

Mais um caso que fortalece a visão de que a diversificação dos negócios traz embutida seus benefícios.

Lembro de algum tempo atrás ter compartilhado um artigo sobre a importância de ter mais do que uma linha de produtos.

Como comentei, 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).

A Tesla parece vir a se tornar mais um exemplo de diversificação

Aqui mais um exemplo na linha de pensamento Samsung, com a Tesla, maior (pelo

menos a mais valiosa) montadora de carros indicando que potencialmente terá um mercado muito maior apostando em robôs.

Vale a pena assistir o vídeo na casa dos 53 min e ver os protótipos atuais, bem na linha da Boston Dynamics:

https://www.inc.com/justin-bariso/elon-musk-tesla-optimus-robot-how-to-make-more-money-reduce-risk.html

E como é bem apontado, mesmo sendo um segmento totalmente diferente de carros, os investimentos e avanços técnicos podem trazer muitos frutos enquanto inovações, patentes e diferenciação inclusive no mundo dos carros.

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.

Os cases da Philips e da Samsung

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 um 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.

A holandesa já foi um dia um titã da inovação, atuando em múltiplos mercado e linhas de negócios, mas optou por focar em uma ou poucas linhas e ao longo do tempo reduziu drasticamente o seu tamanho e relevância.

A Samsung adotou uma estratégia bem diferente, para não dizer inversamente diferente, mantendo e expandindo a multiplicidade de setores correlatos (ou nem tanto) de atuação, e segue crescendo.

E não podemos deixar de falar do Elon Musk

Vale a pena falar um pouco sobre a figura do próprio Elon Musk, de quem foi feita uso da descrição de uma empresa.

Muitas vezes, de forma cada vez mais frequente conforme se evoluí nessa era digital, as figuras e as imagens dos fundadores e líderes se confundem com a das próprias empresas, especialmente quando se trata de personalidades marcantes e carismáticas.

Falando-se em Elon Musk, ele tem grandes chances de se tornar o maior de todos os empreendedores da história nas próximas décadas, e uma das razões disso é o fato de que ele tem se destacado em muitos campos distintos, algo que o diferencia de outras grandes figuras da história que o antecederam.

Citando outras figuras empreendedores contemporâneas dele é muito fácil apontar Steve Jobs, Bill Gates, Jeff Bezos e Mark Zuckerberg, todos eles juntos em uma categoria toda à parte do mundo dos empreendedores mais recentes.

Antes de seguir falando do Musk, destaca-se aqui também o Jobs, que inclusive foi

listado acima como o primeiro da lista dos “demais, uma vez que não há como deixar de valorizar o legado que ele deixou para a história empresarial e da tecnologia como um todo.

São muitas as frases e ações marcantes do Steve Jobs, que possivelmente se manterão atemporais ao longo de muitos anos ou décadas, vindas de uma pessoa “brutalmente honesta” e com uma história de vida marcante e cheia de viradas e vitórias.

E como toda figura inspiradora, ele também teve a sua dose de polêmicas e dilemas ao longo da vida, o que só ajudou a aumentar a sua áurea por justamente dar toda uma dimensão humana ao mito.

Mas voltando ao Elon Musk, muito tem sido dito sobre ele, afinal, como qualquer pessoa ele tem fortalezas e debilidades, mas não dá para negar que a geração atual está tendo o privilégio de viver na mesma época que um ser que tem se mostrado claramente diferenciado.

Apenas alguns exemplos dos seus empreendimentos: SpaceX, Tesla, OpenAI (criadora do ChatGPT), xAI (que ele acabou de criar justamente para competir com a Open AI), PayPal e provavelmente outras empresas com inúmeras iniciativas que não foram citadas nessa pequena lista. É muita coisa incrível e que se diferenciou no mundo criada ou que teve a participação direta dele.

E muito desse sucesso dele vem de uma característica chave, que é o aspecto da busca pela excelência, algo que merece a admiração e valorização, tanto nas pessoas quanto nas empresas que o tem como um dos seus valores pessoais ou corporativos.

Mesmo sabendo que não existe “perfeição” (ao menos não no plano físico) parte do jogo é justamente buscar a excelência naquilo que se faz, afinal, o propósito da vida é justamente aprender e evoluir.

E ele parece fazer isso no dia a dia de suas empresas, com produtos e serviços que seguem evoluindo a cada dia

Sobre o case específico da Tesla

No atual cenário de inovações tecnológicas contínuas, a convergência entre inteligência artificial e robótica está pavimentando o caminho para desenvolvimentos que prometem transformar radicalmente nossa interação com máquinas.

Um exemplo emblemático desta evolução é o projeto “Optimus”, um robô humanoide desenvolvido pela Tesla.

A reunião dos acionistas da Tesla

Durante a reunião anual de acionistas da Tesla, Elon Musk destacou não apenas os carros elétricos da empresa, mas também fez uma previsão audaciosa sobre o Optimus, um produto ainda em fase inicial de desenvolvimento.

Revelado inicialmente em 2021, o robô humanoide, nomeado em homenagem ao líder dos Transformers, tem mostrado avanços significativos.

Um vídeo recente ilustrou como os engenheiros da Tesla estão treinando o Optimus para executar tarefas de trabalho manual, como transferir objetos de um local para outro.

Musk provocou reflexão ao questionar qual seria a proporção efetiva de robôs humanoides para humanos, sugerindo um interesse massivo no mercado que poderia gerar demanda por bilhões de unidades do Optimus.

Ele expressou uma confiança substancial de que o valor a longo prazo da Tesla estará majoritariamente atrelado ao sucesso deste robô.

O desenvolvimento do Optimus também foi descrito como uma lição sobre como minimizar riscos.

A Tesla projetou internamente os componentes principais do robô devido à ausência de alternativas adequadas disponíveis no mercado.

Além disso, a sinergia entre o software desenvolvido para os carros da Tesla e o que é usado no Optimus amplia o valor do software existente, mostrando uma nova forma de aplicação.

A Tesla como exemplo de organização de competências

Usando novamente a Tesla como exemplo e falando especificamente do mercado do setor automotivo é interessante notar a capacidade da empresa em, de certa forma, redefinir as regras do jogo e inclusive as competências necessárias para operar no setor.

Nesse sentido, é muito rica e ilustrativa uma entrevista recente dada pelo CEO da Ford, Jim Farley, na qual ele comentou, com extrema transparência e humildade os desafios das empresas “tradicionais” na indústria automotiva na competição com novos players “digitais”, como a Tesla.

Nela ele comentou como tanto a Ford como as demais fabricantes tradicionais estavam habituadas a operar até então, especificamente no que tange a integração de sistemas em um dado veículo.

Como quase toda a indústria de bens “complexos”, eles adotaram um modelo onde atuavam como uma “mera” montadora, recebendo módulos e componentes e fabricados e prontos de outras empresas.

No exemplo em que ele comentou, era absolutamente normal que em um único carro sejam montados e integrados algo como 150 componentes onde cada qual possui seu próprio software devidamente criado, mantido e de propriedade de cada um dos fabricantes desses módulos.

Esse foi um modelo desenvolvido e evoluído ao longo dos anos e décadas em que a indústria automotiva cresceu e se tornou a gigante que é hoje, embora valendo ponderar que já não possuem o mesmo status e liderança empresarial global que já tiveram no passado, tendo sido superadas pelas empresas de tecnologia,

De qualquer forma, o mundo e o mercado seguiram evoluindo, de forma que outros fabricantes como a Tesla e outras empresas mais modernas mudaram o paradigma do mercado, onde colocaram em primeiro plano a experiência do usuário do veículo.

E para tal, eles optaram por verticalizar suas cadeias produtivas, passando a produzir internamente muitos dos módulos e componentes.

