A cada dia mais exemplos de que a história é mesmo pendular!

Da mesma forma, estratégias diferentes podem levar a resultados igualmente muito diferentes (tanto positivos quanto negativos).

Não existe uma fórmula única de sucesso!

Foram muitos anos vendo diversas consultorias e gurus dos negócios defendendo o mantra da especialização e foco nas competências core e seus diferenciais de mercado.

A recomendação era primordialmente a de se desfazer das linhas de negócio secundárias e focar naquela que era a mais vantajosa (ou com maior potencial).

E verdade seja dita, muitas empresas e grandes corporações seguiram nesse caminho e obtiveram resultados muito positivos.

Parecia que as corporações gigantescas com múltiplas linhas de negócios seriam uma coisa do passado.

Mas agora, cada vez mais vejo artigos sobre a importância de diversificação, com visão de sinergia/complementação do core business.

Quando eu paro para pensar em um exemplo concreto e famoso da vida real, acho que funciona muito bem comparar a trajetória da Philips com a da Samsung.

Duas gigantes da tecnologia e inovação em múltiplas áreas de atuação que tiveram resultados nos negócios diferentes por causa das estratégias distintas.

Por um lado temos a Philips, que inventou e desbravou padrões e tecnologias, como o VHS, CD, videogames, microprocessadores (vi recentemente um documentário e fiquei surpreso ao saber que ela fundou as principais fábricas de chips em Taiwan!), TVs e monitores, etc.

Era uma grande gigante em diversos segmentos, mas acabou restringindo cada vez mais o seu mercado alvo e foi se desfazendo em divisões e marcas, e hoje é apenas uma fração do que já foi no seu auge (acho que a principal linha de negócios da Philips hoje é a de saúde – creio que todo o resto são outras empresas que adquiram os direitos da marca).

Do outro lado temos a Samsung, que seguiu investindo na diversificação (até carros ela já fabricou até pouco tempo atrás), é uma das marcas mais valiosas do mundo (está no Top 10) e hoje é muito maior do que era, na mesma época em que a Philips estava no topo.

E não acho que vai cair ou mudar sua trajetória de sucesso tão em breve.

Em suma, cada empresa apostou em um caminho diferente, o que resultou na ascensão de uma delas e na redução da outra.

Nesse sentido, li esse artigo da Forbes, a partir de uma publicação da Bain & Company:

https://fortune.com/2022/12/21/breakthrough-bain-research-mergers-acquisitions/

Lá vemos exemplos nas estratégias de negócios que grandes empresas vêm adotando no sentido da diversificação.

Eles chamaram de “Engine 2” os novos negócios dentro de empresas já existentes, com o objetivo de utilizar os benefícios de escala do negócio principal para crescer mais rápido do que uma startup independente faria e, juntos, aceleraram o

crescimento conjunto.

Este tema serve para muitos cursos de MBA e definição da estratégia das empresas e grande corporação, relembrando que não existe uma fórmula única!