
Creatividad e interés público en el desarrollo económico: perspectiva de la gobernanza del conocimiento

36

En este artículo se analiza el desarrollo económico desde la perspectiva de la organización de la producción y plantea la hipótesis de que el tratamiento de la creatividad es un determinante fundamental para posibilitar el desarrollo económico a escala local, regional, nacional y, por supuesto, global. Desarrollar la creatividad significa centrarse en las personas y en su capacidad de descubrir y determinar oportunidades de producción, y favorecer que cada individuo se encuentre en situación de fomentar y utilizar la creatividad. Esto último exige políticas que apoyen y fomenten estructuras y prácticas que hagan posible dicho espacio en la gobernanza de la producción.

Artikulu honetan garapen ekonomikoa aztertzen da, ekoizpen antolakuntzaren ikuspuntutik, eta sormenaren trataera tokian tokiko, eskualdeko, nazioko eta mundu osoko garapen ekonomikoa ahalbidetzen duen faktore funtsezko eta erabakigarria delako hipotesia proposatzen da. Sormena garatzeak pertsonengan eta ekoizpen-aukerak aurkitzeko eta zehazteko haien ahalmenean arreta jartzea esan nahi du, eta orobat gizabanako bakoitzak bere sormena sustatzeko eta erabiltzeko aukera izan dezala bultzatzea. Azken hori lortzeko, ekoizpenaren gobernantzan halako espazio bat ahalbidetzeko egiturak eta praktikak sustatuko eta bultzatuko dituzten politikak behar dira.

This article analyses the economic development from the point of view of organization production and considers the hypothesis that treatment of creativity is a fundamental determinant in order to make possible economic development at a local, regional, national and of course a global level. Developing the creativity means concentrating on the people and their ability to discover and determine production opportunities and make sure that each individual is able to promote and use creativity. This last one demands policies to support and encourage structures and practices which would help make possible the previously mentioned in the governance of the production.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. La organización de la producción
 3. Creatividad
 4. Intereses, y en particular, intereses públicos
 5. Desarrollo económico: realidad y perspectivas
 6. Observaciones finales
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: gobernanza, política pública, política.

Keywords: governance, public policies, politics.

N.º de clasificación JEL: H77, D85.

1. INTRODUCCIÓN

En este artículo se analiza el desarrollo económico desde la perspectiva de la organización de la producción. Nuestra argumentación se basa en una síntesis de dos análisis anteriores de la teoría de la empresa, a saber: el planteamiento de la elección estratégica y el basado en la competencia. Dicha síntesis convierte la creatividad —es decir, el uso de ideas e imaginación para provocar que sucedan las cosas— en una cuestión central para comprender la producción. A partir de ello, planteamos la hipótesis de que el tratamiento de la creatividad es un determinante fundamental para posibilitar el desarrollo económico a escala local, regional, nacional y, por supuesto, global.

Proponemos que centrarse en la creatividad es importante para el desarrollo de al

menos dos aspectos: primero, porque así nos centramos en las personas y en su capacidad de descubrir y determinar oportunidades de producción; y segundo, porque así favorecemos que cada individuo se encuentre en situación de fomentar y utilizar la creatividad. Esta última observación hace referencia a la necesidad de que las políticas apoyen y fomenten estructuras y prácticas que hagan posible dicho espacio en la gobernanza de la producción. En particular, es aplicable al análisis de la gobernanza interna de las empresas así como a las interacciones entre ellas.

Este artículo está estructurado de la siguiente forma: El apartado primero analiza la organización de la producción, asociando su importancia con respecto al conocimiento y la gobernanza. El apartado segundo pone de relieve la importancia de la

creatividad y en él contrastamos nuestro análisis con gran parte de lo que actualmente suscita el interés de las llamadas industrias creativas. En el apartado tercero profundizamos en el análisis, introduciendo lo que interesa al público como criterio para evaluar relaciones, conductas y actividades económicas. Así llegamos al apartado cuarto que contiene una descripción de la realidad y de las posibilidades de desarrollo económico, y por lo tanto, nuevos comentarios sobre la creatividad de los individuos. Concluimos con algunas breves observaciones sobre los retos a los que se enfrentan las sociedades, comunidades y territorios.

2. LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

A nuestro entender, la esencia del problema de organizar la producción radica en la creación y uso del conocimiento para decidir la dirección estratégica de la actividad (lo cual puede a su vez facilitar que se siga creando y utilizando el conocimiento adecuado)

El interés por el conocimiento, Richardson (1972) y Penrose (1959), que lo identifican como la esencia de las capacidades y consideran que son éstas las que definen lo que puede hacer una empresa. El vínculo con la elección estratégica ha sido inspirado por una crítica del enfoque basado en competencias (*inter alia* Prahalad y Hamel, 1990; Teece y Pisano, 1994); ello hace hincapié en el compromiso, transmisión y reproducción que son necesarios para la creación y uso efectivos del conocimiento pero minimiza la importancia vital de la gobernanza de los procesos de conocimiento. En cambio, la gobernanza —definida en tér-

minos de poder para determinar la dirección estratégica— es el punto principal del planteamiento de la elección estratégica en la teoría de la empresa (Cowling y Sugden, 1998). Dicho planteamiento sostiene que el determinante principal de lo que ocurre o podría ocurrir en la actividad de producción es la elección estratégica; que cada tipo de proceso, sistema y organización económica se caracteriza por un tipo particular de elección estratégica, es decir, por un proceso de gobernanza; y que los diferentes tipos de gobernanza están asociados a diferentes resultados (en términos de eficiencia, distribución y bienestar). Fusionando ambos enfoques, la perspectiva de la gobernanza del conocimiento aborda la cuestión de quién participa en la creación y uso del conocimiento (incluyendo el conocimiento de los procesos de toma de decisiones), cómo se produce la participación, sobre qué base y con qué implicaciones.

A fin de abordar estas cuestiones, tomemos un espectro de posibilidades de gobernanza (Sacchetti y Sugden, 2003), cuyos dos extremos son los siguientes:

- Dirección: un sistema jerárquico para planificar actividades de acuerdo con los objetivos exclusivos de un núcleo, con o sin el acuerdo de los demás; el diseño de la estrategia está dominado por el núcleo, que dirige los recursos.
- Dependencia mutua: un tipo ideal, caracterizado por la ausencia de jerarquía y de un núcleo estratégico de toma de decisiones; las estrategias se determinan a través de un proceso de coordinación difusa entre socios, que pueden y son alentados a participar en la elección estratégica mediante la comunicación y la deliberación.

Para ilustrarlo, consideremos el análisis de Hymer (1972) del desarrollo desigual, que puede ser aplicado al desarrollo económico a escala local, regional, nacional y por supuesto, global. Su interés se centra en una versión estilizada de la economía norteamericana y en particular de su evolución desde un sistema en el que las pequeñas empresas son especialmente influyentes hasta otro en el que ciertas formas de grandes corporaciones «penetran hasta el último rincón». El análisis se centra en una situación hipotética: cómo sería la economía mundial si estuviera dominada por un «régimen» de dichas corporaciones. Hymer sostiene que la gobernanza por dirección en las corporaciones se reflejaría en la gobernanza por dirección en la economía mundial.

