



## Alianças Estratégicas na sua empresa

Daniela Ramos Teixeira

No [artigo anterior\\*](#), falamos sobre parcerias estratégicas e redes de cooperação empresarial. Dando continuidade a este assunto tão relevante para os tomadores de decisão nas empresas, vamos explorar o universo das alianças estratégicas.

Aliança Estratégica não é novidade no ambiente de negócios, embora tenha se proliferado apenas na década de 90. Um exemplo é a Chevron e a Texaco que decidiram estabelecer uma aliança estratégica em 1936.

No início, as Alianças Estratégicas eram em menor número e bastante limitadas. As empresas não tinham grandes preocupações com os seus concorrentes e, muitas vezes, apenas um diferencial era o suficiente.

Ao longo de todos esses anos, vários foram os autores que conceituaram Aliança Estratégica. Dentre eles:

- Forma de cooperação entre empresas que surgiu a partir do acirramento da concorrência em nível global. (GUERRINI; SACOMANO, 2002)
- Associações para fomentar interesses comuns dos seus membros, ou os acordos entre empresas, que vão do suprimento de componentes à pesquisa e desenvolvimento, e à produção e comercialização. (YOSHINO; RAGAN, 1997)

\* <http://www.revie.com.br/site-artigo?id=104>



- Parcerias entre firmas, em que seus recursos, capacidades e competências essenciais são combinadas para perseguirem interesses mútuos ao projetar, manufaturar e distribuir bens ou serviços.

(HITT; IRELAND; HORKISSON, 2003)

Importante destacar que os autores citados destacam a cooperação, os interesses comuns e a combinação de recursos, capacidades e competências entre empresas. E uma Aliança Estratégica só alcança resultado se juntar todos esses fatores!

### **O que mudou a partir da década de 90?**

Na década de 90, as Alianças Estratégicas começaram a ganhar maior espaço nas empresas e, principalmente, na estratégia empresarial, impulsionadas:

- pela globalização dos mercados;
- pela aceleração das mudanças tecnológicas;
- pela necessidade de novas capacidades para as empresas serem bem sucedidas;
- pela escassez dos recursos e
- pela intensificação da competição nos mercados.

### **Importância das Alianças Estratégicas no Cenário Empresarial**

As Alianças Estratégicas conquistam a atenção dos executivos. Um assunto diretamente relacionado é a Internacionalização que passou a ocupar maior espaço na agenda estratégica dos dirigentes para o crescimento e o desenvolvimento sustentável.



O processo de Internacionalização das empresas é crescente e não são apenas as grandes empresas que decidem se internacionalizar. Hoje, temos exemplos na indústria brasileira de PMEs (pequenas e médias empresas) de setores como o calçadista que se capacitam e partem para a internacionalização se fortalecendo em agrupamentos de redes de cooperação empresarial.

Outra questão que merece destaque sobre a importância das Alianças Estratégicas é que os rápidos desenvolvimentos tecnológicos levam a ciclos de vida de produtos mais curtos, exigindo resposta e demanda. O estabelecimento de uma Aliança Estratégica pode ajudar a preencher esse gap.

Ainda sobre soluções e produtos, hoje, há uma maior demanda por soluções sistêmicas que envolvem diversos tipos de competências e ofertas de produtos/serviços. As empresas devem pensar se vale a pena desenvolver toda a oferta de soluções ou se não seria mais vantajoso estabelecer uma Aliança Estratégica com um ou mais parceiros.

Para finalizar, em tempos de 'co-opetição' (competição com cooperação), uma Aliança Estratégica pode ser essencial para criar mecanismos de defesa em relação aos concorrentes. Com a emergência de muitos novos concorrentes em praticamente todos os setores, o estabelecimento e a manutenção de Alianças Estratégicas ajudam a neutralizar a concorrência em relações *win-win* (ganha-ganha) entre empresas, gerando negócios para ambas as partes.

#### **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

GUERRINI, F. M.; SACOMANO, J. B. Alianças Estratégicas como forma emergente de organização de produção. In. Tópicos Emergentes em Engenharia de Produção. V.1. Organizador: José P.A. Fusco. São Paulo: Arte e Ciência, 2002.



HARBISON, J. R.; PEKAR JUNIOR, P. Alianças estratégicas: quando a parceria é a alma do negócio e caminho para o sucesso. São Paulo: Futura, 1999.

HITT, M. A; IRELAND, R. D.; HORKISSON, R. E. Administração Estratégica: Competitividade e Globalização. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2003.

LORANGE, P.; ROOS, J. Alianças Estratégicas, formação, implementação e evolução. São Paulo: Atlas, 1996.

MARIOTTO, F. L. Estratégia Internacional da empresa. São Paulo: Thomson, 2007.

YOSHINO, M. Y.; RAGAN, U. S. Alianças estratégicas: uma abordagem empresarial à globalização. São Paulo: Makron Books, 1997.

Daniela Ramos Teixeira é diretora da REVIE Inteligência Empresarial, empresa de consultoria, capacitação e tecnologia em Inteligência Empresarial e Inteligência Competitiva.

[www.revie.com.br](http://www.revie.com.br)

[dteixeira@revie.com.br](mailto:dteixeira@revie.com.br)

REVIE Inteligência no Twitter: <http://twitter.com/reviebrasil>

Fonte:

[www.revie.com.br](http://www.revie.com.br)

[www.metaanalise.com.br](http://www.metaanalise.com.br)