

Economias de Aglomeração e Inovação em sua Organização

Quando me mudei para Sorocaba Brasil, muitos anos atrás, fiquei surpreso ao saber que os salários pareciam ser pelo menos um terço mais baixos dos praticados na megalópole São Paulo, que fica a menos de 100 quilômetros de distância. Sempre achei injusto que uma viagem de ônibus de duas horas pudesse teoricamente render um aumento de 33 a 100% no meu salário. Nos anos subseqüentes, fatos semelhantes voltaram a me assombrar e eu considerei uma variedade de explicações para esse tipo de disparidade, a maioria das quais achei pouco convincentes ou, na melhor das hipóteses, parcialmente convincentes. Nesta carta, quero abordar o que me parece ser a explicação mais convincente e interessante para este e outros fenômenos relacionados e afirmar que este mesmo argumento pode fornecer alguns insights sobre como a incidência e o sucesso das inovações nas empresas podem ser aumentados.

Para mim, a melhor pista empírica para desvendar isso e uma série de outras observações provocativas que podem ser encontradas em outra observação muito mais bem fundamentada. Um estudo recente do Brookings Institute afirma que um por cento da massa da Terra é responsável por pelo menos metade do crescimento econômico mundial. Esta estatística surpreendente é reforçada por outros indicadores como disparidades no PIB per capita em grandes cidades, de 30% a mais de 500% (no caso da China) sobre cidades pequenas. (Isso parece estar em pé de igualdade com outras disparidades relacionadas, como o fato de que menos de um por cento da população mundial possui mais de 90% de sua riqueza e uma proporção esmagadoramente grande de todas as patentes são geradas por uma pequena fração dos países, mas isso é uma conversa para outro dia.)

O estudo das chamadas “economias de aglomeração” desenvolvido por economistas, geógrafos e urbanistas parece fornecer a explicação mais completa. Numa analogia vaga com o que acontece nas explosões termonucleares, quando habilidades altamente desenvolvidas, bens e serviços especializados e tecnologias relacionadas são reunidos em estreita proximidade, ocorre uma espécie de massa crítica que gera uma explosão de inovações provocada por uma reação em cadeia causada pela intensa colisão de ideias, habilidades e recursos.

Então, para citar um exemplo já bastante usado, a justaposição de microprocessamento eletrônico, conectividade de rede, digitalização gráfica e de áudio e experiência em comunicação via satélite em todo o vale do silício se uniram para gerar o smartphone e suas inovações associadas que efetuaram grandes transformações sociais e econômicas (algumas das quais bastante negativas) em todo o mundo. Em ambientes urbanos menores, nos quais esses diversos campos não têm as mesmas oportunidades de se concentrar e conviver, o potencial para esse tipo de sinergia é muito menor. Portanto, em São Paulo, com seus 12 milhões de almas, os literalmente trilhões de contatos possíveis entre diversas pessoas com diversos conjuntos de habilidades têm muito mais chances de gerar combinações de recursos únicos, mas viáveis, do que Sorocaba, com suas 800.000 almas que são um pouco menos diversas em suas conjunto de habilidades.

E o fato de a revolução da conectividade ter facilitado a comunicação visual e sonora entre meu pequeno terreno em Sorocaba e a casa de minha irmã localizada em Oakland, Califórnia, a uma curta distância de carro de Cupertino, onde o iPhone foi concebido, não parece ter resolvido o salário ou outras disparidades identificadas acima. Pesquisas recentes sugerem que o aumento maciço da comunicação eletrônica desencarnada ocasionado pela pandemia não diluiu as disparidades no crescimento econômico associadas à densidade populacional. O fato de um sobrinho meu ser gerente da Apple também não gerou conhecimento que me ajude a aumentar meu salário em Sorocaba.

Isso significa, então, que a inovação é ecologicamente limitada às áreas urbanas que podem sustentar densas concentrações das melhores mentes e tecnologias do mundo, financiadas por obscenos fluxos de capital? Sob muitos ângulos de análise, muito provavelmente, a resposta seja sim. Dito isso, uma modesta área de estudo com a qual estive envolvido ao longo dos anos sugere que pode haver maneiras de desencadear forças análogas no nível de ação organizacional e talvez até comunitário, embora em uma escala muito menor.

Décadas atrás, escrevi minha dissertação de doutorado sobre um tipo de inovação social encontrada em Jamestown, uma pequena cidade no interior do estado de Nova York. Descobri, ao contrário da minha expectativa, que as empresas que estavam menos integradas à velha rede da comunidade geravam as inovações mais interessantes e bem-sucedidas, enquanto as empresas mais unidas estavam envolvidas em inovações mais modestas e menos frequentes. Isso é consistente com a teoria da “força dos laços fracos” do sociólogo de Harvard, Mark Granovetter, que afirma que pessoas cujos contatos sociais são geralmente mais fracos (ou seja, menos íntimos, menos frequentes e menos recíprocos) podem manter redes mais amplas e maiores que servem como canais para novas informações e inovação. Por outro lado, laços mais fortes têm um alcance muito menor.

Com o tempo, tentei experimentar ideias semelhantes dentro das organizações e descobri uma dinâmica semelhante. Em um estudo plurianual de cerca de 60 organizações nos Estados Unidos e no Brasil, descobrimos que as empresas que trabalhavam em setores altamente competitivos e de alto crescimento eram caracterizadas por altos volumes de contatos fracos que atravessavam todos os departamentos e níveis hierárquicos, enquanto que as empresas que atuavam em setores mais estáveis ou estagnados apresentavam laços fortes concentrados por departamentos ou por outros critérios. Essa concentração e isolamento pareciam atuar como uma ruptura na comunicação e na inovação.

A escala é obviamente muito diferente, mas a percepção é semelhante. Você pode não conseguir mudar sua empresa para São Paulo ou Cupertino para descobrir e explorar sinergias revolucionárias, mas se seu foco for a inovação, você pode pelo menos ampliar seus círculos sociais dentro e fora de sua empresa falando menos para mais pessoas. Paradoxalmente, parece que a massa crítica que cria inovações não surge do equivalente social de pressões massivas que forçam as pessoas a se unirem, mas pelo mecanismo oposto. Uma explosão química (digamos, do gás natural) não acontece quando os elementos são altamente concentrados, mas quando eles são combinados em uma mistura mais fraca que permite o contato ideal entre diversos elementos. Talvez seja por isso que quando perguntei ao meu sobrinho como ele “gerencia” as pessoas na

Apple, ele disse que basicamente você tem que encontrar as peças de um projeto em que a mistura ideal não está acontecendo e identificar algumas pessoas até então desconexas que precisam fazer amigos. Em outras palavras, a inovação não acontece quando você “acende fogo embaixo de alguém”, mas quando você gera uma mistura ideal e acende uma faísca.

Prof. Dr. Reed Elliot Nelson

Southern Illinois University Carbondale

Leitura adicional:

Glaeser, E. (2011). Cities, productivity, and quality of life. *Science*, 333(6042), 592–594.

Nelson, R. E., & Vasconcellos, E. (2007). Industry Environment, National Culture, and Verbal Networks in Organizations: An Exploratory Study. *Management Research*, 5(3), 135-148.

Nelson, R. E. (1986). Social Networks and Organizational Interventions: Insights from an Area-Wide Labor-Management Committee. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 22(1), 65–76.

REALIZADORES:



APOIADORES:

