



O fator decisivo

As empresas e os países que estão vencendo o jogo da inovação não são os melhores em P&D, mas sim na construção de modelos de negócios

Tema de campanha eleitoral, o Estado como indutor do desenvolvimento tem a ver com inovação? Só tem. O que aprendi sobre isso é o seguinte: a maneira de se induzir desenvolvimento é facilitar o empreendedorismo. Isso se faz incentivando o surgimento de empresas que ambicionem crescer comercializando suas inovações. É essencial querer ser rico grande, não contentar-se em ser rico pequeno. É assim: economias sustentavelmente desenvolvidas contêm a “proporção certa” de grandes empresas, estatais ou não, e de pequenas empresas que ambicionam ficar ricas.

Note o “ficar ricas”. A força motriz é o indivíduo, não o Estado. Pessoas, não entidades. Onde falta empreendedorismo – exemplo: Europa e Japão –, a coisa tende a empacar. Lá há mais grandes corporações (ligadas ao Estado) do que empreendedores. Quase todos os polos de tecnologia montados por governos mundo afora inspirados no Vale do Silício deram errado. O Vale do Silício não surgiu de “insumos governamentais”. É um mercado formado espontaneamente, onde ideias e produtos circulam livremente legitimados por seu potencial de comercialização – todo mundo lá quer ficar rico!

Os franceses optam por despejar milhões nos seus “pôles de compé-



Na China e na Índia, empresas que conseguem furar o cipoal burocrático são mais inovadoras que as estatais

titivité”. Cingapura, Dubai e outros, idem. Há dezenas de tentativas de criar “clusters” chamados Silicon Fen, Silicon Fjord, Silicon Alley, Silicon Bog. Tipicamente, governos escolhem um lugar (que tenha uma grande universidade) e liberam enormes somas para disparar o processo empreendedor sob a “orientação” de seus burocratas. Tem sido um desastre. A Alemanha jogou fora US\$ 20 bilhões tentando criar clusters de biotecnologia como os da Califórnia.

Não dá certo porque tem de haver uma cultura que queira mais do que gerar patentes ou fazer P&D. Tem de querer ir para o mercado, vender e crescer. Universidades, em geral, não

têm iniciativa para comercializar as ideias que geram. Seus pesquisadores ficam felizes em criar, mas não se excitam com “vender”. Sofrem da síndrome de Peter Pan: “Sou pequeno e sou feliz. Não quero crescer”. Na Europa, a turma prefere ir trabalhar na Siemens ou na Électricité de France – querem segurança, não riqueza.

Empresas e países que estão ganhando o jogo da inovação não são os melhores em P&D, mas em modelos de negócios (arranjos que fazem o mundo querer comprar o que você tem para vender). Tecnologia não dá dinheiro, P&D não dá dinheiro, patentes não dão dinheiro. Modelos de negócio dão dinheiro. Na Índia e na China, empresas que conseguem fugir do emaranhado burocrático são mais inovadoras do que as estatais. Quem escapa do legado de corrupção na África, empreende e cresce. Pode haver desenvolvimento induzido por apadrinhamento estatal, mas ele será menos pujante do que seria com a dose certa de empreendedorismo ambicioso. A história da riqueza sustentável não é a história de Estados indutores de riqueza, é a história de indivíduos que usaram todas as suas energias e inventividade para ficarem ricos... E o Estado não os atrapalhou. ■

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