

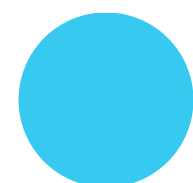
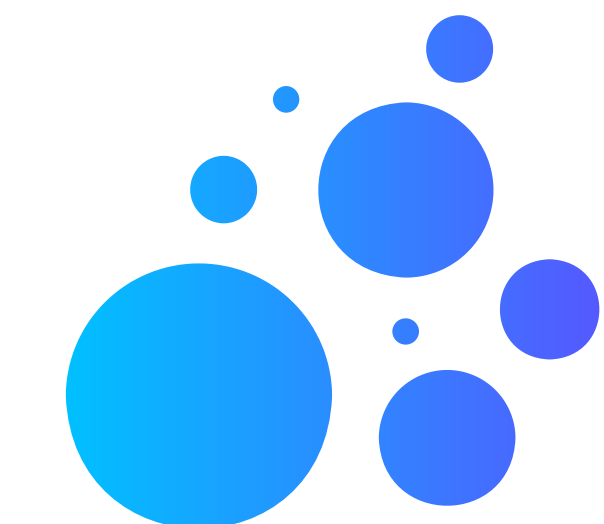
# Aquisições, Fusões, e Cooperações Estratégicas

Mestrado em Ciências Empresariais

Casos em Gestão Estratégica

Professora Doutora Carla Curado

Lisboa, 2 de abril de 2024



Ana Oliveira | 60626

Cláudia Figueiredo | 60987

Francisco Viana | 60586

Margarida Cruz | 60662

# ÍNDICE

Capítulos 7 e 9

Strategic Management:  
Competitiveness & Globalization:  
Concepts and Cases

(Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017)