E pensando sob o aspecto histórico, é até mesmo irônico que essas empresas “modernas” reverteram o fluxo natural da história empresarial até então, uma vez que as indústrias automotivas tradicionais já foram extremamente verticalizadas no passado, tendo mudado para um modelo de sourcing externo como um mecanismo para buscar eficiência operacional.

Porém, a fim de priorizar a experiência dos clientes ao utilizarem seus veículos, esses fabricantes modernos entenderam a importância de se controlar um tipo de ativo até então considerado secundário na indústria automotiva, que é o software.

E como disse o CEO da Ford nessa entrevista, alguns fabricantes tradicionais estão então migrando para esse “novo” modelo verticalizado, mas para tal estão se deparando com um desafio nada trivial, que é o de desenvolver competências que até então nunca estiveram dentro do universo core de suas operações.

Até então toda essa inteligência de desenvolver sistemas e software para operar os módulos dos mais simples aos mais complexos dentro de um carro sempre esteve a cargo dos fornecedores, e agora eles precisam ser capazes de internalizar essas competências a fim produzir e integrar esses ativos de software em seus carros.

Nessa mesma entrevista, ele explicou que para dar então a atenção necessárias ao desenvolvimento dessas competências, até então inéditas, na empresa, se fez necessário inclusive reestruturar a própria organização, criando uma área específica para o desenvolvimento de software e experiência do usuário.

Na visão dele, esse tipo de movimentação será crucial para a sobrevivências dos fabricantes tradicionais, sem a qual, não será possível competir em igualdade com os novos fabricantes.

CIO Codex Framework – Sinergia e Complementaridade do Business Model

Ao abordar a categorização de empresas por Atividade Econômica, é natural refletir sobre como negócios são mentalmente organizados em diferentes setores.

Essa forma de categorização não apenas facilita a compreensão das operações empresariais, mas também destaca a relevância de temas correlatos como a visão de complementaridade e sinergia entre diferentes setores de negócio.

Essa prática é constantemente exercitada e amplamente reconhecida por suas múltiplas vantagens, evidenciando que a diversificação de negócios pode trazer benefícios significativos e sustentáveis.

Em resumo, a visão de complementaridade e sinergia entre diferentes setores de negócios destaca a importância da diversificação como uma estratégia de crescimento.

Embora a especialização possa trazer benefícios significativos, a diversificação oferece uma abordagem mais abrangente e adaptável, permitindo que as empresas explorem novos mercados, inovem e mitiguem riscos de maneira eficaz.

A história mostra que não há uma fórmula única para o sucesso. Tanto a especialização quanto a diversificação podem ser caminhos viáveis, dependendo de como são implementadas e da capacidade de integração entre diferentes áreas de negócios.

As empresas que conseguem equilibrar essas abordagens estarão bem-posicionadas para enfrentar os desafios do mercado e explorar novas oportunidades de crescimento.

Portanto, a sinergia e a complementaridade entre diferentes setores de negócios não são apenas conceitos teóricos, mas práticas empresariais que podem levar ao sucesso sustentável.

A diversificação, quando bem planejada e executada, pode criar um ecossistema de inovação e crescimento, fortalecendo a posição da empresa no mercado e garantindo

seu sucesso a longo prazo.

A Prática da Diversificação

Diversificação em um contexto empresarial refere-se à estratégia de expandir as operações de uma empresa para incluir múltiplas linhas de negócios ou setores diferentes.

Essa abordagem pode ser vista como uma forma de espalhar riscos e aumentar as oportunidades de crescimento.

Uma empresa não se limita apenas ao seu setor de atuação principal, ao invés disso, ela pode explorar e investir em diversas áreas, criando um portfólio diversificado que fortalece sua posição no mercado.

Historicamente, muitos especialistas em negócios e consultorias renomadas têm defendido o foco nas competências principais de uma empresa.

