

INSTITUCIONES PARA LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO RURAL: EL MODELO MAIMONA

Dr. Eu. R. Alejandro Hernández Renner. ahernandez@lossantos.org . Fundación Maimona. España.

RESUMEN

El desarrollo de las instituciones y sus cambios son uno de los mecanismos básicos de los procesos de crecimiento económico y cambio estructural (no confundamos desarrollo con crecimiento). Las iniciativas locales dependen de un desarrollo territorial, o lo que es igual, de la existencia de un entorno favorable. Por ello, una institución comunitaria puede ser el elemento local de impulso a la innovación económica y social sobre el que gire la Cuádruple Hélice universidad-empresas-administración pública-sociedad civil. La resolución de problemas económicos y sociales, y la creación y reforzamiento de capacidades comunitarias que están en la base del desarrollo local, pueden pasar por la utilización sistemática de los llamados laboratorios sociales.

PALABRAS CLAVE: instituciones, fundaciones comunitarias, innovación, desarrollo rural, cuádruple hélice, laboratorio social.

1. INSTITUCIONES Y DESARROLLO

La actividad económica está siempre inmersa en un conjunto de estructuras sociales, culturales y políticas, que pueden ser favorables o desfavorables para la dinámica económica. La teoría económica neoinstitucional, con autores como D.C. North, propone que las relaciones entre las empresas y las organizaciones son necesariamente funcionales en términos económicos. Para otros, en cambio, las relaciones entre las empresas y las organizaciones no son funcionales, sino “interactivas, al organizarse los agentes económicos en redes, y estratégicas, en cuanto que las organizaciones, en general, definen sus estrategias y actúan en condiciones de incertidumbre” (Vázquez, 2005). Pero sí existe acuerdo de Vázquez con North en que las decisiones de inversión e intercambio que están en la base del desarrollo económico se apoyan en instituciones, que surgen muchas veces para facilitar las transacciones, reduciendo la incertidumbre y los costes asociados a las mismas.

“Los procesos de desarrollo no se producen en el vacío, sino que tienen profundas raíces institucionales y culturales, tal y como sostienen Lewis y North (...) La introducción de innovaciones requiere cambios en las formas de cooperación y participación de los ciudadanos en las actividades económicas y, por lo tanto, el surgimiento de nuevas instituciones junto con la pérdida de importancia de las antiguas”. El desarrollo económico será, consecuentemente, mayor en los territorios dotados de un sistema institucional favorable, evolucionado, complejo y flexible. “El desarrollo institucional permite reducir los costes de transacción y producción, aumenta la confianza entre los actores económicos, estimula la capacidad empresarial, propicia el fortalecimiento de las redes y la cooperación entre los actores, y estimula los mecanismos de

aprendizaje y cooperación” (Vázquez, 2005).

El desarrollo de las instituciones y sus cambios son uno de los mecanismos básicos de los procesos de crecimiento económico y cambio estructural. Utilizamos el concepto “instituciones” definido de manera amplia y flexible: “tanto las reglas sociales que regulan las interacciones económicas, como sus estructuras organizativas, sean públicas o privadas” (Hernández Renner, 2012), con el matiz de que cuando hablamos de organizaciones, tanto públicas como privadas, deberían, para merecer este nombre, ser generalmente aceptadas como “modélicas” en sus respectivos ámbitos o comunidades, en el sentido de que “existe la creencia de que son formas organizativas correctas y apropiadas” (Williamson, 1985). Entre las instituciones y la innovación existe una fuerte interacción que determina el sendero de desarrollo de las economías. Las instituciones afectan el desempeño de una economía conjuntamente con la tecnología, al determinar los costes de transacción y de transformación (North, 1993/1990). Además de ello, las instituciones intervienen en otras dos dimensiones favoreciendo el desarrollo:

–por un lado, las interacciones entre los actores y las empresas de un determinado territorio se fundamentan en mecanismos de cooperación, una cooperación que se produce no sólo mediante el sistema de precios, sino también a través de un “compromiso institucional” (Gilly y Pecqueur, 1998).

