

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



As empresas dispõem de grande flexibilidade para ajustar, redefinir ou mesmo encerrar uma Aliança quando as circunstâncias de mercado passem a exigir.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Aliança Estratégica para uma Vantagem Competitiva – Por que, Quando e Como.

As alianças estratégicas podem ser um poderoso veículo de investimentos, se apropriadamente entendidas e adequadamente estruturadas.

Trata-se de acordos por meio dos quais duas ou mais empresas passam a trabalhar juntas, formal ou informalmente, comprometendo-se a combinar recursos e técnicas, de forma a alcançar objetivos comuns de ganhos de inovação, produtividade e eficiência no intuito de conquistar novos nichos de mercado. O espectro de formas de alianças é bastante amplo podendo envolver clientes, fornecedores, concorrentes, universidades etc.

Se a operação de Fusão & Aquisição é uma união ideal e um casamento para sempre, a Aliança não. Embora algumas Alianças durem anos, uma das suas vantagens é o caráter provisório. As empresas dispõem de grande flexibilidade para ajustar, redefinir ou mesmo encerrar uma Aliança quando as circunstâncias de mercado passem a exigir.

Vantagens Competitivas

Os resultados que podem ser alcançados pelas empresas vão desde:

- ▶ Melhoria da competitividade;
- ▶ Aumento de market-share - penetração em novos mercados geográficos ou perfil de clientes;
- ▶ Agregação de novas habilidades e competências;
- ▶ Mitigação de riscos;
- ▶ Redução de custos com economia de escala;
- ▶ Acesso rápido a tecnologias novas e emergentes;
- ▶ Desenvolvimento de novos produtos;
- ▶ Domínio de novos conhecimentos;
- ▶ Redução do ciclo produtivo;
- ▶ Melhoria da qualidade.

Entre os aspectos mais relevantes que devem ser observados pelas empresas interessadas em participar de uma aliança estratégica, cabem destacar:

- ▶ Definição clara da visão estratégica da empresa para entender a contribuição da aliança para os objetivos do negócio;
- ▶ Avaliação e seleção dos potenciais sócios baseadas no grau de sinergias e competências das empresas trabalhando juntas;
- ▶ Desenvolvimento de relacionamento operacional para reconhecimento mútuo das oportunidades junto com sócio em perspectiva;
- ▶ Negociação e execução de um acordo formal que inclua sistema de mensuração e monitoramento do desempenho.

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



As Alianças proporcionam vigorosidade aos negócios "não essenciais", maior sensibilidade de respostas à estratégia de investimento, com maior flexibilidade em virtude de que seus comprometerimentos são substancialmente menores do que os relacionados com os negócios "vitais". ...

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Aliança Estratégica para uma Vantagem Competitiva – Por que, Quando e Como.

O porquê da Aliança

Preliminarmente é importante entender e reconhecer as diferenças entre os principais pontos do foco dos negócios da empresa e das estratégias de investimento apropriadas para eles. O foco dos negócios é originário de: primeiramente, o que se chama de negócios "vitais", e em segundo, negócios que são relevantes, mas não essenciais para o sucesso ou a sustentabilidade da empresa.

Os negócios "vitais" estão inseridos em um contexto de longo prazo, vinculados fortemente aos objetivos básicos de lucratividade, investimentos diretos e "segredos" da empresa, tendo claras sinergias com as demais atividades da empresa. Nesse sentido, as alianças estratégicas podem representar risco elevado na medida em que tais segredos estariam vulneráveis. Por outro lado, as alianças são frequentemente necessárias, por exemplo, para a expansão, proporcionando a empresa acesso rápido às tecnologias novas e emergentes, áreas geográficas novas, e/ou perfis de novos de clientes.

Quase todas as empresas têm negócios relevantes mas "não essenciais" e que coexistem com os negócios "vitais" e com muitas sinergias. Nesse sentido, as Alianças proporcionam vigorosidade aos negócios "não essenciais", maior sensibilidade de respostas à estratégia de investimento, com maior flexibilidade em virtude de que seus comprometerimentos são substancialmente menores do que os relacionados com os negócios "vitais". Contribuem também para redução ou mitigação de riscos, além de facilitar condições de saída rápida do negócio diante de obstáculos mais complexos. Sua ênfase principal do investimento, entretanto, está na maximização do lucro a curto

prazo com as sinergias entre sócios.

Quando a Aliança Estratégica faz sentido

A Aliança Estratégica pode ser uma valiosa ferramenta para o aproveitamento de novas e promissoras oportunidades para o crescimento e que é possível compartilhar com parceiros riscos e recursos limitados.

As alternativas são as mais variadas, desde alianças para controlar riscos associados a mercado geográficos emergentes, mitigações conjuntas de riscos tecnológicos, sinergias relevantes, etc.

Como construir uma Aliança.

A construção de uma Aliança Estratégica exige 1% de inspiração e 99% de transpiração. Na inspiração de se conceber uma Aliança – 1% - requer bastante imaginação para perceber o potencial, antecipar alternativas de como compartilhar recursos, habilidades, forças e identificar sinergias. Inclui ainda a estrutura da organização da Aliança, estratégia, objetivos, metas e responsabilidades dos sócios. Os 99% em transpiração serão gastos para sobreviver ao processo de prospecção, seleção e negociação com os sócios e, sobretudo, tornar a visão em realidade.

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



A Aliança é uma forma de manter abertas as alternativas para participar de oportunidades de crescimento que de outra maneira não seria possível...

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Aliança Estratégica para uma Vantagem Competitiva – Por que, Quando e Como.

