**La Innovación Abierta como alternativa para el desarrollo en tiempos de crisis**

Línea temática: Impacto de la pandemia en las estrategias y los modelos de gestión organizacional. Crisis y oportunidades para innovar.

Autores:

* Scorza, Federico. Instituto Académico Pedagógico de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Villa María. Av. Arturo Jauretche 1555. Villa María. fscorza@unvm.edu.ar
* Carrión, Gonzalo. Instituto Académico Pedagógico de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Villa María. Av. Arturo Jauretche 1555. Villa María. gcarrion@unvm.edu.ar

Palabras clave: Innovación Abierta – Conocimiento– Desarrollo.

**Introducción**

El presente trabajo presenta los avances preliminares en una de las líneas de trabajo del proyecto de investigación denominado “Aproximaciones para un abordaje integral de los procesos de creatividad e innovación en sus potencialidades para el desarrollo”, ejecutado en el marco de la convocatoria 2020-2021 de la Universidad Nacional de Villa María. Más específicamente, resume los resultados de la exploración teórica inicial efectuada a los efectos de comprender la naturaleza, los determinantes y las particularidades del modelo de Innovación Abierta, así como también las posibilidades que éste brinda para impulsar el desarrollo local-regional, ayudando a las diferentes organizaciones a gestionar las crisis de mejor manera.

A diferencia de la concepción tradicional de innovación (cerrada), asociada, a su vez, con una idea más convencional sobre el proceso de crecimiento económico, la IA plantea la posibilidad de generar redes de cooperación para la generación y desarrollo de proyectos que permitan aprovechar de manera óptima el conocimiento colectivo. Así, la IA se caracteriza por impulsar en las organizaciones la apertura de sus procesos de I+D+i a diferentes actores de sus entornos, con el objetivo de potenciarlos y explotarlos de modo colaborativo, desafiando al mismo tiempo la propia comprensión de los procesos de cambio socio-económicos.

El abordaje del modelo de IA que aquí se propone enfatiza los efectos del reconocimiento de los límites cognitivos de los agentes del entramado socio-económico -y su consecuente promoción a la cooperación- para identificar las principales características que, desde este enfoque, asumen los procesos decisorios a nivel organizacional y sus potencialidades para el desarrollo local-regional en contextos de crisis.

**Creatividad e innovación. Nociones preliminares**

La innovación es, sin duda, uno de los aspectos más estudiados en la actualidad en el ámbito organizacional-empresarial. En los entornos de negocios contemporáneos, en los que el cambio veloz, disruptivo y poco previsible es la norma, la capacidad de generar ideas nuevas y valiosas que puedan aplicarse a la solución de los problemas organizacionales se ha vuelto un determinante clave de la capacidad competitiva. Aquellas organizaciones capaces de incorporar eficazmente esta competencia central son las que mejor se posicionan en el panorama competitivo global y las que más chances tienen de obtener un desempeño superior a la media a largo plazo (Hill et al., 2015; Hitt et al., 2017). Llegar primero a un mercado nuevo, sin competencia, y capturar para sí el valor allí disponible; desarrollar nuevos productos que diferencien a la empresa de sus competidores; o encontrar nuevas tecnologías para aplicar a los modelos de negocios actuales son sólo algunos ejemplos de la manera en la cual la innovación puede mejorar la performance organizacional (Chan Kim y Mauborgne, 2005; Thompson et al., 2018).

El estudio de la innovación puede abordarse desde múltiples perspectivas. En todos los casos, presupone la existencia de instancias creativas previas de nivel individual y grupal que generan los resultados mentales necesarios –ideas– para alimentar el proceso posterior de tamizado y selección que conduce a las innovaciones a implementar. El enfoque con el que la mayoría de las organizaciones encaran sus esfuerzos creativos es normativo: la obtención de resultados se supedita a la solución de los problemas organizacionales y a la consecución de sus objetivos. Es en este sentido donde la vinculación con la innovación, entendida como las aplicación específica y concreta de las ideas generadas previamente, se hace más evidente (Fernández Romero, 2005).