El análisis de Hymer se centra en la toma de decisiones estratificada en las empresas multinacionales, especialmente en dos extremos: a) los niveles más bajos de gestión, responsables de la coordinación de las actividades cotidianas; b) los niveles superiores de gestión, que se ocupan de la determinación de metas y planificación, es decir, de la estrategia. Sostiene que mientras el nivel más bajo se difundiría por todo el mundo «por el ímpetu de la mano de obra, los mercados y las materias primas», las actividades de planificación estratégica estarían concentradas en un puñado de ciudades importantes, como Londres, Nueva York y Tokio:

Se podría esperar encontrar los despachos más importantes de las empresas [multinacionales] concentrados en las ciudades más importantes del mundo... Estos... serán... los centros importantes de la planificación estratégica de alto nivel. Un menor número de ciudades de todo el mundo se ocuparán de las operaciones cotidianas para resolver problemas locales específicos. Estas a su vez estarán ordenadas de manera jerár-

quica: en las más grandes y en las más importantes se encontrarán las sedes centrales corporativas regionales mientras que las más pequeñas se limitarán a realizar las actividades de menor nivel (Hymer, 1972; 50).

Hymer también sostiene que un sistema tan extremo de gobernanza por dirección tendría importantes consecuencias para el bienestar: «los patrones de renta, estatus, autoridad y consumo se difundirían a partir de los centros [importantes] a lo largo de una curva decreciente y “los mejores” y mejor pagados administradores, doctores, abogados, científicos, educadores, funcionarios del gobierno, actores, criados y peluqueros» se concentrarían en torno a estos centros. Su conclusión fundamental es que dicha gobernanza tiene una tendencia sistémica a producir pobreza así como riqueza, subdesarrollo y desarrollo.

La importancia de la obra de Hymer está en su mensaje:

- La gobernanza concentrada en la producción origina desequilibrios de desarrollo que parecen estar cada vez más relacionados con la gobernanza exclusiva centrada en la búsqueda de intereses privados restringidos.
- Los países que albergan las sedes centrales corporativas no están necesariamente más protegidos de los efectos distributivos perversos que los países que albergan a las filiales.

Por ejemplo, la desindustrialización ha sido un fenómeno que ha caracterizado las pasadas cuatro décadas y en los casos de Estados Unidos y el Reino Unido ha estado acompañada de un mejor rendimiento económico con respecto, por ejemplo, a los indicadores de productividad (Rowthorn y Coutts, 2004). Una de las características re-

lacionadas con la desindustrialización es la deslocalización de las actividades de fabricación, una estrategia que desplaza la mano de obra hacia el exterior. La deslocalización también se está produciendo en zonas industriales que se han estado basando durante mucho tiempo en redes locales de pequeñas y medianas empresas, como los distritos industriales italianos. Aunque la dirección estratégica pueda permanecer en los distritos, no está claro que éstos sean capaces de generar una masa potencial para la mayoría de las profesiones requeridas (Onida, 2003).

La reestructuración posterior a la deslocalización también necesita ser cuidadosamente considerada en términos de si puede liberar recursos para desarrollar actividades nuevas y variadas que compensen la pérdida de bienestar experimentado en el mercado local de trabajo. Por otro lado, las nuevas áreas de destino asignan importantes cuotas de mano de obra a puestos de trabajo de fabricación que se crean como resultado de la deslocalización (Sacchetti, 2004; Gwosdz y Domański, 2008) y que siguen siendo controlados desde las regiones originales. Otros sectores no pertenecientes a la fabricación, principalmente los relacionados con servicios y con la producción de intangibles, también han sufrido con los recientes fraudes que se han producido en el sector financiero transnacional. Este último, en particular, ha afectado a todas las regiones mundiales, incluyendo los países de origen de los bancos quebrados.

3. CREATIVIDAD

Una implicación clara de nuestro foco en la creación y uso del conocimiento para tomar decisiones estratégicas es que la creati-

vidad es un punto central en la organización de la producción. Tres son las dimensiones de su importancia:

- La *creación* de conocimiento: el uso de ideas y de la imaginación para provocar una alteración del conocimiento, incrementando por ejemplo los *stocks* de existencias o cambiando su distribución.
- Creatividad en la *forma de utilizar* ese conocimiento.
- Creatividad en la *elección de una estrategia*: el uso de ideas y de la imaginación para hacer que sucedan cosas optando por medidas concretas en la producción.

