



CLEMENTE NOBREGA*



A ideia da década

É o conceito “inovação em inovar” – a descoberta de que criatividade pode, sim, ser capturada por ferramentas e não necessita de gênios

Todo mundo escolhendo “melhores da década”. Steve Jobs é o CEO; iPod, o produto; Apple e Google, as empresas. Qual a melhor ideia? Para mim, é “inovação em inovar” – a descoberta de que criatividade pode ser capturada por ferramentas. Falo da criatividade que conta no mundo empresarial, diferente da do artista porque tem de gerar resultado mensurável em dinheiro. Falo de inovação. Inovação representa hoje o mesmo que “qualidade” há 20 anos: a condição para ficar no jogo. Em muitos setores, não basta mais operar com eficiência: é preciso descobrir, sistematicamente, fontes novas de geração de valor (dinheiro). Inovação é isso. Qualidade Total é método + ferramentas. Qualquer um pode aprender e praticar, não precisa ser gênio.

O que você usa para inventar uma solução original? Quais as ferramentas da inovação (o equivalente, por exemplo, ao Diagrama de Pareto)? O que há de muita exortação – “seja criativo!”, “pense fora da caixa!” – ou, então, brain stormings caóticos, que só funcionam se Deus ajuda. Há anos pesquiso isso. Posso afirmar: a inovação sistemática chegou (o anúncio é no fim da década, mas não é marketing, não). Inovação sistemática? Sim. Método e ferramentas para “não gênios”, à lá Qualidade



Há pouquíssima invenção original (menos de 1%). A grande maioria se apoia em poucos princípios que já existem

Total. Ainda não está nas manchetes, mas empresas como Hitachi, Boeing, Motorola, Procter & Gamble, Philips, Samsung, Siemens, estão usando. Em 1948, um engenheiro russo chamado Genrich Altshuller começou um estudo intensivo de patentes para descobrir se as soluções inventivas vinham de processos imprevisíveis ou se havia padrões e regularidades nelas. Investigou cerca de 400 mil (seus seguidores chegaram a 3 milhões). Se o Google fosse uma pessoa, seu nome seria Altshuller. Ele notou que inovação sempre resolve uma “contradição” – você precisa ter uma coisa, mas não pode ter aquela coisa. Exemplo: para escapar da Terra, um foguete precisa

ter muito combustível para queimar, mas não pode ter tanques cheios, senão fica pesado demais. Solução: descarte os tanques ao sair da atmosfera (princípio inventivo número 1: “Elimine”).

Há pouquíssima invenção original (menos de 1%). A maioria esmagadora se apoia em uns poucos princípios já existentes. E, acredite, a evidência diz que os mesmos princípios inventivos usados no design de artefatos tecnológicos valem para inovação empresarial, e é possível antecipar a tendência geral da evolução desses sistemas. Existem “leis de Newton da inovação”, sim senhor! Lembrei que Henry Ford criou a linha de montagem inspirado numa operação de corte de gado (carcaças se movendo, cortadores fixos). Pensei na “contradição” que o Cirque du Soleil resolveu (arte de alto nível, sem artistas de “alto nível”). Ou a Casas Bahia (gente sem dinheiro pagando em dia). Fui olhar as empresas citadas no livro *A Estratégia do Oceano Azul* e outros. Todas (sem saber) resolveram “contradições” via princípios inventivos catalogados por Altshuller e ferramentas correspondentes. O método “prevê o passado”. Há motivos fortes para acreditar que possa prever o futuro também. Vai pegar.

WWW.EPOCANEgocios.com.br/CLEMENTE

* CLEMENTE NOBREGA É FÍSICO, ESCRITOR, CONSULTOR DE EMPRESAS E AUTOR DO BLOG IDEIAS E INOVAÇÃO NO SITE DE ÉPOCA NEGÓCIOS