

INNOVACIÓN ABIERTA DE CONTENIDO SOCIAL

Dilemas y retos de la co-creación en red

Introducción

La innovación abierta de contenido social (IACS) es un proceso que ha crecido exponencialmente a nivel mundial, dando cabida al reconocimiento de la creatividad e ingenio de jóvenes emprendedores que aportan ideas y soluciones a partir de su formación profesional y de sus experiencias múltiples. Muchos de sus aportes se insertan en espacios de producción de conocimiento donde se ennoblece la colaboración y el acompañamiento de diversos actores sociales y se privilegia la creación de estructuras en red con morfologías variables mediadas por las tecnologías de la información. A partir de esta situación, este artículo se centrará en la compleja red de relaciones que incentiva y acompaña los procesos de las IACS, con el objetivo de averiguar los desafíos a los que se enfrentan los emprendedores para validar y socializar sus ideas creativas. En tal sentido, hemos dispuesto la estructura de este texto de la siguiente manera: en primer lugar, se presenta una breve introducción sobre los antecedentes y diversas definiciones de *innovación abierta*. Posteriormente, se desarrollan los conceptos que permiten analizar esta estructura en red, cuya dinámica explicita el conocimiento generado por estos emprendedores avocados a solucionar problemas sociales, culturales, políticos y/o ambientales. En el siguiente apartado, se describen tres estudios de caso que ilustran trayectorias diferenciadas de lo que se denomina *innovación abierta* y por último, se explican los alcances y las limitaciones de estos espacios inéditos de producción de proyectos creativos. En el orden metodológico este ensayo apuesta por combinar su marco conceptual-analítico en relación con la *innovación abierta* de contenido social, los datos cualitativos recopilados a través de

Recibido: 3-V-2017.

Versión final: 26-VI-2017.

* Profesora de Antropología Social del Departamento de Ciencias Sociales y Políticas de la Universidad Iberoamericana A.C., Ibero, Ciudad de México. Correo electrónico carmen.bueno@ibero.mx

Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 90, primavera de 2017, pp. 7-26.

las entrevistas, la observación *in situ* y la información de acceso libre a través de las páginas web de los innovadores durante los años 2015 y 2016.

I. De la cerrazón del proceso innovador al ímpetu creativo de los emprendedores

Desde la Revolución Industrial en la segunda mitad del siglo XVIII hasta las primeras fases de lo que se denominó pos-fordismo o modelo de producción flexible en los primeros lustros del siglo XX, las innovaciones en productos, procesos o materiales eran competencia exclusiva de las grandes firmas que concentraban estas actividades en sus centros de innovación y desarrollo. Sin embargo, uno de los aportes más significativos del modelo flexible con respecto al fordismo fue la apuesta de colaboración empresarial con sus proveedores más cercanos y con el sector académico para generar más innovaciones, y favorecer el crecimiento del valor mercantil. Comenzaban así a suavizarse los procesos de custodia sigilosa y perpetua de las mercancías y las diversas reglamentaciones que las acompañaban por parte de las firmas.

Este hermetismo provocaba una redundante y excesiva protección de las innovaciones, lo que repercutía negativamente y desestimulaba la creatividad en los espacios donde se gestaba el nuevo conocimiento. Según Geoff Mulgan, la solución fue la desagregación del proceso innovador porque en los albores del siglo XXI, el proceso comenzó a operar en espacios discontinuos que incluían tres fases: la concepción, la exploración y la explotación. En la primera, se conciben las ideas y se considera la más creativa, debido a que opera en espacios de co-trabajo y/o responde a concursos que se promueven en instituciones generalmente educativas a través de convocatorias de corporaciones u organismos internacionales que fluyen en las redes para invitar a emprendedores a proponer ideas¹.

Para Charles Leadbeater, la innovación en masa se respalda en la participación multitudinaria de la ciudadanía, siendo la antítesis de la percepción de que la invención es el resultado de un ejercicio individualizado y en aislamiento de una mente genial, así como de que las masas son pasivas y fácilmente acarreadas. Quizá por ello, tanto Leadbeater como otros autores refieran que se trata de *innovación abierta* por tratarse de un proceso de acceso libre². Esta dislocación del proceso innovador opera en el espacio de los flujos, facilitando la comunicación virtual a través de diversas redes sociales (Twitter, Facebook, Instagram, etc.), así como la posibilidad del manejo de datos (*big data*) por medio de plataformas tecnológicas que seleccionan y organizan la información en base a algoritmos.

Una parte considerable de la literatura especializada sobre *innovación abierta* solo se centra en la fase de la concepción, mostrando una imagen demasiado optimista de la «muchedumbre participativa». Richard Florida

¹ Consúltese Geoff Mulgan, «The Process of Social Innovation», *Innovations* (2006) pp. 148.

² Para mayor información remitirse a Charles Leadbeater, *We Think: Mass Innovation, not Mass Production*, Londres, Profile Books, 2008.

habla del nacimiento de una nueva utopía resaltando beneficios económicos y valores positivos de esta ruptura con las prácticas anteriores; mientras Leadbeater, Chesborough y Muñoz coinciden en resaltar la capacidad de los emprendedores de auto-organizarse para colaborar voluntariamente, compartiendo intereses y a la vez aportando una gran variedad de puntos de vista. Por tanto, la invitación abierta a la ciudadanía a proponer ideas innovadoras se aprecia como una tendencia democratizadora incluyente que reduce brechas sociales. Para ellos entre más ideas, soluciones, experiencias e intereses se compartan más se transforman los procesos innovadores que procuran el bien común.

Por su parte la investigación etnográfica da cuenta de que las IACS devienen fenómenos mucho más complejos que la exclusiva focalización en el impulso creativo de los emprendedores. Las dos subsecuentes fases del proceso innovador del enfoque de Mulgan antes referido, atisban que la «nueva utopía» tiene que enfrentar diversos desafíos que permitan a los emprendedores la consolidación de sus ideas creativas. Por ejemplo, en la segunda fase la idea debe tomar una forma más acabada, precisándose su concreción y viabilidad. En este instante se desarrollan prototipos, se diseña el plan de negocios, y se prueban algunas estrategias; se tiene que demostrar el valor agregado y/o la incidencia social de la innovación. Mientras en la fase exploratoria y en la subsecuente intervienen otros actores sociales definitorios: inversionistas, empresarios, funcionarios públicos, etc. Su rol no solo consistirá en evaluar y ponderar la viabilidad de los proyectos tomando en cuenta el riesgo financiero y el posicionamiento en el mercado, sino también las complejidades tecnológicas, el momento sociopolítico y principalmente la respuesta social y cultural a la innovación. Por ello estas dos fases tienen lugar en un espacio de mucha tensión entre intereses y perspectivas. Al respecto han acotado Moore y Westley: «Las innovaciones sociales exitosas tienen durabilidad, escala e impacto transformador. Esto significa que el resultado tiene que manifestarse en nuevos hábitos y estilos de vida, además de generar cambios significativos en los flujos de autoridad, recursos, rutinas y creencias dentro del sistema social donde se implementa»³.

Todo este preámbulo invita a un ejercicio reflexivo que transmita la complejidad de los elementos significativos que revisten las IACS. Por ello se presentan diversos casos que ilustran lo poliédrico que resulta el fenómeno, patentizando cómo la apertura del proceso innovador es una estrategia que refleja la dinámica del *capitalismo cognitivo*. En consecuencia, nos entroncaremos con la perspectiva del economista italiano Andrea Fumagalli (2010), quien afirma que este tipo de capitalismo se distingue por el control sobre la actividad cognitiva que sustituye el control directo sobre la fuerza de trabajo; el derecho a la propiedad intelectual, para apropiarse y otorgarle valor mercantil al conocimiento que se genera a través del intercambio o la cooptación de información que fluye en la red virtual. En definitiva nos encontramos frente a una forma de bio-economía debido al intercambio, acumulación

³ Michael Moore y Frances Westley, «Surmountable chasms: networks and social innovation for resilient systems», *Ecology and Society* 16 (2011), p-2. Disponible en [www.ecologyandsociety.org/vol16/iss1/art5/] (consultado el 18 de abril de 2017).

y valoración de la capacidad de los seres humanos para generar conocimiento⁴. Al respecto, el trabajo está sufriendo los efectos de la desregulación, dando cabida a mecanismos flexibles de absorción de conocimiento, ingenio y contenido simbólico dentro de los procesos económicos, lo cual contribuye a diluir costos y riesgos en la producción de innovaciones.

II. Hacia una propuesta analítica de la IACS

El entendimiento empírico del proceso de intervención colectiva en la gestión y producción de las innovaciones, mediado por las tecnologías de la información (TIC), requiere de un conjunto de conceptos que den cuenta de las diversas estrategias de acción implementadas. Ante esto, se proponen cuatro elementos que permitan comprender el entramado social que impulsa a las IACS: el primero referido a la estructura en red del proceso innovador; el segundo, la participación de diversos actores sociales a lo largo del proceso, el cual combinado con el tercer elemento, puede dar cuenta de los circuitos de atribuciones asequibles (CAA)⁵; mientras el último indica el arropamiento que los emprendedores experimentan en esta estructura en red⁶.

Como se mencionó anteriormente, el proceso de *innovación abierta* ha ampliado diversos tipos de espacios de producción de conocimiento, cuya confluencia estriba fundamentalmente, en generar nuevas prácticas comunicativas en red, desarticulando y deconstruyendo esquemas organizativos dentro de una estructura modular variable en permanente cambio; puesto que la producción de ideas creativas *off-shore* si bien opera de manera fragmentada, también fluye en un ambiente virtual interconectado supliendo la contigüidad por la simultaneidad⁷. Se trata de configuraciones dinámicas donde transitan múltiples fuentes de conocimiento, capacidades, recursos y vinculaciones con el mercado, la política pública y la sociedad. Muchos autores han intentado analizar este fenómeno utilizando términos y metáforas diversas, en su mayoría cargadas de juicios valorativos limitantes por su identidad léxica ante las formas organizativas emergentes que envuelven los procesos de innovación actuales.

Emprendedores entrevistados afirman reiteradamente que se consideran parte de una comunidad donde se permite la libertad de expresión y acción; colectivos que privilegian el respeto a los demás y a las ideas multívocas; identificados con la pertenencia a un proyecto global que está interesado en contribuir al cambio social y al cuidado ambiental. También se autoatribuyen las características de un movimiento social que busca el cam-

⁴ Consúltense para más información: Andrea Fumagalli, *Bioeconomía y capitalismo cognitivo, Hacia un nuevo paradigma de la acumulación*, España, Traficantes de Sueños, 2010.

⁵ El término original en inglés es *circuits of affordances*, el cual ha sido trabajado por Brian Moeran, en *The business of creativity*, California, Left Coast Press Inc., 2014.

⁶ El término utilizado en inglés es *embeddedness*, y ha sido trabajado y sistematizado por M. Granovetter, «Economic action and social structure: the Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91 (1985).

⁷ Consúltense, Manuel Castells, *La sociedad red: una visión global*, Madrid, Alianza, 2006.

bio, principalmente por su participación activa en una agenda común que conlleva una visión del mundo más vivible, cuyo propósito capital es construir una sociedad consciente de la igualdad de oportunidades. En tal sentido, pareciera que la *innovación abierta* ha disparado un sentir de acción colectiva y de espacio colaborativo en el que la confianza y la cooperación constituyen requisitos de operación fundamentales. Las atribuciones a los términos de comunidad o movimiento social tienen un alcance motivacional que incentiva la autoadscripción de los emprendedores a participar en los procesos de *innovación abierta*, aunque muchos no sean totalmente conscientes de las entrampadas relaciones sistémicas que intervienen a lo largo del proceso innovador.

En el contexto empresarial y gubernamental, así como en algunas investigaciones sociológicas se hace visible el sobreuso de la palabra ecosistema⁸ para describir el ambiente productivo. Sin embargo, Gerard Briscoe, especialista en diseño innovador, ha reconocido que en espacios productivos complejos se presenta situaciones no controladas como sucede en estudios de biología, donde se originó este concepto. Hay autores que proponen dos subsistemas: el productivo que responde a las presiones del mercado y el académico a las presiones de la ciencia. En otro orden, otros autores han sido más incluyentes, dando cuenta de subsistemas integrados por diversos actores que cumplen dos funciones: por un lado los generadores de conocimiento y por el otro, los agentes que operan como repositorios de innovaciones por contar con recursos para recuperar y administrar el flujo de conocimiento producido en los espacios de innovación abierta⁹.

Hay quienes usan el sintagma *ecosistema informacional* como una metáfora para analizar la actividad innovadora que fluye a través de las redes virtuales, tratando de enfatizar la importancia de la conectividad para integrar una «inteligencia colectiva» que supere obstáculos de proximidad física y genere sinergias que procuren el bienestar común a escala global. Sin embargo, todas las nomenclaturas descritas anteriormente mantienen una postura acrítica y son poco problematizadoras sobre la *innovación abierta*. En todo momento se advierte que la innovación tiene lugar en un espacio armonioso y autosustentable que permite a los agentes que participan coevolucionar en un proceso de auto-regulación espontánea; crecer y transformarse al adaptarse positiva y orgánicamente al entorno; etc. Empero, Theo Papaioanou para analizar un *cluster* biomédico en Reino Unido, consideró que el término ecosistema resultaba vago y con una fuerte carga funcionalista, todo lo contrario a los procesos innovadores que tienen lugar

⁸ El término se ha puesto de moda, revistiendo connotaciones que encasillan a un fenómeno muy complejo en una «marca registrada» para ser vendida en el mercado. Véase para más información el texto de Jorge Carrillo y Redi Gomis, «Empresas Innovadoras e inclusión en México: una perspectiva micro» en A. Foxley y B. Stallings (edit.), *Economías latinoamericanas. Cómo avanzar más allá del ingreso medio*, Washington, Center for Latin American & Latino Studies, 2014, pp. 391-430.

⁹ Para más información, consultar: Fernando Santamaría, «Ecosistema y transformación en las comunidades de práctica y de aprendizaje», IV Congreso de la CiberSociedad, 2009, disponible en [<http://www.cibersociedad.net/congres2009/es/coms//924/>] (consultado el 27 de febrero de 2017).

es espacios desiguales donde se gestan múltiples vinculaciones entre actores que operan con recursos, intereses y marcos regulatorios distintos. Todo esto establece tensiones y contradicciones importantes, las cuales disipan esa relación armoniosa y co-evolutiva que se alude en el concepto, de manera orgánica y equilibrada. En resumen, son las críticas al enfoque más optimista del concepto de ecosistema las que abren interrogantes acerca de los puentes y barreras construidos en la estructura en red de la *innovación abierta*, donde prevalece una ambivalencia de ambientes de co-creación incluyentes en estructuras asimétricas.

