

estrategia 1

Internacionalização|Benefícios: alterações geradoras de incerteza e risco; redução das fronteiras geográficas, culturais, legais; mundialização da economia; desenvolvimento tecnológico; substituição da sociedade industrial pela sociedade do conhecimento. **Riscos**:Gestão,financeiros, políticos, economicos. **Motivos**:Dimensão do mercado;Redução de custos/acesso a recursos mais baratos ou de maior confiança; Maior retorno do investimento; Fuga à tributação ou contingência de importações; Manutenção ou reforço da rede de relações; Resposta ao movimento dos concorrentes; Aprendizagem, acesso a competências e know-how; Otimização da cadeia de valor; Redução do risco. **Diamante de Porter**: 4 condições base para ter maiores vantagens competitivas: **Condições dos fatores**- a sua posição em termos de fatores de produção que sejam necessários para competir em determinada indústria; **Condições da procura**- natureza da procura interna para um prod/serviço de uma indústria, clientes locais exigentes que antecipem as necessidades da procura global e pressionem as empresas a inovar; **Estratégia, estrutura e rivalidade**- +rivalidade, + dinâmica na indústria e + sustentação de vantagens comp. que poderão ser internacionalizadas para outros mercados; **Indústrias relacionadas e de suporte**- rede de indústrias a montante que forneçam e suportem a indústria em termos de matérias, capital, etc. **Fases de internacionalização**: internacional, multinacional, global e transnacional| **Promotor**: promove o empreendimento, juntando todas as partes e liderando o processo; **Investidor**: são aqueles que detem a propriedade (proprietários); **Financiador**: Asseguram o financiamento do investimento necessário à promoção imobiliária; **Construtor**: constroi o empreendimento; **Operador**: explora o empreendimento mediante o pagamento da renda ao proprietário; **Outros**: Arquitetos, designers, etc| Lincenciamento - transferência de direitos de uma trademark ou de uma patente (licensor) para uma segunda entidade produzir bens/serviços (licensee)|Franchising-relação de cooperação de longa duração entre duas entidades baseada num contrato, o franchisado e o master franchising; em que é cedido o direito de usar um conceito de negócios já desenvolvido e testado para garantir o sucesso do negócio franchisado| **Joint Venture**- relação estabelecida entre duas ou mais entidades que acordam combinar recursos para atingir determinado objetivo. Cada participante é responsável pelos lucros, prejuízos e custos do negócio. A venture é uma entidade isolada dos restantes negócios das partes envolvidas (sony-ericson).**Aliança estratégica**- acordo entre duas empresas que decidem partilhar recursos para realizar determinado projeto com esforços combinados, é menos envolvida e permanente que joint venture (nokia e msoft)| **M&A**| **Desenvolvimento orgânico**: estratégia prosseguida de modo a desenvolver as capacidades internas da empresa ("do it yourself" method)-kiddle amazon; **Aquisição**: quando se adquire a maioria do capital ou direitos de voto na empresa alvo. Pode ser aquisições amigáveis quando a gestão da empresa adquirida recomenda aceitar a aquisição; ou hostis quando a gestão da empresa recusa a oferta de compra. **Fusão**: junção de duas organizações anteriormente separadas de forma a criar uma nova. **Razões para M&A**: Extensão (Geografia, Produtos, Mercados), Consolidação, Capacidades|**Processo de aquisição**: Escolha do alvo, negociações, integração, resultados| **Tipos de alianças**: Cointegração: As empresas associam-se para produzir ou comercializar um componente ou tecnologia. Estes são incorporados no produto de cada um e são concorrentes no mercado; Pseudoconcentração: empresas associam-se para desenvolver um produto comum. Os parceiros comportam-se como um consórcio unido atuando em conjunto no mercado; Complementares: cada empresa participa com uma contribuição de natureza diferente