

FREENEMIES: A NOVA FORMA DE FAZER NEGÓCIOS*

Opinião de Luis Rasquilha, CEO da Inova TrendsInnovation Ecosystem (Research, Consulting, Business School, Online, Editora CT). Professor da FIA, da Fundação Dom Cabral (FDC), do Hospital Albert Einstein e da ESALQ/USP (Universidade de São Paulo). Conselheiro Consultivo da Mercur do Brasil.

É uma das tendências estabilizadas na forma de gerir empresas e negócios, alinhada com o mundo altamente competitivo: a busca pela vantagem competitiva leva as empresas a verem seus concorrentes como inimigos.

No entanto, uma nova atuação está em consolidação, na qual empresas concorrentes encontram maneiras de se tornarem parceiras em determinados aspectos de suas operações, conhecida como “freenemies” – uma combinação das palavras “free” (livre) e “enemies” (inimigos).

A ideia por trás do conceito de freenemies é que, embora as empresas continuem a competir em certos aspectos do mercado, elas também podem encontrar oportunidades para colaborar em áreas específicas. Essa abordagem permite que as empresas aproveitem as sinergias e compartilhem recursos, ao mesmo tempo em que mantêm um certo grau de concorrência.

Gerir e adotar essa forma de gestão requer uma mentalidade aberta e uma abordagem estratégica. Aqui estão algumas diretrizes importantes a serem consideradas:

- 1- Identificar oportunidades de colaboração: O primeiro passo é identificar áreas em que as empresas concorrentes possam se beneficiar de uma parceria. Isso pode envolver o compartilhamento de infraestrutura, pesquisa e desenvolvimento conjunto, distribuição de produtos ou qualquer outra atividade em que as empresas possam trabalhar em conjunto para obter vantagens mútuas.
- 2- Estabelecer acordos claros: Ao entrar em uma parceria freenemies, é crucial estabelecer acordos claros e detalhados. Isso envolve definir as responsabilidades e obrigações de cada empresa, estabelecer metas e prazos, além de estipular como as informações confidenciais serão tratadas. Um contrato bem elaborado ajudará a evitar mal-entendidos e garantir uma colaboração eficaz.
- 3- Construir confiança: A confiança é fundamental em qualquer parceria de negócios. Embora as empresas envolvidas sejam concorrentes, é essencial desenvolver um nível de confiança mútua para que a colaboração seja bem-sucedida. Isso pode ser alcançado por meio de transparência, comunicação aberta e cumprimento dos compromissos assumidos.
- 4- Gerenciar os conflitos de interesse: É importante reconhecer que, mesmo com uma parceria freenemies, haverá momentos em que os interesses das empresas concorrentes entrarão em conflito. Nesses momentos, é essencial gerenciar os conflitos de maneira justa e transparente, com foco no benefício mútuo. Isso pode envolver a mediação de terceiros imparciais ou a implementação de mecanismos de resolução de disputas.

- 5- Aproveitar as vantagens competitivas: Embora as empresas estejam colaborando em certas áreas, ainda é crucial que cada uma mantenha suas vantagens competitivas distintas. As empresas devem continuar aprimorando seus produtos, serviços e estratégias de marketing para se destacarem no mercado. A colaboração freenemies não deve comprometer a capacidade de cada empresa de competir de forma independente.
- 6- Avaliar e ajustar continuamente: A gestão de uma parceria freenemies requer uma abordagem flexível. As empresas devem avaliar regularmente os resultados da colaboração, identificar áreas de melhoria e fazer ajustes conforme necessário. Isso garante que a parceria esteja alinhada com os objetivos e estratégias de longo prazo de cada empresa envolvida.

A abordagem freenemies representa uma nova forma de fazer negócios, na qual as empresas concorrentes encontram maneiras de colaborar em determinados aspectos, enquanto continuam competindo em outros. Gerir e adotar essa forma de gestão requer uma mentalidade aberta, confiança, transparência e um foco no benefício mútuo. Ao implementar efetivamente essa estratégia, as empresas podem aproveitar as sinergias e criar um ambiente de negócios mais colaborativo e eficiente.

É uma abordagem (freenemies: que envolve a colaboração entre empresas concorrentes) que apresenta uma série de vantagens e desvantagens.