En este ensayo se destacan algunos tipos de estructuras organizativas, cuya función primordial deviene promover e impulsar el ímpetu creativo de los emprendedores. Entre ellas sobresalen los consorcios integrados por instituciones gubernamentales, agencias internacionales y los centros académicos que formalizan convocatorias reconocidas a través de la web¹⁰. Estas convocatorias llegan a tener un alcance global gracias a los diferentes canales de comunicación virtual, lo que ha dado origen a eventos masivos de lanzamiento simultáneo. En la actualidad se pueden reconocer dos tipos de concursos: los *crowdsourcing* y los *hackathons*. La diferencia principal entre uno y otro resulta que, mientras el primero es un lanzamiento de acceso abierto a través de redes sociales, el segundo constituye una organización de eventos presenciales que generalmente duran de 24 a 48 horas. Esto último se repite en diversas ciudades del mundo donde se desarrollan aplicaciones o *gadgets* que potencian la operación de numerosos instrumentos a través de las tecnologías de la información.

Ahora bien, un modelo organizativo que presenta un matiz distinto es el espacio de co-trabajo (*co-working*) que ha dado origen a organizaciones llamadas aceleradoras de negocios: *hubs*, *startups*, *fablabs*. Si bien los proyectos que se incrustan en estas formas organizativas presentan diversos niveles de maduración, hay varios aspectos comunes que los afilian como espacios productivos:

- a) Lugares cuya misión es generar las condiciones para fomentar emprendimientos sociales.
- b) Las instalaciones están diseñadas bajo el paradigma de *Google*, (esto significa que resultan espacios disolutos que procuran un ambiente lúdico y de comunicación abierta e informal).
- c) Estas organizaciones ofrecen a los emprendedores una serie de servicios necesarios para su operación, como asistencia contable o legal, diseño de imagen, etc.
- d) Se convierten en centros de capacitación ofreciendo permanentemente cursos o pláticas para el desarrollo de habilidades empresariales.

¹⁰ Nos referimos fundamentalmente a concursos abiertos con una agenda preestablecida por los intereses que orientan al consorcio. Incluso, en ocasiones estos se promueven por intereses políticos como ocurre con el Social Innovation Europe Initiative (SIE) organizado por la Unión Europea; El programa de innovación social de la CEPAL; el programa de innovación social de la universidad de Waterloo en Canadá; el de The Australian Centre for Social Innovation; y en México el programa para el fomento de la innovación social, por solo citar algunos.

- e) En ellos se organizan eventos sociales para poder relacionarse con diversos actores sociales.
- f) Se formalizan redes de contactos en el plano global, generando así una especie de club global que les da un sentido de pertenencia. En la práctica los emprendedores se convierten en *knowmads* o nómadas del conocimiento, los cuales cuentan con un *habitus* tecnológico y deambulan indistintamente por diferentes espacios de co-creación mediante un proceso de auto-adscripción a plataformas virtuales.

No cabe duda que los emprendedores juegan un rol central en el impulso creativo del proceso innovador a través de su ingenio, formación profesional o conocimiento empírico. No obstante, ello no es suficiente para hacer escalar sus ideas, pues requieren de una serie de atribuciones personales y de recursos tangibles e intangibles. Entre las atribuciones personales destacan las habilidades suaves que son el resultado del aprendizaje derivado de la experiencia y que incluyen la colaboración, el trabajo en equipo, la capacidad de apreciar y comprender los componentes sociales y culturales de la realidad, la adaptabilidad a un ambiente que exige respuestas multivariadas en tiempos acotados, así como competencias negociadoras y comunicativas. Los emprendedores que fluyen exitosamente a través de estas estructuras en red tienen que desarrollar un repertorio cultural que permita gestar un perfil polivalente *multi-task* para poder apropiarse de manera consciente o inconsciente, razonada o sentida todas estas habilidades.

Dentro del marco de referencia de la sociología del trabajo, Enrique de la Garza reconoce que los emprendimientos que operan en espacios en red son considerados ocupaciones atípicas¹¹. La característica que distingue a estos emprendimientos es la manipulación e interpretación de datos en un esquema *off-shore*, pues se trata de la producción de símbolos en espacios desterritorializados que subvierten los conceptos de jornada de trabajo y espacio productivo. De la Garza argumenta que aparece una nueva forma de precarización laboral, porque opera con derechos laborales restringidos o nulos, sin capacidad colectiva de negociación, lo cual deriva en una gran inestabilidad. Existe una coincidencia de este análisis con otros estudios sobre el tema. Por ejemplo: Andrew Ross los nombra *no collar labour* (trabajadores sin cuello), Filipiak y Kania se refieren a estos emprendedores como *precariat*, centrando la discusión en la pérdida de acción colectiva como resultado de la pulverización y atomización del trabajo, lo que sitúa a la mayoría en una condición de fragilidad e incertidumbre, mientras Ursula Huws añade la ausencia de un ingreso estable, seguro médico y pensión.

¹¹ Este concepto ha sido utilizado desde la década de 1990, incluso por la OCDE, para diferenciarlo de la categoría laboral de trabajo asalariado a tiempo completo y de carácter permanente. Habría que recordar que esta última era una categoría laboral que predominaba en las ocupaciones del modelo fordista y que ahora se ha concentrado en los espacios privilegiados de la economía global. Revítese para mayor información el texto de Enrique de la Garza (coord.), *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva*, tomo I, México, Editorial Plaza y Valdés y UAM, 2011.

A esta condición de incertidumbre laboral se añade la obligada dependencia de estos emprendedores a una estructura donde intervienen otros actores sociales que aportan recursos que subordinan a los emprendedores por sus carencias. Además de los patrocinadores que lanzan las convocatorias, ellos necesitan el respaldo y el acompañamiento de mentores, tutores, intermediarios, jueces, orquestadores de la red, filántropos, agencias crediticias, organizaciones que promuevan el fondeo colectivo virtual llamado *crowdfunding*, instituciones que aporten fondos o préstamos necesarios en la fase de exploración y explotación de la idea, etc. De igual forma, se deben a instancias de gobierno y firmas cuyos programas de responsabilidad social les permitan canalizar los recursos tecnológicos y/o la infraestructura para posicionar los proyectos en el mercado o insertarlos como parte de alguna política pública o programa del tercer sector.

Al carecer de múltiples recursos, los emprendedores reconocen la importancia de integrarse a una red de colaboración y apoyos para llevar a buen fin sus proyectos, aceptando sin cuestionamiento las reglas que privan determinadas cosas en las prácticas de interacción. Esto se traduce en una serie de posibilidades de acción y/o disposiciones que muchas veces son reales y otras tantas son producto de los anhelos o percepciones de ellos. Para analizar esto, retomaremos el concepto de *circuitos de atribuciones asequibles* (CAA) que delimita la frontera de la acción social de los emprendedores. En estos circuitos se combinan y tejen aquellos facilitadores o habilitadores que tienen importancia estratégica y cargas simbólicas diversas, dando cabida a diferentes formas de agencia y relaciones sistémicas. Esto permite dar cuenta de las múltiples rutas de encuentro, pero también las barreras imponderables con las que se topan los emprendedores a lo largo del proceso.

Los análisis anteriores, permiten superar la falacia de reconocer que los procesos de *innovación abierta* se centran exclusivamente en la producción de ideas por parte de emprendedores auto-organizados, ignorando la complejidad de las relaciones que intervienen en el proceso de las IACS. Para poder comprender lo antes expuesto, incluso tuvimos que añadir al repertorio de conceptos el de *arropamiento del espacio de co-creación*, para una más completa comprensión de las formas que asume el apoyo, acompañamiento, colaboración y contribución de las instituciones y actores sociales durante el proceso de innovación. Karl Polanyi, en su obra *La Gran Transformación*¹² desarrolla por primera vez este término para referirse al incrustamiento de la acción económica dentro del sistema de relaciones sociales más amplias y aunque Granovetter retomó posteriormente

¹² Karl Polanyi es considerado un pionero dentro de la ciencia antropología en el análisis de los mercados, sobre todo por su enfoque respecto a los tres tipos de intercambio económico. En consecuencia afirma, que los mercados, al igual que la reciprocidad y la redistribución, están necesariamente limitados por regulaciones institucionales que los conectan al tejido moral de la sociedad. Este autor sostiene que las formas de intercambio económico están arropadas de muy distintas maneras por las instituciones sociales. Consúltese para más información el estudio que ha realizado al respecto Jenn Becket, «The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology» en C. Han y K. Hart (eds.), *Market and Society. The Great Transformation Today*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, p- 41.

el término, su propuesta giró más en torno a las redes sociales y las modalidades que asume la acción colectiva y no tanto a las instituciones y su impacto en los intercambios económicos. Quizá esto último, podría ser un arranque para debatir acerca de si la falta de institucionalidad en los procesos de innovación abierta constituyen una oportunidad para hacer caso omiso a las regulaciones que protegen el trabajo invertido y si los instrumentos que ofrecen una suerte de «respaldo legal» a la producción creativa en red, suplen la desprotección con la que operan los emprendedores.

Después de este recorrido analítico-conceptual, presentaremos tres estudios de casos que nos permiten ilustrar las diversas modalidades organizativas por las que pretenden transitar las propuestas creativas dentro de la *innovación abierta*. Nuestra intención con ello, es comparar las formas diversas de ensamblaje en un ambiente desdibujado por la colaboración en red, los circuitos de atribuciones asequibles y los márgenes de manobra que pueden tener los emprendedores en estos esquemas de producción de conocimiento.

III. Algunos casos ilustrativos de confluencias y confrontaciones en los procesos de las IACS

El *Impact Hub* de la Ciudad de México, surgido en el año 2014, entró a formar parte de una red mundial de *hubs* que tuvo su origen en Londres en el 2005. Desde esa fecha se ha expandido alrededor del mundo y cuenta hoy con 86 sitios, en su mayoría localizados en Europa. Uno de los requisitos básicos para ser parte de esta red de espacios de co-trabajo, consiste en que el lugar se diseñe y disponga siguiendo la estructura *google*. Al respecto, estos lugares ofrecen membresías para poder usar las instalaciones; los precios varían según las horas de asistencia y el nivel de privacidad que los equipos de emprendedores soliciten y con estas cuotas se tiene acceso a infraestructura y servicios que favorecen la co-creación de ideas, las sinergias, la integración de equipos interdisciplinarios, la difusión de conocimientos, así como los vínculos con empresas, universidades, instituciones gubernamentales y ONG, etcétera.

El *hub* además ofrece una plataforma que conecta todas las sedes, lo cual amplía la red de contactos a escala global. A través de esta plataforma se circula información de innovaciones disruptivas, ofertas de colaboraciones, lanzamientos de concursos masivos, etc. Para facilitar la conexión, tienen el apoyo de un «host virtual» que se encarga de poner en contacto a los grupos de interés. Además, se ofrecen cursos para desarrollar habilidades y expresar sus ideas en público, resolver problemas, desarrollar un plan de negocios y manejar conflictos, así como un servicio de *coaching* que apoya el cumplimiento de sus metas.

Este *hub* promueve encuentros con canales de financiamiento que van desde donativos de fundaciones filantrópicas hasta instrumentos de capital de riesgo, fondos semilla o co-inversiones. Son instituciones que impulsan iniciativas de impacto social. A diferencia de los créditos bancarios, todos los canales de financiamiento ofrecen asistencia técnica y en ocasiones

apoyo para certificarse y patentar.¹³ Si bien este es un recurso de atribución asequible al alcance de emprendedores, estos últimos tienen que aceptar las condiciones impuestas por estas instituciones sin negociación alguna, lo cual puede ser muy desventajoso en el mediano plazo. Cabe resaltar además, que el ambiente favorecedor del *hub* se respalda en una filosofía que promueve el sentido de comunidad que impulsa la creatividad, el talento, el liderazgo, el compromiso con la sociedad y un impacto positivo con el medio ambiente¹⁴. De hecho, en su página web publican el siguiente mensaje: «*Impact hub* es un estilo de vida y una forma de trabajo exitosa que fomenta la colaboración. Ofrecemos espacios de trabajo físico, virtual y social. Somos un espacio con las herramientas de una oficina, la comodidad de la casa y la conexión con redes de emprendedores y expertos»¹⁵.

El conjunto de espacio, actividades, actores sociales y filosofía de trabajo es lo que arroja a los proyectos que se realizan en el *hub*. Los emprendedores ingresan a estos espacios porque reconocen que se brindan condiciones propicias para generarse los recursos que fluyen a través de los CAA. Sin embargo, para que los emprendedores puedan fluir en los circuitos antes mencionados tienen que desarrollar y apropiarse de habilidades suaves; a esto se añade que esta estructura en red opera de manera diferencial según el nivel de madurez del proyecto, su viabilidad y originalidad. En la práctica, los emprendedores entrevistados reconocieron que el mayor reto es convencer a inversionistas, compradores o posibles socios de las ventajas de lo que proponen. Muchos se topan con la barrera de los intereses de los circuitos financieros o de la ponderación de riesgo de empresas con capacidad para hacer escalar las propuestas creativas a un plano de competitividad mayor. Estos CAA se convierten en parámetros distantes de las expectativas y visión de los emprendedores. En ocasiones, la falta de sinergia con promotores y canales de financiamiento se suple por los CAA disponibles en las redes familiares o de amistad que amortiguan la carga del costo económico del proceso de exploración y primeros momentos de explotación de la IACS y que se sustentan en respaldos o acompañamientos de índole afectiva.

Los espacios de co-creación alientan a los emprendedores a no operar en la informalidad, lo cual significa que los apoyos deban registrarse en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el momento que deciden lanzar su producto o servicio al mercado o en el instante en que registran su innovación. Aunque esto último muchas veces tiene lugar en una plataforma virtual llamada *Creative Commons*¹⁶, que ha devenido especie de alter-

¹³ Este *Hub* ha generado alianzas con instituciones como la *Promotora Social de México*, la *New Ventures México* y la *Adobe Capital*.

¹⁴ Cabe destacar que la dinámica de este caso es recurrente en los *fablabs*, *startups* o aceleradoras de negocios visitadas.

¹⁵ Tomado de [<http://www.impacthub.net>] (consultado el 21 de abril de 2017).