La creatividad humana es un fenómeno complejo, que involucra aspectos cognitivos, emocionales y sociales, entre otros; y es, en consecuencia, susceptible de ser abordada desde múltiples perspectivas. Desde un plano estrictamente individual, se busca comprender los mecanismos cognitivos propios del pensamiento divergente y dilucidar las características o rasgos de personalidad que definen a las personas creativas (Guilera Agüera, 2011; Iglesias-Cortizas & Rodicio-García, 2013). Desde el punto de vista social-cultural, se estudia la manera en que los determinantes del entorno de los sujetos fomentan o restringen la realización de su potencial creativo (Torre, 2007; Gisbert López, 2005; Guilera Agüera, 2011). Otra perspectiva adopta un enfoque procesal, con el fin de replicar de manera controlada en el entorno organizacional los procesos que llevan a la generación de una cantidad y calidad suficiente de ideas como para poder seleccionar potenciales innovaciones plausibles de solucionar satisfactoriamente los problemas de las organizaciones, facilitando así la consecución de sus objetivos. Desde este enfoque de procesos, la creatividad es el input y la innovación es el output. Los resultados mentales generados se aplican de diversas maneras y, así, su valor potencial se vuelve real (Fernández Romero, 2005; Iglesias-Cortizas & Rodicio-García, 2013).

La innovación, entendida entonces como el resultado final de un proceso creativo orientado a generar ideas novedosas y valiosas puede asumir múltiples configuraciones. Así, se puede hablar de innovación de productos o servicios, de procesos, de sistemas, de modelos de negocios, disruptiva o incremental, cerrada o abierta, por mencionar algunos ejemplos (Esquivias Serrano, 2004). A continuación, se analiza detalladamente esta última tipología.

**Innovación Cerrada e Innovación Abierta. Antecedentes y características**

El término Innovación Abierta fue utilizado por primera vez por Henry Chesbrough, Profesor Adjunto de la Universidad de California, de Berkeley, Estados Unidos. Tomando como referencia la experiencia de investigación y desarrollo de algunas de las corporaciones más importantes de Estados Unidos, este autor explora en su obra *Open Innovation* los cambios que tuvieron lugar en el panorama de conocimiento global durante el siglo pasado y analiza detalladamente el impacto que estos tuvieron en la forma de gestionar la innovación. Más concretamente, estudia los determinantes que influyeron en el surgimiento y la consolidación del modelo de Innovación Abierta como propuesta superadora del viejo paradigma de innovación cerrada (Chesbrough, 2003).

La innovación cerrada fue, durante buena parte del siglo pasado, el modelo dominante que configuró la mayoría de las iniciativas de investigación aplicada y desarrollos comerciales en el mundo desarrollado (en especial en Estados Unidos). La lógica dominante de dicho modelo era la integración vertical profunda: tanto la investigación básica que llevaba a descubrimientos científicos como los posteriores desarrollos tecnológicos que derivaban en nuevas aplicaciones comerciales eran efectuados enteramente en forma interna por las empresas. En orden a alcanzar esto, grandes laboratorios de investigación y desarrollo eran creados y financiados por las mismas firmas. Todas las actividades de la cadena de valor eran desarrolladas internamente: la investigación básica con nuevos materiales y tecnologías, el desarrollo de productos, la fabricación y las gestiones de venta y posventa. Desde la concepción de la idea hasta la aplicación comercial concreta de la innovación, todo se desarrollaba dentro de los grandes laboratorios centrales de investigación y desarrollo de las corporaciones. Sólo las alternativas más promisorias salían al mercado, trascendiendo los límites organizacionales recién al final del proceso. Las economías de escala inherentes a este modelo de innovación hacían que fueran sólo las grandes empresas las que podían aventurarse en el proceso de innovar. Fuera de sus límites, el panorama de conocimiento era más bien limitado, sin alternativas capaces de agregar valor de manera relevante. Ninguna idea valiosa llegaba a las organizaciones desde fuera y todas las ideas relevantes eran aprovechadas comercialmente sólo por la empresa que las generaba, apoyándose para esto en fuertes restricciones normativas para la protección de la propiedad intelectual (Chesbrough, 2003).

