



La innovación como condición esencial para el desarrollo

Innovation as an Essential Condition for Development

A inovação como condição essencial para o desenvolvimento

Jaime Alberto Rendón Acevedo

Universidad de La Salle, Colombia

jrendon@unisalle.edu.co

RESUMEN

Los enfoques de política, de mercado y la innovación han hecho que la productividad y la competitividad se hayan convertido en los requisitos indispensables para poder acceder a los mercados mundiales. Se trata de la búsqueda de las ganancias necesarias para lograr escenarios de crecimiento productivo o de recursos para financiar las economías y la evolución de las sociedades. Tales son los postulados con los cuales las empresas y las naciones, desde las políticas macroeconómicas y microeconómicas, han fundamentado su accionar, sus decisiones estratégicas de competir en los mercados mundiales, en donde el conocimiento y la innovación se constituyen en el pasaporte indispensable para la competitividad. Las urgencias por la innovación deben estar acompañadas de espacios innovadores, de la generación de políticas públicas, de los consensos sociales que posibiliten las rupturas permanentes del sistema que permitan su crecimiento, su ascenso a espacios cada vez mayores y mejores de desarrollo. Este artículo se propone plantear el debate de la innovación y la urgencia de entornos innovadores que posibiliten la generación de actividades productivas de valor agregado y de empleo.

PALABRAS CLAVE

Innovación
Espacios
innovadores
Productividad
Competitividad
Crecimiento

Recibido: 6 de agosto del 2014 / Aceptado: 9 de octubre del 2014

Cómo citar este artículo: Rendón Acevedo, J. A. (2014). La innovación como condición esencial para el desarrollo. *IM-Pertinente*, 2(2), 107-127.

ABSTRACT

The politics and market approaches, as well as innovation, have caused productivity and competitiveness to become the essential requirements for access to world markets. It is about seeking the necessary profits to achieve scenarios of productive growth or of resources to finance the economy and development of societies. Such are the principles on which companies and nations, from macroeconomic and microeconomic policies, have based their actions, their strategic decisions to compete in global markets, where knowledge and innovation are the indispensable passport to competitiveness. The urgency for innovation must be accompanied by innovative spaces, the generation of public policies, the social consensus that allow permanently changing the system to allow their growth, their rise to increasingly larger and better spaces for development. This article aims to raise the discussion on innovation and the urgency for innovative environments that enable the generation of productive activities of added value and employment.

KEYWORDS

Innovation
Innovative spaces
Productivity
Competitiveness
Growth

RESUMO

Os enfoques de política e de mercado, assim como a inovação, fizeram que a produtividade e a competitividade se transformassem nos requisitos indispensáveis para acessar os mercados mundiais. Trata-se da busca dos lucros necessários para alcançar cenários de crescimento produtivo ou de recursos para financiar as economias e a evolução das sociedades. Tais são os postulados com os que as empresas e as nações, desde as políticas macroeconômicas e microeconômicas, fundamentaram suas ações, suas decisões estratégicas de competir nos mercados mundiais, onde o conhecimento e a inovação se constituem no passaporte indispensável para a competitividade. As urgências pela inovação devem estar acompanhadas de espaços inovadores, da geração de políticas públicas, dos consensos sociais que possibilitem as rupturas permanentes do sistema que permitam seu crescimento, sua ascensão a espaços cada vez maiores e melhores de desenvolvimento. Este artigo se dispõe a propor o debate da inovação e a urgência de entornos inovadores que possibilitem a geração de atividades produtivas de valor agregado e de emprego.

PALAVRAS CHAVE

Inovação
Espaços inovadores
Produtividade
Competitividade
Crescimento

La innovación: el precepto fundamental para el crecimiento

A través de la historia de la humanidad, el conocimiento, el aprender a hacer, el saber y el hacer se han constituido en los motores no solo del desarrollo de las ciencias, la evolución de las estructuras sociales y humanas, sino que han sido los artífices de los cambios en los modos de producción y, por ende, en el crecimiento económico. Innovación y crecimiento se convierten en una fórmula imprescindible, en la que aparecen mediaciones como la tecnología, la información y las ciencias aplicadas para facilitar la instrumentalización del conocimiento, la inserción de la innovación en los procesos productivos, el crecimiento económico de los países y la robustez de un sistema de producción capaz de asimilar los desarrollos científicos en procura de su propia reproducción.

La innovación se ha constituido en nodo de debates académicos y de política, haciendo que su definición se torne compleja y en ocasiones difusa. Hoy se habla de innovaciones tecnológicas, comerciales, empresariales, de procesos (Ocampo, 2011) e incluso sociales, que forjan un concepto más amplio y trasciende la definición de *innovación* como un asunto de tecnología, donde solo tienen cabida nuevos productos o procesos productivos.

No obstante, en la madeja de los equilibrios estáticos de la teoría económica en boga,¹ se resta trascendencia a la relación intrínseca entre desarrollo, innovación y formaciones empresariales; la innovación se toma como un elemento externo, propio de las empresas y las economías. Sin embargo, fue desde los postulados de Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), con su teoría del desenvolvimiento económico (1912), entendida como una teoría de los ciclos económicos, cuando se fundamentó teóricamente la diferencia entre el crecimiento y el desarrollo, y a partir de esta se posibilitó entender a los empresarios innovadores como los artífices del sistema. Al desarrollo lo consideró “un fenómeno característico, totalmente extraño a lo que puede ser observado en la corriente circular o en la tendencia al equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones de equilibrio, que

1 Se hace referencia a la teoría neoclásica y a su síntesis neoliberal, que desde sus preceptos de mercado, libre competencia, equilibrios macroeconómicos y ausencia del Estado en la economía, ha dejado el proceso de la

innovación en manos privadas, de las empresas, en la búsqueda de mayor competitividad.

desplazan siempre al estado de equilibrio existente con anterioridad” (Schumpeter, 1967, pp. 19-85).²

La innovación, como proceso inherente a las estructuras empresariales y al mismo empresario, va a constituirse en el elemento esencial para la generación de “destrucciones creativas” de evolución en el sistema capitalista de producción.³ La innovación genera *spillovers* en el territorio y las políticas públicas tienen precisamente el propósito de potenciar estos procesos.⁴ El empresarismo, el empresario schumpeteriano, sobre todo observado desde el punto de vista tecnológico, exige un despliegue eficiente y eficaz de las capacidades gerenciales, uniendo de manera rentable el mundo técnico y el comercial. En este panorama figura la invención, pero esta solo es un paso hacia la innovación, que se convierte en algo real, funcional, viable comercialmente y útil socialmente.

Aparecen, en primera instancia, y es algo acorde con el pensamiento neoclásico, los empresarios, aquellos que toman riesgos, aprovechan entornos, estructuras institucionales, asumen los costos y las dificultades inherentes al proceso de la innovación.⁵ Se encuentran así dos tipos de empresarismo: el individual, que se refiere a las manifestaciones gerenciales de los individuos, y el corporativo, que involucra las actividades combinadas de múltiples individuos articulados en una organización. Cualquiera sea el caso, lo cierto es que el pro-

2 En virtud de la justicia, valga decir que en los clásicos y en Marx también se van a encontrar alusiones al cambio tecnológico como fuerza del capitalismo, pues el mismo impulso de las primeras revoluciones industriales definió las bases del sistema. Se postularon desde Marx los temas del cambio tecnológico y sus relaciones con los ciclos de la producción, incluso su correspondencia con los modelos de reproducción del capital, así como Smith al hablar del proceso de monopolización de la producción hizo énfasis en “el secreto manufacturero”. Sin embargo, es Schumpeter quien va a marcar los conceptos y la necesaria relación entre empresarios e innovación. Así pues, la innovación no es otra cosa que la permanente ruptura con el pasado, la mejor posibilidad de sostener el sistema de la libre competencia, que a partir del decenio de los años setenta del siglo anterior cambió radicalmente en su comportamiento económico para adentrarse en el espacio de la globalización y de la competitividad; en otras palabras, de la innovación por obligación y para la sobrevivencia en el mercado.

3 El término *destrucciones creativas* fue utilizado por Schumpeter retomando un concepto propuesto por Werner Sombart, para designar el proceso innovador. Recuérdese que para Schumpeter la figura central en el proceso es el empresario, un agente que es capaz de asumir riesgos y

crear formas distintas de hacer y producir, que van llevando a la sociedad a nuevos estadios de crecimiento y desarrollo, para lo cual necesariamente hay que destruir las viejas maneras, sin que ello represente necesariamente que para que exista la innovación se haga referencia a nuevos productos o nuevos procesos. Las innovaciones son entonces rupturas sucesivas sobre la producción, por eso incluye procesos o productos finales.

4 El tema del territorio es esencial por cuanto es en los espacios cultural y socialmente construidos donde se generan las sinergias entre los agentes, los entornos innovadores que posibilitan la trascendencia del qué y el cómo de la producción, pero también de las mismas relaciones sociales. Véase: Álvarez y Rendón (2010) y Rendón *et al.* (2013)

5 Schumpeter realiza distinciones entre tener una empresa, un negocio, como actividades estáticas, y el dinamismo que hace del empresario innovador un agente dinamizador del sistema. En cuanto a los riesgos, es claro que aunque el empresario no sea el propietario, pues es este último quien en realidad asume los riesgos de hacer empresa, es en últimas quien personaliza estos riesgos para convertirlos en trascendencia social.

ceso del empresario es siempre iterativo y concurrente, jamás unidireccional y secuencial, un desarrollo empresarial que se mide en industrialización.⁶

Se trata, entonces, de entender la evolución de las sociedades a través de un empresario que genera rupturas sucesivas en los asuntos tecnológicos; involucra el perfeccionamiento de productos, procesos y mercados, las capacidades gerenciales y las actividades realizadas en la búsqueda de resultados. Para esto, innova, pero no como una acción definida o sobreactuada, presionada por una decisión vertical; se trata de la innovación como proceso, como el resultado de enfrentarse a la producción, a los ciclos económicos, y con base en rupturas sucesivas, en “destrucciones creativas”, para lograr crecimiento y desarrollo.

Aquí es conveniente realizar una diferenciación entre productos o resultados y las llamadas *actividades*. Las invenciones, los descubrimientos y las tecnologías son el producto de la experimentación asistemática o de los pasos que se realizan de manera sistemática —el ciclo completo de la generación de riqueza: investigación más desarrollo más innovación (I+D+i)— para lograr las rupturas que hacen de todos estos procesos la posibilidad de un nuevo conocimiento, de la trascendencia tecnológica, humana, social y económica. Se trata de una evolución del pensamiento que logra superar lo existente, al involucrar la innovación como proceso social.

Pero, a diferencia del papel excesivo para la innovación que Schumpeter les asigna a los empresarios, los llamados *neoschumpeterianos* (Nelson y Winter, 1982; Dosi, 1998) comienzan a diferenciarse de los postulados de base, por cuanto se entiende la necesidad del entorno para definir un escenario de innovación, es decir, en la teoría de la evolución, la innovación se mantiene como la esencia del desenvolvimiento de las economías, pero esta ya no radica solamente en la empresa sino que reconoce en el territorio y los agentes que lo conforman, actores fundamentales para la generación de procesos cada vez más profundos de actividades innovadoras.