**Fusões**



**Aquisições**



**Razões e Limitações**



**Reestruturação**



**Cooperações Estratégicas**



**Alianças Estratégicas**



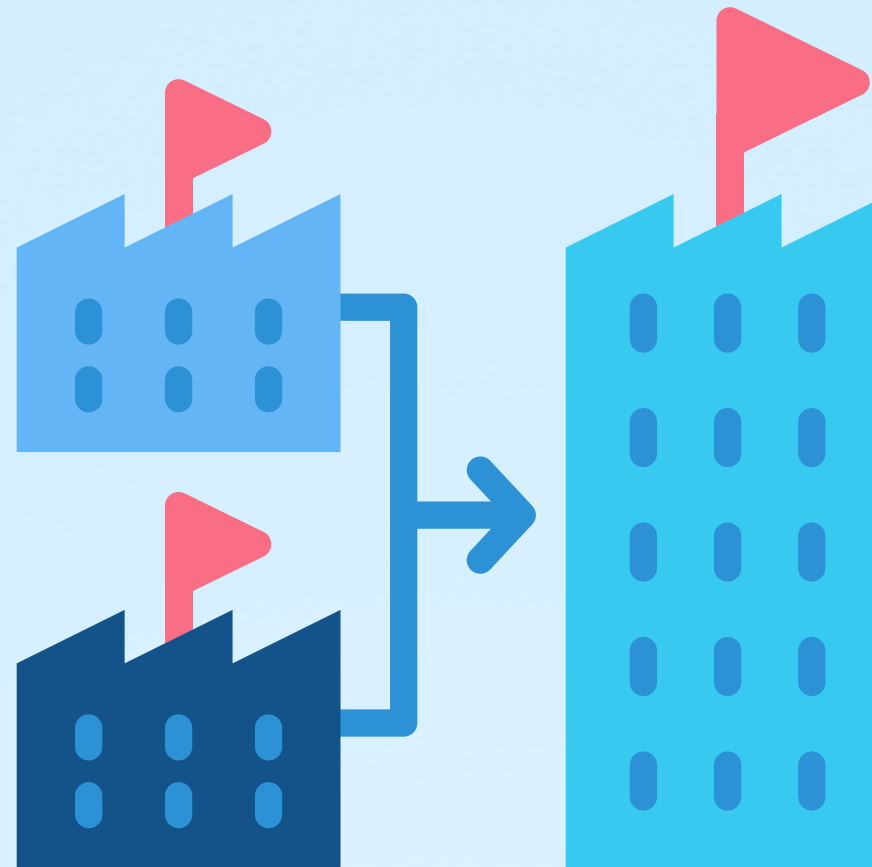
**Riscos das Cooperações Estratégicas**



**Gestão de Cooperações Estratégicas**

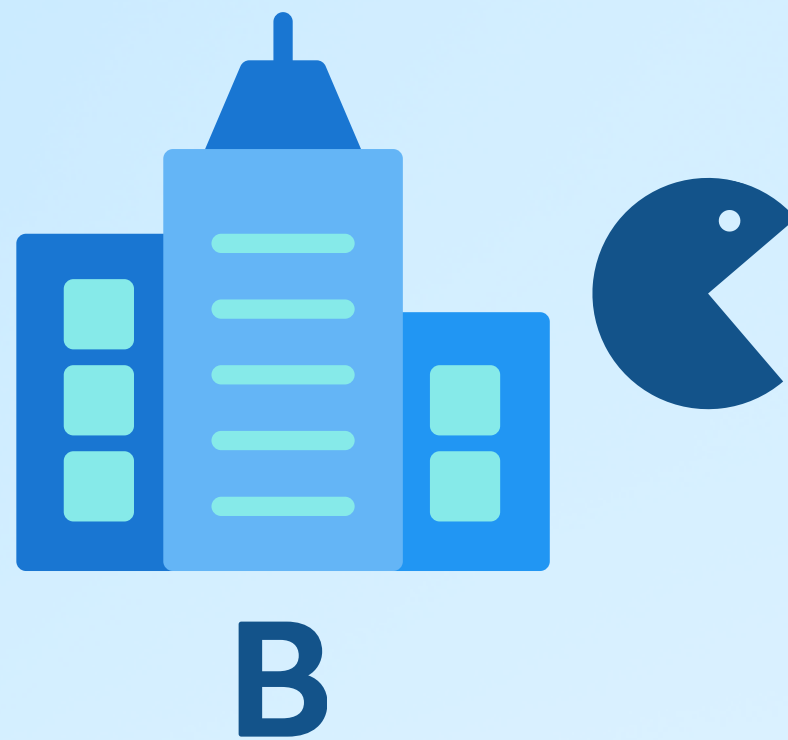
# Fusões

“A merger of equals: It’s how executives love to present big corporate tie-ups. The reality is that it isn’t easy working out how to share control of multibillion-dollar businesses among strong-willed executives and reassure shareholders, wary of how management infighting can destroy value in meagdeals.” (M. Curtin in *Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 208*)



# Aquisições

“Although most mergers that are completed are friendly in nature, acquisitions can be friendly or unfriendly. A takeover is a special type of acquisition where the target firm does not solicit the acquiring firm’s bid; thus, takeovers are unfriendly acquisitions.” (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 208)



# Aquisições

**Horizontal**

Concorrentes

**Vertical**

Distribuidores ou  
Fornecedores

**Related Acquisitions**

Fortemente  
relacionadas



# Razões e Limitações das Aquisições



Figura 1 - Razões e problemas ao sucesso de aquisições (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 216) (adaptação)