Todo este proceso de investigación y desarrollo se ejecutaba en el marco de los modelos de negocios vigentes en ese momento en cada una de las empresas. Las ideas generadas por las investigaciones desarrolladas en primera instancia eran evaluadas a la luz de cada modelo, tratando de determinar la medida en la que podían convertirse en innovaciones plausibles de agregar valor a los negocios actuales. Sólo algunas de ellas pasaban este filtro; el resto permanecía “en stock” en un banco de conocimientos dentro de las organizaciones hasta que se pudiera, en algún momento, encontrarles un uso específico y valioso dentro de las restricciones impuestas por las formas de hacer negocios del momento. La intención subyacente a esto era la de reducir la incertidumbre vinculada a las aplicaciones de las nuevas tecnologías, entendiendo de la mejor manera posible los mercados a los que podían dirigirse, los usos que podían hacer de ellas los consumidores y los beneficios que podían obtener. Enmarcar su análisis en la lógica de los modelos de negocios vigentes facilitaba este proceso. La certidumbre de mercado contribuía a enfocar los análisis y a reducir la incertidumbre tecnológica, minimizando el riesgo (Chesbrough, 2003).

Esta forma particular de gestionar la innovación pudo desarrollarse y convertirse en el modelo de referencia debido a la particular configuración del panorama de conocimiento vigente en ese momento (en Estados Unidos, sobre todo, pero también en Europa). A comienzos del siglo pasado, los principales avances y descubrimientos científicos que se producían estaban abocados a la generación de conocimiento “puro”. Las universidades enfocaban sus investigaciones en ciencia básica y carecían de recursos para financiar investigaciones aplicadas (las cuales, además, no gozaban de demasiado prestigio en el ambiente académico). Esto, sumado a la prácticamente nula asistencia financiera por parte del estado para la ciencia, hizo que fueran las principales industrias del momento las que tuvieran que asumir la responsabilidad de financiar y ejecutar las investigaciones aplicadas, destinadas a traducir los avances científicos básicos en productos y servicios susceptibles de comercializarse (Chesbrough, 2003).

A partir de la mitad del siglo pasado, luego de la finalización de la segunda guerra mundial[[1]](#footnote-1), y reconociendo la pertinencia de trasladar los avances obtenidos en el plano militar a mejoras aplicables a la sociedad en general, el gobierno Federal de Estados Unidos asumió un compromiso mucho más activo en la implementación de políticas públicas orientadas a financiar proyectos de investigación y desarrollo, así como también a estimular la cantidad y la calidad del personal científico disponible. La mayor disponibilidad de talento humano que esto generó fue un poderoso estímulo para el crecimiento de los centros de investigación y desarrollo creados por las grandes empresas, reforzando así la lógica inherente al modelo de innovación cerrada (Chesbrough, 2003).

Este escenario, no obstante, comenzó a cambiar durante la segunda mitad del siglo XX y la lógica imperante de investigación y desarrollo comenzó a erosionarse. Un conjunto particular de circunstancias fueron clave para esto. En primer lugar, el talento humano altamente calificado fue adquiriendo cada vez mayor movilidad. En busca de desafíos y mejores oportunidades económicas, los científicos e ingenieros comenzaron a abandonar los centros de investigación y desarrollo de las industrias en las que trabajaban, llevándose con ellos un importante know-how técnico plausible de ser aplicado en otras organizaciones (clientes, proveedores, universidades, gobierno, consorcios, consultoras especializadas, start-ups creadas por ellos mismos, etc.). En segundo lugar, la disponibilidad de capital de riesgo para financiar nuevos emprendimientos tecnológicos tuvo un crecimiento asombroso, especialmente a partir de 1980. Así, las grandes corporaciones dejaron de ser la única fuente de financiamiento para la generación de investigación aplicada. Esto no hizo otra cosa que potenciar la fuga de talentos e ideas de los centros de investigación y desarrollo. En tercer lugar, las empresas proveedoras de insumos para las corporaciones propietarias de los centros de investigación y desarrollo comenzaron a crecer tanto en calidad como en cantidad. La oferta de insumos externos de calidad igual o superior (y a precios competitivos) para incorporar a los procesos productivos de las grandes firmas se hizo cada vez más importante, desdibujando los fundamentos de la integración vertical intensiva del modelo de innovación cerrada (Chesbrough, 2003).