–la tercera dimensión en que las instituciones inciden en el desarrollo es aquella de la gobernación o gobernanza del desarrollo. También es relevante, en este sentido, que a medida que el tejido institucional se hace más complejo, es más importante el papel de nuevas instituciones y organizaciones intermediarias como las agencias de desarrollo o las entidades de formación (Vázquez, 2005).

El desarrollo económico consiste en el cambio en el bienestar material y físico de las personas, entendido de forma tal que puede ser cuantificado no sólo en datos de renta nacional y personal, sino también con los “menos precisamente medidos, pero importantes, aspectos del bienestar humano que se encuentran implicados en la actividad económica de carácter no mercantil” (North, 2005). Con ello, este autor sigue la tradición, que defendemos, de no confundir desarrollo con crecimiento: puede producirse el segundo sin el primero, y también a la inversa. El crecimiento puede producir externalidades y efectos colaterales negativos, tales como la contaminación, que afectan gravemente al bienestar humano (Goodwin, 1997). Nuestra definición de desarrollo local, establecida a partir de las de Vázquez Barquero, North, Sen y Schumacher, es la siguiente: “un proceso territorial de cambio físico e institucional, y de acumulación eficiente de capital y conocimiento, que permite alcanzar mayor bienestar y felicidad expandiendo equitativamente las libertades y capacidades de hacer y de elegir de las personas, y satisfacer las necesidades presentes y futuras mediante el uso adecuado de las tecnologías y de los recursos naturales” (Hernández Renner, 2010 y 2012).

La interacción entre las instituciones y las dinámicas de crecimiento económico parece obedecer (y esta cuestión es relevante para nuestro modelo teórico) a un proceso con forma de bucle virtuoso: las comunidades (creando capital social) y las sociedades (creando normas), bien cada una separadamente, bien en forma interactiva, ayudan a conformar aquellas instituciones que, a su vez, generan condiciones para un desarrollo económico sostenible a largo plazo (Farole *et al.*, 2007). En

lenguaje más próximo al mundo económico, Putnam (2000) las identifica, desde la óptica del capital social, como *bonding* (vincular entre tipos similares de personas por etnia, clase, procedencia, etc...) y *bridging* (conectar entre personas diferentes de uno mismo). Comunidad y sociedad, entendidas en este sentido, son diferentes tipos de prácticas sociales e interacciones, y un equilibrio favorable entre ambas permite que los efectos positivos de cada uno de ellas emerja, reduciendo costes de transacción, limitando riesgos morales, reduciendo el oportunismo, y reduciendo el poder absoluto por parte de algún grupo, promoviendo así la competencia y la innovación (Storper, 2005).

2. EL ENTORNO CONTEMPORÁNEO Y LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS

Los estudios acerca de los sistemas productivos locales (incluyendo distritos industriales, *milieux* (entornos) innovadores y regiones inteligentes), dejan claro que las iniciativas locales dependen de la existencia de un entorno favorable. También revelan la importancia de la proximidad (social y espacial), generadora de economías de agrupamiento, sean economías de especialización (con fuerte división del trabajo), economías de agrupación del trabajo especializado (con formación y acumulación del conocimiento explícito y tácito) o bien economías de difusión (resultado de una mayor facilidad de comunicación y circulación eficaz de la información). “En conjunto, estas características se traducen en una mayor capacidad de innovación y de competitividad en la economía global” (Dinis, 2003).