¹⁶ *Creative Commons* respalda el movimiento *copyleft*, cuya intención resulta ofrecer una regulación más flexible que la propiedad intelectual y así respaldar variadas propuestas creativas. Los «autores» o propietarios de las innovaciones pueden optar por diversos tipos de licencias: aquellas que no permiten su uso comercial, aquellas que autorizan su publicación y consulta u otras que permiten la utilización comercial como base para hacer mejoras incrementales. Se

nativa menos restrictiva al esquema hegemónico del *copyright* y que, según comentarios de emprendedores se trata de una protección legal a su alcance en el momento que una IACS transita de la fase exploratoria a la explotación de la idea creativa.

Sin embargo, una innovación que tiene el potencial para escalar en el plano global requiere de instrumentos legales más sofisticados que lo que ofrece *Creative Commons*, lo cual implica llegar a acuerdos asociativos o vender la propuesta a corporaciones que cuentan con los recursos para lanzar las IACS al mercado. Estos espacios de co-creación han desatendido las necesidades de seguridad social del trabajador creativo, por lo que muchos emprendedores admiten que esto último también está en el ámbito de la auto-gestión.

Por otra parte, está el caso de un *hackathon* llamado *Hacking Health*¹⁷ (HH) surgido en Canadá en 2012 y formalizado en México en 2016. Su principal objetivo era organizar eventos donde emprendedores, a través de equipos interdisciplinarios, desarrollasen propuestas creativas originales relacionadas con problemáticas sobre detección y atención de enfermedades. Con el paso de los años sus dinámicas en los eventos tenían además efectos adicionales: se convirtieron en espacios de encuentro y colaboración para profesionistas interesados en temas de salud; permitió generar capacidades de co-creación y producción de conocimiento en un ambiente relajado y también devino oportunidad para que algunos emprendedores pudiesen desarrollar vínculos con académicos, empleados, directivos de gobierno y empresas que trabajaban en el sector salud, informático y farmacéutico.

La misión del HH fue apuntando hacia una integración de la comunidad virtual a nivel global con soluciones creativas desde el componente tecnológico a los temas de salud. Al igual que los otros casos aquí presentados, su estructura está integrada en red, teniendo nodos de operación en 50 ciudades ubicadas en 18 países de los cinco continentes. A estos nodos los nombran capítulos y en su página web se aprecia que es una «comunidad» que ha encontrado un campo fértil en las ciudades más cosmopolitas del mundo. El compromiso de la sede principal se centra exclusivamente en la coordinación de las alianzas globales y la asesoría para que cada capítulo organice eventos y de esta forma se pueda anclar una comunidad virtual desde lo local.

Por su parte, cada capítulo opera de manera autónoma, lo cual significa que la sede en Canadá no les provee de ningún tipo de recurso monetario, sino que solamente capacita a quienes de manera voluntaria puedan comprometerse a ser el representante de la organización en alguna ciudad donde haya presencia de hospitales, universidades que formen médicos y expertos en tecnologías de la salud, firmas líderes de farmacéutica, etc. Una

trata de «contratos de licenciamiento» accesibles para quienes producen de manera independiente ideas creativas. Revítese para más información [www.creativecommons.org].

¹⁷ Gran parte de la información de este caso fue obtenida por la Mtra. Patricia Alvarado, alumna del doctorado en Antropología Social de la UIA, Ciudad de México, la cual fue complementada con la observación de un evento que se llevó a cabo en esta universidad, donde entre otras cosas, se tuvo la oportunidad de platicar con los participantes y organizadores.

de las atribuciones del representante es ser un emprendedor con experiencia en la participación en eventos u organizaciones que generen ambientes propicios para desarrollar innovaciones sociales. La trayectoria del líder de *Hacking Health* México, claramente refleja su compromiso con emprendimientos que buscan el cambio social y el desarrollo de habilidades para buscar recursos en múltiples espacios. Otra de sus habilidades constituye el saberse mover ágilmente en el espacio virtual, sobre todo en las redes sociales y hasta contar con un cierto capital social. A este líder le llevó un año conseguir apoyos en especie del gobierno, sobre todo del sector salud, comunicación y tecnología, además de describir el escabroso camino en la negociación con universidades, corporaciones farmacéuticas y firmas que desarrollan softwares especializados en este campo para poder lanzar el *hackathon*. Las instituciones patrocinadoras, aquí nombradas «aliados», apoyaron sin mediación monetaria en la difusión del evento, ofrecieron el espacio para poder llevar a cabo las diferentes actividades, prestaron infraestructura y softwares, ofrecieron asistencia técnica, evaluaron las propuestas, etc. Sin embargo, es responsabilidad del líder organizar una serie de encuentros informales previos que tienen lugar de manera presencial, a los que les llaman cafés, cuya finalidad consiste en hacer coincidir a emprendedores que tengan intereses afines. También convoca a *meetups* que son blogs donde la comunicación es virtual y a través de los cuales se convocan talleres para ofrecer capacitaciones a los interesados en participar en un *hackathon*. En paralelo, *facebook* y *twitter* resultan plataformas estratégicas para mantener vivo el HH durante los múltiples eventos.

En este *hackathon*, el evento duró 48 horas y los interesados se inscribieron proponiendo una primera idea. Cabe mencionar que el evento que se organizó en la Ciudad de México en 2016, fue el primero de toda Latinoamérica. Y en él se inscribieron 120 participantes, tanto en la modalidad de equipos de dos o tres personas que tenían diversas profesiones, como en la individual. Sin embargo, se patentizó la falta de integración previa de los equipos y del respaldo de programas anclados en instituciones, sobre todo educativas, por lo cual finalmente solo se contabilizaron 16 proyectos viables. Todos los participantes tenían acceso a una plataforma que facilitaba la colaboración abierta, llamada *sparkboard*, de vital importancia en tanto ahí se desarrollaban las ideas creativas, se hacían fluir las ideas, se re-estructuran los equipos, se daban consejos, etc. La estructura y dinámica de un *hackathon* es mucho más efímera que la de un espacio de *co-working*. Incluso se podría aseverar que están totalmente concentrados en actividades de la primera fase del proceso innovador y que los emprendedores que participan requieren vincularse a otras estructuras en red o instituciones para fraguar las ideas.

En el HH de México, el perfil de los emprendedores era muy diverso, había quienes desde su experiencia profesional podían detectar un problema o solo querían presentar iniciativas a partir de sus experiencias vivenciales como asistente de un enfermo. Otros eran fanáticos de los *gadgets* y la programación, por ende sistemáticamente participaban en eventos de esta naturaleza. El resto ya tenía una propuesta más elaborada y acudían al *hackathon* para entrar en contacto con personas que les ayudaran a colocar

su producto en el mercado. La representante de HH global que estuvo presente, comentó que a pesar de que hubo una respuesta muy positiva a la primera convocatoria en México, sobre todo en audiencia, reconocía que a diferencia de otros HH como los de Canadá o Europa, las iniciativas presentadas eran aún muy preliminares y faltaba desarrollar habilidades por parte de los emprendedores para sacar el mayor provecho de este tipo de eventos, como es hablar en público, saber comunicar su plan de negocio a un inversionista en pocos minutos, tener una estrategia de escalar sus soluciones más allá de lo local. Este comentario refleja que a pesar de que los *backathones* han abierto oportunidades, aún se reproduce una relación centro-periferia donde países como México que se han desarrollado económicamente por la transferencia de tecnologías e innovaciones producidas en centros hegemónicos, carecen de un capital humano que se haya apropiado de las habilidades suaves.

