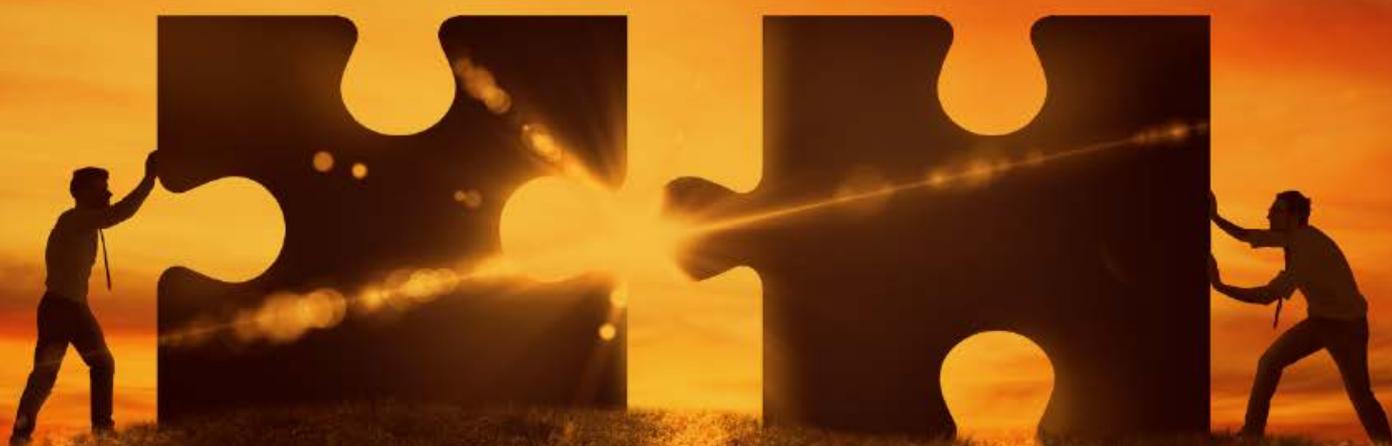




F2 MARCELO  
A2 COLLEONI



# GESTÃO ESTRATÉGICA SUSTENTÁVEL

Por que as melhores parcerias têm prazo  
de validade?

Neste conteúdo trago uma questão muito essencial, vamos falar sobre parcerias e responder uma questão provocante: Por que que a parceria tem prazo de validade? Por que parcerias eficientes têm um prazo de validade? Para isso, a gente vai responder algumas questões importantes:

1. Por que as parcerias não se sustentam?
2. Por que, às vezes, insistir em parceria é um erro?
3. O que fazer para manter a parceria ativa, beneficiando ambas as partes?
4. Quando identificar que a parceria já não é mais relevante?

### **Parcerias insustentáveis**

Esforço e recompensa - desequilibrados

É uma parceria onde não existe um ganha-ganha, onde o esforço de um e a sua respectiva recompensa estão desequilibrados. Esforço e recompensa, me esforço muito e não tenho uma recompensa, ou me esforço pouco e tenho muita recompensa. Nas duas situações, não existem nada que motivem as pessoas a continuarem nessa parceria. Então, essas parcerias são insustentáveis.

Já tive vários exemplos disso. Um exemplo, é uma Startup que criei com dois sócios e que a gente não conseguiu ir para frente porque os nossos momentos eram diferentes, tínhamos empregos e trabalhávamos em outras frentes simultaneamente com a startup e a gente não conseguiu viabilizar, porque hora um se esforçava mais, hora outro se esforçava mais e as recompensas não vinham. Isso se tornou insustentável. A gente se fala hoje, somos amigos, mas para negócio tem que ter algo que dê sinergia, que faça com que as pessoas se dediquem àquilo e vejam as recompensas, que todos possam ganhar, este contexto demonstrou um exemplo de parceria insustentável.

No outro modo, a gente insistir nem sempre é melhor. A gente começou até a insistir no começo, mas ao longo do tempo isso não se torna sustentável, acaba minando as nossas forças e as nossas energias, porque nem sempre existe uma equalização. Por um espaço curto de tempo, é até viável que consiga fazer, mas por um longo tempo se tornou impraticável. Por isso que a gente acabou rompendo a sociedade e a Startup deixou de existir.



## **INSISTIR NEM SEMPRE É MELHOR**

### ✓ **Os objetivos são divergentes**

Não adianta a gente insistir, se o meu objetivo é outro, no meu exemplo, se eu tinha o objetivo de fomentar a minha empresa, a minha própria empresa e não a startup, é outra coisa. As pessoas que estavam lá queriam fomentar a startup e eu não, os objetivos eram divergentes e, por serem divergentes, não adiantava insistir. As pessoas gostam de uma coisa ou gostam de outra, não existe todo mundo gostar das mesmas coisas. Seria ótimo, mas não é uma realidade. Os objetivos, quando não são coincidentes e são divergentes, inviabilizam uma boa parceria.

