



Nuno Malheiro da Silva

Presidente do FOCUS group
nuno.malheiro@focusgroup.eu

Saber partilhar os riscos e os custos da operação conjunta, para poder colher igualmente os benefícios do sucesso, quando ele chegar e saber dar a liderança com humildade, a quem conhece o mercado e a melhor forma de agir, demonstra de forma clara as nossas intenções de parceria

As parcerias

Ao longo dos anos fui procurando salientar a importância de estabelecer parcerias para poder crescer, conquistar novos mercados ou novas áreas de negócios. Salvo honrosas exceções, os portugueses, apesar de afirmarem que estão disponíveis e interessados em estabelecer parcerias, muito dificilmente as conseguem implementar. Não está no ADN das pequenas empresas e dos seus líderes perderem a capacidade de decidir sozinhos e de chegarem a compromissos que lhes permita alcançar outro patamar.

No entanto tenho ficado surpreendido pela facilidade com que tenho conseguido estabelecer parcerias, principalmente fora de Portugal. Em cada mercado onde procuramos exercer actividade, aproveitar as redes de contactos dos nossos parceiros torna-se um exercício que beneficia todos. Se por um lado podemos aproveitar as vantagens que os nossos parceiros nos disponibilizam, por outro podemos potenciar, com a nossa experiência e o nosso “know-how”, o conhecimento local que dificilmente conseguiríamos obter em pouco tempo, e com muito menos custo e esforço.

O que é realmente fundamental, como em tudo na vida, é sermos honestos e sérios com os nossos parceiros de modo a garantir que eles possam confiar em nós, do mesmo modo que nós devemos confiar neles. Claro que existirá sempre um período de adaptação e de conhecimento mútuo, mas somos nós, que entramos num novo mercado, que temos que primeiro dar provas de ser merecedores da confiança que queremos que tenham em nós.

Saber partilhar os riscos e os custos da operação conjunta, para poder colher igualmente os benefícios do sucesso, quando ele chega e saber dar a liderança, com humildade, a quem conhece o mercado e a melhor forma de agir, demonstra de forma clara as nossas intenções de parceria. Temos que saber estar no nosso lugar e esperar que seja o nosso valor a sobressair como resultado do que demonstramos realmente saber fazer e não partir do pressuposto que é esse o ponto de partida. Temos ainda que saber dar valor ao trabalho do nosso parceiro e potenciar as suas virtudes. Foi por isso que o escolhemos.

Não podemos pensar que conseguimos acompanhar a actividade num qualquer país à distancia, mesmo tendo um parceiro local. A frequência da nossa presença e o facto de sermos vistos com os nosso parceiro e ele ser visto connosco é indispensável a que a parceria seja considerada séria.

Iniciar a actividade em novos países não está isenta de riscos, e as parcerias, por vezes, podem não resultar. Podemos ter desilusões, mas se tivermos a consciência tranquila que tudo fizemos para que a parceria resulte, certamente que será mais fácil virmos a encontrar o sucesso que procuramos.