

A arte de crescer em rede

written by Tereza Oliveira | 9 de Abril, 2026

OCIDADÃO
Journalism & Law

OPINIÃO
Tereza Oliveira



Durante muito tempo, o mundo dos negócios habituou-se à ideia de que crescer era, sobretudo, uma conquista individual. O mérito pessoal, a capacidade técnica, a persistência e a visão estratégica sempre foram, e continuam a ser, pilares fundamentais de qualquer trajecto profissional ou empresarial. No entanto, a realidade contemporânea tem vindo a demonstrar, com cada vez mais clareza, que nenhum crescimento verdadeiramente sólido se sustenta no isolamento. Crescer, hoje, exige também saber conectar, colaborar, partilhar e reconhecer que as oportunidades mais valiosas raramente nascem de portas fechadas, mas sim de relações certas, construídas nos contextos certos.

É precisamente nesta perspectiva que iniciativas como o Douro Business, integrado na rede Parcerias & Negócios, assumem uma importância cada vez mais relevante no actual ecossistema empresarial português. Mais do que encontros formais entre

profissionais, estes espaços representam uma nova forma de pensar os negócios: menos centrada na lógica fria da transacção e mais orientada para a construção de confiança, proximidade e valor mútuo. Num mercado onde a diferenciação já não se faz apenas pelo que se vende, mas também pela forma como se comunica, se posiciona e se relaciona, pertencer a uma comunidade empresarial activa tornou-se, em muitos casos, uma verdadeira vantagem competitiva.

Não é por acaso que o ambiente em que estas relações acontecem assume também um papel determinante. O Restaurante Golfe Quinta do Fojo, escolhido para acolher esta nova dinâmica, oferece precisamente esse equilíbrio raro entre sofisticação, conforto e autenticidade. Existem lugares que favorecem a conversa, a escuta, a partilha e a criação de pontes. E é justamente nesses ambientes que muitas ideias ganham forma, muitas oportunidades se revelam e muitos negócios encontram o seu ponto de partida. Porque, na prática, o networking de qualidade não acontece apenas entre cartões de visita e apresentações apressadas. Acontece quando existe espaço para a conexão humana, para a escuta genuína e para o reconhecimento de interesses e valores comuns.

Num tempo em que tantas empresas procuram crescer, inovar e consolidar a sua presença, torna-se essencial compreender que a expansão não começa apenas nos mercados, mas nas relações. Uma rede empresarial forte não serve apenas para gerar contactos. Serve para ampliar horizontes, acelerar processos, fortalecer reputações, criar visibilidade e, em muitos casos, abrir caminho para novas geografias e novas possibilidades de internacionalização. Para empresários e profissionais que desejam levar os seus produtos, serviços ou marcas mais longe, estar inserido numa comunidade activa, estratégica e colaborativa pode representar um dos passos mais inteligentes e sustentáveis para evoluir com consistência.

A parceria com o Jornal O Cidadão acrescenta, neste contexto, uma dimensão particularmente relevante: a da voz, da

visibilidade e da valorização pública das iniciativas, dos projectos e das pessoas que constroem este movimento. Quando o empreendedorismo encontra espaços de comunicação que o reconhecem e amplificam, cria-se uma dinâmica mais robusta, mais inspiradora e mais transformadora para todos os envolvidos. O Douro Business afirma-se, assim, não apenas como mais um grupo de networking, mas como um espaço de pertença, crescimento e visão partilhada. Um convite dirigido àqueles que compreendem que, no mundo dos negócios, as maiores evoluções continuam a acontecer quando encontramos os parceiros certos para caminhar connosco.