Estas ideas van a coincidir con lo presentado por Marshall (1920) en torno a los distritos industriales como “espacios” de sinergias para provocar el crecimiento de la producción y lo que posteriormente ha sido retomado por teóricos como Becattini (2002a, 2002b), Vázquez (1999) o Alburquerque

6 Posteriormente, en la historia de los consultores famosos, el empresario innovador de Schumpeter se convirtió en el tema predilecto de Peter Drucker (1985), este se postuló como la innovación del pensamiento administrativo, las ideas “renovadas” de la historia del pensamiento económico. Se debe tener en consideración que los postulados de la escuela austriaca,

donde se formó Schumpeter, que entienden la economía como acción y no como equilibrio (estática comparativa), conciben al empresario como un agente de movilidad y generador de “destrucciones creativas” que conducen a la evolución de la producción y, por ende, del sistema (Huerta, 2007).

(2002, 2005), entre otros, como se verá luego, para cimentar un nuevo modelo de producción basado en la cooperación, en los distritos como forma de aprovechamiento de sinergias para el logro de una mayor productividad e impacto en el desarrollo territorial, con base en la generación de ambientes de innovación y en esquemas de producción flexibles.

Estos adelantos teóricos han implicado también el reconocimiento de que las organizaciones modernas soportan la amenaza constante del fracaso y de la obsolescencia. Esta preocupación, o mejor, este riesgo, se ha enfrentado con el conocimiento y se ha respaldado en las sucesivas revoluciones tecnológicas y científicas que han hecho del sistema capitalista occidental de la posguerra, el proyecto de la ciencia, la racionalidad y la innovación como su soporte de vida en cuanto posibilita la productividad necesaria para contrarrestar, no solo el fracaso mercantil, sino la caída generalizada de la tasa de rentabilidad.

No obstante que, en últimas, es el soporte de las nuevas olas de innovación, y aunque parezca una contradicción en la pregonada “sociedad del conocimiento y la información”, las estructuras financieras de las compañías no tienen cómo valorar el conocimiento inserto en los procesos que allí realizan, excepto cuando estos se manifiestan en patentes, en producción concreta. Ni en el modelo taylorista o en el fordismo y ni aun en el posfordismo, el conocimiento y los aprendizajes han podido ser parte integrante de los estados financieros, aunque cada día más lo sean de la producción, del mejoramiento continuo o si se quiere, de la calidad y de los ambientes necesarios de innovación. Este planteamiento conlleva un grave problema para la definición de los precios de competencia. Tal como sucede con las cuentas ambientales, al conocimiento convendrá involucrarlo dentro de los estados financieros de las empresas para poder dimensionar su real capacidad de competir en los mercados globalizados. Bajo las doctrinas neoclásicas de las externalidades, los precios jamás podrán entonces reflejar el gasto de energía que supone la producción de bienes y servicios.

A la par con el planteamiento de los precios, se considera que se requieren mediciones estratégicas para apoyar y promover la innovación. Sin embargo, el problema radica en ¿hasta dónde medir? Mucho se ha hablado de la inutilidad de la información contable o de la inexistencia de información (su no inclusión en los estados financieros generalmente aceptados) de los activos más valiosos para la innovación; esto lleva a concluir que los indicadores de innovación son bastante precarios. Habrá, entonces, que trabajar y ser lo suficientemente creativos en este aspecto para lograr mediciones precisas y flexibles, en contraposición a los indicadores tradicionales. En igual sentido,

el capital de una empresa debe entenderse a partir de las relaciones de sumatoria que puedan realizar los diferentes capitales que componen la estructura empresarial: es decir, al capital financiero se unen el capital humano y el llamado *capital relacional*, que se refiere a la capacidad innovadora del mercado, a alianzas estratégicas, clientes y proveedores.⁷

En los procesos de innovación concurren entonces Estado y productores, también los trabajadores y la sociedad (los agentes en el territorio) para mapear las asimetrías que se presentan. Esto hace difícil un “equilibrado” comportamiento del sistema o de la estrategia de innovación. Estas distorsiones, que en realidad son las que han servido para marcar el trasegar o la evolución de la política económica y social de las naciones, han estado sujetas a corrientes de pensamiento tanto administrativas como económicas enmarcadas en lógicas de Estado o privadas, que se han rotado entre el keynesianismo y el liberalismo, disputándose banalmente una concepción sobre la demanda y el mercado que en realidad no ha beneficiado a nadie, ni a naciones ni a individuos; es más, la política económica en realidad está plagada de acciones donde lo de menos termina siendo la concepción, está por demás el propósito.

Las sociedades competitivas han demostrado que la construcción del tejido productivo, de instituciones fuertes, integradas de forma mixta, conduce hacia momentos superiores de innovación. Las empresas utilizan estos apalancamientos para generar rompimientos a los esquemas, para construir las condiciones, asociativas o individuales, para forjar monopolios, que finalmente es la razón de ser de cualquier organización económica dentro del capitalismo; esto es, ser la única en su género, en su mercado y con una perspectiva global; igualmente, se han creado sociedades en el seno del sistema capitalista que han logrado generar nuevos acuerdos con base en la cooperación y la solidaridad, la pequeña empresa y la generación de economías externas y de escala sin depender de la gran empresa o de las formas de monopolización que históricamente ha seguido el capital (Sweezy, 1974).

Así, la innovación marca la diferencia entre empresas en la capacidad de producir, generar nuevos conocimientos, es decir, las hace más competitivas. La innovación se convierte en una condición obligatoria para ser competitivo, pero realmente lo que hace y marca la diferencia entre una empresa y otra es la capacidad de producir, de generar nuevos conocimientos, y que estos

7 La correcta administración y gestión de todo el capital estructural es lo que, se esperaría, caracterice una gerencia pertinente para los tiempos actuales. En otras palabras, de una correcta gerencia de los capitales de una

empresa dependerá su vida, su existencia en el mercado, en últimas, es la obligatoriedad de conducir a las empresas hacia la innovación. Esto se hace, se logra, pero no se mide; su gestión depende de voluntades, incluso del azar.

redundan en la agregación de valor a sus propietarios y a la sociedad. Por esto, para analizar la innovación o los mecanismos que conducen a esta, se requiere considerarla estratégicamente, es decir, analizarla desde su impacto socioeconómico. Un análisis desde esta óptica permite plantear, por lo menos, tres perspectivas.

