



Innovación Inclusiva Con Instituciones Inclusivas

José Luis Sampedro Hernández

sampedroh@yahoo.com.mx

Universidad Autónoma Metropolitana

Resumo/Resumen

La innovación inclusiva es un proceso que involucra la coordinación de diversos actores en contextos específicos, en el cual las instituciones juegan un papel central en los procesos de aprendizaje e innovación colaborativa de la población de escasos recursos. Las preguntas centrales que se tratan de responder son ¿cómo construir procesos de innovación inclusiva? y ¿cómo influyen las instituciones en esos procesos? El argumento central es que los procesos de innovación inclusiva están en función de varios elementos, entre ellos el desarrollo de instituciones inclusivas y sus subsecuentes procesos de inclusión en diferentes niveles. La metodología es cualitativa basada en la estrategia de documentación bibliográfica.

INTRODUCCIÓN

El los últimos años se ha discutido en diferentes foros los efectos del crecimiento económico en el desarrollo social y político de los países emergentes. El efecto causal del crecimiento sobre el desarrollo que pregonan los libros de texto de economía neoclásica y que fomentan las grandes élites (económicas y política) en un contexto de libre mercado ha sido críticamente cuestionado por diferentes actores tanto académicos, como políticos y sociales. En el fondo hay una discusión de los modos de producción, distribución y comercialización bajo un modelo económico vigente que ha favorecido la asignación de beneficios para una pequeña proporción de la población. Bajo el postulado de libre mercado y maximización de beneficios (y utilidad) económicos se asignan los recursos y se organizan los modos de producción y distribución, pero este postulado no tiene como propósito mostrar los efectos sociales y tampoco da cabida a otras variedades de reasignación, producción y distribución.

Sin embargo, a la luz de los efectos mostrados por esa variedad de capitalismo sobre la mayoría de la población, han emergido distintos marcos analíticos que intentan explicar los procesos por los cuales esos efectos ocurren y proponer modelos alternativos de crecimiento y desarrollo.¹

Sumado a esto, la innovación ha sido considerada por muchos actores como un proceso lineal entre la investigación, desarrollo, difusión y adopción (Hall, 2001), un fin en si

¹ Sen los países latinoamericanos, por ejemplo en México, la pobreza y la marginación han aumentado, la mala distribución del ingreso se acentúa y con ellos los problemas sociales y económicos. Aunque estos mismo que refleja un cambio y mejora sustancial en las organizaciones y las regiones. Sin embargo, este paradigma no considera otras alternativas de distribución y adopción de las innovaciones distintas de las que pregonan de manera predominante una variedad de capitalismo vigente.

Para algunos autores el concepto de *sistemas de innovación* (Lundvall, 2001; Clark, 1990; Hall, et al, 2001, entre otros) es un marco analítico alternativo para explicar los procesos de innovación incorporando la participación/interacción de diversos actores. Para otros autores como Viotti (2002) el concepto de *redes de aprendizaje* es más pertinente para explicar esos procesos.

En este trabajo se considera que la innovación inclusiva es un concepto que podría caracterizar mejor las funciones de los distintos actores y los diversos procesos en el desarrollo de productos y nuevas formas de organización y de gestión de la información y el conocimiento. Pero además, consideramos que las instituciones formales e informales juegan un papel central en los procesos de aprendizaje e innovación.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es explicar que la innovación inclusiva es un proceso que involucra la coordinación de diversos actores en contextos específicos, en el cual las instituciones juegan un papel central en los procesos de aprendizaje e innovación colaborativa de la población de escasos recursos. Las preguntas centrales que se tratan de responder son ¿cómo construir procesos de innovación inclusiva? y ¿cómo influyen las instituciones en esos procesos? El argumento central es que los procesos de innovación inclusiva están en función de varios elementos, entre ello el desarrollo de instituciones inclusivas y sus subsecuentes procesos de inclusión en diferentes niveles. La metodología es cualitativa basada en la estrategia de documentación bibliográfica.

En el primer apartado se discute el concepto de innovación inclusiva y las categorías principales del mismo. En el segundo se explica el papel de las instituciones y la importancia de las instituciones inclusivas para países en desarrollo. En la tercera sección

se resumen algunas de las recomendaciones de política para fomentar la innovación inclusiva en países en desarrollo. Finalmente, se presentan las conclusiones.