En conjunto, todos estos elementos contribuyeron a generar un panorama global de conocimiento bastante diferente. El conocimiento científico y tecnológico ha adquirido en la actualidad una dimensión nunca vista y se encuentra ampliamente disponible en cualquier parte del mundo para ser aprovechado comercialmente (y a bajo costo) por prácticamente cualquier organización, en buena medida gracias al avance de las tecnologías de la información y la comunicación. Las nuevas ideas y tecnologías ya no son propiedad casi exclusiva de los grandes centros de investigación y desarrollo de las corporaciones; el monopolio del conocimiento parece haber finalizado. El talento humano vinculado a la ciencia también ha crecido notablemente y, en la búsqueda de aplicar sus conocimientos a los problemas empresariales, estos profesionales se vinculan con múltiples organizaciones. En esta nueva realidad, las ideas pueden ser generadas en una organización tanto para uso interno como externo y las firmas pueden, además, servirse de las ideas generadas externamente para apalancar sus actuales negocios o aplicarlas a nuevas modelos empresariales (Chesbrough, 2003). En este contexto es que el paradigma de Innovación Abierta adquiere relevancia.

El principio fundamental de la Innovación Abierta establece que las ideas valiosas desde el punto de vista comercial pueden provenir de cualquier lugar. Una organización puede generar ideas que ella misma llevará luego al mercado, puede generar ideas que otros comercializarán (con modelos de negocios más acordes), puede servirse de ideas generadas externamente para apalancar sus actuales modelos de negocios o bien desarrollar nuevas formas de llegar al mercado a partir de ellas. Como se observa, el camino que conecta la idea con la aplicación comercial ya no es únicamente interno. Además, al disponer de una base mucho más amplia de proveedores calificados, capaces de entregar productos y servicios de excelente calidad a costos competitivos, los desarrollos tecnológicos de las empresas bajo este nuevo modelo de innovación son mucho más enfocados. Ya no es necesario que las empresas realicen todas las actividades de la cadena de valor. Más bien pueden concentrarse en innovar (y capturar el valor de dicha innovación) en una parte de ella, tercerizando el resto de las actividades. De la mano de la difusión del conocimiento, la ejecución focalizada de la innovación se ha vuelto más relevante (Chesbrough, 2003).

Desde la perspectiva de la Innovación Abierta, la función de investigación y desarrollo de las organizaciones se configura de otra manera. En primer lugar, ya no sólo se enfoca en la generación de conocimiento aplicable únicamente a los modelos de negocios actuales, sino que amplía el enfoque para comprender cuál es la mejor manera de comercializarlo y capturar su valor. Entendiendo el nuevo panorama global del conocimiento, se abre a la posibilidad de monetizar sus desarrollos de otras múltiples formas, en nuevas plataformas comerciales tanto internas como externas. Se otorgan licencias de uso de tecnologías protegidas por derechos de propiedad intelectual y, al mismo tiempo, se adquieren licencias de tecnologías desarrolladas por otros. En definitiva, se busca apalancar el desarrollo de conocimiento externo (en vez de ignorarlo) y encontrar la mejor manera de aprovechar el valor que éste genera. En segundo lugar, aborda también la definición de la arquitectura en función de la cual se organizarán las diferentes partes componentes de los nuevos sistemas, sobre todo en instancias tempranas de desarrollo tecnológico, cuando la incertidumbre todavía es grande. Entender cuál es la mejor combinación (de múltiples posibles conexiones e interacciones) para organizar las diferentes tecnologías en un sistema viable técnica y comercialmente pasar a ser un rol crítico de la investigación y el desarrollo internos de una organización (Chesbrough, 2003).