El premio al ganador de este HH fue en especie y consistió en que los tres finalistas tenían oportunidad de madurar su idea en un lapso de 4 meses en una *Fablab*¹⁸ ubicado en el centro de la Ciudad de México. En este espacio se les ofrecería acompañamiento para madurar su idea, se les permitiría hacer uso de la infraestructura para concretar un prototipo y se les ofrecerían los contactos que este espacio de co-creación ha desarrollado. Este apoyo coloca a los emprendedores en la fase de exploración, lo que teóricamente los prepararía para seguir evolucionando hasta desarrollar su propia empresa en la búsqueda de fondos o en la venta de su proyecto a alguna empresa. Cabe mencionar que este *fablab* mantiene la misma dinámica que un *hub*, lo único que lo diferencia es que en el primero se privilegia el desarrollo tecnológico de aplicaciones, que cuenta con impresoras 3D, fresado CNC, producción de circuitos, corte y grabado laser, etc. y que opera con apoyos del gobierno de la Ciudad de México, mientras que el segundo no. No obstante, encuentran similitudes en que ambos colaboran con universidades, buscan donativos de firmas de desarrollo tecnológico, etc. Este caso ilustra el tejido que hay entre las diferentes organizaciones que operan en red y que han gestado puntos de colaboración entre convocatorias y espacios de co-creación para promover y apoyar el desarrollo de las IACS.

El último caso es un *crowdsourcing* llamado *Hult Prize Challenge* (HPC), cuyo objetivo estriba en desarrollar empresas sociales. Su origen data del año 2010 en una Escuela Internacional de Negocios ubicada en Boston, Estados Unidos llamada *Hult International Business School* (HIBS). Esta universidad a través de su Centro de Innovación, Excelencia y Liderazgo (CIEL) invita cada año a jóvenes emprendedores, estudiantes de todos los niveles universitarios a proponer soluciones a los problemas sociales que tienen mayor impacto a nivel mundial. HIBS/CIEL tiene como socio principal a la *Clinton Global Initiative* (CGI), la cual surgió en 2005 y su misión consiste en desarrollar una agenda para la solución de los problemas sociales en alianza con líderes mundiales, fundaciones filántricas, ONG's, personajes laureados con el Premio Nobel y algunos medios de

¹⁸ Este modelo de espacio de co-creación de innovaciones surge en el MIT de Boston, pero se ha replicado en muchas partes del mundo.

comunicación. El HPC utiliza los lanzamientos de las diferentes problemáticas anuales de esta Fundación para convocar a los jóvenes innovadores. En el año 2011 se lanzó la convocatoria para resolver la crisis global en derredor de la escasez de agua potable; en 2012 el tema en cuestión estuvo centrado en la pobreza energética; en 2013 el problema a tratar fue la crisis alimentaria; en el año 2014 se concentraron en la prevención de las enfermedades crónicas; en el 2015 se abordó el problema de la educación de los niños y finalmente en el año 2016 la problemática a estudiar fue la restauración de los derechos y la dignidad de refugiados.

Las estadísticas del 2015 ilustran la dimensión de este *crowdsourcing*, en el que participaron 650 universidades de los 5 continentes; se inscribieron 22,000 estudiantes de los cuales terminaron la primera fase 1,500 propuestas colaborativas e interdisciplinarias que se desarrollaron en *startups* adscritos a las universidades participantes. De los 1,500 proyectos, fueron seleccionadas 50 ideas creativas por región (o sea, hay una selección excesivamente rigurosa para que solo el 3% de ellas pase a la siguiente etapa). Para que este *crowdsourcing* pueda operar mundialmente, se cuenta con una plataforma virtual que coordinan los diversos campus de la HIBS ubicados en San Francisco, Nueva York, Londres, Dubai y Shangai. A su vez, cada campus tiene que vincularse con la delegación de cada país para que manden dos iniciativas ganadoras como resultado de la selección a nivel nacional. Las delegaciones tienen diversas funciones: se encargan de coordinar las convocatorias que promueve cada universidad a sus propios alumnos; organizan un evento donde se seleccionan las dos mejores propuestas a nivel nacional; ofrecen conferencias y capacitaciones previas al evento para que los alumnos interesados puedan presentar ideas de acuerdo a los intereses de la convocatoria, etc. A pesar de que los requisitos de inscripción al HPC son mínimos, las respuestas de las universidades mexicanas aún resulta limitada. En los dos últimos años solo habían participado la UNAM, el Tecnológico de Monterrey, el ITAM y la Universidad Iberoamericana. Esto da cuenta que México está apenas despegando en estos procesos de innovación abierta a escala global.

En el plano «regional»¹⁹ se escoge solo una propuesta y ella compete en la última etapa con las de cada región. Las seis mejores iniciativas reciben una membresía anual en el CGI y participan durante el verano en una aceleradora de negocios de la Fundación Hult Prize en Boston. Esta aceleradora se ocupa de apoyar con seminarios, asesorías profesionales, infraestructura y estancias de campo, en pos de que los equipos de emprendedores universitarios puedan probar sus innovaciones en zonas marginales donde la propuesta sea susceptible de desarrollarse. La finalidad de esta etapa de acompañamiento es madurar la idea inicial y sobre todo hacer su plan de negocios para que sea viable en términos económicos, tecnológicos y logísticos, así como mostrar su auto-sustentabilidad en un lapso de 5 años. Un elemento que se toma en cuenta, es que el equipo de emprendedores demuestre sus potencialidades para hacer escalar su idea a un plano global,

¹⁹ Supuestamente los proyectos por países se integran regionalmente, pero en el caso de Latinoamérica, como no hay un campus de HIBS los asignan a algún campus en Estados Unidos.

así como ofrecer innovaciones disruptivas y accesibles para grupos vulnerables. Esto último significa que no pueden promover ideas intensivas de manera sucedánea, sino que deben aprovechar conocimientos locales, formas organizativas incluyentes y alternativas de solución que sean empáticas con la cultura de grupos marginados.

Al proyecto ganador se le otorga un millón de dólares de fondo semilla; además de continuar bajo la asesoría de expertos y hombres de negocio de gran prestigio a nivel global, hasta que se ponga en práctica su propuesta en menos de 5 años. Además del impacto social de la innovación a nivel mundial, resulta importante que estos equipos demuestren su visión de negocios. Una política del premio, tratando de quebrar el paradigma de que la innovación social solo tiene que generar empresas que operen en los márgenes de la subsistencia. Los considerables fondos monetarios que apoyan este *crowdsourcing* y las instituciones que lo respaldan dan cuenta que la pobreza también se ha mercantilizado y que hay intereses del gran capital por facultar propuestas dentro de un esquema de rigurosa selectividad. Las otras cuatro iniciativas finalistas tienen oportunidad de ir tejiendo su capital social construido y asentado durante su estancia en la aceleradora de negocios, además del mérito de haber llegado a esta etapa, el cual se considera en el ámbito de la innovación social como un «premio nobel del crowdsourcing».

Al comparar los tres casos, hallamos diferencias que perfilan las fortalezas y debilidades de estos espacios de generación de IACS. *El Impact Hub* presenta una estructura que ofrece un arropamiento integral de servicios, consultorías, construcción de redes de colaboración y apoyo, generando un ambiente propicio para la co-creación de ideas. La posibilidad de que los equipos emprendedores participantes en el *Hub* puedan sacar el mayor provecho de todos los canales a su disposición depende de su capacidad de agencia, lo cual implica ofrecer un proyecto original y con cierto nivel de desarrollo acompañado del desarrollo de habilidades suaves que escolten el proceso potenciador de los procesos de aprendizaje y así navegar asertivamente por los CAA, así como que se presenten las oportunidades específicas para poder obtener los apoyos necesarios. El principal obstáculo que reiteradamente manifestaron los emprendedores entrevistados fue la tensión que provoca la constante adaptación a un empleo abierto y mutante que exige permanentemente la actualización y el desarrollo de múltiples capacidades.