1. INNOVACIÓN PARA LA INCLUSIÓN

Algunos autores que han analizado diferentes campos analíticos de la innovación recientemente han tratado el tema de innovación inclusiva (véase por ejemplo, Foster y Heeks, 2013; Alzugaray, *et al.*, 2012; Bortagaray y Ordóñez-Matamoros, 2012; Hall, *et al.*, 2012; Cozzens y KAplinsky, 2009; Altenburg, 2009; Guth, 2005). Varios coinciden en que este concepto implica pensar en productos y servicios que beneficien social y económicamente a la población pobre. George, *et al.* (2012), por ejemplo, definen a la innovación inclusiva como el desarrollo e implementación de nuevas ideas para crear oportunidades que eleven el bienestar social y económico de la población “privada de sus derechos”. Cuando se refieren a esta población, es la población ubicada en la “base de la pirámide” (ver Prahalad, 2004), es decir, a la población en situación de pobreza.

Se han hecho avances importantes sobre el tema, construyendo propuestas de modelos analíticos o emitiendo recomendaciones para el rediseño de las políticas de innovación. Por ejemplo, con respecto al primer tipo de propuestas, Guth (2005) propone elementos para un modelo de innovación inclusiva con una visión sistémica de la innovación, incorporando categorías analíticas como el aprendizaje, la interacción, la confianza y el capital social, en un contexto de innovación y polarización a nivel territorial. Con respecto a las propuestas de política, Bortagaray and Ordóñez-Matamoros, (2012) plantean que las políticas tradicionales de innovación necesitan ser más amplias para dar lugar a las políticas de innovación inclusiva. Foster y Heeks (2013) argumentan que la formulación de políticas deben tener un rol significativo en la configuración y apoyo a los sistemas de innovación inclusiva y construirse sobre tres estados de análisis: considerando los facilitadores clave en la innovación inclusiva, diseñando las políticas para estos facilitadores y la implementación de esas políticas. Pero, según los autores, aún hay poca claridad y evidencia de los vínculos entre la política y la innovación inclusiva.

En este trabajo partimos de la idea de George, *et al.* (2012), quienes consideran que la innovación inclusiva puede ser un proceso y al mismo tiempo un resultado. Esto implica que el concepto de innovación inclusiva hace referencia a distintos sub procesos tales como el aprendizaje, la coordinación y colaboración, la acumulación de capacidades, entre otras. Pero también expresa como resultados un aumento en los niveles de bienestar y calidad de vida (como se postula en las teorías del desarrollo) y no sólo una mejora de los niveles de ingreso y empleo (como se postula en las teorías neoclásica del crecimiento). Esta discusión sobre el desarrollo aunque no ha desaparecido tiene varios años de letargo en la agenda académica, por lo menos en gran parte de América Latina.

Ahora bien, partiendo de la premisa de que la innovación no es un fin en sí misma sino una serie de procesos que implican la creación de conocimiento y su gestión, aprendizaje tecnológico, organizacional e institucional, así como modos de coordinación institucional entre varios actores para mejorar las condiciones de bienestar de la población de menores de ingresos, se pueden formular varias implicaciones analíticas y conceptuales.

Primero, el concepto de innovación comúnmente aceptado por la comunidad académica se refiere a la introducción de nuevos (o significativamente mejorados) productos o procesos en las prácticas de la organización económica, lo cual implica la creación de nuevo conocimiento tecnológico y en consecuencia el diseño y desarrollo de productos, procesos y servicios basados tradicionalmente en actividades de I+D en un contexto de maximización de beneficios económicos. Pero el concepto de innovación inclusiva debe hacer referencia también a la adaptación y creación de productos y procesos para las prácticas de organizaciones no lucrativas (como ONG, agencias de gobierno, comunidades ejidales, entre otras) y a la re-creación y uso de cúmulos de información y conocimiento tradicionales existentes, por ejemplo, en las comunidades indígenas o rurales con una estructura de gobernanza basada en usos y costumbres (medicina y prácticas productivas tradicionales). En este sentido, en esta re-conceptualización está presente una *nueva direccionalidad e intencionalidad* configuradas por la complementariedad entre el conocimiento existente en otros contextos y el conocimiento tradicional, para el diseño y desarrollo de productos y procesos adaptados a

las necesidades contextuales de estas organizaciones.