Esta perspectiva contrasta absolutamente con la atención prestada a la creatividad en recientes análisis de «industrias que suministran bienes y servicios que en líneas generales asociamos a valores culturales, artísticos o simplemente de entretenimiento» (Caves, 2000; 1) Por muy de actualidad que se haya vuelto el análisis de estas «industrias creativas», sobre todo en términos de posibilidades de desarrollo económico (ver, por ejemplo, Cooke y Lazzarretti (2008) en ciudades y otras localidades), tiene poco que ver con la creatividad como elemento fundamental para la organización de la industria en general. Más bien, la bibliografía considera sectores de la industria que anteriormente habían sido ignorados, aplicando a los nuevos sectores métodos analíticos más o menos tradicionales (Caves, 2000). Además, por regla general, la gente no está interesada en la creatividad; su interés suele corresponder a grupos restringidos; ver en particular Florida (2002) sobre el concepto de clase creativa. En cambio, nosotros relacionamos el ejercicio de la creatividad individual

con la elección estratégica en relación a las modalidades y objetivos de las actividades de producción. Si las elecciones sobre dirección estratégica en la producción se encuentran concentradas, se produce una limitación de la creatividad a dos categorías de personas: en primer lugar a los decisores estratégicos y en segundo lugar a aquellas personas que están controladas por quienes toman las decisiones estratégicas cuya creatividad es utilizada para favorecer los intereses de los primeros. Y ello es así porque si son otros quienes ejercen la imaginación y las ideas, ello no sería de utilidad —y de hecho minaría— a quienes dirigen la producción.

En términos de análisis económico industrial, el debate valora la creatividad debido a su impacto sobre la competitividad del mercado; haciendo hincapié en objetivos interrelacionados tales como el crecimiento de la productividad, la investigación, el desarrollo y la innovación (OCDE, 1996, 2002). De ellos se dice que depende (en cierta medida) el potencial de innovación de agentes interconectados (por ej. el empresario, el científico, el ingeniero, el usuario), cuyas actividades se basan en un sistema de instituciones de apoyo que facilitan la creación, uso y difusión del nuevo conocimiento en forma de nuevos productos o incluso de nuevos sectores industriales¹.

Como complemento de dichos análisis, las primeras obras seminales que fundamentaban la teoría institucional (Veblen, 1906) trataron la innovación desde la perspectiva particular de los sistemas socioeconómicos en evolución y lo hicieron estableciendo la relación explícita entre cada uno

de los espíritus inquisitivos (o movidos por la *pura curiosidad*) y el cambio institucional. La cuestión de la evolución social ha proporcionado la perspectiva a través de la cual los primeros institucionalistas consideraron la novedad (por ej. innovación tecnológica y organizativa), a diferencia de los hábitos incrustados y las maneras socialmente difundidas de tratar con los asuntos cotidianos. Contextualmente, en la línea de la pura curiosidad de Veblen, Dewey ha escrito acerca del papel de la inteligencia humana o capacidad de hacerse preguntas, para cuestionar permanentemente las falsas creencias que impiden a la sociedad llevar a la práctica necesidades e impulsos cambiantes (Dewey, 1931). Desde ese ángulo, la tecnología representa una de las diversas áreas a las que se podría aplicar el pensamiento crítico. Al estar estrictamente interconectada con las instituciones sociales y con la manera de hacer cosas a nivel práctico, la tecnología proporciona parte de la base para la investigación científica y por lo tanto, para la innovación y el cambio tecnológico. Y como propuso Ayres, «las respuestas científicas son contrastadas con medidas de adecuación tecnológicamente diseñadas» (Mayhew, 2010: 217). Basándonos en estos primeros escritos sobre institucionalismo y pragmatismo, se podría considerar que la característica general del análisis socioeconómico corresponde al reconocimiento de que las instituciones (así como los individuos) son perfectibles y que, por lo tanto, la inteligencia crítica tiene el cometido de vigilar la coherencia existente entre instituciones y las cambiantes necesidades humanas.