Esse conselho baseava-se na crença de que, ao concentrar recursos e esforços nas áreas de maior potencial ou vantagem competitiva, as empresas poderiam maximizar sua eficiência e lucratividade.

Assim, a recomendação frequentemente era descontinuar ou vender linhas de negócios secundárias para se concentrar exclusivamente no core business.

Casos de Sucesso e Insucesso

A prática de especialização trouxe resultados positivos para muitas empresas. Ao focar em suas competências centrais, diversas corporações conseguiram reverter prejuízos, melhorar a eficiência operacional e fortalecer suas posições no mercado.

Contudo, essa abordagem não é uma garantia de sucesso a longo prazo. O mercado é dinâmico, e o que pode ser uma estratégia eficaz em um período pode não ser em outro.

Por outro lado, a diversificação também tem suas vantagens.

Empresas que investem em múltiplos setores têm a capacidade de se adaptar melhor às mudanças do mercado e explorar novas oportunidades de crescimento.

A sinergia entre diferentes áreas de negócios pode levar à inovação, à criação de novos produtos e serviços e à obtenção de vantagens competitivas significativas.

A Evolução da Visão Empresarial

Nos últimos anos, tem-se observado uma mudança significativa no paradigma empresarial.

Artigos e estudos contemporâneos destacam a importância da diversificação e a visão

de sinergia e complementaridade entre diferentes linhas de negócios.

Essa mudança de perspectiva sugere que a diversificação não só amplia o escopo de atuação de uma empresa, mas também cria novas oportunidades de inovação e mitiga riscos de maneira eficaz.

Um exemplo prático dessa mudança de visão pode ser visto na trajetória contrastante de duas grandes empresas de tecnologia e inovação.

Uma dessas empresas, que no passado desbravou padrões e tecnologias em diversas áreas, eventualmente restringiu seu mercado alvo e se desfez de várias de suas divisões, concentrando-se em um único setor.

Hoje, essa empresa é apenas uma fração do que foi em seu auge, com sua principal linha de negócios voltada para o setor de saúde.

Por outro lado, outra grande empresa do mesmo setor seguiu uma estratégia de diversificação, investindo em múltiplas áreas, incluindo até mesmo setores que poderiam parecer distantes do seu core business.

Essa abordagem de manter e expandir múltiplas linhas de negócios permitiu a essa empresa tornar-se uma das marcas mais valiosas do mundo, com um crescimento contínuo e sustentável.

O Impacto da Diversificação no Crescimento Empresarial

A diversificação pode ser uma ferramenta poderosa para o crescimento empresarial.

Ela permite que as empresas explorem novos mercados, inovem e reduzam a dependência de um único setor.

A sinergia entre diferentes áreas de negócios cria oportunidades para desenvolver novos produtos e serviços, melhorar a eficiência operacional e aumentar a competitividade.

Por exemplo, uma empresa de tecnologia que diversifica suas operações para incluir o setor de saúde pode utilizar sua expertise em inovação tecnológica para desenvolver soluções de saúde avançadas.

Da mesma forma, uma empresa do setor automotivo que investe em robótica pode aplicar suas competências em engenharia e design para criar robôs avançados, gerando novas fontes de receita e fortalecendo sua posição no mercado.

Exemplos Contemporâneos de Diversificação

Um exemplo contemporâneo de sucesso na diversificação é a trajetória de um empreendedor visionário que adotou uma abordagem alinhada com a visão de sinergia

e complementaridade.

Sua empresa no setor espacial, por exemplo, não só lidera o mercado de lançamentos civis, como também planeja diversificar ainda mais suas operações, oferecendo serviços de internet via satélite.

Essa estratégia de diversificação não só amplia o escopo de atuação da empresa, mas também cria novas oportunidades de crescimento e inovação.

Além disso, sua empresa automobilística, uma das mais valiosas do mundo, está investindo em mercados aparentemente distintos, como o de robôs avançados.

Essa estratégia demonstra como as competências core podem ser transferidas e aplicadas em diferentes segmentos, criando uma rede de sinergias que impulsiona o crescimento e a diferenciação.