Lo anterior demanda pensar en unidades de análisis distintas. En la literatura sobre economía de la innovación se hace un gran énfasis a la organización económica, maximizadora de beneficios, como la unidad principal de análisis, sin embargo, bajo una concepción inclusiva otras organizaciones como las ONG, comunidades, agencias de estado, grupos y la unidad familiar buscan obtener un mayor beneficio social bajo una racionalidad distinta a la de la empresa. En este sentido, es urgente pensar en el objeto de estudio como aquel que incluya actores con *carencia de recursos*. Para George et al., (2012) es aquella población “privada de sus derechos”². De tal forma que la población y las organizaciones objeto de estudio deberían ser aquellos que tienen carencia de recursos tanto económicos, como políticos, de capacidades y cognitivos.

Pero, ¿cómo incluir a estos actores en los procesos de innovación y cómo hacerlos beneficiarios directos de los efectos de la innovación? Esto depende del tipo de innovación que se realice. Cozzens y Sutz (2012) argumentan que la innovación puede ser realizada por dos canales: como un proceso de *inclusividad en los productos* o como un proceso de *inclusividad en los procesos*. El primero implica desarrollo, producción y distribución de productos adaptados a las necesidades de los pobres y el segundo involucra a la población pobre en el diseño y desarrollo de productos y procesos.

De estas dos formas de innovación, la primera es más o menos común. Foster y Heeks (2013a) documentaron el caso de la telefonía móvil adaptada a las necesidades reales de la población en Kenia. Encontraron que los intermediarios juegan un papel importante en la interpretación de necesidades reales y en la configuración de canales de distribución adecuados a las condiciones socio-técnicas de la región. Uno de los mecanismos de aprendizaje más importantes fue la adaptación de productos ya existentes (y producidos para mercado en masa) a través de la re-ingeniería.

² La traducción de “disenfranchised members” que se usa en este documento es “población privada de sus derechos”.

La segunda forma de innovación es menos común y su complejidad es mayor. Por un lado, la innovación orientada desde la demanda implica conocer todas las variables microeconómicas que no es fácil de detectar con estudios de mercado convencionales. Pensemos, por ejemplo, en la variedad de comunidades y organizaciones rurales e indígenas, en su idiosincrasia, cultura, normas, leyes y prácticas productivas y de intercambio basadas en usos y costumbres. Ellas mismas pueden diseñar y desarrollar productos ajustados a sus necesidades, o bien esperar a que las organizaciones económicas convencionales se acerquen a ellos y les diseñen y desarrollen esos productos y procesos. Si sucede lo último, las empresas necesitan comprender y absorber cuidadosamente la información y conocimiento de esas comunidades u organizaciones para transformarlas en nuevos productos. Pero esto se complejiza cuando lo que está de por medio son cúmulos de conocimiento tradicional, arraigados en un marco institucional que depende de las normas, leyes, usos y costumbres locales y que se construye con cimientos de confianza y reciprocidad. ¿Cómo transformar esto en nuevos productos comerciales?

Se requieren de otros actores que jueguen el rol de interfaces entre las organizaciones económicas encargadas de la producción y distribución y las organizaciones sociales, de manera que puedan traducir sus valores, usos y costumbres, en necesidades reales y contextuales y, por tanto, en darle nueva intencionalidad a sus cúmulos de conocimiento tradicional y combinarlos adecuadamente con el conocimiento tecnológico existente en otros contextos para diseñar, desarrollar, difundir y comercializar, productos, servicios y procesos. Estos actores son definidos por Klerkx y Leeuwis (2009) como organizaciones intermedias que facilitan la vinculación entre los principales actores de una red de innovación ya que coadyuvan a disminuir las ‘brechas de información’, facilita la cooperación entre los actores proporcionando información sobre los beneficios que puede ofrecer cada actor superando las fallas sistémicas.

A estas dos formas de innovación se adhiere una tercera, las innovaciones desarrolladas por los propios usuarios (véase por ejemplo, Von Hippel, 2000).

En este sentido, pensar en la innovación inclusiva es hacer referencia a distintos modelos de innovación basados en la re-creación de conocimientos tradicionales, en la combinación de dinámicas, en procesos de aprendizaje arraigados a estructuras institucionales locales, y en efectos esperados bajo una lógica social y no sólo maximizadora. En este sentido, es pertinente analizar los microfundamentos de la innovación y de los sistemas de innovación inclusiva.