Para hacer avanzar estas consideraciones, proponemos la necesidad de ampliar la apreciación del papel de la creatividad, reconociendo la constante interacción entre

¹ Ver Pérez (2010) para un análisis de las aportaciones Schumpeterianas y post-Schumpeterianas.

actividades socioeconómicas e instituciones. Dicha interacción implica la necesidad de una adaptación y cambio constantes en las respuestas a las cuestiones socioeconómicas, como reflejo de las cambiantes necesidades y aspiraciones humanas. La gobernanza de las actividades de producción entra dentro de este contexto. Las diferentes formas de organizar las actividades de producción son respuestas a diferentes necesidades socioeconómicas. Las necesidades cambiantes implican que los objetivos también cambien y exigen la renovación de la gobernanza de la producción. Es en la elección de esta última donde los individuos también expresan su creatividad, si se les permite hacerlo. Reconsiderar la organización de la producción como abierta al proceso creativo permite que emerjan diferentes necesidades. Al mismo tiempo, necesita el apoyo de políticas para explorar y crear diferentes marcos organizativos, incluyendo estructuras de gobernanza, reglamentos y rutinas que respondan a nuevas características emergentes.

Estas consideraciones plantean una serie de preguntas:

- ¿Quién está utilizando y quién no su imaginación e ideas para la creación y uso del conocimiento para tomar decisiones sobre la dirección estratégica de la producción?
- ¿Qué intereses se benefician cuando se toman esas decisiones estratégicas y cuáles se están ignorando?

Para encontrar la respuesta a estas preguntas nos basamos en Dewey (1927) en lo que concierne a intereses públicos y de ese modo utilizamos un criterio particular para evaluar las relaciones, conductas y actividades socioeconómicas (Sacchetti y Sugden, 2009a).