Por su parte, *Hacking Health* es una estructura que «pretende» operar fuera de los circuitos del dinero. Mientras sus organizadores mencionan con orgullo que esta organización funciona por la buena voluntad y el trabajo de un equipo comprometido con buscar ideas que aporten a la solución de problemas que día a día se viven en los servicios de salud, se visibiliza por otra parte los apoyos de patrocinios de grandes firmas, instituciones del gobierno, universidades, así como del *fablab* que abrió sus puertas para que los ganadores pudieran tener un espacio para explorar su idea. Bajo este esquema, los emprendedores tienen que generar habilidades de negociación, aprovechar los contactos con patrocinadores o desarrolladores de sus propuestas; de manera que la posibilidad de hacer escalar sus ideas

de emprendedores recae preponderantemente en ellos. Este es el caso que presenta una estructura más horizontal de colaboración y acompañamiento, aunque también construye las relaciones más débiles, efímeras y coyunturales. En el mismo, se constata una menor densidad de apoyos y colaboraciones en la fase de explotación de la idea creativa. Tal parece que se convierte en un espacio más vulnerable y con bajas probabilidades de llevar la IACS a su concreción final.

Por el contrario, el esquema operativo de *Hult Prize Challenge* (HPC) surge y se expande con un respaldo institucional muy fuerte, con un fondo semilla cuya carga simbólica refleja la visión y la dimensión a la que este consorcio pretende escalar. En la fase operativa ha generado un esquema de coordinación «regional» que a su vez integra actividades en el plano nacional combinadas con una fuerte plataforma tecnológica para agilizar la participación, el manejo de la información, etc. Si bien, la convocatoria hace un llamado multitudinario, en la práctica, los emprendedores que pretenden al menos competir en el plano nacional, tienen que articularse en este espacio con una propuesta bastante consolidada que seguramente surge y evoluciona en la infraestructura y los programas universitarios. Los organizadores de este *crowdsourcing* mencionan reiteradamente con orgullo que esta convocatoria rompe con el estigma de que la IACS deviene nicho incrustado en una economía de supervivencia, para favorecer la idea de una oportunidad de negocio autosustentable a escala mundial que esté centrado en resolver los problemas derivados de la pobreza, la marginalidad y el deterioro ambiental. Con una estructura como la del HPC, los circuitos de atribuciones asequibles se vigorizan. De los tres casos, este ofrece un acompañamiento de más largo aliento para cubrir el ciclo completo de las IACS. Los cinco años de escolta para la consolidación de una empresa, es el indicador que constata que cumple con el propósito de la IACS propuesto por Moore y Westley cuando pautan que: «Las innovaciones sociales exitosas tienen durabilidad, escala e impacto transformador»²⁰. No obstante, este caso ilustra que la solución a los problemas de pobreza y deterioro ambiental se han convertido en un *commodity* que le dan sentido al surgimiento de formas organizativas que tejen lazos con trabajadores sin cuello y los conectan al mundo capitalista.

IV. A manera de reflexión epilodal

Los casos expuestos permiten constatar que las IACS han tejido puentes inéditos para que jóvenes emprendedores, independientemente de su origen, puedan lanzar sus ideas a través de las estructuras en red que incentivan y desarrollan procesos innovadores. El abanico de posibilidades, responde a una creciente sofisticación de mecanismos de gestión, explotación y control sobre la producción creativa. Se trata de propuestas globales que

²⁰ M. Moore and F. Westley, «Surmountable chasms: networks and social innovation for resilient systems», *Ecology and Society*, 16 (2011), p-8. Disponible en [www.ecologyandsociety.org/vol16/iss1/art5/] (consultado: abril 18, 2017).

surgen en países desarrollados para después replicarse en países periféricos. Los emprendedores mexicanos han comenzado a incorporarse a los espacios generadores de IACS a partir de la segunda década del siglo XXI, lo que significa que es aún prematuro poder apreciar el alcance de su participación. Sin embargo, lo que sí se puede verificar es que en México ya existen estructuras organizativas que permiten analizar la composición de los circuitos de atribuciones asequibles a través de los cuales diversos actores sociales puede alentar, apoyar, asesorar, evaluar e incluso invertir para posicionar las propuestas innovadoras en el mercado, o en alguna política pública. No obstante, también se puede confrontar que son los otros actores sociales que imponen sus condiciones e intereses los que limitan, por relaciones asimétricas de procesos altamente selectivos, el poder de negociación por parte de los emprendedores.

Las observaciones realizadas en el *hub*, los eventos de *crowdsourcing* y *hackathon*, revelan que a pesar de que la respuesta de jóvenes profesionales ha incrementado, aún se requiere de un mayor impulso de desarrollo de las habilidades suaves para incentivar propuestas disruptivas y visiones más completas de negocios. Esto se podría traducir en la tarea de hacer escalar las propuestas hasta la fase de la explotación. Por el momento, lo que la investigación de campo pudo dejar ver es que se han abierto espacios inéditos de mayor apertura social, una estructura en red durante la fase de concepción de ideas que parece prefigurar un «lugar sin fronteras» bajo un esquema multi-situado que va hilando un tejido poroso y articulando espacios fragmentados de inclusión y encuentros, donde prevalecen múltiples interconexiones virtuales respaldadas por plataformas tecnológicas que se combinan con el flujo de información a través de redes sociales. Estos espacios abren oportunidades para que los emprendedores vayan conformando, de manera espontánea, colectivos de trabajo que tengan como práctica común auto-organizarse y donde además prevalezcan los valores referidos a la libertad, la creatividad, la búsqueda del bien común y el cuidado del medio ambiente. Quizá por ello, en reiteradas ocasiones los emprendedores mencionan que su trabajo tiene otras recompensas que no son estrictamente las relativas a una retribución monetaria.

Si bien la reflexión anterior parece dar cuenta de un espacio de relaciones horizontales e incluyentes, cuando se analizan las dinámicas de la fase de exploración, se advierte que la estructura sufre una metamorfosis y toma forma de embudo, en tanto las propuestas creativas de los colectivos de trabajo pasan por diferentes procesos de selección para poder escalar a nivel de impacto global. Es en la fase de exploración donde se robustecen los criterios e intereses de los actores sociales que ofrecen recursos en especie o en dinero; ellos ponderan la posibilidad de ascenso de un número reducido de esbozos que se presentan de manera masiva en el primer impulso innovador. Se construye así un filtro donde los proyectos son evaluados rigurosamente y seleccionados bajo parámetros establecidos por políticas institucionales de promotores o inversionistas que ponderan la originalidad, pertinencia, trascendencia, impacto y riesgo. En última instancia a lo que se apuesta es al valor que el proyecto creativo pueda tener en el mercado o en su implementación como política pública.