En suma, desde una perspectiva de la economía y sociología evolutiva implica pensar en una redefinición del concepto de innovación que incluya un modelo basado en redes en donde se incluyen actores políticos, económicos y sociales, arreglos formales e informales, estructuras de autoridad y poder e incentivos. Al mismo tiempo, implica pensar desde una perspectiva de la economía y sociología institucional el papel de los derechos de propiedad, las normas y reglas formales e informales, la construcción de nuevos arreglos (políticos, económicos y sociales), la gobernanza, etc., de tal manera que nos permita entender integralmente nuevos esquemas de reasignación de los activos (tangibles e intangibles) y de beneficios sociales y económicos.

2. INSTITUCIONES Y CAMBIO INSTITUCIONAL PARA LA INNOVACIÓN INCLUSIVA

Recientemente académicos y tomadores de decisiones han expresado su preocupación sobre los procesos de cambio en instituciones que se han desarrollado en el modelo económico actual. A partir de un severo cuestionamiento sobre las grandes disparidades en la asignación, distribución y explotación de recursos, desde distintos campos de las ciencias sociales se ha analizado tanto en el marco normativo como positivo el papel de las instituciones en este modelo. Particularmente, los marcos teóricos de la economía evolutiva e institucional han coincidido en el desarrollo de categorías conceptuales y analíticas para analizar el efecto de las instituciones y su influencia en el desarrollo y desempeño (económico y social) de organizaciones (de mercado y no-mercado) que emergen en este modelo.

Este esfuerzo se ha hecho desde los inicios de la teoría económica. Veblen y Commons son dos de los primeros economistas que explicaron cómo surgen las instituciones, cómo éstas inciden en las decisiones de elección de los actores económicos y cómo éstos se desempeñan en un entorno económico e institucional determinado.³ Sin embargo, por mucho tiempo las instituciones han sido consideradas exógenas en los modelos explicativos de maximización en la teoría neoclásica y estáticas en la economía institucional.⁴

Estas expresiones se encuentran en las diversas definiciones de institución. Por ejemplo, Schotter (1981) la define como la regularidad general en el comportamiento social, North (1990) como las reglas del juego que constriñen y moldean la interacción humana. Varios autores coinciden en que las instituciones son el marco en cuyo interior ocurren las interacciones o modos de coordinación y reducen la incertidumbre al proporcionar estructuras de interacción. Si bien el concepto de instituciones se ha ampliado en las últimas décadas, la perspectiva teórica de cambio institucional (CI) ha tratado de explicar tanto los procesos de su creación como de cambio y co-evolución en distintos niveles. A la luz de ésta perspectiva las instituciones son consideradas endógenas y en co-evolución.

Los modos de coordinación entre los diferentes actores establecen las instituciones para asegurar los beneficios mediante la formación de diferentes configuraciones que facilitan las relaciones de complementariedad y de coordinación entre las instituciones, así como también la emergencia de nuevas formas de auto-coordinación (Ayala, 2001).

Ante un entorno socio-económico complejo, dinámico y en constante cambio tecnológico, una de las preguntas actuales es cómo cambian las instituciones inmersas en ese entorno y cómo éste recrea y fomenta la creación de nuevos modos de coordinación y nuevas instituciones. North (1990) argumenta a partir de un enfoque de la elección racional que las

³ Si bien los economistas clásico como A. Smith, J. S. Mill, y C. Marx fueron pioneros en explicar los procesos del intercambio económico a partir de la noción de instituciones, T. Veblen (1857-1929) fue uno de los fundadores del institucionalismo económico moderno al criticar a la economía dominante por no comprender la influencia de los valores, tradiciones, leyes y la cultura

en los procesos de asignación de recursos y maximización de beneficios.

⁴ Si bien una parte del análisis económico ha sido evolutivo e institucional, ni la tecnología ni las instituciones se incorporaron endógenamente o formalmente en los axiomas explicativos de la maximización en la teoría económica neoclásica.

premisas del cambio son los actores y el cambio de precios relativos. Campbell (2004, 2007 y 2009) propone una teoría del CI centrada en los actores, los cuales construyen y modifican las instituciones para alcanzar sus intereses.

Si bien la economía institucional ha puesto atención en los patrones históricos para explicar las instituciones, ha tenido limitaciones para trasladar esto en un modelo dinámico (van den Bergh y Stiglitz, 2003). La preocupación de Campbell para desarrollar una estructura conceptual del CI centrada en los actores valida la vieja inquietud de incorporar al individuo en el centro de los procesos de creación, evolución y dinámica de las instituciones. Al centrar su análisis en los actores, éste autor considera de manera implícita la estructura cognitiva de los actores en esos procesos.

