**Quadro 1 - Seis objetivos das alianças estratégicas, na visão de Preece (1995)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Objetivo** | **Descrição** | **Aspectos positivos** | **Desafios** |
| *Aprendizado* | Foca na aquisição de conhecimento (mercados, tecnologia e gestão) | Aquisição barata e eficiente. | Oportunismo do parceiro, desafios organizacionais |
| *Apoio[[1]](#footnote-1)* | Transferência de atividade interna para terceiro. | Vantagens de especialização. | Dependência de parceiro. |
| *Alavancagem* | Integração de áreas/setores da empresa com as do parceiro. | Recursos novos e maximizados. | Diferenças de cultura e processos (inércia) e mudança do ambiente de mercado. |
| *Associação* | Estabelecimento de relações mais próximas com fornecedores e clientes. | Coordenação mais alinhada com os propósitos da empresa | Menos flexibilidade nas relações verticais (na quebra destes vínculos). |
| *Expansão* | Busca-se no parceiro as competências deficitárias da empresa. | Exploração de oportunidades de mercado e produto. | Incompatibilidade cultural. |
| *Restrição* | Dois ou mais parceiros se reúnem para impedir/minimizar a concorrência. | Vantagem competitiva em relação à concorrência. | Ação efêmera, perda de foco no negócio e riscos jurídicos. |

**Fonte: Adaptado em Preece (1995)**

1. Conhecida, em grande parte da literatura acadêmica, como terceirização. [↑](#footnote-ref-1)