Visión histórica, antropológica

Considera la innovación no como un proceso espontáneo, sino como la capacidad que le posibilita a los seres humanos sobrevivir y desarrollarse. Así, las innovaciones aparentemente más simples se han convertido en las grandes innovaciones iniciales: caza, pesca, la siembra, la recolección, en fin, los actos que componen la cotidianidad y que en realidad significaron ser los puntos álgidos en la evolución de la humanidad.

No es otra cosa que el mundo mágico pero posible de la innovación, donde las frases contrarias a la creación no tienen lugar. La ficción y la realidad se conjugan para posibilitar la invención, la creatividad, la innovación. Son las innovaciones espectaculares, o más bien, lo espectacular de las innovaciones lo que refleja la infinita capacidad innovadora del ser humano.

Perspectiva del mercado

La espectacularidad de algunas innovaciones deja sin mayores visibilidades otras, aparentemente irrelevantes, pero que se convierten en un potencial de creación trascendente, que en la mayoría de las veces da pie para que se realicen análisis desde otras perspectivas, por ejemplo, la comercial. Se tiene la tendencia en la sociedad capitalista a convertir lo inútil, lo cotidiano o lo insignificante en una innovación de proporciones espectaculares. Baudrillard (1974) diría que es la extensión al infinito de los valores de uso. Nada más que mencionar la minifalda, los bikinis, Kleenex o Coca-Cola para plantear una idea del poder de lo simple en la innovación.

Perspectiva geográfica

El espacio le cede terreno a lo integral, a la geografía humana y económica para convertirse en una nueva y distinta dimensión de la innovación, donde se generan economías externas, entornos innovadores capaces de apalancar nuevos emprendimientos y eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante en los procesos productivos, contribuyendo a mejores estadios de crecimiento productivo y de desarrollo. Lo anterior conduce a dos conceptos o tipos diferentes de innovación:

- a. *La innovación radical* o la generación de algo (bienes o servicios) inexistente.
- b. *La innovación incremental*, que no es otra cosa que la realización de mejoras a lo ya existente.⁸

De todas maneras, la historia de la humanidad ha mostrado que a las innovaciones radicales les siguen procesos de innovación incremental, atados a disminuciones de volumen, descentralización y bajo costo. Asimismo, la innovación no solo es un proceso de la producción, también lo es de los mercados, la comercialización o, incluso, como se dijo, de la propia forma de administrar o gestionar, y también lo es de lo social, lo institucional y su impacto en la construcción social de los territorios. La innovación, plantea Vázquez, “surge como consecuencia de procesos de aprendizaje colectivo y se desarrolla en un contexto social, institucional y cultural específico, que permite a las empresas, a través de su red de contactos y relaciones, acceder a las innovaciones. Esta aproximación conduce a la definición de un modelo de innovación interactivo, que constituye un paradigma alternativo al modelo lineal de innovación” (1999, pp. 128-129) (tabla 1).

8 Las mejoras que se realizan a los productos consisten en pequeñas (o grandes) innovaciones que los reposicionan en el mercado. Se trata de entender que los productos también tienen un ciclo de vida dado por fases: exposición del producto al mercado; expansión; estandarización del proceso y del producto; la madurez de la tecnología, que está aliada con la caída en el mercado (y, por ende, la reducción de su rentabilidad), momento en donde

el producto debe adquirir una nueva vida a través de la innovación. Sin embargo, la rapidez de la información y la tecnología del mundo de hoy hace incluso obviar el tema del ciclo, cuando las mismas empresas, caso Sony o Microsoft, canibalizan sus propios productos, sin haber llegado a la etapa de maduración.

TABLA 1. INNOVACIÓN: POSTULADOS Y TERRITORIO

Tipo	Objetivos	Medios de actuación	Condicionantes territoriales
Proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de costos. • Aumento de productividad. • Mayor flexibilidad. • Incremento de valor agregado. • Deslocalización/ relocalización productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Renovación de maquinaria y equipo. • Reorganización de línea de producción y montaje. • Información de oficina y logística. • Control de calidad. • Relación con proveedores (<i>outsourcing, just in time</i>, entre otros). • Producción en diferentes empresas y territorios. 	<p><i>Procesos de innovación:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos fundamentales: factores y agentes promotores. • Efectos sobre empresas y sistemas productivos. • Efectos laborales y sociales. <p><i>Espacios innovadores:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Espontáneos (medios de innovación). • Planificados (tecnópolis, parques industriales, tecnológicos y científicos).
Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de costos. • Mejora de calidad. • Diferenciación. • Recuperación o apertura de nuevos mercados. • Diversificación productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incorporación de nuevos materiales y componentes. • Mejoras en diseño y nuevos modelos. • Creación de marca, denominación de origen. • Certificación de calidad y control ambiental. 	<p><i>Impactos territoriales para la innovación:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Relocalización, reindustrialización. • División espacial del trabajo. • Contrastes territoriales (asimetrías) de acuerdo con los esfuerzos tecnológicos, financieros e incentivos a la inversión.
Gestión y organización	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora en flexibilización y eficiencia productiva. • Mayor orientación a procesos (<i>versus</i> funciones) y a clientes (<i>versus</i> producción). • Fomento a la creatividad. • Mayor descentralización y autonomía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de la cadena de valor. • Mejoras en la distribución y el servicio posventa. • Acceso a sistemas y redes de información. • Cualificación de los recursos humanos. • Aplanamiento de pirámides, jerarquías. • Funcionamiento sistémico (reingeniería, círculos de calidad, entre otros). 	<p><i>Política industrial y de desarrollo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos y tipos de políticas. Instrumentos de intervención. • Construcción social de intereses y prioridades sectoriales. • Establecimiento de redes y apoyos a sistemas de cooperación. • Efectos en el desarrollo regional y local.