Sobre todo en la tercera fase del proceso innovador se constata que el espacio que surge con una morfología incluyente perfila jerarquías estructurales acentuando las asimetrías relacionales a consecuencia de la incorporación de la agenda de acción de otros actores sociales que «acompañaron» a los colectivos de emprendedores creativos en las anteriores fases del proceso. Se trata de una inclusividad selectiva en las trayectorias de la IACS, por ello Lazaric, Longhi y Thomas argumentan que esta forma de extracción de valor también se sustenta en deficiencias de los marcos de cálculo del valor del trabajo invertido, sobre todo porque la producción de ideas creativas opera en mercados no regulados²¹. El arropamiento ofrecido a los emprendedores encubre la desregulación del trabajo, transfiriendo los costos de reproducción a estos últimos quienes solo cuentan con una plataforma que protege los derechos de propiedad del proyecto que fluye en el espacio virtual.

Se podría afirmar que esta tendencia de abrir a la sociedad la posibilidad de aportar ideas creativas ha encontrado un caldo de cultivo en jóvenes emprendedores que en ocasiones se ven obligados a hacerlo, pero en otras, buscan desarrollarse profesionalmente de manera independiente, con libertad de acción, en procesos auto-regulados, lo cual exime a empresas e instituciones gubernamentales de alguna relación o compromiso laboral. Los creadores se convierten en capital humano efímero y sustituible que operan en estructuras difusas y fragmentadas en un contexto donde el sistema de bienestar está ausente. Como afirma Andrew Ross: «el embriagante veneno de las fantasías de autonomía ocultan todas las desventajas estructurales en las que operan estos emprendedores²²».

Finalmente, no existe en realidad en este espacio un pensamiento anti-hegemónico, porque estos emprendedores están convencidos de la necesidad de tejer vínculos con firmas y con los canales de financiamiento para hacer escalar o impulsar a cualquier costo sus propuestas. Esto está encubriendo la autoexplotación de este espacio productivo. Da la impresión que prevalece una actitud de abnegación y que los valores positivos que exaltan, contribuyen a reivindicar formas sutiles de manipulación por parte de quienes sacan provecho económico de la riqueza que la comunidad virtual aporta a la red. Se trata de formas inéditas de generar valor agregando nuevas connotaciones a la tensión entre colaboración y extracción de valor. La nostalgia por un mundo menos desigual es un gran estimulante para optar por una vida de libertad creativa que, en realidad se inserta en desventaja sistémica al operar bajo un esquema de arropamiento coyuntural en el cual los actores sociales que ofrecen los recursos que fluyen por los circuitos de atribuciones asequibles, siguen respondiendo a regulaciones e intereses de las instituciones que los respaldan.

²¹ Consúltese para más detalle: Nathalie Lazaric, Christian Longhi y Catherine Thomas, «Gatekeepers of Knowledge versus Platforms of Knowledge: From Potential to Realized Absorptive Capacity». *Regional Studies* 42 (2008), pp. 837-852.

²² Andrew Ross, «No Collar Labour, in America's New Economy», *Socialist Register* 37 (2000), p. 83.

Bibliografía

- BECKET, J., «The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi ad the New Economic Sociology», en C. Han y K. Hart (eds.), *Market and Society. The Great Transformation Today*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, pp. 38-55.
- BOSCHMA, R., «Proximity and Innovation: A Critical Assessment», *Regional Studies* 39 (2005), pp. 61-74.
- BRISCOE, G., SADEDIN S. y PAPERIN G., «Biology of Applied Digital Ecosystems», *Inaugural IEEE-IES Digital EcoSystems and Technologies Conference*, Cairns, 2007, pp. 458-463.
- CARRILLO, J. y GOMIS R., «Empresas Innovadoras e inclusión en México: una perspectiva micro», en A. Foxley y B. Stallings (edit.), *Economías latinoamericanas. Cómo avanzar más allá del ingreso medio*, Washington, Center for Latin American & Latino Studies, 2014, pp. 391-430.
- CASTELLS, M. (ed.), *La sociedad red: una visión global*, Madrid, Alianza, 2006.
- CHESBROUGH, H. W., VANHAVERBEKE W. y WEST J. (coords.), *Open Innovation: Researching a New Paradigm*, Londres, Oxford University Press, 2008.
- CONTRERAS, O. y CARRILLO J., «Local Entrepreneurship within Global Value Chains: A Case Study in the Mexican Automotive Industry», *World Development* 5 (2012), pp. 1013-1023.
- DAVIES, F., FIDLER, D. y GORBIS, M., *Future Work Skills 2020*, Phoenix, University of Phoenix-Institute for the Future, 2012.
- DE LA GARZA, E., CELIS J., OLVIDO M. y MARTÍN R., «Crítica de la razón paraposmoderna», en E. de la Garza (coord.), *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva, tomo I*, México, Editorial Plaza y Valdés y UAM, 2011.
- DE GRIP, A., HOEVENBERG J. y WILLEMS E., «Empleo atípico en la Unión Europea», *Revista Internacional del Trabajo* 1 (1997), 57-78.
- FILIPIAK, A. y KANIA E., «Global Trends introduction», *Revista Evolutions* 1 (2003), pp. 16-23.
- FLORIDA, R., *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y el ocio en el siglo XXI*, Barcelona, Paidós, 2010.
- FUMAGALLI, A., *Bioeconomía y capitalismo cognitivo, Hacia un nuevo paradigma de la acumulación*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2010.
- GRANOVETTER, M. «Economic action and social structure: the Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology* 91 (1985), pp. 481-510.
- HUWS, U., «The Making of a Cybertariat? Virtual Work in a Real World», *Revista Social Register* (2001), pp. 1-14.
- LAZARIC, N., LONGHI C. y THOMAS C., «Gatekeepers of Knowledge versus Platforms of Knowledge: From Potential to Realized Absorptive Capacity», *Regional Studies* 42 (2008), pp. 837-852.
- LEADBEATER, C., *We Think: Mass Innovation, not Mass Production*, Londres, Profile Books, 2008.
- LONG, N., *Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*, México, El Colegio de San Luis-CIESAS, 2007.

- MOORE, M. y WESTLEY F., «Surmountable chasms: networks and social innovation for resilient systems», *Ecology and Society* 16 (2011), disponible en [<http://www.ecologyandsociety.org/vol16/iss1/art5/>] (consultado el 18 de abril de 2017).
- MOERAN, B., «Circuits of Affordances», en B. Moeran, *The business of creativity*, California, Left Coast Press Inc., 2014, pp. 35 - 60.
- MORAVEC, J. (ed.), *Knowmads in Society 3.0*, Minneapolis, Education Futures, 2008, disponible en [<http://www.educationfutures.com/2008/11/20/knowmads-in-society-30/>] (consultado el 17 de abril de 2017).
- MULGAN, G., «The Process of Social Innovation», *Innovations* (2006) pp. 145-162.
- MUÑOZ G., *Innovación a la mexicana. Más allá de romper paradigmas*, México, Penguin Random House, 2014.
- PAPAIOANNOU, T., WIELD D. y CHATAWAY J., «Knowledge ecologies and ecosystems? An empirically grounded reflection on recent developments in innovation systems theory», *The 6th International Triple Helix Conference on University-Government-Industry Relations*, Singapur, 2007.
- ROSS, A., «No Collar Labour, in America's New Economy», *Socialist Register* 37 (2000), pp.77-87.
- SANTAMARÍA, F., «Ecosistema y transformación en las comunidades de práctica y de aprendizaje», IV Congreso de la CiberSociedad, 2009, disponible en [<http://www.cibersociedad.net/congres2009/es/coms//924/>] (consultado el 27 de febrero de 2017).