seu negócio não é o seu produto

Em negócios, um dos artigos mais influentes é chamado “Miopia em Marketing”, escrito por Theodore Levitt e publicado na Harvard Business. A sua premissa é simples: líderes que focam demais o produto e **esquecem o negócio central** tendem a falhar.

Para ficar mais claro, imagine uma empresa de charrete. Em algum momento, esse veículo foi popular. Todavia, foi substituído por meios de transporte mais eficientes, como carros. Empresários demasiadamente focados no produto (charrete) que não compreendiam bem o seu negócio central (transporte) **deixaram de lidar com as mudanças** e fracassaram.

Portanto, reflita sobre o seu negócio central e acerca dos seus horizontes. Uma clínica de estética, por exemplo, tem como negócio central a beleza e o bem-estar — não a aplicação de botox ou o preenchimento labial, **que são os seus produtos atuais**. Lembre-se sempre disso.

## Promova a melhoria contínua

Manter-se competitivo ao longo dos anos é um grande desafio. Muitas empresas tentaram e várias falharam. Isso não significa que é impossível ou improvável, apenas que você precisa **trabalhar duro e continuamente**. Por isso, precisamos falar em melhoria contínua.

Em suma, pense na melhoria contínua como o processo de aprendizado e ajuste ao longo do tempo, de modo que fraquezas sejam tratadas e forças sejam nutridas. Assim, você conseguirá estimular o melhor das pessoas, bem como extrair o melhor dos processos e dos produtos.

O mais influente modelo de melhoria contínua é **chamado de ciclo PDCA**, um acrônimo de quatro palavras do inglês (Plan, Do, Check e Act). Ele **consiste em planejar o que deve ser feito** e, em seguida, executar e checar os resultados, por fim, agindo para corrigir o que não deu certo.





## Conte com a ajuda certa

Já falamos um pouco sobre a importância de colocar as pessoas em primeiro lugar e criar uma equipe de ponta, mas vamos tocar em algo adicional: contar com a ajuda certa, seja de mentores, seja de consultores, seja de empresas especializadas. **Uma boa ajuda faz toda a diferença.**

Aqui, você precisa considerar o seguinte: nem todo conhecimento está dentro da empresa. Na verdade, a sua força de trabalho conta com conhecimentos limitados e pode precisar de suporte. Por isso, **é preciso estar aberto aos talentos e às empresas de fora**, que podem atuar como parceiros, orientar passos importantes e ajudar a adotar as devidas mudanças.

Entre os principais, estão os **mentores, as empresas de consultoria e os órgãos de fomento** ao empreendedorismo. Tais profissionais e negócios já trilharam o caminho que você deseja trilhar, conhecem os desafios e podem compartilhar os seus erros e acertos.







CONCLUSÃO



**N**ote que o ano de 2021 foi bem desafiador, assim como 2020. **Os próximos anos também não serão exatamente fáceis**, afinal, o mundo muda a passos cada vez mais rápidos e lida com dinâmicas complexas. Então, é preciso estar bem preparado.

Mesmo com os desafios, contudo, alguns setores e várias empresas cresceram, como negócios do mercado pet, e-commerces, empreendimentos de estética e de cuidado pessoal, entre outros. Por um lado, esse crescimento reflete as mudanças no comportamento de consumo, que estão fora do controle do gestor. Por outro, **reflete boas decisões de modelagem de negócio**, de posicionamento e de gestão.

Para os próximos anos, **muitas alterações vão impactar os negócios**, bem como a forma como empresas e pessoas se relacionam. O consumo digital, a experiência humanizada, as novas dinâmicas de trabalho e a governança corporativa são alguns exemplos.

Exatamente por isso, é importante **investir na adoção das melhores práticas**. Comece por manter a mente aberta às mudanças, aceitando aprender e mudar ao longo do tempo. Além disso, é importante mapear os próximos passos, gerenciar os riscos, colocar as pessoas em primeiro lugar, contratar o time certo, focar o negócio e construir as parcerias mais adequadas.

Nesse último caso, é muito útil contar com parceiros experientes, **como o SEBRAE**. As nossas soluções incluem consultoria, educação corporativa e orientação de empreendedores, entre muitas outras. Então, **entre em contato com a gente para superar obstáculos e crescer**.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é **uma entidade privada desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e uma ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem a prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos empreendimentos**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.