Tipo	Objetivos	Medios de actuación	Condicionantes territoriales
Social e institucional	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de actividades innovadoras y de cooperación. • Difusión de buenas prácticas. • Eliminación de barreras a innovación (legales, sociales, culturales, entre otras). • Incentivo a la democracia y a la participación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política tecnológica y financiera de innovación. • Descentralización de decisiones sobre innovación. • Concertación entre agentes públicos y privados. • Promoción a las redes y a la cooperación empresarial. 	

Fuente: elaboración propia a partir de Alonso y Méndez (2000, pp. 30 y 33).

En la discusión sobre las tácticas de la reestructuración estratégica para la innovación desde un planteamiento de creación de nuevas reglas se plantean tres alternativas:

- Crear una industria (sector) totalmente nueva (Apple).
- Reinventar una industria existente (Swatch, Nucor).
- Establecer una norma mundial, de facto, para una industria en evolución que otros están creando (Microsoft).

Así, se ha vuelto una estrategia interesante no reinventar un sector, sino re-diseñar la forma en que se realizan los negocios dentro del sector (cadenas de valor, cadenas productivas, clústeres, distritos industriales), lo que constituye un símil en los productos, entendiéndose que existe un ciclo de vida que es posible reconfigurar desde la perspectiva de la productividad y la rentabilidad. Esto, además de ser una forma de creación de nuevas reglas, es igualmente la manera como en el poscapitalismo se ha experimentado la innovación por apalancamiento del valor oculto, que es potencial al contacto y la visibilización de los otros, no como competidores, sino como cooperantes del proceso productivo, de los ciclos completos del negocio. Esta estrategia o táctica para la innovación aparece en infinitas formas y no existen normas claras para su

definición. Lo cierto es que los valores ocultos tienden a detectarse en situaciones límite, en las crisis que ponen en alto riesgo la estabilidad de los negocios.⁹

Todo esto solo muestra que en el capitalismo se manifiestan tres estrategias fundamentales: la innovación continua, el aprendizaje y la velocidad proactiva. Así, se activa de nuevo un concepto de alta trascendencia para la viabilidad del sistema: el *empresarismo*, la innovación por proactivismo y, en últimas, hasta el empirismo potenciador de evoluciones o de hallazgos empresariales de trascendencia. Lo que en definitiva se entiende como la posibilidad de experimentar permanentemente, esto, necesariamente, conduce a fracasos ocasionales, pero también de posibles éxitos rotundos. Adicional a esto, sobre las organizaciones innovadoras, sean grandes o pequeñas, o también los Estados y los territorios, se ciernen destructores de sus propias dinámicas: las barreras, estas pueden identificarse de acuerdo con los siguientes tipos:

- Horizontales, entre unidades, entre departamentos y especialistas.
- Verticales, entre niveles altos y bajos.
- Externas, entre la organización y su entorno.
- Económicas: factores de oferta o demanda.
- Contextuales, de normativa, inflexibilidad del modelo productivo, conflictividad social, política y económica.

Pero romper las barreras no puede ser un simple objetivo retórico de algún sector de la organización o de la sociedad: ¿para qué se rompen las barreras? La respuesta a esta pregunta probablemente terminará en una posición estratégica de incentivo al proceso de la innovación o a lo sumo en la reinención de la organización y junto con esta, en la construcción colectiva, social, del territorio que la contextualiza.

Asociado con este fenómeno, se encuentra la necesidad de brindar el empoderamiento (*empowerment*), tan de moda en el ámbito gerencial pero tan poco usado por una razón bastante sencilla: atenta contra el *statu quo* de las direcciones, de los mandos medios (los poderes ocultos) o de los sectores públicos (burocracias), es una amenaza al prestigio proporcionado solo por la organización jerárquica. Ahora, pregonar el *empowerment* implica trascender hacia las autonomías, de nada sirve el discurso del empoderamiento cuando

9 Tal y como sucedió en Italia y los territorios del norte, de acuerdo con las narraciones de Becattini (2005).

no se asignan los recursos para ejercer la autonomía, a la larga, es la negación del concepto, de las organizaciones y de las democracias.¹⁰

Dentro de estas estrategias para la innovación, está la obligatoriedad de la internacionalización de las economías. Sin embargo, esta como las anteriores no puede ser una dimensión discursiva: la innovación se da en y por la competencia interna y externa, en los mercados abiertos; es el aprovechamiento de grandes mercados, de redes logísticas, de información y de los flujos globales del dinero. Sin embargo, la profundización de la internacionalización requiere la reinención de las empresas (o si se prefiere de los territorios), dados los altos riesgos que se generan ante la competencia, ante los complejos mercados o ante el riesgo político. En este aspecto, se trata de evidenciar la necesidad de lo que se ha llamado la *glocalidad*, es decir, pensar globalmente pero actuar de manera local, potenciando los recursos, el desarrollo endógeno de la localidad de cara a sus potencialidades productivas, a la generación de ventajas competitivas y a las propias relaciones internacionales, que posibiliten el usufructo de las condiciones de los mercados, independientemente de si estos se conciben como internos o externos.

