

# Parcerias e relacionamentos: abrindo portas para bons negócios

Por Rita Lessa



Em um mercado cada vez mais competitivo e com consumidores cada vez mais exigentes, o estabelecimento de parcerias torna-se um importante aliado para as empresas que desejam um diferencial competitivo. Parcerias empresariais não ocorrem somente em grandes empresas, mas também em micro e pequenas, trazendo inúmeros benefícios as mesmas.

Pode-se definir parceria como a cooperação entre diferentes organizações a fim de proporcionar benefícios mútuos entre as partes envolvidas. Trata-se de uma relação “ganha-ganha”, na qual as parceiras visam a elaboração de um projeto conjunto que resultará em lucro. Além disso, através das parcerias é possível otimizar os processos de algumas áreas da empresa, sem perder o controle acionário sobre ela.

As parcerias permitem às micro e pequenas empresas, sem grandes investimentos, penetrar em diferentes mercados, aumentar a participação no mercado em que já atuam e podem também contribuir para o crescimento e melhoria dos processos e tecnologias na organização.

É importante ressaltar que não existe um tipo ideal, um modelo correto de parceria, mas sim alianças adequadas às necessidades de cada empresa e aos seus objetivos. Assim como um novo empreendimento, as parcerias também necessitam de planejamento e estudos. É de grande importância que se realize pesquisas para avaliar a viabilidade da aliança, para que ela seja positiva para ambas as partes.



Outro ponto importante a ser destacado é que as parcerias devem estar embutidas nas estratégias da empresa, como um meio, mas não serem consideradas como o objetivo final. Elas são instrumentos facilitadores e otimizadores para alcançar o sucesso organizacional.

Portanto, os bons resultados de uma parceria dependem não só das condições do mercado e dos concorrentes, mas também da disponibilidade dos gestores das empresas parceiras em cooperar uns com os outros, agregando valor à aliança e havendo confiança entre eles e a consciência de que os objetivos a serem alcançados são semelhantes: alcançar o sucesso no mercado em que atuam.

Conhecer pessoas é muito importante para que as parcerias aconteçam. Por essa razão o profissional deve estar atento às suas redes de relacionamento. Observar a quem está conectado e analisar se essas pessoas o permite sentir-se em outro patamar, gerando oportunidade de vislumbrar outros pontos de vista.

Por essa razão, andarmos apenas com pessoas iguais a nós mesmos não é nada engrandecedor profissionalmente, não nos fará enxergar oportunidades diferentes do padrão. A dica é cultivar relacionamentos próximos com alguns clientes externos ou internos para compartilhar melhores práticas de gestão ou carreira.

Há momentos que é importante um olhar crítico, alguém que faça o papel do “advogado do diabo” alguém que avalie sua conduta, inspire e instigue o crescimento pessoal.

Pessoas que vêem oportunidade onde a maioria vê problemas é sempre inspirador. Um mentor, um amigo ou outro que inspire com o seu senso de observação as coisas positivas é um fator motivador de melhoria.

Lembre-se que para tudo isso dar certo é importante dar e receber, então lembre-se de dar a sua contribuição isso fará com que você seja um profissional mais completo, que gere a sua empresa de forma mais eficaz.