# Reestruturação

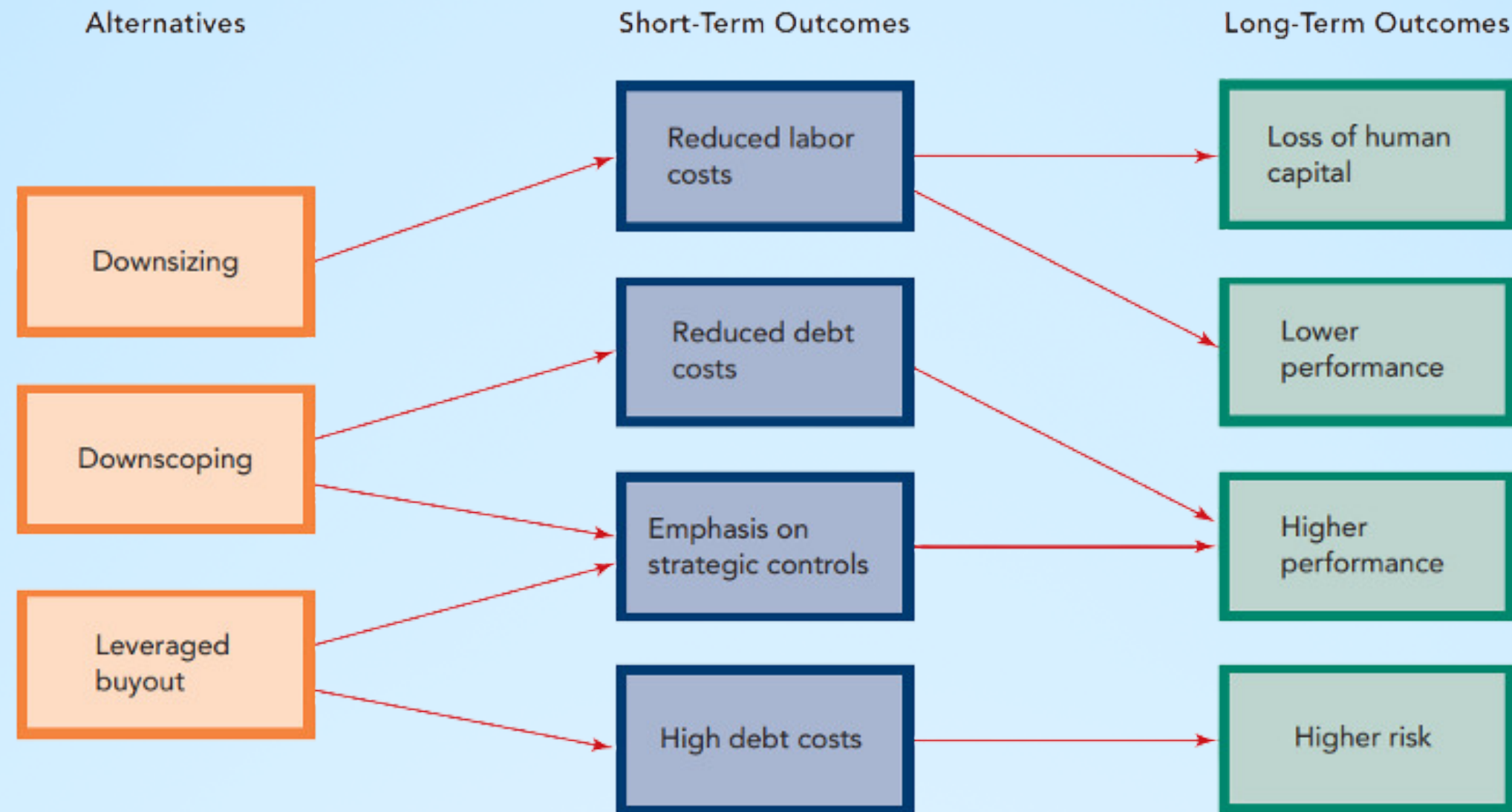


Figura 2 - Reestruturação e Resultados (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 226) (adaptação)

