

As Parcerias Estratégicas

A grande competência que nos prepara para vencer os desafios do futuro, num contexto de grande incerteza, é a vontade permanente de trabalhar e aprender todos os dias

José Luís Alvim – jlalvim@pbs.up.pt

ACCREDITATIONS



MEMBERSHIPS



RANKINGS



Os cinco (5) desafios estratégicos fundamentais da Empresa: Quais as nossas “respostas”?

1. Qual é a ambição **económica e financeira** da Empresa para os próximos 3 a 5 anos?
2. **Onde** a Empresa quer competir ?
3. **Como** quer competir a Empresa (qual a nossa proposta de valor)?
4. Em que **processos internos** a Empresa tem de ser excelente para assegurar a “proposta de valor” que definiu?
5. Como os **líderes, as equipas e a cultura da Empresa** asseguram condições para o **desenvolvimento sustentado** da Empresa?

As grandes opções estratégicas: **Onde** competir? **Como** competir?

As grandes opções estratégicas e as parcerias estratégicas?



As parcerias estratégicas

Definição:

São **relações de parceria** entre várias empresas **com objetivos estratégicos e operacionais partilhados**, com as seguintes características básicas:

- Enquadradas por **contratos** com uma **duração relativamente alargada**;
- Focadas na **partilha equilibrada de competências** e de **benefícios**;
- Suportadas por **fortes relações de confiança mútua**.

Vantagens das parcerias estratégicas

- Reforçar a **capacidade competitiva** (*Exemplos: capacidade negocial, escalabilidade ou acessibilidade a novas fontes de aprovisionamento e/ou a outros mercados*) das partes que integram a parceria, com o **consequente reforço dos níveis de rentabilidade,**
- Diversificar a **atividade para novos produtos e ou serviços;**
- Aceder a **novas tecnologias, processos mais eficientes, cadeias logísticas mais ágeis, novos canais de distribuição, sistemas de informação e digitalização mais robustos ...;**
- Reforçar a **capacidade de gestão do risco financeiro, operacional e comercial;**
- **Partilhar competências, conhecimentos e experiências empresariais diferenciadas e de gestão.**

Fatores críticos de sucesso das parcerias estratégicas

- **Clareza nas prioridades** com objetivos **estratégicos e operacionais** bem definidos;
- **Competências e interesses comuns e complementares** entre os parceiros;
- **Funções, contributos e responsabilidades** dos parceiros **muito bem definidas**;
- Relações “**Win-Win**”, i.e. os parceiros **trabalham em conjunto** para satisfazer os **interesses comuns**, maximizar **os ganhos, mútuos e equilibrados** entre os parceiros;
- **Transparência, comunicação atempada entre os parceiros**, com o conseqüente **alinhamento**;
- **Confiança mútua** entre os parceiros;
- **Disponibilidade dos parceiros para corrigir eventuais insuficiências ou limitações da parceria estratégica.**

Fatores críticos de insucesso

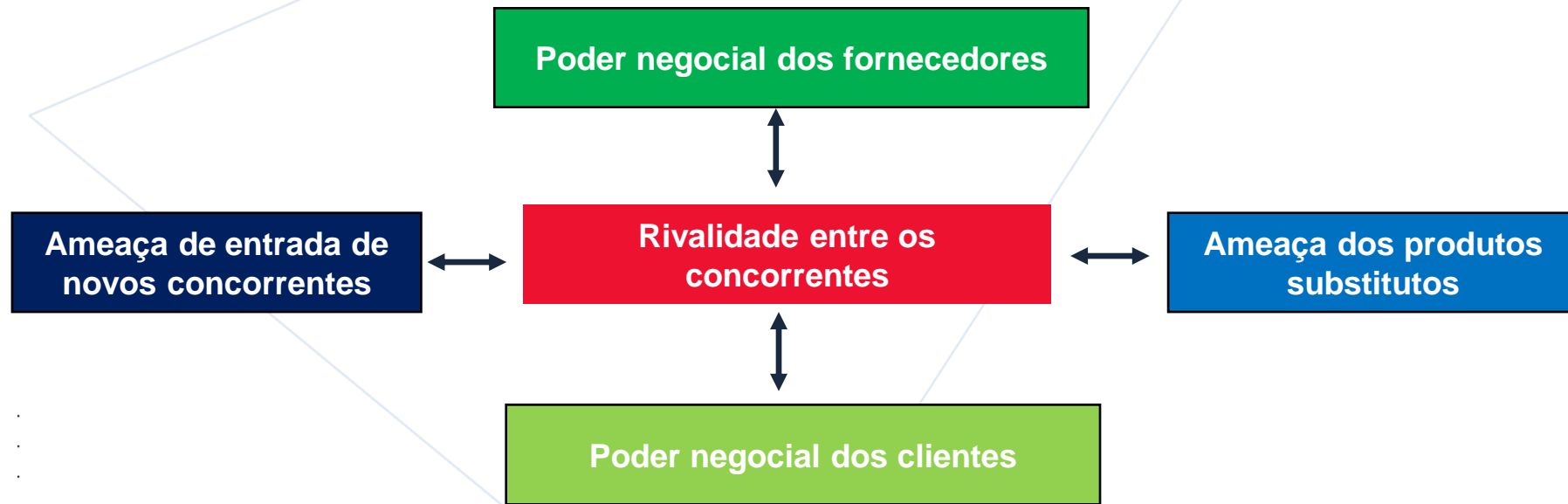
- **Objetivos da parceria indefinidos ou desalinhados;**
- Foco apenas nos **interesses próprios de cada uma das partes** e não nos benefícios mútuos;
- **Incapacidade de aproveitar plenamente as potencialidades** da parceria estratégica;
- Praticar ações que **perturbem a confiança** entre os parceiros;
- **Ausência ou deficiente comunicação** entre os parceiros;
- **Incompatibilidade de valores éticos e das boas práticas** dos negócios;
- Não cumprimento das **boas práticas de governo da parceria estratégica;**
- Subavaliar e dificuldade em gerir o **impacto profissional e emocional da parceria estratégica sobre as pessoas e equipas** de cada um dos parceiros (gestão da mudança).

Processo de criação de uma parceria estratégica

- Definir os **objectivos estratégicos e operacionais da parceria estratégica;**
- Selecionar os **potenciais parceiros estratégicos** e desenvolver o **processo negocial;**
- **Definir o âmbito e quantificar a oportunidade** de negócio que a parceria estratégica deverá criar;
- **Definir as obrigações e direitos dos parceiros**, incluindo as **formas de governo, de gestão e do controlo e monitorização da performance** da parceria;
- **Planear e concretizar o processo de constituição** da parceria estratégica.

O Modelo das Cinco Forças de Michael Porter e as parcerias estratégicas

Em conclusão: Uma parceria estratégica pode constituir um passo decisivo para mudarmos as "forças" a nosso favor e atingirmos um posicionamento mais competitivo e uma maior rentabilidade



Para todos vós fica a minha gratidão pela vossa presença e pela vossa atenção.

Com muita estima do

José Luís Alvim