A Sinergia como Fator de Sucesso

A sinergia entre diferentes áreas de negócios é um fator crítico para o sucesso da diversificação.

Quando as empresas conseguem integrar suas operações de maneira eficaz, elas podem criar um ecossistema de inovação e crescimento.

A sinergia permite que as empresas aproveitem suas competências principais para desenvolver novos produtos e serviços, melhorar a eficiência operacional e aumentar a competitividade.

Por exemplo, uma empresa de tecnologia que diversifica suas operações para incluir o setor de energia pode utilizar sua expertise em inovação tecnológica para desenvolver soluções de energia renovável.

Da mesma forma, uma empresa do setor de varejo que investe em logística pode aplicar suas competências em gestão de cadeias de suprimentos para criar soluções de entrega mais eficientes, gerando novas fontes de receita e fortalecendo sua posição no mercado.

Desafios da Diversificação

Embora a diversificação possa trazer inúmeros benefícios, ela também apresenta desafios significativos. A gestão de múltiplas linhas de negócios requer uma abordagem estratégica e bem planejada.

As empresas precisam assegurar que suas operações sejam integradas de maneira eficaz e que as sinergias sejam aproveitadas ao máximo.

Um dos principais desafios da diversificação é a necessidade de equilibrar os

investimentos em diferentes áreas de negócios.

As empresas devem garantir que os recursos sejam alocados de maneira eficiente e que as operações em cada setor sejam geridas de maneira eficaz.

Além disso, a diversificação requer uma visão de longo prazo e a capacidade de se adaptar às mudanças do mercado.

Tendências Futuras na Diversificação

À medida que o mercado continua a evoluir, a diversificação permanecerá uma estratégia importante para o crescimento empresarial.

As empresas que conseguem integrar suas operações de maneira eficaz e aproveitar as sinergias entre diferentes áreas de negócios estarão bem-posicionadas para enfrentar os desafios do mercado e explorar novas oportunidades de crescimento.

Uma das tendências futuras na diversificação é a crescente importância da inovação tecnológica. As empresas que investem em tecnologia e inovação estarão melhor posicionadas para desenvolver novos produtos e serviços, melhorar a eficiência operacional e aumentar a competitividade.

Além disso, a diversificação em setores emergentes, como energia renovável e inteligência artificial, oferece oportunidades significativas para o crescimento e a inovação.

Concluindo

A iniciativa da Tesla em desenvolver o robô humanoide Optimus reflete uma estratégia audaciosa e inovadora que pode servir de modelo para empresas em busca de diversificação e inovação.

Na minha visão, o sucesso de tal empreendimento depende não apenas da capacidade técnica de desenvolver tecnologia avançada, mas também de prever e moldar demandas futuras, um aspecto crucial que Elon Musk parece dominar excepcionalmente bem.

Entretanto, é essencial considerar que investimentos em tecnologias emergentes carregam riscos significativos.

O desenvolvimento do Optimus exemplifica como a alocação de recursos para projetos fora do foco principal de uma empresa pode ser justificada quando há uma complementaridade clara com os produtos existentes e uma possibilidade de ampliar o valor agregado.

Pessoalmente, vejo que a decisão de investir em um projeto como o Optimus não deve ser apenas sobre a viabilidade técnica, mas também sobre a capacidade de integrar essa nova oferta ao ecossistema existente de produtos e serviços da empresa, maximizando sinergias e minimizando riscos.

O caso do Optimus ilustra não apenas a fronteira da inovação tecnológica, mas também as complexidades gerenciais e estratégicas envolvidas no lançamento de produtos que podem definir o futuro de uma indústria.

Assim, ele serve como um valioso ponto de reflexão para líderes empresariais e tecnológicos em todos os setores, destacando a importância de alinhar visão inovadora com práticas sustentáveis e responsáveis no desenvolvimento de novas tecnologias.