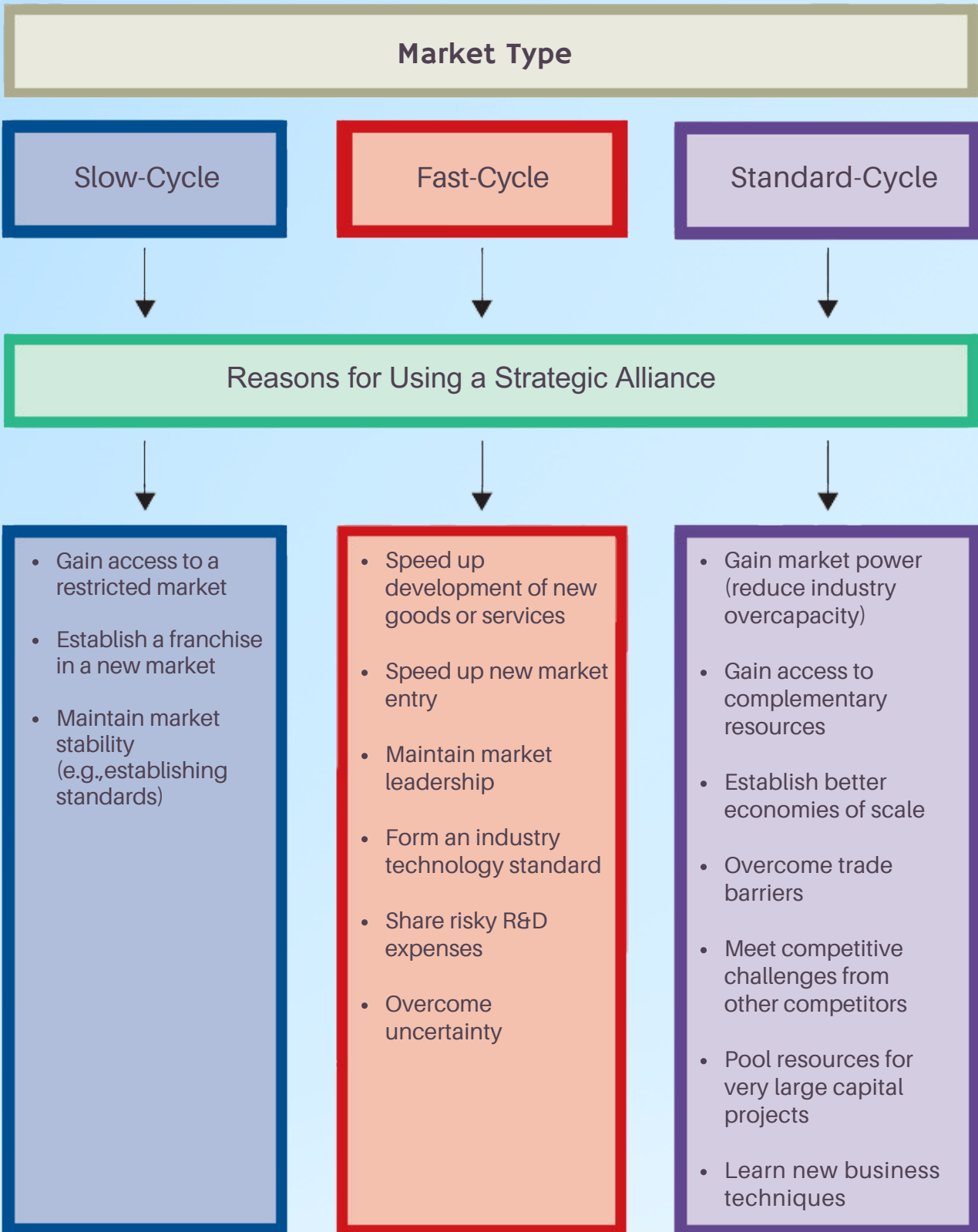
# Cooperação Estratégica

**“A cooperative strategy is a means by which firms collaborate to achieve a shared objective. Cooperating with others is a strategy firms use to create value for a customer that it likely could not create by itself.” (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 278)**

