

## Área: Relações entre Parceiros de Negócio

**Temas: Abuso de Posição Dominante / Lealdade entre Parceiros de Negócio / Gestão da Reputação / Gestão de Crises de Relacionamento**

**Título: Lealdade entre parceiros de negócio**

### Introdução

Você é o Presidente do Conselho de Administração de uma empresa de média dimensão no sector da construção. A sua empresa ganhou um concurso lançado pela **Medic**, uma empresa farmacêutica multinacional, para a construção de um edifício industrial.

A sua empresa (o **Empreiteiro**) tem uma boa reputação no seio de todas as partes interessadas: clientes, subempreiteiros e concorrência.

### Parte 2

Você já começou as obras de construção mas a **Medic** pede-lhe, entretanto, que utilize dois subempreiteiros específicos: um **Fornecedor de Cimento** e um **Fornecedor de Tecnologia** especializados em sistemas de serviço público.

Normalmente, o empreiteiro deveria poder seleccionar os seus subempreiteiros. O primeiro conta-se entre os seus fornecedores habituais (o Presidente do Conselho de Administração é seu amigo pessoal) mas o segundo é-lhe relativamente desconhecido.

1. O que pensa da situação?
2. Se fosse **você** aceitaria, ou decidiria não utilizar um (ou ambos) dos subempreiteiros sugeridos e arriscar-se a arruinar o relacionamento positivo que conseguiu construir com a **Medic**?

### Parte 3

Tendo em conta a importância do projecto, você decidiu não levantar obstáculos e trabalhar com ambas as empresas.

Depois de assinado o contrato, o **Fornecedor de Tecnologia** sugeriu o uso de uma nova tecnologia, com benefícios para a **Medic** pois é uma opção mais barata e com melhor qualidade, especialmente porque utilizará um novo tipo de cimento. Você pede a opinião do seu departamento técnico, que sabe pouco sobre a nova tecnologia mas tende a ser-lhe favorável.

Sendo assim, você dá luz verde. Negocia com o **Fornecedor de Tecnologia** a divisão entre os dois do que se vai poupar (cerca de 20%), metade para cada um, e ambos estão satisfeitos.

A seguir, começa a negociar novas condições com o **Fornecedor de Cimento** mas confronta-se com alguma resistência da sua parte: o Gestor de Conta fica bastante aborrecido, especialmente porque a nova alternativa lhe vai render uma comissão de venda mais reduzida. Ele tenta pressioná-lo mas você não lhe dá atenção.

No dia seguinte de manhã, recebe um telefonema da **Medic** e percebe que o Gestor de Conta do **Fornecedor de Cimento** os contactou directamente, insistindo em que a nova alternativa é tecnicamente inadequada e sugerindo que você planeava mudar os materiais sem informar a **Medic**.

Você encontra-se numa situação difícil: a sua reputação na **Medic** está em jogo e a sua relação comercial com o **Fornecedor de Cimento**, bastante antiga e com benefícios mútuos até hoje, também está em risco.

3. O que pensa da situação?
4. Deveria ter informado a **Medic** da nova solução técnica?
5. Deveria ter-lhes entregue uma parte do que se iria poupar?
6. O que pode ser feito para salvar a relação com o **Fornecedor de Cimento**?

### Parte 4: O que aconteceu a seguir (Opcional)

O **Empreiteiro** teve que pedir ajuda ao **Fornecedor de Cimento** para demonstrar à **Medic** as vantagens da nova tecnologia.

O Presidente do Conselho de Administração do **Empreiteiro** acordou com o Presidente do Conselho de Administração do **Fornecedor de Cimento** as condições mínimas para continuar a trabalhar com eles: substituição imediata do Gestor de Conta e pagamento de quaisquer danos financeiros sobrevenientes.

Desde então, o **Empreiteiro** assina um acordo de sigilo com todos os seus subempreiteiros, com graves penalizações para situações semelhantes a esta.