De tal manera que, sin entrar en la vieja discusión determinista entre individuos e instituciones y considerando la variación de las estructuras cognitivas de los actores, es necesario considerar los procesos de aprendizaje, transformación del conocimiento y cambio de normas y reglas. Para los autores de la escuela neo-institucionalista se puede leer un consenso respecto a que las estructuras sociales más altas emergen desde las interacciones complejas entre los individuos, de sus hábitos y conocimiento acumulados.⁵

La innovación inclusiva requiere cambios institucionales a diferentes niveles para favorecer los procesos de innovación. En la medida en que las sociedades presenten desigualdades tanto económicas como políticas y sociales, como argumenta Berdegue (2005), los derechos de propiedad son sesgados (por ejemplo, los pobres no tienen acceso a tierras o créditos), la estratificación social bloquea la formación de redes sociales, y la corrupción y represión política aumentan los riesgos y costos de innovación.

En todos los procesos de innovación es necesaria la cooperación entre los actores y

debe estar arraigada en instituciones que ayudan a fomentar la confianza (Berdegue, 2005). Este es un elemento central que no es considerado en la literatura sobre innovación.

Las instituciones formales importan en la configuración del comportamiento innovativo. Pero también importan las instituciones informales como las normas informales, las formas cognitivas para hacer las cosas, los valores culturales (Foster y Heeks, 2013).

Algunos autores han evidenciado las diferencias de los sistemas de innovación entre los países en desarrollo y los países desarrollados por varias razones. Por un lado, Altenburg (2009) argumenta que en los países en desarrollo los productos se desarrollan para necesidades diferentes, se construyen sobre estructuras institucionales que tienden a ser menos formalizadas, las reglas son menos “cumplidas” o ejecutadas, y los actores y los incentivos que determinan su comportamiento son muy distintos.

Es crucial la existencia de instituciones legales transparentes y eficientes que permitan acatar los contratos y reducir el riesgo de la inversión y los costos de transacción. Las instituciones informales basadas en la confianza y reciprocidad pueden sustituir parcialmente las reglas económicas amplias y obligadas (Altenburg, 2009). Estos elementos están presentes en todas las organizaciones en distintos grados, pero son más reforzados en organizaciones o comunidades donde las relaciones de intercambio están sustentadas en la cooperación.

En este sentido, son necesarias las perspectivas neo-institucionalistas para entender mejor cómo las instituciones interactúan con los sistemas de innovación y cómo éstos deberían ser configurados para mejorar el aprendizaje tecnológico (Altenburg, 2009) e institucional y lograr mejores niveles de bienestar individual y colectivo.

a. Instituciones extractivas versus instituciones inclusivas

Acemoglu y Robinson (2012) analizaron cómo dos regiones con raíces ancestrales similares que compartieron la misma gastronomía, música y en cierto sentido la misma cultura, pueden trazar rutas distintas de progreso económico, político y social. Estas dos regiones ahora están separadas política, geográfica, económica y socialmente: Nogales, Arizona, en EU, y Nogales, Sonora, en México. Estas regiones tienen pocas diferencias en su geografía, clima o prevalencia de enfermedades, sin embargo, la

población del sur vive en condiciones sanitarias inferiores a las del norte. La pregunta es ¿por qué?

Los autores argumentan que los habitantes que tienen acceso a las instituciones económicas en el norte, tiene mejores oportunidades de elección de un empleo, escolaridad y habilidades, e invertir en la mejor tecnología y por tanto obtener mejores salarios. También tienen acceso a instituciones políticas que permite a sus habitantes participar en el proceso democrático eligiendo a sus representantes y reemplazándolos si no cumplen o se rompen las reglas; de tal forma que, los políticos proveen los servicios básicos (infraestructura, salud, leyes, seguridad, etc.) que los ciudadanos demandan. Pero los habitantes de Nogales, Sonora, viven en un entorno completamente distinto, configurado por instituciones diferentes, las cuales crean estructuras de incentivos distintos para sus habitantes, emprendedores e inversionistas. La historia (particularmente el periodo colonial) influye en la configuración de instituciones como reglas que gobiernan el comportamiento económico y político de esas sociedades. La tesis de estos autores es que el crecimiento sostenido es mucho más probable bajo instituciones inclusivas que con instituciones extractivas.

Siguiendo a estos autores, las instituciones inclusivas pueden ser económicas y políticas. Las primeras aseguran los derechos de propiedad, la ley y el orden, regulan los mercados, protegen los contratos, permiten relativamente la libre entrada de nuevos jugadores económicos, permiten el acceso a la educación y oportunidades para la gran mayoría de los ciudadanos. Las segundas permiten una amplia participación plural pero al mismo tiempo ejercen restricciones y controles sobre los políticos.

Las instituciones extractivas económicas serían aquellas, para el primer caso, que no aseguran los derechos de propiedad, impiden el funcionamiento de los mercados e imponen marcos diferenciados de juego para los actores; las instituciones extractivas políticas serían aquellas que fomentan la concentración del poder político en pocas manos, sin restricciones y controles del estado de derecho. En este esquema, los arreglos institucionales (económicos, políticos y sociales) son la categoría importante, implican la construcción de lazos de confianza y reciprocidad bajo contextos diferenciados, muchos de estos contextos (para el caso mexicano) basado en usos y costumbres. Esto implica que las prácticas locales

(producción, intercambio, consumo) están arraigadas en un tipo de conocimiento tradicional y que en muchos casos permanece aún tácito.

Las instituciones inclusivas fomentan la inversión (debido a derechos de propiedad fuertes), en nueva tecnología y fomentan los procesos de “destrucción creativa”, permiten un aprovechamiento del poder de mercado (mejor asignación de recursos, entrada de empresas más eficientes, financiamiento para la creación de negocios), y una participación ampliada (educación, derechos de propiedad de base ampliada) (Acemoglu y Robinson, 2012).

Sin embargo, siguiendo a estos autores, prevalecen las instituciones extractivas, que, aunque también permiten el crecimiento (pero no sostenido) pues generan producto y recursos que extraer, los recursos se distribuyen hacia las actividades de alta productividad controladas por las élites económicas, y sólo cuando éstas se sienten seguras en su posición permiten la emergencia de instituciones económicas relativamente inclusivas pero bajo su control. Según Guth et al. (2005), los efectos de la innovación pueden traducirse en un aumento del ingreso, del empleo, de la productividad, del crecimiento económico, pero también de los costos y todo esto se distribuye de manera desigual entre los actores. De tal manera que este tipo de instituciones inhiben el aprendizaje institucional, la cooperación y coordinación en los procesos de intercambio de conocimiento y “el desarrollo de una visión de conjunto”.

Las instituciones se desarrollan para cambiar las condiciones económicas y sociales, y viceversa. Las tecnologías, las estructuras industriales y las instituciones de apoyo co-evolucionan (Nelson, 1994). Según Altenburg (2009), esto explica porque el conocimiento tecnológico está profundamente arraigado en instituciones específicas de las sociedades, su contenido y disponibilidad varía entre las sociedades, aún cuando la dotación de factores sea similar.

¿Sobre esta diversidad, cómo construir políticas generales e implementar procesos de innovación inclusiva? Guth, et al. (2005) mencionan que es necesario un cierto nivel de cohesión social y económica. ¿Cómo generar esa cohesión? Una respuesta concreta es con la construcción de instituciones inclusivas.

En la innovación y, concretamente, en las oportunidades que se ofrecen a los pobres, influyen fundamentalmente las interacciones de las instituciones políticas, sociales y culturales formales y no formales con las instituciones económicas. Ello se desprende del reconocimiento de que unas mismas instituciones formales dan lugar a diferentes resultados en distintos contextos y de que se puede alcanzar resultados positivos equiparables con distintas disposiciones institucionales (Rodrik, et al., 2002).

3. POLÍTICAS DE INTERVENCIÓN PARTICIPATIVA PARA LA INNOVACIÓN INCLUSIVA CON INSTITUCIONES INCLUSIVAS.

Los países en desarrollo se caracterizan por tener ingresos promedio bajos, crecimiento poco sostenido y baja productividad y competitividad, lo cual limita su capacidad para desarrollar nuevas tecnologías. Con ingresos medios bajos y niveles de pobreza y marginación elevados la distribución de recursos públicos se realiza bajo una lógica de desarrollo social (como ocurre en México, Brasil, Argentina). Altenburg (2009) argumenta que en varios países en desarrollo se ha incrementado el gasto social [como parte de una política social ante la falta de una política industrial] y la inversión en infraestructura básica, pero se reduce la inversión en programa de innovación que están menos relacionados directamente a la reducción de la pobreza. Según este autor, esto podría explicar en buena parte porque los países en desarrollo tienen una proporción de gasto en I+D baja con respecto al PIB. El punto es cómo redireccionar estos recursos escasos a la innovación (por ejemplo I+D en agro, agua, salud) y crear condiciones de vida sostenibles e incrementar el ingreso de los pobres; esto implica adaptación tecnológica [y una nueva intencionalidad de los cúmulos de conocimiento ya existentes, tanto tradicionales como no tradicionales].

