RUFANDO BOMB NEWS Notícias sem rodeios

Segunda-Feira, 16 de Novembro de 2026

Parcerias estratégicas expandem mercados

MÁRIO QUIRINO

Mário Quirino

Em 2024 o Brasil registrou um recorde histórico de 2.273 pedidos de recuperação judicial, superando os números observados durante a pandemia. Este aumento de 61,8% em relação a 2023 reflete os desafios enfrentados pelas empresas no atual cenário econômico.

Para mitigar esses riscos é essencial que os empresários adotem estratégias proativas. Parece clichê, mas a *humildade* é uma delas, afinal é preciso reconhecer a necessidade de ajuda.

Diversos empresários relutam em buscar auxílio externo, acreditando que o conhecimento que os trouxe até aqui será suficiente para os desafios futuros. No entanto, em um mundo cada vez mais BANI (frágil, ansioso, não linear e incompreensível), a única certeza é a mudança constante. Por exemplo, o ChatGPT, que inicialmente se destacou como uma ferramenta de inteligência artificial única, agora enfrenta concorrência de diversas alternativas mais acessíveis. Reconhecer a necessidade de adaptação e buscar consultoria especializada pode ser crucial para a sobrevivência empresarial.

Entender que o aprendizado é contínuo é outra forma de se manter no mercado. Após concluírem a formação acadêmica, alguns empresários cessam suas atividades de aprendizado formal. Contudo, o mercado está em constante evolução, exigindo atualização constante. Participar de cursos de educação continuada, workshops e seminários pode proporcionar insights valiosos.

Estabelecer parcerias estratégicas também é uma tática eficiente para proteger seu empreendimento. Grandes empresários não veem apenas concorrência, mas enxergam oportunidades na colaboração. Formar parcerias pode facilitar a entrada em mercados específicos e a complementação de competências. Alianças estratégicas podem permitir o compartilhamento de recursos, conhecimentos e fortalecer a posição das organizações parceiras no mercado.

Focar na gestão financeira também é vital para a manutenção da saúde dos negócios. Muitos pequenos empreendedores desconhecem seus custos operacionais, o que pode levar a decisões equivocadas. Ferramentas de controle financeiro, como softwares de gestão, podem auxiliar no monitoramento de despesas e receitas. Além disso, contar com a assessoria de profissionais de contabilidade pode proporcionar uma visão clara da saúde financeira do negócio, permitindo ajustes necessários antes que a situação se torne crítica.

Adotar essas estratégias pode ser determinante para a sustentabilidade e o crescimento das empresas em um ambiente econômico desafiador.

Parcerias estratégicas são uma forma inteligente de expandir mercados e fortalecer marcas. A união das marcas Havaianas e Gucci é um ótimo exemplo. Uma colaboração entre a empresa Havaianas, conhecida por

suas sandálias acessíveis e populares e a Gucci, marca de luxo italiana, elevou o status da Havaianas permitindo que ela entrasse no mercado de alta moda, enquanto a Gucci trouxe um toque mais casual e descontraído para seu público.

Outra cooperação empresarial de sucesso foi firmada entre o McDonald’s e a Nutella, para a criação de sobremesas e lanches exclusivos, unindo o prestígio da marca de creme de avelã com a popularidade do McDonald’s. Isso gerou novos produtos altamente desejados, resultando em aumento das vendas para ambas.

Lição para Pequenos e Médios Empresários

Nem todo acordo precisa ser feito somente entre gigantes comerciais. Pequenos e médios empresários podem estabelecer parcerias estratégicas e compartilhar público-alvo. Uma academia pode se associar a uma loja de suplementos. Uma confeitaria pode fazer doces exclusivos para um café local. Empresas de delivery podem compartilhar logística com restaurantes. Ou seja, parcerias inteligentes permitem crescer sem precisar reinventar a roda!

Mário Quirino é *especialista em Desenvolvimento Humano e Diretor Executivo do BNI Brasil em Mato Grosso.*