El capital de riesgo como fuente de financiamiento de nuevos emprendimientos comerciales es en la actualidad un pilar fundamental de la Innovación Abierta. Es particularmente importante el rol que cumplen estos grupos de inversión en los procesos de validación de nuevas tecnologías, mercados y modelos de negocios. Su metodología de trabajo, poco adecuada para la lógica de la innovación cerrada, es clave en el marco de la Innovación Abierta. Su capacidad para estimular en las start-ups que financian el testeo veloz, iterativo y a bajo costo de diferentes configuraciones tecnológicas básicas (prototipos o productos mínimos viables) con clientes reales en mercados reales, en busca de entender cuáles son las oportunidades comerciales que pueden aprovecharse, es especialmente apta para gestionar la incertidumbre tanto tecnológica como comercial. Su lógica de validación y adaptación rápida, que permite comprender con velocidad cuáles son las oportunidades que podrían derivarse de las nuevas tecnologías aplicadas en nuevos mercados, son consideradas como un valioso complemento por las organizaciones que operan bajo el modelo de la Innovación Abierta. Muchas de ellas, de hecho, eligen estimular el desarrollo del capital de riesgo (de múltiples maneras) como parte de su estrategia de innovación (Chesbrough, 2003).

Por último, la Innovación Abierta le otorga particular valor al modelado de negocios como herramienta crítica para comprender cómo las nuevas tecnologías con gran potencial pueden convertirse en aplicaciones comerciales de gran valor económico. Entender claramente cuál es el modelo de negocios que subyace detrás de una innovación tecnológica facilita una mejor aproximación a su monetización, ya sea mediante su incorporación a los negocios actuales, mediante su licenciamiento o mediante la generación de nuevos emprendimientos. La lógica detrás de esto es que la tecnología en sí misma no tiene ningún valor; es sólo mediante su uso en el marco de una forma particular de hacer negocios que su valor económico deja de ser latente y se vuelve real. El rol más importante de un buen modelo de negocios es la creación de una heurística que lleve a la construcción de un mapa cognitivo simplificado que permita vincular los inputs tecnológicos con los outputs comerciales (Chesbrough, 2003).

**Innovación Abierta, economía y desarrollo**

Como se vio hasta aquí, el modelo de Innovación Abierta se propone como una alternativa para el sostenimiento y crecimiento de organizaciones en un contexto histórico signado por los siguientes elementos fundamentales:

* Cantidad, cualidad y difusión del conocimiento sin precedentes,
* Recursos tecnológicos -particularmente en el sector de la información- que generan una retroalimentación y, por tanto, una dinámica expansiva igualmente inédita,
* Una velocidad inusitada en el impacto económico de las innovaciones a nivel global
* Un nivel de interconexión entre los distintos mercados mundiales que potencia, tanto la difusión de las innovaciones, como también los movimientos de capitales para su financiamiento

Podría decirse que la interacción entre estos elementos interpela a la ciencia económica convencional al menos desde tres cuestiones centrales: los límites -y por tanto del manejo- del conocimiento para los agentes y el consecuente funcionamiento de las instituciones económicas, la comprensión de la dinámica evolutiva de las economías y la necesidad de interrelaciones cooperativas entre los distintos actores intervinientes en los procesos socio-económicos.

Dichas cuestiones son relevantes porque apuntan a asunciones fuertemente arraigadas dentro de la economía convencional, como la noción de perfecta información/optimización de la información por parte de los agentes económicos en la toma de decisiones, el abordaje analítico de estática comparativa y equilibrio estable en entornos de temporalidad reversible, y el supuesto de actuación maximizadora/autointeresada de los agentes económicos, respectivamente. No es casual que muchos de los autores que históricamente han puesto énfasis en alguna de estas aristas hayan sido pioneros en abordajes teóricos más o menos heterodoxos respecto del mainstream económico. Al respecto cabe mencionar los aportes de Hayek, y la economía austríaca en general, en torno al problema de los límites cognitivos de los agentes económicos, los desarrollos de Schumpeter en torno a la dinámica de la “destrucción creativa” y los procesos de innovación, que dio lugar a la economía evolutiva, y la crítica de Sen a la noción del agente económico convencional como “tonto racional” que subyace a su concepción del desarrollo como expansión de las libertades reales de los seres humanos, o más recientemente los aportes de la economía conductual (Thaler, Kahneman) sobre la importancia de los factores psicológicos y emocionales en la toma de decisiones económicas.

Desde esta perspectiva, la Innovación Abierta adquiere una relevancia particular por sus profundas implicancias en el abordaje de los procesos de cambio en contextos de incertidumbre radical, fuertemente dinámicos y altamente interconectados. La necesidad de un cambio de enfoque para el estudio y la acción en este tipo de escenarios complejos que manifiesta el surgimiento del modelo de Innovación Abierta se torna aun más imperiosa ante alteraciones disruptivas a gran escala, como la crisis generada por la pandemia que estamos viviendo, y ante nuestra realidad situacional a nivel local-regional en la que los resultados de un proceso de desarrollo integral se tornan más que urgentes. En este sentido, importa remarcar que el análisis del modelo de Innovación Abierta, originalmente pensado y estructurado en base al sector empresarial tecnológico de los países desarrollados, puede resultar importante para entender mejor -y tomar mejores decisiones en pos de- el desarrollo local-regional.

A propósito, cabe retomar la idea de Alburquerque, para quién el Desarrollo “incorpora las diferentes dimensiones del desarrollo social y humano, el desarrollo cultural, político e institucional, el desarrollo económico y financiero y el desarrollo sostenible medioambientalmente” (2013), es decir que el concepto de desarrollo rebasa una aproximación estrictamente económica y, en su misma matriz, subyace una apertura a la interrelación disciplinaria y a la cooperación institucional. Asimismo, la especificación territorial introduce elementos fundamentales para comprender la complejidad del fenómeno en sí:

“De este modo, el territorio no es únicamente un espacio geográfico determinado, sino un “lugar de vida” cuyos rasgos e instituciones sociales, culturales y políticos desempeñan un papel trascendental en el diseño de las estrategias de *desarrollo local endógeno*, esto es, con capacidad local para aprovechar internamente los recursos y oportunidades existentes, tanto las basadas en recursos locales como las oportunidades de dinamismo exógeno.” (Alburquerque, 2013)

Esta noción de territorio como “lugar de vida” torna imprescindible la identificación de sus rasgos identitarios propios, marcados no solamente por el entorno geográfico sino también -y fundamentalmente- por la sedimentación histórica de las interrelaciones entre personas y organizaciones *ad intra* y *ad extra* del territorio. Este enfoque en lo territorial requiere, a su vez, una reconfiguración de las políticas de desarrollo con mirada sectorial de tipo “top-down” desde la administración central mediante el reconocimiento de las capacidades de los actores territoriales en su conjunto y de sus posibilidades de auto-organización y determinación en la dirección y gestión de los procesos de desarrollo (Alburquerque, 2013; Costamagna, 2015). Los mismos sistemas de innovación se incorporan en el entramando socio-productivo desde este enfoque amplio de las políticas de desarrollo territorial:

“La identificación de agrupamientos sectoriales de empresas en los territorios (*cadenas productivas*), la formación de redes y la cooperación entre empresas, así como la búsqueda de *economías de variedad* basadas en la calidad y la diferenciación productivas, el eficiente funcionamiento del mercado de trabajo local, o la creación de sistemas territoriales de innovación son, entre otros, aspectos fundamentales de esta nueva *política de desarrollo territorial (o local)*, la cual concede una importancia decisiva a la incorporación de innovaciones, la cooperación empresarial, el desarrollo de competencias o capacidades laborales, empresariales y territoriales, la gestión empresarial y tecnológica, y la formación de los recursos humanos según los requerimientos de los diferentes perfiles productivos territoriales.” (Alburquerque, 2013)

De acuerdo con estos elementos, podría decirse que tanto desde el modelo de Innovación Abierta, como desde el enfoque territorial del desarrollo se aboga por un abordaje más integral de las dinámicas de cambio a nivel organizacional y local-regional. Dinámicas de cambio caracterizadas por el reconocimiento de los límites cognitivos de los agentes implicados y la difusión de los conocimientos relevantes, la velocidad e impacto de los cambios en contextos altamente conectados-comunicados, y la consecuente necesidad de valoración y cooperación entre los múltiples y diversos agentes en el direccionamiento y sostenimiento de acciones en pos del desarrollo en contextos complejos.

**Reflexiones finales**

En un contexto global signado por una difusión y apertura sin precedentes del conocimiento científico-tecnológico, el modelo de Innovación Abierta se ha posicionado como el más adecuado para gestionar los actuales procesos de investigación, desarrollo e innovación a escala global. La amplia disponibilidad de información originada en cualquier parte del mundo, cuya accesibilidad se facilita en buena medida gracias a los avances de las tecnologías de la información y la comunicación, la cantidad y calidad nunca antes vista de talento humano calificado, y el crecimiento del capital de riesgo destinado a financiar nuevos emprendimientos en un marco de alta incertidumbre tecnológica y comercial, son los elementos básicos que han contribuido al crecimiento y a la consolidación de este nuevo paradigma.

En la esencia de este modelo de innovación subyace una fuerte aspiración a la democratización del acceso al conocimiento y su posterior aprovechamiento en pos del desarrollo social. Esta aspiración se sustenta, a su vez, en la posibilidad y necesidad de desarrollar redes de cooperación entre los diferentes actores del entramado colectivo. Gobierno, empresas, universidades, particulares y demás sujetos se encuentran frente a una posibilidad inédita hasta el momento de desarrollar acciones colectivas, mutuamente potenciadas, para el beneficio de las sociedades que integran.

Todavía queda, no obstante, camino por recorrer en este sentido. Es el mismo Henry Chesbrough quien reconoce las deudas pendientes de la Innovación Abierta en aspectos tales como el crecimiento económico, la productividad o la igualdad de posibilidades de acceder a los beneficios de las innovaciones tecnológicas y comerciales.

Precisamente en relación con este último punto, en este trabajo se trató de encontrar algunos puntos de contacto entre el modelo de Innovación Abierta y sus potencialidades para el desarrollo local-regional a partir de los desafíos que, tanto dicho modelo como el enfoque del desarrollo territorial plantean para la economía convencional. En este sentido se sugirió que ambas perspectivas apuntan a la necesidad de abordajes más integrales para la comprensión del cambio socio-económico, y para la generación de políticas a diversos niveles, en contextos complejos y ante circunstancias particularmente singulares como los que vivimos en la actualidad. A propósito, resulta importante advertir que en muchas ocasiones el reconocimiento de las limitaciones cognitivas de los agentes en circunstancias de incertidumbre radical, el carácter dinámico de las economías de mercado y la necesidad de mayor interacción entre individuos, organizaciones y Estados han sido utilizados como argumentos tanto para encarar reformas de apertura y liberalización indiscriminadas de mercados, con una fuerte limitación a la intervención estatal, así como también para justificar acciones opuestas: medidas extremamente proteccionistas, políticas económicas discrecionales y contradictoras, e intentos de planificación de tipo “top-down”. Esto ha generado, entre otras cosas, que las potencialidades del modelo de Innovación Abierta para el desarrollo no hayan generado los resultados deseados.

