

Imprimir

Clemente Nobrega / Empresários

Lição da pré-história

O que obriga as empresas a inovar é a luta pela sobrevivência. Inovação sempre está associada a ganho de produtividade

Clemente Nobrega



Todo mundo sabe: o que obriga as empresas a inovar é a luta pela sobrevivência. Quem não inova não aumenta a produtividade e fica fora do jogo (União Soviética, lembra?). Inovação sempre está associada a ganho de produtividade. Mesmo empresas como a Apple, craques em produtos geniais, têm de lançá-los mais rapidamente que seus concorrentes. Senão, perdem mercado. Lançar coisas bacanas mais rapidamente (Apple), e/ou fazer as mesmas coisas usando menos inputs (Wal-Mart) – isto é produtividade. Olha que curioso: um grupo de pesquisadores está sugerindo que a mesma ideia – vantagem em produtividade – explica por que o Homo sapiens tornou-se a espécie dominante no planeta.



Eis a história: há uns 40 mil anos, havia só um tipo de humano na Terra – o homem de neanderthal. Atarracado, cabeludo, baixo, musculoso: o estereótipo do homem das cavernas. Então chegou o homo sapiens (mais bonitinho) vindo da África num longo e tortuoso percurso via Ásia Central. O homem de neanderthal vivia na Europa há 200 mil anos, mas, 10 mil anos depois da chegada do sapiens, sumiu do mapa. Por quê? Não vá pelas aparências: ambos – neanderthal e sapiens – eram 100% humanos e igualmente inteligentes. Não havia “pessoas especiais” em nenhum dos grupos, entende? Ambos usavam linguagem, caçavam os mesmos animais e colhiam as mesmas plantas, nos mesmos nichos. Portanto, competiam pelos mesmos recursos.

Divisão do trabalho

e livre comércio são decisivos, e redescobriram

Adam Smith e David Ricardo Shogren, da Universidade de Wyoming, não. O sapiens venceu porque foi mais produtivo no que importava mais para a sobrevivência. Shogren criou um modelo computadorizado para simular crescimento populacional. Variáveis decisivas: fertilidade, taxas de mortalidade, eficiência na caça, número de caçadores talentosos, níveis de aptidão na produção de armas. Duas variáveis – especialização e comércio – observadas nos sapiens, mas não nos de neanderthal, estavam no modelo. Heureka! Só quando “especialização e comércio” eram mais favoráveis ao sapiens o modelo mostrava que sua população crescia mais rapidamente. Como assim? Assumiu-se que nos sapiens só os caçadores mais eficientes dedicavam-se à caça, e os

Teria o sapiens vencido por ter melhores armas de caça? Sua capacidade de pensamento simbólico – evidente em pinturas e esculturas de animais – teria lhe dado vantagem? Segundo Jason

menos habilidosos iam fazer coisas como roupas e flechas. Depois, caçadores trocavam carne por roupas e flechas que os artesãos faziam (especialização e comércio, certo?).

Com “cada um no seu quadrado” assim, todo mundo obtém mais carne. Com mais proteína, a taxa de fertilidade cresce e a população, idem. Sobrava cada vez menos carne para os de neanderthal. O modelo prevê direitinho o que se observa: em 10 mil anos, adeus homem de neanderthal. Divisão do trabalho e livre comércio são decisivos para a prosperidade, como Adam Smith e David Ricardo redescobriram 30 mil anos depois. O homo sapiens reina absoluto na Terra (pelo menos por enquanto) pela mesma razão pela qual a Apple domina seu nicho e o Wal-Mart o dele: mais produtividade no que é decisivo para a sobrevivência.

* **Clemente Nóbrega** é físico, escritor, consultor de empresas e autor do blog **Idéias e Inovação** no site de Época NEGÓCIOS.

Ilustração Jorge Galvão