Hall et al. (2012) argumentan que las políticas que preservan y promueven los recursos locales (historia, artesanías locales, gastronomía, etc.) tienen una probabilidad mayor de lograr resultados productivos e incrementar la inclusión social. Esto es cierto cuando los emprendedores locales tienen oportunidades dentro de las cadenas de valor industriales, especialmente si estas oportunidades recurren a las innovaciones locales.

Bortagaray and Ordonez-Maramoros, (2012) plantean que las políticas tradicionales de innovación necesitan ser más amplias para dar cause a las políticas de innovación inclusiva. Foster y Heeks (2013) argumentan que la formulación de políticas deben tener un rol significativo en la configuración y apoyo a los sistemas de innovación inclusiva y construirse sobre tres estados de análisis: considerando los facilitadores clave en la innovación inclusiva, diseñando las políticas para estos facilitadores y la implementación de esas políticas. Pero, según los autores, aún hay poca claridad y evidencia de los vínculos entre la política y la innovación inclusiva y otros como George, et al. (2012) consideran que las políticas top-down han sido fallidas (George, et al., 2012).

En este sentido, es importante analizar los microfundamentos de la innovación inclusiva, los cuales están basados en los modos de coordinación. La literatura sobre economía de la innovación ha evolucionado en los últimos años y ha tratado de incorporar de manera explícita en su análisis a las instituciones para explicar los procesos de innovación (véase por ejemplo, Hollingsworth, 2006; Hage, 2006; Nelson y Sampat, 2001). La economía institucional y en particular la perspectiva de cambio institucional (CI) considera categorías de análisis que han sido profundamente desarrolladas en la economía evolutiva para explicar el rol de las instituciones y su influencia en los procesos de interacción y en el comportamiento de los actores. En este sentido, los patrones de comportamiento se conciben en términos conductuales pues se explican a través de procesos de razonamiento, inducción y aprendizaje tanto individual como colectivo enmarcados en hábitos, normas, reglas, valores y rutinas.⁶ En este proceso conductual el conocimiento y el aprendizaje son conceptos centrales en la explicación de la recreación de nuevo conocimiento, en el

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Las sociedades actuales han juzgado la distribución de los beneficios y oportunidades ancladas a un modelo de producción, distribución y comercialización inhibitorio de una mayor participación de la población de menores ingresos. El problema de inclusión enfrenta un problema de participación de la población que ha permanecido al margen de los efectos positivos de las innovaciones empresariales y a una distribución inequitativa de los activos tanto tangibles como intangibles, así como a una mala distribución de los beneficios sociales y económicos. Pero se vislumbra también un problema de capacidades de esa población para vincularse a los canales de producción, distribución y comercialización de sus productos y servicios bajo un modelo que premia la colaboración distinto del modelo lineal neoclásico.

Los procesos de innovación inclusiva están en función de varios elementos, entre ellos el desarrollo de instituciones inclusivas y sus subsecuentes procesos de inclusión en diferentes niveles. Esto implica el uso de categorías de análisis como el aprendizaje institucional y la nueva intencionalidad de los cúmulos de conocimiento tradicional y su combinación con el conocimiento existente en diversos contextos, así como la incorporación de categorías de análisis institucional (reglas y normas formales e informales, convenciones, confianza, reciprocidad). El diseño e implementación de políticas no pueden obviar estos elementos de contexto específico.

REFERENCIAS

- Arthur, B. (1994), “Increasing returns and path dependence in the economy”, *Ann Arbor*. University of Michigan Press.
- Arrow, K. (1962), “Economic welfare and the allocation of resources to invention” in Nelson, R. (ed.) *The rate and direction of inventive activity: economic and social factors*. Princeton University Press.
- Ayala, E. José (2001), *Economía del sector público mexicano*, México: Esfinge-FEUNAM.