Sin embargo, creemos que avanzar en el estudio de las bases del modelo de Innovación Abierta en sus interacciones con el enfoque del desarrollo territorial pueden ser de utilidad no sólo para lograr una mayor y mejor compresión del contexto temporo-espacial y socio-económico en el que nos desenvolvemos, sino también para proponer acciones de intervención, tanto a nivel público como privado, que tiendan a evitar los problemas antes mencionados y alcanzar una senda de desarrollo integral y equitativo. En este sentido, como bien reconocen tanto Chesbrough como Alburquerque (2014), el papel de las Universidades en su relación no solamente con las empresas, sino con el territorio en su conjunto, resulta un elemento clave para pensar y generar procesos de cambio en pos del desarrollo, cuestión que, en esta circunstancia histórica excepcional, nos debe interpelar con particular vehemencia.

**Bibliografía**

* Alburquerque, F. (2013). *Economía del Desarrollo y Desarrollo Territorial*. En internet: <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2015/03/E%C2%AADesarrollo-y-Desarrollo-Territorial-3.01.pdf>
* Alburquerque, F. (2014). “Universidad y Desarrollo Territorial”. En internet: <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2014/02/UNIVERSIDAD-Y-DESARROLLO-TERRITORIAL.pdf>
* Chan Kim, W. y Mauborgne, R. (2005). *La estrategia del océano azul. Cómo desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
* Chesbrough, H. W. (2003). *Open Innovation: the new imperative for creating and profiting from technology*. Boston, Estados Unidos: Harvard Business School Press.
* Costamagna, P. (2015). *Política y formación en el desarrollo territorial. Aportes al enfoque pedagógico y a la investigación.* Bilbao: Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad.
* Esquivias Serrano, M. T. (2004): “Creatividad: definiciones, antecedentes y aportaciones”. Revista Digital Universitaria, Volumen 5, Número 1, UNAM.
* Fernández Romero, A. (2005). *Creatividad e innovación en empresas y organizaciones.* Madrid, España: Díaz de Santos.
* Gisbert López, M. C. (2005). *Creatividad e innovación en la práctica empresarial.* Madrid, España: Fundación Cotec.
* Guilera Agüera, L. (2011). *Anatomía de la Creatividad.* Sabadell, España: Fundit.
* Hill, C. W. L. et al. (2015). *Administración estratégica: teoría y casos. Un enfoque integral, 11ᵃ edición.* México D.F., México: Cengage Learning Editores.
* Hitt, M. A. et al. (2017). *Strategic management: competitiveness & globalization: concepts and cases, Twelfth edition.* Boston, United States of America: Cengage Learning.
* Iglesias-Cortizas, M. J. & Rodicio-García, M. L. (2013). “El desarrollo de la creatividad e innovación. Un reto ante la crisis actual”. Revista de Investigación en Educación N° 11, pp. 134-148, Universidad de La Coruña.
* Kotter, J. P. (1997). *El Líder del Cambio*. México D.F., México: McGraw-Hill.
* Robbins, S. P. & Judge, T. A. (2009). *Comportamiento Organizacional. Decimotercera edición*. México D.F., México: Pearson Educación.
* Thompson, A. A. et al. (2018). *Administración estratégica. Teoría y casos. Segunda edición internacional.* México D.F., México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
* Torre, Saturnino de la (2007). *Creatividad aplicada: recursos para una formación creativa. Primera edición.* Buenos Aires, Argentina: Magisterio del Río de la Plata.
* Wheelen, T. L. et al. (2018). *Strategic Management and business policy. Globalization, innovation, and sustainability (global edition), Fifteenth edition.* Harlow, United Kingdom: Pearson Education.
1. Chesbrough (2003) identifica a la segunda guerra mundial como un poderoso agente catalizador de cambio. Esta perspectiva se encuentra en línea con la lógica inherente a buena parte de los modelos teóricos que explican la dinámica del cambio. Estos reconocen la importancia de la percepción de crisis o premura como un factor de introducción de tensión que induce a la modificación del status quo, facilitando los cambios (Robbins & Judge, 2009; Kotter, 1997). [↑](#footnote-ref-1)