Vamos explorar algumas delas:

Vantagens:

- 1- Sinergias e compartilhamento de recursos: Ao estabelecer parcerias freenemies, as empresas podem aproveitar as sinergias entre elas e compartilhar recursos, como infraestrutura, conhecimento especializado, tecnologia e redes de distribuição. Isso resulta em maior eficiência operacional e redução de custos.
- 2- Acesso a novos mercados ou segmentos de clientes: Através da colaboração, as empresas podem explorar novos mercados ou segmentos de clientes que de outra forma seriam inacessíveis. Ao combinar seus conhecimentos e recursos, elas podem entrar em mercados estrangeiros, por exemplo, ou expandir sua base de clientes em segmentos específicos.
- 3- Compartilhamento de riscos: Ao dividir riscos e responsabilidades com um concorrente, as empresas podem reduzir a exposição a incertezas e a possíveis perdas. Isso pode ser especialmente benéfico em setores altamente voláteis ou em momentos de instabilidade econômica.
- 4- Aceleração da inovação: Ao colaborar em pesquisa e desenvolvimento, as empresas podem acelerar o ritmo da inovação. Compartilhando conhecimentos e recursos, elas podem trazer novos produtos e serviços para o mercado de forma mais rápida e eficiente, ganhando vantagem competitiva.

Desvantagens:

- 1- Conflitos de interesse: A colaboração entre empresas concorrentes pode criar conflitos de interesse, especialmente quando se trata de informações estratégicas e sensíveis. Existe o risco de que uma empresa possa se beneficiar mais do que a outra, o que pode levar a desconfiança e até mesmo a rupturas na parceria.

- 2- Dependência excessiva: Ao depender de um concorrente em certos aspectos do negócio, as empresas correm o risco de se tornarem excessivamente dependentes. Se a parceria não for bem administrada, pode haver uma perda de autonomia e flexibilidade, limitando a capacidade de adaptação às mudanças do mercado.
- 3- Dificuldade na gestão da colaboração: Gerenciar uma parceria freenemies requer esforço e coordenação. As empresas envolvidas devem estabelecer uma comunicação clara, definir objetivos compartilhados e resolver conflitos de maneira eficaz. Se não houver um bom gerenciamento, a colaboração pode se tornar ineficiente ou até mesmo prejudicial.
- 4- Risco de vazamento de informações confidenciais: Ao compartilhar recursos e conhecimentos com um concorrente, há sempre o risco de que informações confidenciais vazem. Isso pode levar a uma perda de vantagem competitiva e até mesmo a disputas legais entre as empresas envolvidas.

Certas empresas têm adotado a abordagem freenemies e procurado colaborações com seus concorrentes em diversos setores. Aqui estão alguns exemplos de empresas que praticam essa abordagem:

- 1- Apple e Samsung: Embora sejam concorrentes no mercado de smartphones, a Apple e a Samsung também são parceiras em alguns aspectos. A Samsung é uma das fornecedoras de componentes para os dispositivos da Apple, como telas e chips de memória.
- 2- Netflix e Amazon: Embora a Netflix e a Amazon Prime Video sejam rivais no setor de streaming de vídeo, a Netflix utiliza a infraestrutura de serviços de nuvem da Amazon Web Services (AWS) para hospedar seus serviços. Essa parceria permite à Netflix ter uma base sólida de infraestrutura sem a necessidade de desenvolver internamente toda a infraestrutura de TI.
- 3- Toyota e Subaru: As montadoras Toyota e Subaru colaboram em projetos de desenvolvimento de veículos. Um exemplo disso é a parceria no desenvolvimento do Toyota 86 e do Subaru BRZ, onde as empresas compartilharam componentes e tecnologia para criar esses veículos esportivos.
- 4- McDonald's e Starbucks: Embora sejam concorrentes no setor de fast-food, a McDonald's e a Starbucks estabeleceram uma colaboração em alguns locais, onde a Starbucks abre unidades dentro de alguns restaurantes McDonald's. Essa parceria visa aproveitar o tráfego de clientes de ambas as marcas e oferecer uma maior variedade de opções aos consumidores.
- 5- IBM e Apple: A IBM e a Apple são concorrentes em alguns aspectos do mercado de tecnologia, mas também estabeleceram uma parceria para oferecer soluções empresariais conjuntas. Por meio dessa colaboração, a IBM desenvolve aplicativos e serviços específicos para os dispositivos iOS da Apple, visando atender às necessidades das empresas.

Esses são apenas alguns exemplos de empresas que adotaram a abordagem freenemies, buscando parcerias e colaborações estratégicas, mesmo competindo em outros aspectos do mercado. Essas parcerias demonstram como a colaboração entre concorrentes pode ser benéfica para ambas as partes envolvidas.

Em conclusão, a abordagem freenemies pode trazer benefícios significativos para as empresas concorrentes, como sinergias, acesso a novos mercados e compartilhamento de riscos. No entanto, é necessário um gerenciamento cuidadoso para lidar com os desafios potenciais, como

conflitos de interesse e dependência excessiva. Cada empresa deve avaliar cuidadosamente os prós e contras antes de adotar essa forma de gestão.

**Este artigo foi escrito em formato teste com o apoio do Chat GPT.*