Las condiciones de la sociedad y la economía globales contemporáneas nos empujan a una evolución lógica desde la visión más clásica de “sistemas de innovación” a la más actualizada de “ecosistemas de innovación”. Estos ecosistemas se definen por ciertos rasgos específicos (Ranga, M. 2016):

- son conceptualmente una analogía de los ecosistemas biológicos;
- facilitan desarrollos tecnológicos, innovación y emprendimiento;
- valoran mucho a los actores individuales, que conforman el capital humano: estudiantes, profesores, investigadores en las industrias, gestores, capitalistas de riesgo y de impacto, emprendedores;
- integran eficientemente a los actores institucionales: universidades, institutos de I+D, empresas, estado, organizaciones de apoyo al desarrollo económico local y a las empresas, entidades financieras, etc;
- conectan la economía del conocimiento (basada en la investigación) con la economía comercial (basada en el mercado);
- equilibran ambos tipos de economía (del conocimiento y comercial) para que se produzca un ecosistema de innovación equilibrado (los recursos invertidos en la economía del conocimiento deben equilibrarse con beneficios inducidos por la innovación en la economía comercial).

Las ciudades tienen mayor capacidad que las áreas rurales para propiciar el surgimiento de innovaciones, para favorecer los procesos de aprendizaje y, en definitiva, para favorecer la difusión del conocimiento a través del tejido productivo local (Vázquez, 2005). Por las razones mencionadas, de este argumento puede derivarse la necesidad de crear condiciones y espacios innovadores en áreas rurales, es decir, de “urbanizar” (en este sentido de urbanidad, de propiciar, consciente y respetuosamente, instituciones y dinámicas propicias a la convivencia y a la innovación, no en el sentido de asfaltar) las áreas rurales, a fin de mejorar sus posibilidades para alcanzar un adecuado desarrollo y afianzar su posición competitiva.

Las sociedades y comunidades contemporáneas se desenvuelven en un entorno que ha alcanzado alto grado de globalización y de complejidad. Existen indicios de que en nuestros tiempos se esté incluso produciendo un cambio de fase histórica decisivo, que originaría un nuevo tipo de estructuras sociales humanas basadas en el paradigma creativo, como se expone en el cuadro cronológico siguiente.

	<i>FASE I - Primitiva</i>	<i>FASE II - Moderna</i>	<i>FASE III - Actual emergente</i>
VISIÓN DEL MUNDO	ESPIRITUAL Supervivencia	LÓGICA Crecimiento	CREATIVA Plenitud
MODELO DE PENSAMIENTO	Intuitivo / Espontáneo Pasado, presente y futuro, un todo continuo	Racional El pasado lleva al presente y al futuro	Creativo La visión del futuro arrastra al presente y al futuro
PODER	Se asume por miembros expertos según cada caso	Fuerza física Jerarquía Estructura y Herencia	Responsabilidad compartida
RELIGIÓN	Adoración de espíritus infinitos y de la Naturaleza	Dioses y Religión organizada Autoridades físicas	Espiritualidad individual
PROCEDIMIENTOS TEMPORALES	Énfasis desestructurado de los ciclos estacionales	Esquemas mecánicos rígidos	Flexibles y versátiles
RELACIÓN CON LA NATURALEZA	Humanos reverencian los misterios naturales	Humanos conquistan la Naturaleza	Visión ecológica
SISTEMA SOCIAL	Roles según habilidades Basado en comunidades	Roles no específicos Desigualdades	Empoderamiento de todos
NEGOCIO Y OCIO	Sin separación	Diferentes y divididos	Trabajo y ocio felices
PERTENENCIA A LA HUMANIDAD	En un Clan por nacimiento	Adquirida por características comunes	Enriquecida a través de diversidad compartida
RELACIONES	Por necesidad Dominadas por la Naturaleza	Dependientes Independientes Competitivas	Interdependientes Cooperativas

Tabla 1: ¿ Sociedad 3.0 ? - El paradigma creativo (Land y Jarman, 1992)