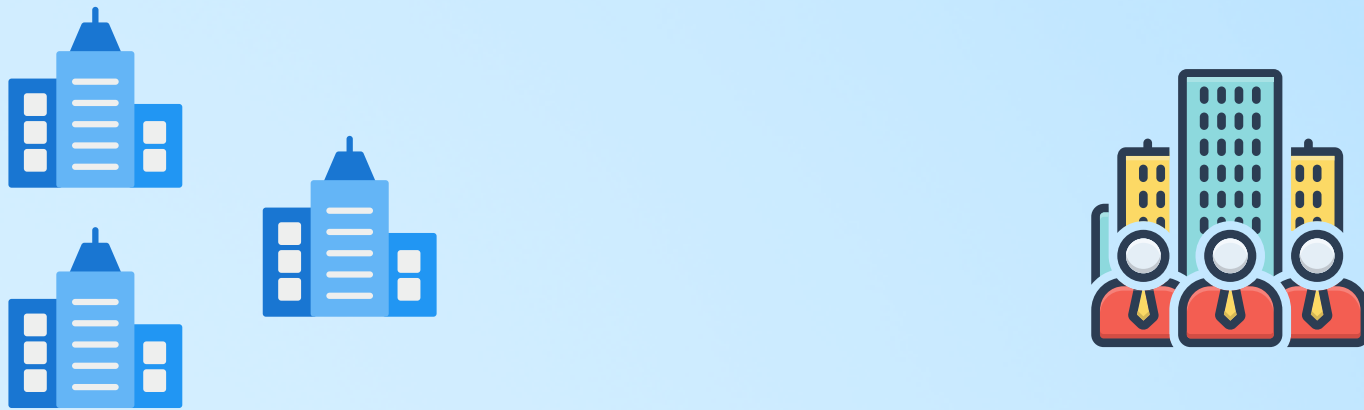




# Alianças Estratégicas



## Joint Venture



## Equity Strategic Alliance

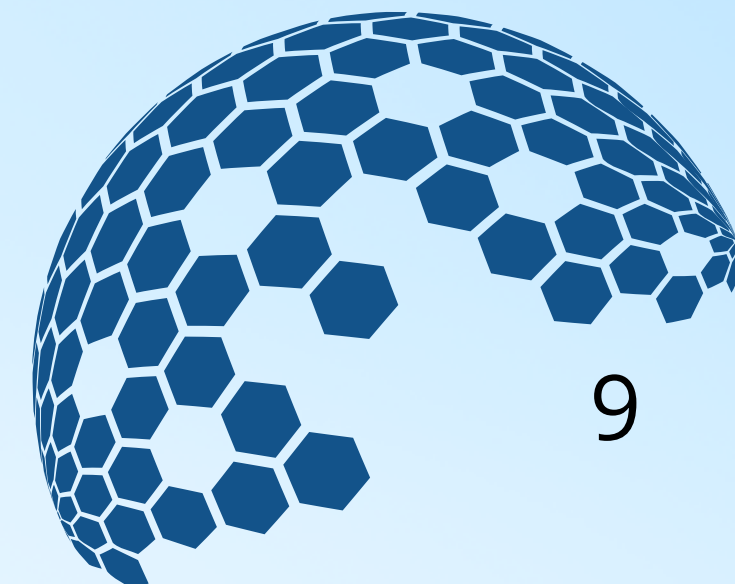


## Non-Equity Strategic Alliance



Figura 3 - Razões para estabelecer Alianças Estratégicas (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 282) (adaptação)

# Níveis de Cooperação Estratégicas

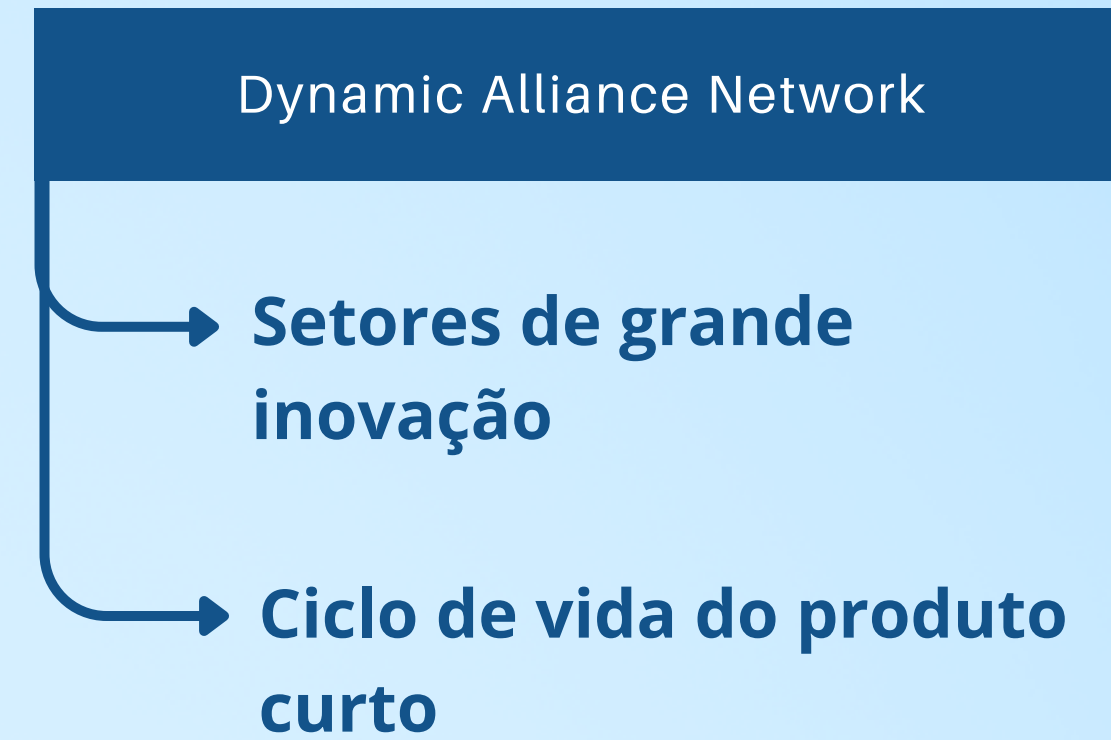
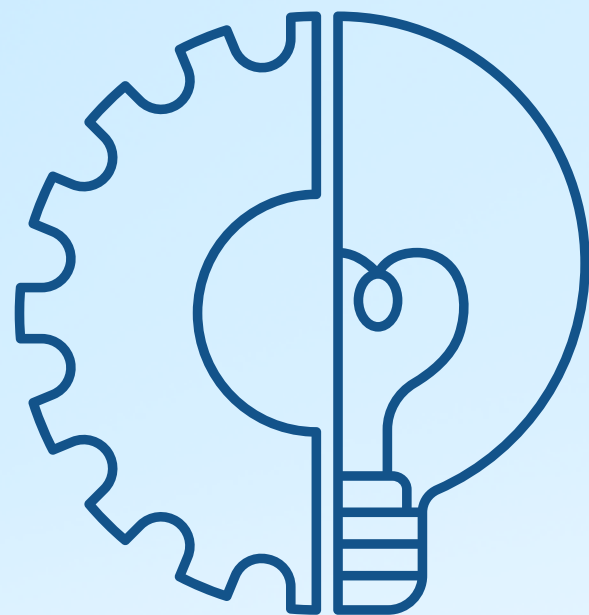
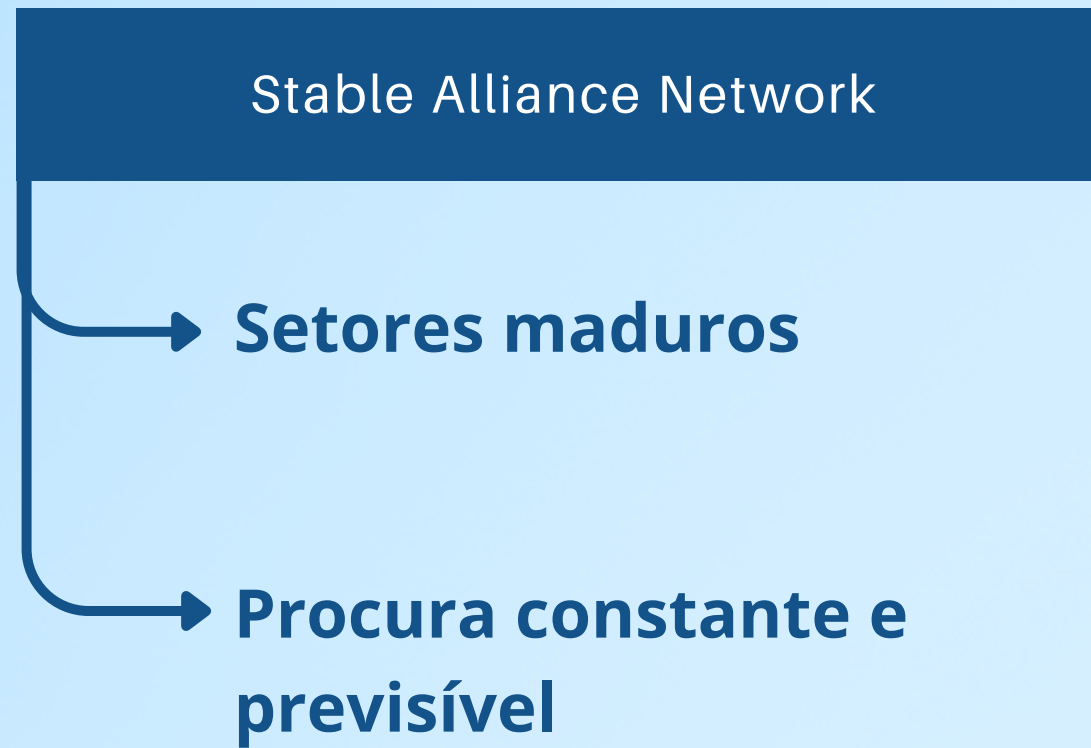


# Network Cooperative Strategies



- Uma estratégia cooperativa em rede é uma estratégia na qual várias empresas concordam em formar múltiplas parcerias para alcançar objetivos em comum.
- As empresas participantes têm acesso a informações e conhecimentos mais diversificados, uma vez que provêm de vários parceiros de parceiros.
- Empresas envolvidas em redes de cooperação estratégica tendem a ser mais inovadoras, pois a possibilidade de acesso a múltiplas colaborações aumenta a probabilidade de que sejam criadas vantagens competitivas adicionais à medida que o conjunto de recursos partilhados se expande.
- Existe, porém, o risco de uma empresa ficar presa nestas parcerias, prejudicando assim o desenvolvimento de alianças com novos parceiros.

