

---

## Níveis de colaboração

### “Time que está ganhando não se mexe?!”

Quando há colaboração (interna), conhecemos bem o nosso time, há maior comprometimento nas entregas, maior confiança na relação entre os colaboradores, sinergia em torno dos objetivos, metas, resultados, ..., tudo foi melhor. E certamente o líder exerce um papel crucial de liderar a equipe.

Quando estamos numa parceria de longo prazo, os líderes também exercem grande papel para sustentar tal relação. Porém deparamos, às vezes, com cultura diferente, mudança de objetivos de uma das partes, mudança de membros na equipe. Daí surgem os grandes desafios nesta relação ganha-ganha.

Abaixo são sugeridos 3 níveis de colaboração. Este processo colaborativo deve ser visto de forma sequencial (níveis), embora os mecanismos de controle e dicas (em cada nível) poderão variar de empresa para empresa.

### Nível 1 – Colaboração Interna (entre os colaboradores da Empresa)

**Primeiro devemos ter uma boa colaboração interna, com base principalmente na confiança e comprometimento dos colaboradores com os valores da empresa, para depois buscar relações de parceiras de longo prazo.**

*- Alinhamento das atividades funcionais dentro da empresa.*

Este talvez seja um dos maiores desafios. Por exemplo, já presenciei várias situações em que o setor de compras não estava alinhado com o de logística, causando “ganhos” na compra e prejuízos com a falta de lugar adequado para armazenagem do produto. Num hospital, por exemplo, o setor de cirurgia não estava alinhado com o setor de estoque, implicando falta de produtos/equipamentos para cirurgias de urgência.

*- Reuniões frequentes com participação de todos os envolvidos.*

Já participei de várias reuniões em que faltavam gestores que deveriam estar envolvidos na negociação. Exemplo, quando se tem uma operação envolvendo o time de transporte, mas a parte de sinistro não participa. Equipe médica frequentemente podem não participar/não interagir com setores adjacentes.

*- Definir metas, grupos de trabalho, delegar funções, etc.*

Embora para muitas empresas, questões de liderança estejam bem resolvidas, para outras, definir metas e delegar funções podem ainda ser um desafio.

**Sem estas premissas, não é possível avançar em uma negociação de longo prazo, de forma colaborativa.**

---

## Nível 2 - Conhecimento do parceiro

Antes de colaborar (ter uma relação de longo prazo) com o seu parceiro em busca de objetivos comuns, é preciso conhecer bem o seu parceiro. Para isto, eu sugiro:

- *Mensurar os ativos específicos da empresa parceira, assim como os riscos de investimentos em conjunto, saúde financeira, etc.;*
- *Observar a estrutura para atendimento dos concorrentes;*
- *Observar o volume de vendas, número de funcionários, quantidade de clientes atendidos, capacidade para responder aos períodos de alta demanda e de situações urgentes;*
- *Mapear as tecnologias de automação usadas nas operações com outros parceiros.*

Quando as empresas têm assimetria organizacional, em que escalas e poder na cadeia são extremamente diferentes, há uma dificuldade maior de colaboração. Portanto, a dica é:

**=> Realizar visitas técnicas, mapear as potencialidades e dificuldades do parceiro; realizar um cronograma de reuniões frequentes ao longo do ano antes de firmar um acordo colaborativo.**

## Nível 3 – Colaboração externa

Tendo uma colaboração interna e conhecer bem com quem pretende estabelecer uma parceria ganha-ganha, é hora de fazer um check-list para verificar se compensa tal parceria.

Abaixo estão algumas dicas, mas certamente há vários fatores que poderão ser analisados, envolvendo custos, benefícios e riscos.

- *Mensurar a frequência das transações (se, na prática, as relações com o parceiro são frequentes);*
- *Quantificar a incerteza nas renegociações, quebras de contratos e falta de comprometimento nas transações diárias - isto é importante para mensurar a confiança na relação;*
- *Atualizar sempre o histórico de relacionamento;*
- *Elencar os benefícios e entraves da colaboração.*

---

**Outras dicas:**

=> Treinar membros da equipe para lidar com parceiros específicos pode ser uma boa, pois a falta de colaboração interpessoal pode dificultar a colaboração entre as empresas. Várias mudanças na liderança podem levar a um desequilíbrio entre as relações de parceria, mesmo diante de processos bem estruturados.

=> Discutir os resultados com os parceiros; definir projetos e objetivos estratégicos em conjunto; definir prazo de revisão dos acordos; reavaliar a proposição de indicadores de desempenho para o processo de colaboração.

=> Vários projetos não avançam por há falta da participação da alta gerência nas discussões; assim como disseminar a decisão para os cargos de menor relevância.

=> Promover ou participar de seminários/eventos esportivos e de outras atividades sociais de forma conjunta.

Quer saber mais, vamos bater um papo! Podemos ajudar você a mensurar este processo colaborativo, tanto interno quanto externo. A colaboração é crucial para uma tomada de decisão em grupo mais assertiva.

Contato: 015 99811-4896