O porquê da Aliança

Relação de 10 pontos de verificação recomendáveis no desenvolvimento de Alianças:

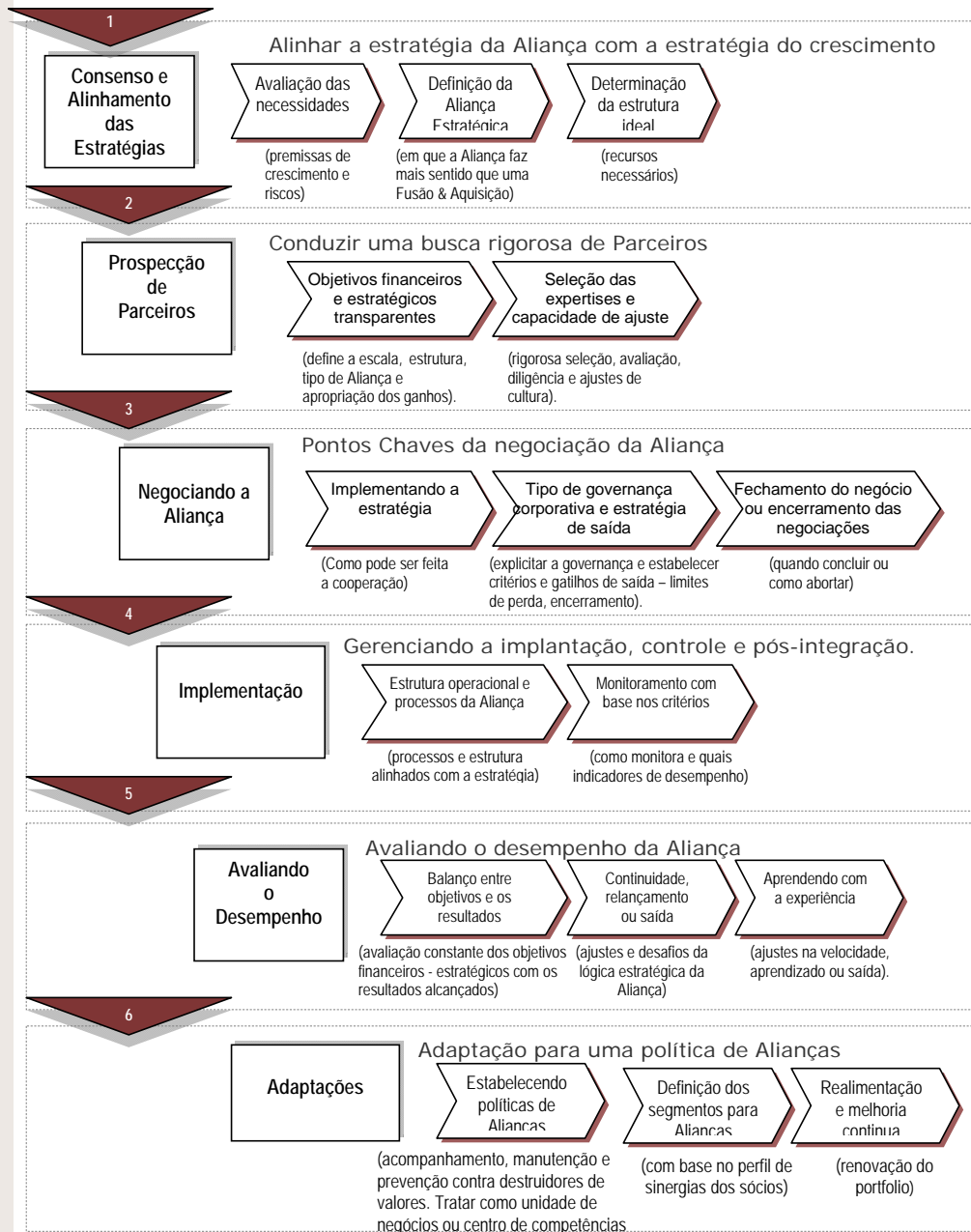
1. Não comece mal - Aliança estratégica veio para ficar. É uma ferramenta poderosa e toma maior importância em momentos de incertezas, descontinuidade ou crescimento rápido.
2. Entender a diferença entre Alianças e Fusões & Aquisições - As Alianças representam uma forma distinta do controle corporativo. Compreenda quando estrategicamente elas fazem sentido e quando não. Evite usar Alianças como um substituto para Fusões & Aquisições.
3. Alinhar a estratégia da Aliança com a estratégia da empresa. Trata-se de questão relevante para a estratégia de crescimento.
4. Muito cuidado com as alternativas – A Aliança é uma forma de manter abertas as alternativas para participar de oportunidades de crescimento que de outra maneira não seria possível. Pense nela como "opções" no futuro.
5. Não tenha receio de falhar – Distribuindo e mitigando o risco entre múltiplos parceiros se estará reduzindo a exposição da empresa.
6. Estabeleça uma política de Alianças – Trate-as como unidade de negócios ou centro de competências, acompanhando, controlando e prevenindo contra os destruidores de valores e premiando as alianças bem sucedidas.
7. Desenvolva um processo para formatação de alianças – identificação, seleção, negociação, implementação, monitoramento e indicadores chaves;
8. Atenção com critérios de governança corporativa – critérios explícitos e definições prévias sobre a gestão da Aliança, sem ambigüidades ou dúvidas durante todo o seu ciclo de vida;
9. Clara estratégia de saída. A maioria das alianças não dura para sempre. Ter critérios de saída previamente acordados e saber quando dever acionar o gatilho de avaliação e limite de perdas.
10. Capacitação para gerenciamento de Alianças – desenvolva internamente modelo de gestão de aprendizado com a experiência

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Entenda as demandas e os mecanismos de ajustes da formação de uma Aliança.

Processo de Formação de uma Aliança



Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750

Fax: (5511) 3887 7215

contato@acquisitions.com.br

www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar

Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)

01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL