

Alianças Estratégicas em Suprimentos de Materiais

Armando Oscar Cavanha Filho (cavanha@yahoo.com)

Na visão do Supply Chain Management, um insumo / recurso deve fluir, da fase mais à montante do processo produtivo / logístico até à fase mais à jusante, ou seja, da obtenção dos insumos e recursos até o cliente final do produto acabado.

Este fluxo, o mais contínuo possível, deve receber atributos de qualidade, tempo, informação e atendimento suficientes para que mantenha a menor perda de carga possível ao longo de seu trajeto físico, de informação ou financeiro, sem desperdício, agregando valor ao longo do processo, com o mínimo risco de falta, excesso ou inadequação.

Um dos elementos substanciais de um fluxo laminar desta natureza está na perfeita relação entre fornecedores e recebedores, internos e externos, de recursos / insumos, um após o outro, na cadeia produtiva / logística. Cada operador colocado à jusante de um processo recebe um semi-produto e agrega sua competência ao mesmo, até que os recursos e insumos o transformem, de forma associada aos processos produtivos, em um produto final vendável.

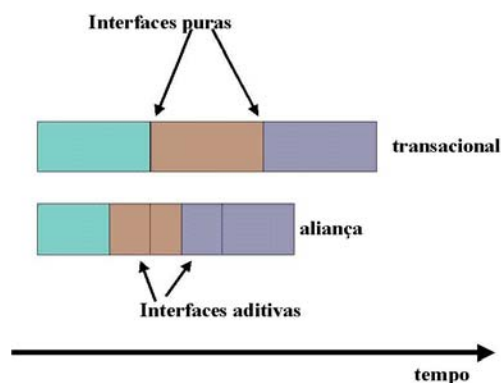
No abastecimento ou obtenção de recursos e insumos, os relacionamentos transacionais possuem características pontuais, de momento, oportunidade, que não são de boa sustentação para fluxos laminares, contínuos. Quando se transforma a obtenção de um recurso ou insumo em uma parte do próprio processo produtivo, como por exemplo pela adoção de uma aliança estratégica, pretende-se obter um regime contínuo e comprometido do abastecimento e os processos subsequentes, com um mínimo de variabilidade de atributos, poucas interrupções ou inadequações.

Alianças são relações de ganha-ganha, onde quem fornece um produto ou serviço e o seu contíguo que recebe discutem e aproximam os requisitos e características para contornos comuns e possíveis, sem surpresas. O regime contínuo e o preventivamente alterável são a marca de sucesso de alianças e compromissos de longo prazo, constantes em profícuas áreas lucrativas.

A seleção e a manutenção de aliançados são tarefas estratégicas, não sendo dada oportunidade para ensaios ou tentativas fracas, que não tenham atratividade evidente.

Como selecionar um parceiro ? Qual a maneira de escolher, dentre as várias opções e manter, mudar e adaptar alianças ?

Antes de tudo é necessária uma análise de conteúdo, enfocando as variáveis essenciais do fornecedor, suas perspectivas, sua posição de mercado, sua maneira de enfocar as questões principais de relacionamento, as parcelas de dependência mútua, contingência, desenvolvimento tecnológico comum e isolado, dentre outras várias etapas



anteriores às decisões de alianças. Nas alianças, as interfaces entre os processos são compartilhadas entre fornecedores e recebedores, internos ou externos, de forma a que haja compromisso mútuo e ganhos analisados por ambas as partes.

Enfim, alianças empresariais são ferramentas de produtividade importantes, sensíveis e comprometedoras. Todas as variáveis devem ser discutidas, analisadas e registradas, de forma a permitir ganhos em tempos e ciclos de utilização, sempre com a idéia que caso a aliança não progrida é necessário saber retornar para agir de forma convencional e

independente. Entrar em uma aliança requer estratégia, elasticidade e coragem.