Desde otra perspectiva, se considera la capacidad ambiental de la empresa un factor importante para el éxito de una estrategia de innovación. Esto no es un mensaje romántico, las obsolescencias, el uso inadecuado de los recursos; amenazan con la extinción a empresas y sectores y atenta contra la estabilidad en el planeta de unos consumidores cada vez más conscientes sobre la necesidad de contar con productos provenientes de producción limpia y cuyos procesos de comercialización, consumo y desperdicio no generen mayores impactos a la estabilidad ecológica del globo. De todas maneras, un ambiente con alta calidad es condición básica para mejorar la productividad y, por ende, la competitividad en el mercado global. El ambiente no es solo cuestión de operación o estructura, es cuestión estratégica, fuente de innovación y calidad de vida.¹¹

La *innovación*, entendida como el cambio de alguno o algunos de los eslabones de la cadena organizacional, no es un punto de llegada, es una búsqueda permanente, es la razón de ser empresarial en el mercado, el protagonismo productivo y la rentabilidad. Por eso, a la eficiencia, a la calidad y a la flexibilidad se llega, y hasta se permanece en estas, pero en el tema de la innovación, si bien se requiere de las anteriores características, se debe trascender siempre,

10 Por esto, es tan difícil aceptar una descentralización territorial que implique autonomías. Los temores al separatismo o la pérdida de recursos de las ciudades capitales hacen que en la gestión pública el tema sea tan complicado como reconocer las diversidades regionales y territoriales.

11 Igual podría plantearse de la pobreza, las violencias, las exclusiones, que obran todas en contra de la innovación y la competitividad.

quien no lo hace deja de innovar, pierde competitividad y fracasa en los mercados. La innovación es un proceso de mejoramiento permanente, de agregación de valor, incluso, y es lo máximo esperado frente a la creación de nuevas organizaciones, de nuevas empresas, que es el proceso de innovación por excelencia, y al impacto que esto tiene sobre el bienestar de las sociedades que participan en este proceso.

Sin embargo, las tendencias modernas más ortodoxas ven en la innovación la respuesta competitiva, otra manera de llamar el éxito de los bienes y servicios en el mercado mundial. Se tiene, entonces, que solo es posible pensar en que un proceso es innovador únicamente cuando existe generación de *valor agregado*, un concepto maltratado, localizado en los clásicos de la economía política. Lo cierto es que para que una empresa, un país, puedan considerarse competitivos, tienen que estar atravesados por permanentes procesos de innovación, que no solo es una moda sino una actitud práctica y real ante los mercados. Esto trasciende el mero postulado de “tendencia de la época”, pues se convierte en la síntesis de lo que erróneamente se ha entendido como momentos de tendencias administrativas o tecnológicas.¹² No obstante, los postulados tienden a convertirse en paradigmas infranqueables y la innovación para la competitividad tiene el peligro de volverse una estrategia banal. Es decir, la innovación debe convertirse en un proceso permanente de “destrucción creativa”, donde los abandonos sistemáticos sean parte integral del proceso. Pero esto no podrá ser posible si la gerencia no cree en la innovación como una necesidad competitiva (e incluso financiera, ya que es la única posibilidad de agregar valor permanentemente a las empresas) y menos si la innovación no es combinada con una transferencia constante a toda la organización (aprendizaje organizacional) y, por ende, que cumpla la función de difusión a la sociedad (externalidades, economías externas, transferencias), para corresponder con las expectativas de crecimiento, evolución y desarrollo.

12 Ahora, la búsqueda de naciones, industrias, empresas o productos innovadores deja dos parámetros: el primero es que los casos globales son más bien pocos, centrados en empresas transnacionales, y una mirada de grupo arroja una reiteración sobre algunos casos de trascendencia, y el

segundo es que al llegar a Colombia los esfuerzos se multiplican y los hallazgos son mínimos. Y esto sin hablar de las innovaciones institucionales que no solo son escasas sino difíciles de identificar.

La generación de espacios innovadores

La innovación se territorializa, o mejor, depende de las circunstancias propias del espacio y sus configuraciones sociales, es decir, del territorio como espacio socialmente construido (Boisier, 1988). De hecho, la producción moldea el territorio y a la vez hace sinergia con este para lograr mayores niveles de productividad, para lograr procesos de innovación que posibiliten el crecimiento y desarrollo necesarios para garantizar una vida decente.

Adquieren nuevamente relevancia en el debate económico conceptos como el de *economías externas*, entendido a partir de los postulados de Marshall en 1920, así como los de *competencia imperfecta* y los *rendimientos crecientes* para explicar las aglomeraciones, las ciudades industriales como fenómenos de innovación, crecimiento y desarrollo. El concepto de *economías externas* ha evolucionado en el tiempo, cada vez se entiende mejor, pero en realidad no dista mucho del proferido por Marshall, o mejor, siempre se parte de entender las economías externas como el usufructo de los aprendizajes colectivos, de los *spillovers* de conocimiento y tecnología que se disponen espontáneamente como producto de la cercanía de las empresas, bien de la industria o de otras industrias, pero que ayudan a potenciar las ventajas competitivas de todos los agentes de los procesos económicos. No debe confundirse, entonces, con el concepto neoclásico de las *externalidades*; estas, que se entienden desde las ópticas de lo positivo o lo negativo, constituyen un resultado de la producción con el agravante de no poderse involucrar en el precio final del bien o servicio. Se trata de un concepto reducido frente a las *economías externas* que no solo recogen los efectos de la producción sino de las relaciones sociales que de esta se derivan.

En esto desempeña un papel importante el tema de la innovación y de los entornos competitivos. Un elemento importante, referido por Oughton y Whittam (1997), se da cuando las empresas deciden que el proceso no sea espontáneo sino que sea deliberado a través de la cooperación planificada, posibilitando así canalizar y darle un mejor aprovechamiento a las economías externas. Es decir, la espontaneidad en realidad tiene poco que ver con los procesos de innovación y mejoramiento productivo, como lo anotan los autores neoschumpeterinos, y si bien esta puede ser posible en tanto casos fortuitos, lo cierto es que el empresario innovador no solo se plantea en su entorno, en su territorio, sino que difícilmente el sistema opera bajo la racionalidad neoclásica, es decir, con plena información y el mínimo de incertidumbre; por el

contrario, en las empresas, la producción se realiza bajo un manto de incertidumbre donde los problemas no se conocen, escasamente se presumen. Se puede concluir, entonces, que el entorno de la firma se constituye en el determinante de los usos de las tecnologías, de la innovación y de los aprendizajes. Ahora, al entorno lo define el territorio, y a este, los agentes, las instituciones, las empresas, las redes y los factores que allí se involucran (como los recursos naturales, ambientales, tecnológicos, capital financiero y especialmente humano, entre otros). Por lo demás, el territorio termina por influir en las técnicas, en los procesos de I+D+I que realicen autónomamente las empresas o en cooperación con instituciones privadas o públicas.