# Network Cooperative Strategies



# Riscos das Cooperações Estratégicas

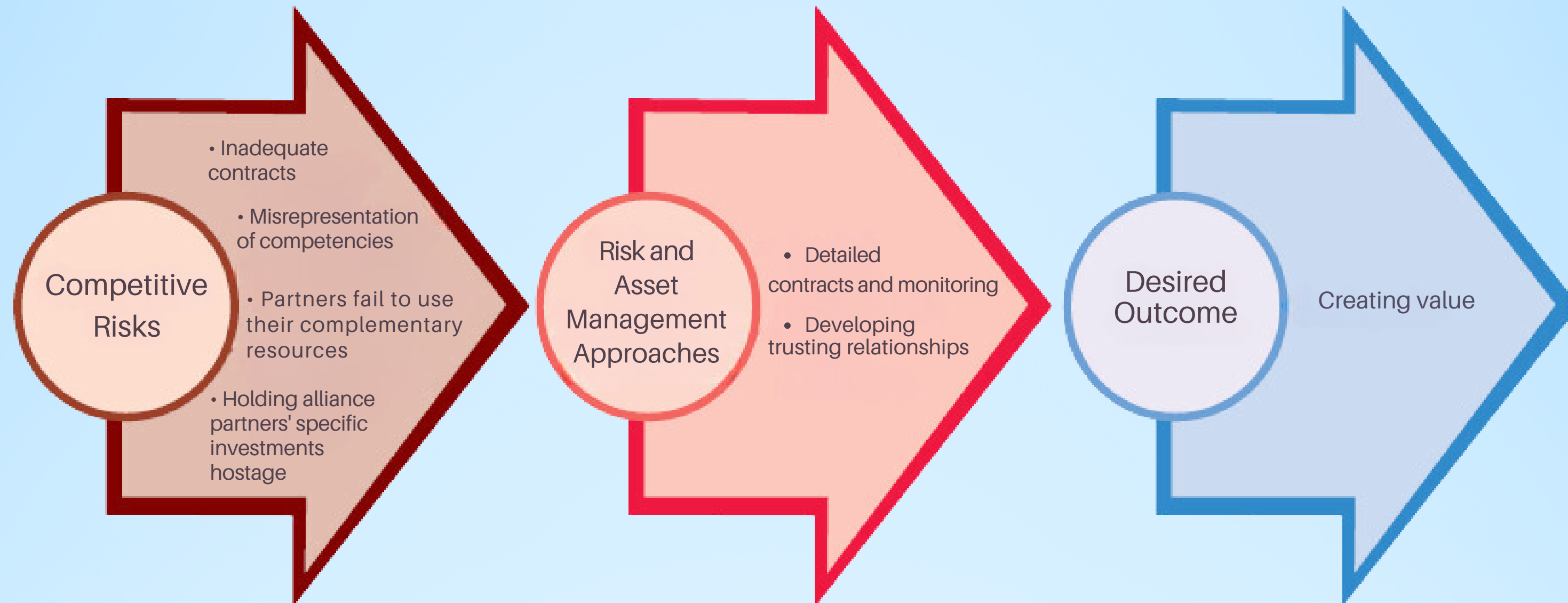
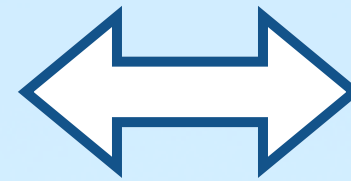


Figura 4 - Gestão de Risco de Competição nas Cooperações Estratégicas (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2017, p. 295) (adaptação)

# Gestão das Cooperações Estratégicas

## Opportunity-Maximization

- Maximizar oportunidades de criação de valor
- Relações contratuais informais e com relativa falta de detalhe
- Parceria baseada em confiança nos parceiros
- Incentiva a descoberta de novas formas de colaboração



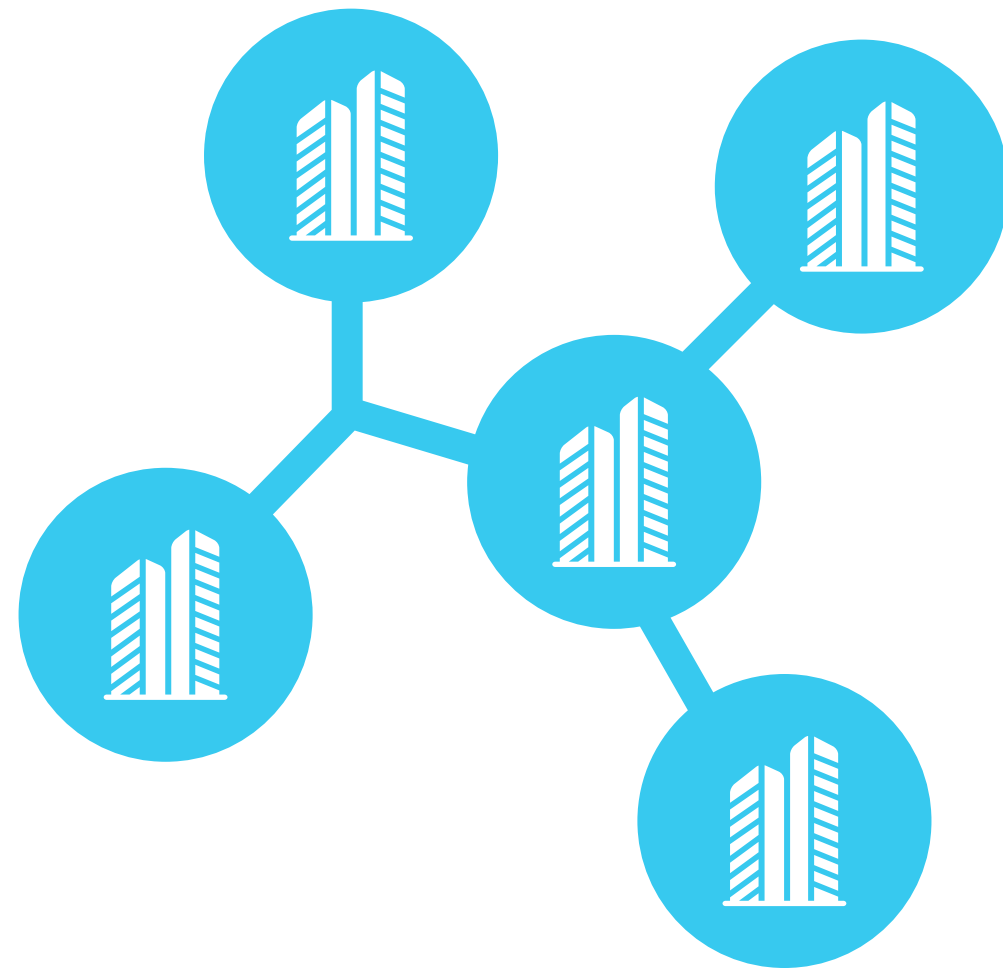
## Cost-Minimization

- Minimizar custo da cooperação estratégica
- Relações contratuais formais e detalhadas
- Monitorização detalhada da estratégia, e controlo do comportamento dos parceiros
- Prevenir comportamentos oportunistas
- Maiores custo de gestão
- Desincentiva resposta positiva a novas oportunidades





Lisbon School  
of Economics  
& Management  
Universidade de Lisboa



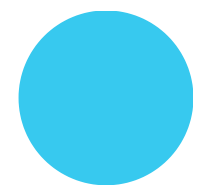
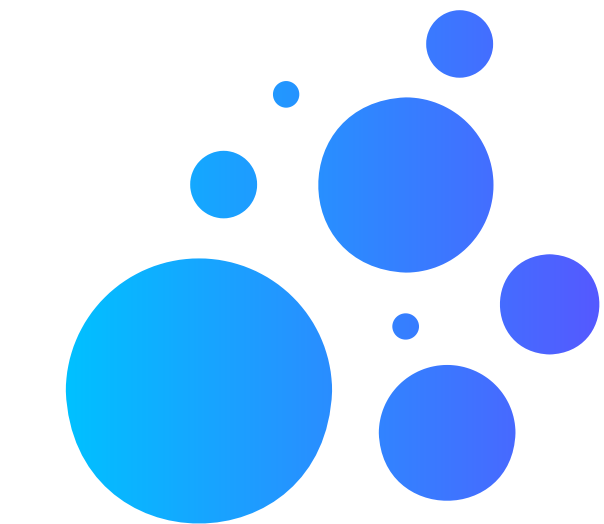
# Obrigado

Aquisições, Fusões e Cooperações Estratégicas

---

Casos em Gestão Estratégica

Professora Doutora Carla Curado



Ana Oliveira | 60626

Cláudia Figueiredo | 60987

Francisco Viana | 60586

Margarida Cruz | 60662

# Referência Bibliográfica

Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2017). Strategic Management Competiveness & Globalization (12º ed.). Boston: Cengage Learning. Obtido em Fevereiro de 2024

Todas as imagens apresentadas têm direitos de autor pertencentes a Canva Pty Ltd