### ✓ **As necessidades não podem ser atendidas**

Tenho uma necessidade de fomentar meu negócio para ir para frente, mas não sou atendido, porque nem todo mundo tem. As minhas necessidades, quando não são atendidas na parceria, bem como de qualquer outro parceiro, se torna inviável, não adianta insistir. Se não tenho como atender uma necessidade, não adianta seguir adiante.



✓ **Não promove oportunidades**

Quando a parceria não promove oportunidade para todos crescerem, quando não gera oportunidade de horizonte de longo prazo, de alavancar o negócio e de fazer a diferença, esta parceria está fadada ao fracasso. Quando essas oportunidades não aparecem, é bom não insistir, avaliar a parceria e ajustar ou encerrar, porque não faz mais sentido ela existir.

✓ **O custo é maior que o benefício**

Tenho mais custos do que benefícios. Quando numa parceria a gente faz mais do que a outra pessoa, isso gera comodidade, uma certa insegurança e um desconforto que faz com que a gente largue. 'Já que é assim, vou fazer menos também'. A parceria não é viável nem para um nem para o outro.



✓ **Obrigatoriedade em manter a parceria**

Sou obrigado a fazer uma parceria de alguma forma, ou por questões de família, de um monte de coisas. 'Aquela pessoa não posso mexer, ela tem que estar ali, ela não pode sair'. Mas ela não tem competência, não entrega, não é uma parceira para o teu negócio, mas precisa estar ali. 'Já ficou tanto tempo aqui, não vou desligar essa pessoa agora' Quando a gente fica protelando as coisas, a parceria não existe mais, você só está fazendo um processo de conexão que não vai gerar nenhum fruto adicional, vai ser mais do mesmo. Isso não é viável para ninguém.

✓ **Quando o emocional ultrapassa o racional**

Quando tenho um pacote emocional muito mais forte que aniquila ou elimina por total o meu racional. O meu racional declara 'Essa parceira não existe mais', mas existe um fator emocional muito grande que preciso manter aquilo, 'Não porque uma vez a pessoa me ajudou'.

A gente tem que fazer o melhor possível para as parcerias perdurarem, mas se você não consegue, já tentou fazer de várias formas essa parceria viabilizar, ser viável para a empresa, não existe mais nada o que fazer, tome uma decisão.



A questão emocional vai interferir de forma negativa, porque já não existe mais, as pessoas não se relacionam mais, a parceria não existe como deveria ser de fato.

Reconhecimento e valorização das pessoas, isso tem que ser levado em consideração sempre, mas a parceria tem um prazo de validade porque ela é boa para as duas pessoas em um determinado momento. A partir do momento que uma das pessoas não participa ativamente na parceria por algum motivo, isso deixou desistir.

Pense em como fazer isso de forma diferente. Promova a parceria para que ela insista na sua viabilidade, mas insista naquilo que é viável para ser alcançado. **O que já não é, é uma questão de decisão.**

## **PARCERIAS SUSTENTÁVEIS**

### **✓ Alinhamento de propósito**

Constantemente alinhar o propósito. Propósito, objetivos e metas iguais, muito acordados entre todos. Isso vai fazer a diferença para você mostrar e buscar um objetivo comum e que possam todos contribuir para aquilo. Todos sabem o seu papel, as suas responsabilidades e porque estão fazendo aquilo.



✓ **Acordos e responsabilidades claros**

Meu acordo dentro da parceria é esse, o seu é esse e a gente tem uma responsabilidade clara assumida para que isso viabilize e aconteça.

✓ **Ajustes rápidos**

Qualquer falta de alinhamento, qualquer insegurança e qualquer processo que não viabilize aquilo de alguma forma, faça ajustes rápidos. Voltando ao meu exemplo, tentei fazer vários ajustes rápidos com as outras pessoas, a sociedade, a parceria constituída naquele momento, tentou também fazer por várias formas ajustes rápidos, mas não foram eficientes, infelizmente.

✓ **Conexão contínua**

Um grande erro das empresas é captar clientes, mas não fazer nada para mantê-los. Da mesma forma, consigo viabilizar e captar parcerias adequadas, encontro pessoas que entendem o propósito, tem os mesmos objetivos e metas. Essa conexão, no começo, é muito forte. Se não mantenho essa conexão ativa, ela vai esfriando até deixar de existir.

✓ **Foco no curto prazo apenas**

Para você alinhar essa conexão com a visão de propósito a longo prazo e com foco no curto prazo para que essa parceria esteja alinhada, azeitada para fazer e atingir os objetivos que foram estabelecidos.

Essas são as parcerias que são sustentáveis para você colocar em prática.

**Lembre-se:** alinhamento, acordos e responsabilidades, ajustes refinados, conexão contínua, foco no curto prazo alinhado com propósito a longo prazo.



## A HORA DE ROMPER A PARCERIA

### ✓ Não há perspectivas a médio e longo prazos

As pessoas não veem futuro, não se estabelecem e não se projetam no futuro. Vou dar um exemplo: quando sai da minha carreira corporativa depois de 22 anos dentro de uma multinacional, já não via mais futuro pra mim.