- Campbell, J.L. (2004), *Institutional change and globalization*. Princeton, Princeton University Press.
- Campbell, J.L. (2007), “Challenges for institutional theory: A response to Crouch, Streeck, and Whitley”, *Socio-Economic Review*. Vol. 5, 556-567.
- Campbell, J. L. (2009), “Surgimiento y transformación del análisis institucional”, en Eduardo Ibarra C. (coord.), *Estudios Institucionales. Caracterización, Perspectivas y Problemas. La crisis de las instituciones modernas*. UAM-GEDISA. México. 3-34.
- Commons, R. (2003), “Economía institucional”, en *Revista de Economía Institucional*, Vol. 5, (8), 191-201.
- Hage, J. (2006), “Institutional Change and Societal Change: The Impact of Knowledge Transformation”, J. Hage and M. Meeus (eds.), *Innovation, Science and Institutional Change*. Oxford University Press. 464-482.
- Hollingsworth, J.R. (2006), “A Path-Dependent Perspective on Institutional and Organizational Factors Shaping Major Scientific discoveries”, J. Hage and M. Meeus (eds.), *Innovation, Science and Institutional Change*. Oxford University Press. 423-464.
- Hodgson, G. (2007), *Economía Institucional y evolutiva*. UAM, Méx.
- Julve, G., L. Prats and J. Comas (2009), “Innovación como cambio institucional: una aproximación desde las teorías de la complejidad”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol 15, (2), 93-104.
- Lundvall, B. (1992), *National System of Innovation, Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London, Pinter Publisher.
- Nelson, R. (2002), “Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory”, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 12, (1). 17-28.
- Nelson, R. and B.N. Sampat (2001), “Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 44, (1), 31-54.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York, Cambridge University Press. (*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. FCE, 1993. Méx.)
- Van den Bergh, J.C. and J.M. Stagl, (2003), “Coevolution of economic behavior and institutions: toward a theory of institutional change”, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 13, (3), 289-317.
- Alzugaraym S., L. Mederos and J. Sutz (2012), “Building Bridges: Social Inclusion Pro

- blems as Research and Innovation Issues”, *Review of Policy Research*, Vol. 29, No. 6.776-796. Berdegú, J.A. (2015), *Sistemas de innovación favorables a los pobres*. Documento de trabajo. FIDA. Roma.
- BORTAGARAY, I. & ORDONEZ-MATAMOROS, G. 2012. Introduction to the Special Issue of the Review of Policy Research: Innovation, Innovation Policy, and Social Inclusion in Developing Countries. *Review of Policy Research*, 29, 669-671.
- CONCEICAO, P. & HEITOR, M. V. 2002. Knowledge interaction towards inclusive learning: Promoting systems of innovation and competence building. *Technological Forecasting and Social Change*, 69, 641-651.
- Foster, C. and R. Heeks (2013), “Analyzing policy for inclusive innovation: the mobile sector and base-of-the-pyramid markets in Kenya”, *Innovation and Development*, Vol. 3., No. 1. 103-119.
- Foster, C. and R. Heeks (2013), “Conceptualising Inclusive Innovation: Modifying Systems of Innovation Frameworks to Understand Diffusion of New Technology to Low-Income Consumers”, *European Journal of Development Research*, April. 1-23.
- GEORGE, G., MCGAHAN, A. M. & PRABHU, J. 2012. Innovation for Inclusive Growth: Towards a Theoretical Framework and a Research Agenda. *Journal of Management Studies*, 49, 661-683.
- Guth, M. (2005), “Innovation, Social Inclusion and Coherent Regional Development: A New Diamond for a Socially Inclusive Innovation Policy in Regions”, *European Planning Studies*, Vol. 13, No. 2. March. 333-349.
- HALL, J., MATOS, S., SHEEHAN, L. & SILVESTRE, B. 2012. Entrepreneurship and Innovation at the Base of the Pyramid: A Recipe for Inclusive Growth or Social Exclusion? *Journal of Management Studies*, 49, 785-812.
- SCHLEIEN, S. J. & MILLER, K. D. 2010a. Diffusion of Innovation: A Roadmap for Inclusive Community Recreation Services. *Research and Practice for Persons with Severe Disabilities*, 35, 93-101.
- SONNE, L. 2012. Innovative initiatives supporting inclusive innovation in India: Social business incubation and micro venture capital. *Technological Forecasting and Social Change*, 79,638-647.