¿Cómo interactúan comunidades e instituciones en el contexto de cambio radical en el que nos encontramos en este momento? En términos generales, las instituciones son las estructuras que definen o moldean la forma en que los agentes interactúan para conseguir hacer las cosas (Nelson, 2005). Esta interacción tiene lugar tanto dentro de las unidades económicas, como entre ellas. Al analizar la actividad económica, describimos fácilmente la tecnología física que incluye, pero también debemos tener en cuenta las tecnologías “sociales” que conlleva, entendidas como modos pautados de interacción humana para conseguir hacer las cosas: desde este punto de vista, podemos concebir las instituciones como “tecnologías sociales rutinizadas”: la división del trabajo, la propiedad, o cualquier otra, son instituciones tras las que se encuentran valores, normas, creencias y expectativas (Nelson, 2005). Por ello, la innovación social y la innovación económica están íntimamente conectadas.

Las instituciones comunitarias son vehículos que proporcionan a los agentes, a las personas, un medio para intervenir en la comunidad y devolverle parte de lo que obtuvieron de ella, en términos monetarios, de confianza o de liderazgo. Por ello, una institución comunitaria puede ser el elemento local de impulso de la innovación económica y social sobre el que gire la Triple Hélice universidad-empresas-administración pública (Etzkowitz and Leydesdorff, 1995) o la Cuádruple Hélice, añadiendo a la sociedad civil organizada (Kimatu, 2016), en un sofisticado equilibrio

cooperativo de mutuo beneficio e impacto positivo sobre la sociedad y el medio natural, apoyando especialmente a los emprendedores y a los innovadores, agentes natos de las fuerzas de la creatividad. El rol de la institución local dentro del sistema económico local puede describirse gráficamente como sigue, en forma de modelo teórico validado empíricamente, llamado “modelo Maimona” en homenaje a la Fundación Maimona, fundación comunitaria reconocida internacionalmente (Hernández Renner, 2010 and 2012):

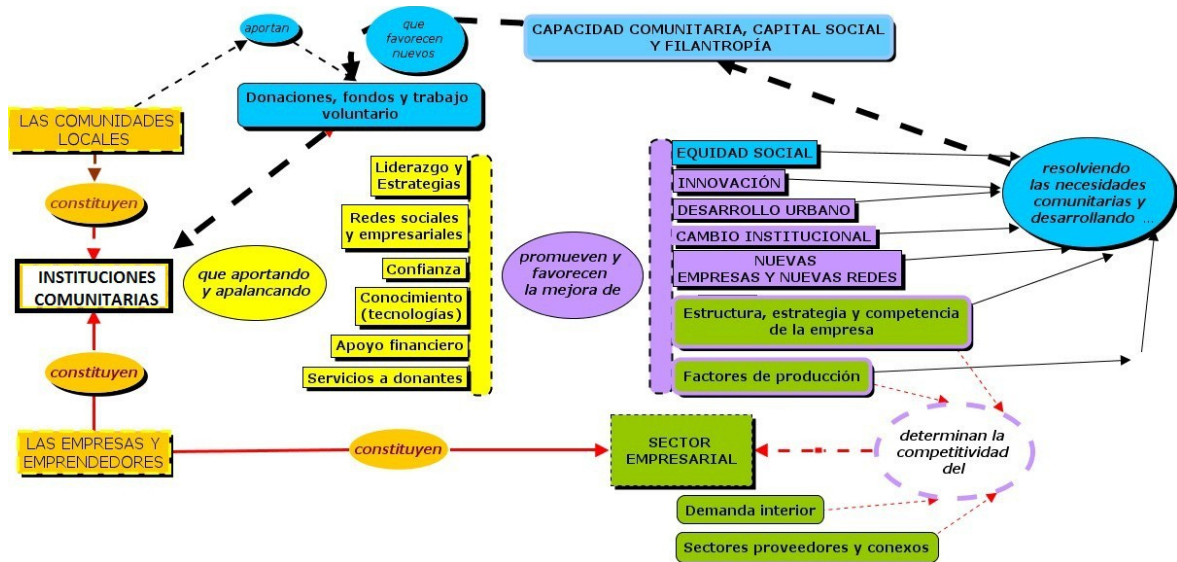


Imagen 1: Modelo Maimona. Rol de las instituciones comunitarias en el desarrollo local.

Entre las instituciones comunitarias, presentan una configuración específicamente relevante a nivel global las fundaciones comunitarias. La primera fundación comunitaria fue creada en Cleveland, EE.UU., por Frederick Goff, en 1914: la Cleveland Foundation. El Informe Global sobre el Estado de las Fundaciones Comunitarias de 2010, producido por WINGS (Worldwide Initiatives for Grantmaker Support), aunque no es exhaustivo, ofrece datos fiables. Enumera 1680 fundaciones comunitarias en todo el mundo. (WINGS, 2010). Nuestra propuesta es utilizar todo el conocimiento adquirido por estas instituciones, verdaderas expertas en el sector, para promover el papel que las instituciones comunitarias tienen ya en muchas partes del planeta, y pueden alcanzar en países donde se encuentran menos desarrolladas, sirviendo como un eficiente y efectivo motor de impulso a estrategias de desarrollo innovador para las comunidades locales a las que sirven.

En España y Portugal, el Informe Global sobre el Estado de las Fundaciones Comunitarias de 2010 identifica la Fundación Tot Raval en Barcelona, España, como fundación comunitaria (o cívica, que es el otro nombre que reciben), así como el caso de Fundación CEBI en Alverca, Portugal. El Centro de Competencias “Iniciativa Fundaciones Cívicas” de la Fundación Bertelsmann, muy activo entre 2006 y 2013, identificó en ambos Estados 13 organizaciones consideradas Fundaciones Cívicas o Comunitarias completas, o bien en camino de serlo. Actualmente, muchas de ellas están integradas en la Red Iberoamericana de Fundaciones Cívicas o Comunitarias (<http://fciberoamericanas.org/>).

Una modalidad operativa o metodología que permite el impulso de las dinámicas de resolución de problemas económicos y sociales, y de creación y reforzamiento de capacidades comunitarias, que están en la base del desarrollo local (según hemos visto en el modelo Maimona) son los llamados laboratorios sociales. Esta metodología deriva de los llamados living labs (Almirall y Wareham, 2011) pero cuenta con especificidades, derivadas de su perspectiva de constructivismo social, que permiten abordar retos sociales complejos, entendiendo la estrategia de innovación abierta, centrada en los usuarios y con procesos iterativos, como un compromiso directo con la acción y el prototipado y con el desarrollo, en su caso, de soluciones construidas en forma colaborativa (Hassan, 2014).

3 . CONCLUSIÓN

El desarrollo proviene de la “cooperación y orientación estratégica entre unidades productivas especializadas que son complementarias” (Kimatu, 2016). La agregación y combinación de recursos en forma ordenada y orgánica a escala local, idealmente bajo la protección y el impulso de una institución reconocida, es hoy un elemento esencial para la innovación y el desarrollo locales, a fin de que florezcan las ideas, y los impulsos se transformen en proyectos sostenibles: “al igual que una semilla necesita tierra y luz para convertirse en árbol, si una innovación está llamada a transformarse de idea en realidad, necesita disponer de recursos humanos. La innovación está impulsada en primer lugar por la energía, el tiempo y las capacidades de las gentes, pero también necesita de capital financiero, y, finalmente, de suficiente autoridad para penetrar las estructuras establecidas; sólo así la transformación se consolida, se hace parte del aire que respiramos” (Wesley *et al.*, 2007). Las posibilidades de éxito de estas semillas y pequeñas plantas de innovación en entornos rurales, tradicionalmente débiles en sus estructuras económicas, aumentan cuando son resguardadas bajo “árboles institucionales” que, en cada comunidad, existen únicamente para velar por protegerlas de las inevitables inclemencias del lado oscuro de la globalización, y para ayudarlas a beneficiarse del sol y las lluvias benignas derivadas del avance de las interacciones globales y el aumento exponencial del conocimiento, pensando globalmente y actuando localmente.

REFERENCIAS

- * Almirall, E. y Wareham, J. (2011). Living Labs: Arbiters of Mid- and Ground- Level Innovation. Technology Analysis and Strategic Management, 23(1): pp. 87-102.
- * Dinis, A. (2003) Empresarialidade em meio rural: marketing, estratégia e inovação – Factores de sucesso para empresas e territorios. 5º Seminário Luso-Espanhol de Economia Empresarial, NECE, UBI, Covilhã.
- * Etzkowitz, H. and Leydesdorff, L. (1995) The Triple Helix: University - Industry - Government Relations A Laboratory for Knowledge Based Economic Development , EASST Review 14 (1).
- * Farole, T., Rodríguez-Pose, A., y Storper, M. (2007) Social capital, rules and institutions: a cross-country investigation. Working paper publicado en <http://ideas.repec.org/p/imd/wpaper/wp2007-12.html>.
- * Gil Calvo, E. (1995) Modernización y cambio sociopolítico. En J. Benedictino y M. Morán (eds.), Sociedad y política. Temas de sociología política. Madrid, Alianza.
- * Gilly, J. P. y Pecqueur, B. (1998) Regolazione dei territori e dinamiche istituzionali di prossimità. L'Industria, 3: 501-525.
- * Goodwin, N. R. (1997) Interdisciplinary perspectives on well-being. En Ackermann, F. el al. (eds.), Human well-being and economic goals. Washington, DC, EE.UU.: Island Press.

- * Hassan, Z. (2014) The social labs revolution. San Francisco, EE.UU.: Berrett-Koehler Publishers.
- * Hernández Renner, R. Alejandro (2010) Fundaciones comunitarias en España y Portugal, y su incidencia en el desarrollo local - Community foundations in Spain and Portugal, and their influence on local development. (Unpublished doctoral thesis).
- * Hernández Renner, R. Alejandro (2012) Un nuevo modelo de desarrollo local. Zafra, España: Ideaz.
- * Kimatu, J. N. (2016) Evolution of strategic interactions from the triple to quad helix innovation models for sustainable development in the era of globalization. Journal of Innovation and Entrepreneurship (2016) 5:16.
- * Land, G. y Jarman, B. (1992) Breakpoint and Beyond: Mastering the Future Today. New York: Harper Business.
- * Nelson, R. R. (2005) Technology, institutions, and economic growth. Cambridge, MA, EE.UU.: Harvard University Press.
- * North, D. C. (1993/1990) Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: Fondo de Cultura Económica. Versión inglesa: Institutions, institutional change and economic performance. New York, EE.UU.: Cambridge University Press.
- * North, D. C. (2005) Understanding the process of economic change. Princetown, NJ, EE.UU.: Princetown University Press.
- * Putman, R. (2000) Bowling alone: the collapse and revival of american community. New York and London: Simon and Schuster.
- * Ranga, M. (2016) Keynote speech: Regionomics - The rise of a new paradigm?. Regional HELIX Conference 2016 (International Conference on Regional Triple Helix Dynamics). Castelo Branco, Portugal.
- * Storper, M. (2005) Sociedad, comunidad y desarrollo económico. Ekonomiaz, 58 (1): 12-43.
- * Vázquez Barquero, A. (2005) Las nuevas fuerzas del desarrollo. Barcelona: Antoni Bosch, editor, S.A.
- * Wesley, F., Zimmerman, B, y Patton, M.Q. (2007) Getting to maybe – How the world is changed. Toronto, Canadá: Vintage Canada – Random House.
- * Williamson, O. E. (1985) The economic institutions of capitalism. New York, EE.UU.: Free Press.
- * WINGS (2010) http://wings-community-foundation-report.com/gsr_2010/gsr_theme_facts/global-growth.cfm