Não que empresa não propiciasse isso, eu que não via futuro para mim lá dentro. Por causa disso, acabei tomando uma decisão de sair da organização. Avaliei que a parceria não era tão boa para mim. Ela foi muito boa durante 22 anos, aprendi demais, faria tudo de novo.

Reconheço extremamente o aprendizado, a minha experiência profissional, a minha bagagem. Sou o que sou hoje graças a troca, a essa parceria que tive no mundo corporativo.

Reforço, faria tudo novamente. Só que eu não via mais uma projeção a médio e longo prazos. Então, acabei me desvinculando.



✓ **Propósitos são divergentes**

Quando não existe o mesmo propósito da outra pessoa, não tem como fazer. É igual a um casamento. Se o casamento não é uma conexão comum, um propósito de família das pessoas que estão naquela parceria, já não existe mais. Propósitos divergentes, está na hora de avaliar se o seu propósito é o mesmo das pessoas, se estão alinhadas para manter a parceria, se não, está na hora de você reavaliar.

Quanto tem culturas divergentes: a minha cultura é divergente da outra cultura.

Um exemplo, uma cultura mais de resultado, uma cultura de curto prazo contra uma cultura mais a longo prazo. Quando é comando e controle, quando é alinhamento, autonomia e responsabilidade, quando existem culturas diferentes, esses processos são prejudiciais para a parceria.

É hora de você avaliar e, se necessário, romper ou reajustar essa parceria da melhor maneira possível.



✓ **Benefícios externos, não sistêmicos**

Tentar sustentar a parceria com contagotas, benefícios que precisa ser gerado constantemente. E se não é sistêmico, esquece, é uma questão de tempo.

Tenho clientes que começaram a fazer o processo de parcerias, a parceria começou esfriar e um lado que era mais interessado, tinha mais capital envolvido, mais riscos envolvidos naquele processo, começou a trazer mais elementos externos como motivação, mais ações, mas quando não existe um processo sistêmico, onde o benefício da parceria não está dentro do contexto de fazer parte daquele processo, esqueça, isso não vai para frente.

De fato, essa parceria não perdurou, foi uma questão de tempo até a pessoa começar a entender 'Ou eu faço um processo sistêmico ou vou ficar nesse looping contínuo, tentando trazer motivos, benefícios para a pessoa acreditar no que ela já não acredita mais'.

Está na hora de você avaliar e reavaliar e realmente pensar em encerrar.



## COMO COLOCAR EM PRÁTICA

### ✓ **Alinhe claramente o propósito**

Alinhamento é uma palavra crucial, chave para a boa gestão de hoje, com resultados efetivos, processos sistêmicos, pensando no curto, no médio e no longo prazos.

### ✓ **Acompanhe as parcerias**

Não largue, não deixe a parceria morrer. A parceria no início é muito forte, faça com que essa força permaneça por mais tempo. Boa parte das parcerias morre por questões de não acompanhamento, não haver uma conexão direta com as pessoas e isso acaba prejudicando a parceria.

### ✓ **Defina e redefina objetivos e metas**

A parceria foi criada com um contexto. Hoje, em um mercado muito dinâmico, novas tecnologias, comportamento do cliente e do colaborador mudam constantemente. A mudança é uma variável que a gente não controla e vai existir continuamente.



✓ **Avalie e reavalie os benefícios para ambas as partes**

Avalie e reavalie se os benefícios são claros e estão equilibrados para ambas as partes.

✓ **Capture e identifique necessidades e oportunidades**

Traga necessidades e oportunidades para que isso viabilize essa conexão entre a parceira. Viabilize a questão das necessidades gerando oportunidade.

## **PROVOCAÇÃO DO CONTEÚDO**

Queria trazer uma provocação muito importante. Vejo claramente, vou retomar o meu exemplo quando me desvinculei da área corporativa. Muitas pessoas queriam ter a minha coragem, mas poucas pessoas realmente não olharam para si e identificaram claramente que existem saídas para uma parceria que não é mais vantajosa. Porque quem me fala **‘Queria ter a tua coragem para largar tudo e começar a fazer uma coisa que eu gosto’** é porque entende que a parceria não existe, que a parceria que está lá é desgastante, não é benéfica para ambas as partes.

É uma questão de decisão. A provocação é:

**“Se sua parceria resulta em ganhos maiores para uma parte apenas, reavalie a parceria e, se necessário, encerre.”**

Reavalie constantemente, parceria é um processo muito rico, fantástico, porque traz novos capitais intelectuais junto com o meu e, assim, sou muito mais eficiente do que sozinho.

Parcerias ganha-ganha são excelentes oportunidades para desenvolver negócio, inovação, criatividade e uma série de coisas que vão trazer benefícios para sua organização.

Não deixe a parceria para trás, faça com que ela exista com força e conexão ganha-ganha.

