

258

MODELO DE GESTÃO DE ALIANÇAS ESTRATÉGICAS EM PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA DO RIO GRANDE DO SUL. *Carolina F. Otero, Karen M. da Silva, Paulo A. Zawislak* (NITEC – PPGA – UFRGS)

A globalização, a crescente competição por um espaço no mercado, transformações sociais, tecnológicas, políticas e econômicas têm contribuído para que pequenas e médias empresas (PMEs) venham passando por dificuldades para sobreviver em um mundo extremamente competitivo, especialmente no Brasil, um país de industrialização recente. A adoção de alianças estratégicas parece ser a alternativa mais viável para a sobrevivência das PMEs diante das exigências dos dias de hoje. A formação de alianças estratégicas tem como objetivo a complementaridade dos ativos necessários aos parceiros, seja para sustentar o lançamento de novos produtos ou serviços, seja para realizar atividades de pesquisa e desenvolvimento, expansão para novos mercados, entre outras razões, mantendo uma relação de cooperação. Mas, segundo Zawislak (2002), em muitos casos, este relacionamento não perdura, devido à existência de conflitos e mudanças de interesses, levando, por muitas vezes, ao fracasso da concretização dos objetivos da aliança, ou pior, agravando o problema original dos parceiros. Este trabalho, portanto, visa apresentar os resultados da pesquisa “Validação de um Modelo de Gestão de Alianças Estratégicas para Pequenas e Médias Empresas da Indústria Automotiva do Rio Grande do Sul”, que tem como objetivos detalhar as características estratégicas de PMEs de autopeças no estado, levantar os objetivos e riscos das alianças estratégicas, mapear as etapas dos processos de formação, contratos e execução das alianças estratégicas e, finalmente, estabelecer um sistema de técnicas e ferramentas de gestão desta relação de cooperação (BIC-CNPq/UFRGS).