En estos contextos, entendiéndose como modelos interactivos (Castro y Fernández, 2001), se han propuesto los llamados *sistemas territoriales de innovación*. Allí las sinergias de los sectores productivos, académicos e institucionales se aprovechan entre sí, en cooperación y socialización del conocimiento, incluyendo las tecnologías para lograr procesos de difusión de las innovaciones y crecimientos de la productividad y la competitividad de las empresas, contribuyendo con el mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones. Sin embargo, las tendencias neoliberales frente al manejo de las economías y la opción por desregular los mercados y minimizar los efectos de las políticas industriales han hecho perder la posible incidencia que los sistemas de innovación puedan desarrollar, al no permitir que estos se conviertan en una estrategia de política para el crecimiento de sectores estratégicos de la producción.

Sin embargo, en el concepto de *economías externas*, propio de los sistemas productivos, está implícito el territorio, no como el espacio de la localización, sino como el espectro socioeconómico de los fenómenos que se suceden para posibilitarlas, sobresaliendo de esta forma el carácter social de la economía. Se hace claro en la literatura del desarrollo productivo endógeno el papel de las instituciones, las aglomeraciones, las cercanías en el espacio y la dinamización de actividades que procuran el aprovechamiento máximo de las externalidades producidas, que terminan por fortalecer los factores específicos del territorio y, por ende, el fortalecimiento de su capacidad de brindar condiciones competitivas a las empresas e industrias que lo estructuran. En definitiva, se tiene que “el análisis del desarrollo económico en la práctica, involucra o exige un enfoque integrador de todos estos aspectos relativos al desarrollo socioeconómico, el desarrollo institucional, el desarrollo humano y el desarrollo sostenible” (Albuquerque, 2005, p. 7).

La construcción social del territorio, las búsquedas de una competitividad sistémica que procure la evolución de las fuerzas productivas locales en un es-

cenario económico y social complejo por la presión que se ejerce desde una sociedad y una economía abierta a las relaciones y flujos internacionales, implica concebir la economía y la industria en particular, a partir de categorías de análisis que posibiliten comprender la interacción de actores y procesos. Surgen entonces los *distritos industriales*, aquella idea marshalliana de agrupación espacial de unidades de producción, que estimulan la generación de ambientes propicios para el mejoramiento de la innovación, la productividad y la competitividad de las empresas, donde instituciones, empresas, trabajadores, hacen sinergias con los recursos específicos del territorio para posibilitar un potencial productivo y de consumo capaz de apalancar decisiones de crecimiento y desarrollo; una espiral que, como se dijo, termina por involucrar especialmente a las grandes ciudades, ya que cuentan con potenciales competitivos, con ventajas creadas y se convierten, al estilo de los viejos polos de desarrollo, en puntos focales y de atracción de inversión, capital y recursos humanos.¹³

Esta capacidad de las grandes ciudades para endogenizar el desarrollo se ve “aumentada” por su disposición a la flexibilidad de sus factores de producción, es decir, la flexibilidad tiene poco que ver con aquella “virtud” de una economía de ser capaz de llevar al deterioro las remuneraciones al trabajo, tanto en calidad como en ingreso, que lastimosamente ha sido mal entendida por parte de algunas autoridades académicas y políticas, con ahínco en los países subdesarrollados. Se trata, no obstante, de la capacidad de los sistemas productivos de adaptarse a las cambiantes circunstancias de sus entornos o a la necesidad de establecer la innovación y el cambio permanente como estrategias de sobrevivencia, o mejor, de competitividad, y generar así entornos innovadores, competitivos, especializados y flexibles que logren capturas sinérgicas propias y rápidas acciones en los mercados globales para adaptarse a las cambiantes circunstancias de las economías internacionales.

13 Mientras en el decenio de los años setenta las grandes ciudades experimentaban fenómenos de desindustrialización, en algunas regiones, caso de Toscana, en Italia, se comenzaron a detectar procesos de organización empresarial a partir de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) que a través de la cooperación lograron generar altos niveles de productividad semejantes a los de las grandes empresas. Este fenómeno, que se asemejó a los distritos industriales descritos por Marshall en Inglaterra, se convirtió no

solo en la estrategia de política para lograr procesos de reindustrialización, sino que se constituyó en tema de interés investigativo en el sur de Europa, especialmente en Francia, Italia y España, donde en los decenios de los años ochenta y los noventa se lograron desarrollos teóricos que han posibilitado enriquecer las ideas sobre el desarrollo industrial de los territorios y la geografía económica. Véase Becattini (2002b, 2005).

Corolario

En las páginas anteriores se argumentó cómo la innovación se constituye en una condición necesaria para lograr mayores estándares de productividad y, por ende, de competitividad, en el baluarte que tienen las sociedades para posibilitar el crecimiento y generar mejores instancias para el desarrollo de la población. Sin embargo, aunque las decisiones individuales y empresariales siempre serán un aporte importante para generar procesos de innovación, es decir, se requieren empresarios y agentes innovadores que generen procesos destructivos y creativos, crisis consecutivas que conduzcan a nuevas formas de hacer y producir, son los entornos innovadores, los ambientes creados desde instancias públicas, privadas y consensuadas socialmente, los determinantes para posibilitar el florecimiento de estadios de innovación y desarrollo para las sociedades.

Desde estas perspectivas, la promoción de la innovación a partir de políticas aisladas solo conduce a la frustración, al fracaso productivo y, en definitiva, a reproducir problemas de desigualdad, pobreza y dependencia estructural que caracterizan a esta sociedad.

Se trata entonces de la complejidad, de entender el desarrollo y la producción como resultado de logros y dinámicas sociales que trascienden la esfera económica. Son dinámicas sistémicas donde se integra territorio y sociedad para construir ambientes innovadores, productivos y dinámicos en los contextos internacionales.

Bibliografía

- Albuquerque, F. (2002). *Desarrollo económico territorial: guía para agentes*. Sevilla: Instituto de Desarrollo regional/Fundación Universitaria.
- Albuquerque, F. (2005). *Reflexiones sobre el desarrollo económico en la práctica: desarrollo y territorio*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Alonso, J. y Méndez, R. (2000). *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid: Civitas.
- Álvarez, R. y Rendón, J. (2010). El territorio como factor de desarrollo. *Semestre Económico*, 27, 39-62.

- Arrow, K. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 29, 155-173.
- Baudrillard, J. (1974). *Crítica de la economía política del signo*. Bogotá: Siglo XXI.
- Becattini, G. (1989). Riflessioni sul Distretto Industriale Marshalliano come Concetto Socio-Economico. *Stato e Mercato*, 25, 111-128.
- Becattini, G. (2002a). Distritos industriales, desarrollo endógeno y crecimiento endógeno. En G. Becattini, M. Costa y J. Trullen. *Desarrollo local: teorías y estrategias* (pp. 17-136). Madrid: Civitas.
- Becattini, G. (2002b). Del distrito industrial marshalliano a la “teoría del distrito” contemporánea: una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, 1. Recuperado en junio 11 del 2006 de <http://www.aecr.org/ImatgesArticles/2007/01-Becattini.pdf>
- Becattini, G. (2005). *La oruga y la mariposa: un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales: Prato (1954-1993)*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- Becattini, G. (2006). Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial. *Economía Industrial*, 359.
- Boisier, S. (1988). *Palimpsesto de las regiones como espacios socialmente contruidos*. Medellín: Oikos.
- Boisier, S. (1993). *Postmodernismo territorial y globalización: regiones pivotaes y regiones virtuales*. Santiago de Chile: ILPES.
- Boisier, S. (1999). *Desarrollo regional: modelos reales y modelos mentales*. Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Tunja.
- Brunet, I. y Böcker, R. (2007). *Desarrollo, industria y empresa*. Madrid: Tecnos.
- Camagni, R. (2002). Papel económico y contradicciones espaciales de las ciudades globales: el contexto funcional, cognitivo y evolutivo. En G. Becattini, M. T. Costa y J. Trullen. *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid: Civitas.
- Camagni, R. (2005). *Economía urbana*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Castro, E. y Fernández, I. (2001). *Innovación y sistemas de innovación*. Valencia: Ingenio/CSIC-UPV.
- Costa, M. y Viladecans, E. (2002). Economías externas, competitividad y sistemas productivos locales: evidencia empírica e implicaciones para el diseño de políticas industriales y de desarrollo local. En G. Becattini, M. T. Costa y J. Trullén. *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid: Civitas.

- De La Garza, E. (2001). *La formación socioeconómica neoliberal*. México: Plaza y Valdés.
- De La Garza, E. (2002). La flexibilidad del trabajo en América Latina. En *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (pp. 148-178). México: Fondo de Cultura Económica.
- Dosi, G. (1998). Institutions and Markets in a Dynamic World. *The Manchester School*, 56(2).
- Ford, H. y Crowther, S. (1921). *My Life and Work*. Nueva York: Double Day.
- Glaeser, E., Kallal, H., Scheikman, J. y Goicolea, A. (1992). Growth in Citie. *Journal of Political Economy*, 100(6), 1126-1152.
- Hoover, E. (1937). *Locations, Theory and the Shoe and Leather Industries*. Cambridge: Harvard University Press.
- Huerta, J. (1997). La escuela austriaca moderna frente a la neoclásica. *Revista de Economía Aplicada*, 5 (15), 113-133.
- Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. Nueva York: Vintage.
- Lipietz, A. y Leborgne, D. (1990). Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación: algunas consecuencias espaciales. En F. Alburquerque (Ed.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales* (pp. 103-136). Buenos Aires: Latinoamericano.
- Marshall, A. (1963). *Principios de economía*. Madrid: Aguilar.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ocampo, J. (2011). Crecimiento económico, cambio estructural y políticas de desarrollo productivo. En A. Martínez y J. Ocampo. *Hacia una política industrial de nueva generación para Colombia*. Bogotá: Coalición para la Promoción de la Industria Colombiana.
- Oughton, C. y Whittam, G. (1997). Competitions and Cooperation in the Small Firm Sector. *Scottish Journal of Political Economy*, 44.
- Peres, W. (Coord.). (1997). *Políticas de competitividad industrial*. México: Siglo XXI.
- Piore, M. y Sabel, C. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- Safón, V. (1996). ¿Del fordismo al postfordismo?: el advenimiento de los nuevos modelos de organización industrial. En *I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía* (pp. 310-318). Recuperado de http://www2.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso/mbc011.pdf

- Sanromà, E. y Ramos, R. (2002). La naturaleza de las economías externas territoriales y su influencia sobre los salarios: un análisis para el caso español. En G. Becattini, M. T. Costa, y J. Trullen. *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid: Civitas.
- Schumpeter, J. (1939). *Business Cycles*. Londres: McGraw Hill.
- Schumpeter, J. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. (1968). *Ensayos*. Barcelona: Oikos-Tau.
- Schumpeter, J. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Folio.
- Scitovsky, T. (1954). Two Concepts of External Economies. *Journal of Political Economy*, 62, 143-151.
- Sen, A., Stiglitz, J. y Zubero, I. (2007). *Se busca trabajo decente*. Madrid: HOAC.
- Sweezy, P. (1974). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Vázquez, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Pirámide.