4. INTERESES Y, EN PARTICULAR, INTERESES PÚBLICOS

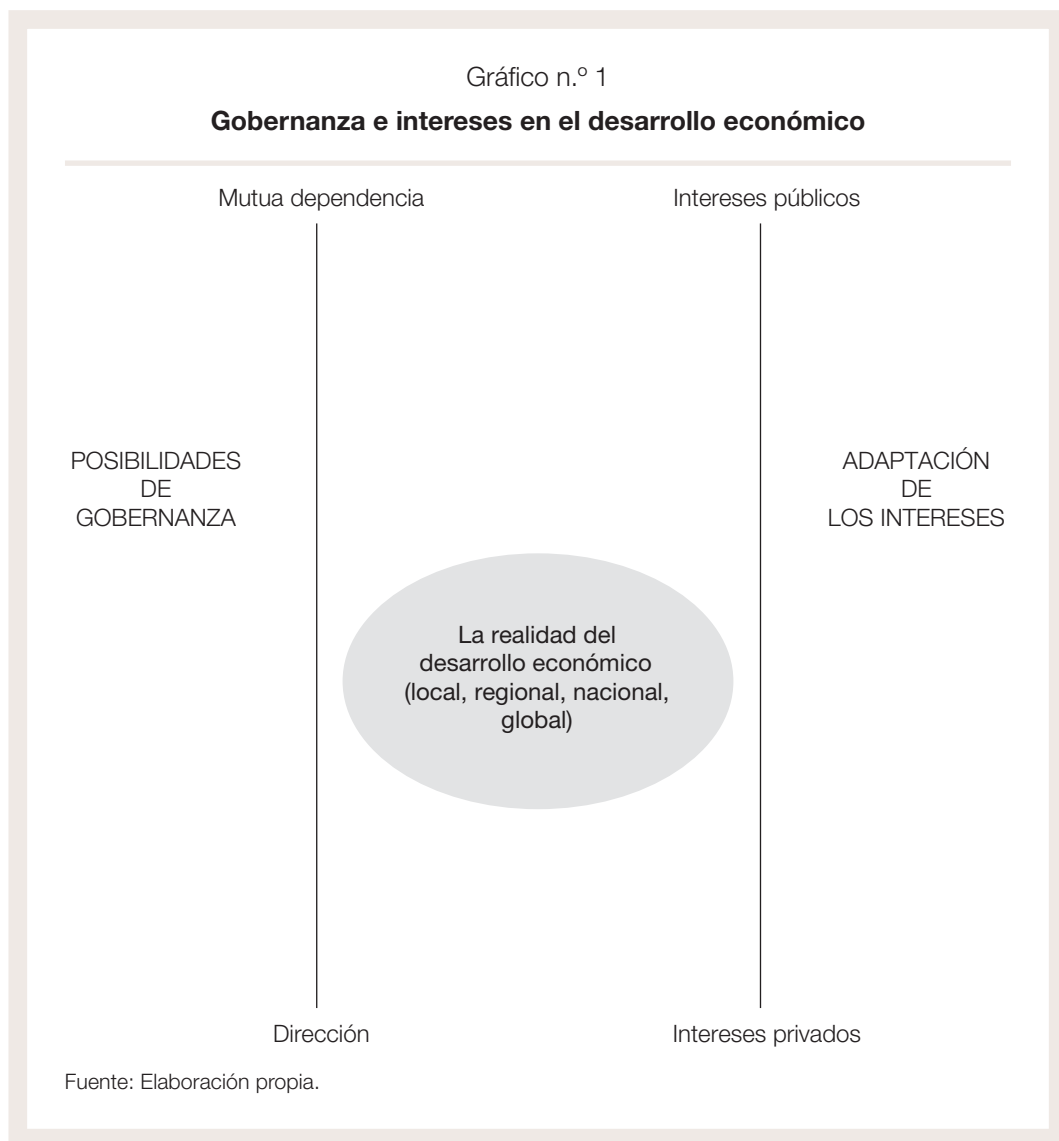
Para Dewey (1927), un acto puede tener consecuencias importantes tanto para quienes están directamente relacionados con él como para quienes no lo están. Se dice que los participantes directos tienen intereses privados en el acto, mientras que el resto, tienen intereses públicos. Dewey (1927) también es claro al reconocer que un acto puede sacar a la luz a más de un público, y cada uno de los cuales, tiene, según Long (1990;171) «un interés compartido con consecuencias» en el acto. Con referencia a esta bibliografía —y reconociendo que el tomar una decisión estratégica es un acto— Branston *et al.* (2006; 195) identifican «el interés público en las actividades de una empresa en general y en sus estrategias en particular con los intereses concertados y cambiantes de todos aquellos afectados indirecta y significativamente por esas actividades y estrategias (independientemente de donde vivan y sea cual sea su nacionalidad)» Por ejemplo, los consumidores que compran los productos de una empresa constituirían un público, al igual que sucede con los empleados de la empresa (al menos la mayoría de ellos, es decir, todos aquellos que no toman las decisiones estratégicas).

Para ilustrarlo de manera más específica, consideremos la crisis económica que estalló en la mayor parte del mundo en 2008. Las decisiones estratégicas del sector financiero y de la banca de Londres, Nueva York y otros centros importantes afectaron a las partes interesadas de todos los sectores y de todos los rincones del mundo. Stiglitz (2008) hace referencia a una crisis mundial y a «familias que ven destruidos los sueños de toda una vida al perder sus ho-

gares, sus trabajos y sus ahorros». Pocas de las personas que están perdiendo su empleo tuvieron una intervención directa en las decisiones estratégicas que se tomaron, pero evidentemente, todas tenían un interés en ellas. Cuando Bell y Blanchflower (2009) dicen que la crisis afecta al desempleo de los jóvenes y al alertar sobre «cicatrices permanentes», están identificando a los jóvenes como grupo interesado.

5. DESARROLLO ECONÓMICO: REALIDAD Y PERSPECTIVAS

Si unimos estas líneas de análisis, el gráfico n.º 1 describe la realidad según los procesos actualmente dominantes de desarrollo económico, de acuerdo con el análisis anteriormente mencionado de Hymer (1972). Se centra en los espectros paralelos de intereses y posibilidades de gobernanza de los



que hemos estado tratando. A la izquierda del gráfico situamos la gobernanza, que va desde dirección a dependencia mutua. Paralelamente, en el lado derecho situamos la adaptación de intereses.

La idea subyacente a los modelos es la siguiente:

- Un extremo es la gobernanza por dirección, asociada a la búsqueda de intereses privados concretos y la exclusión de los públicos.
- El otro extremo es la gobernanza por dependencia mutua, asociada al conocimiento y adaptación de los intereses públicos.
- Entre ambos extremos existen grados de dirección, que se corresponden con el grado en que los intereses privados concretos pasan por alto los intereses de los diversos intereses públicos (o, considerado desde el extremo opuesto del espectro, correspondientes al grado en que existe un conocimiento y adaptación a los intereses públicos).

En lo que respecta a la realidad actual del desarrollo económico, el tipo de concentración de poder y desigualdad previsto por Hymer (1972) aparece en muchos aspectos bien reflejado en la bibliografía (*inter alia* Dicken, 1992; Cowling y Sugden, 1994; Sugden y Wilson, 2002 sobre desarrollo económico; Sugden y Wilson, 2005 sobre globalización). Por ejemplo, Henderson *et al.* (2001) estudian el análisis del desarrollo desigual entre los países y en el seno de ellos. Para ellos, «el hecho más sorprendente respecto a la geografía económica mundial es la desigual distribución de la actividad», lo que se refleja en que el 54% del PIB mundial es producido

por países que ocupan el 10% de la masa territorial. De manera similar, Coe y Yeung (2001), afirman que el desarrollo desigual es «el único resultado estructural visible de los procesos de globalización». Además, relacionan las variaciones de desarrollo en los territorios con las «desiguales relaciones de poder subyacentes a la mayoría de cadenas de producción mundiales de manera que algunos segmentos de esas cadenas tienen un poder y control desproporcionadamente mayor sobre otros segmentos».

Este reconocimiento de poder concentrado se aplica no sólo al poder asociado a localidades, regiones y naciones concretas, sino también al de empresas particulares. Fold (2001), por ejemplo, pone de manifiesto los efectos de los grandes fabricantes de la industria del chocolate en Europa sobre la producción de cacao en África Occidental y los relaciona con la influencia de los programas de ajuste estructural estimulados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). De manera más general, Rothschild (2005; 445) considera que las grandes multinacionales se han convertido —nacional e internacionalmente— en un grupo de interés especialmente poderoso».

En resumen, basándonos en las pruebas teóricas y empíricas, sostendríamos que la economía mundial ha sido dirigida por empresas grandes y poderosas que fundamentalmente persiguen sus propios intereses privados, sin tener en cuenta los grupos sociales que se ven afectados por sus decisiones. De ahí que mostremos la actual realidad del desarrollo económico —local, regional, nacional y mundial— en el espacio que va hacia los extremos inferiores de los espectros de intereses y gobernanza en el gráfico n.º 1.

Además, una de las consecuencias de este análisis es que la creatividad de la mayoría de las personas está constreñida. Como corolario, los intereses privados que rigen los procesos de desarrollo económico excluyen a una masa de personas que no están directa o significativamente implicadas en crear y utilizar el conocimiento para tomar decisiones sobre la dirección estratégica de la producción. A estas personas excluidas se les niega simplemente lo que Schumpeter (1912; 93) denomina «la alegría de crear, realizar cosas o simplemente de ejercitar la propia energía e ingenio». También se podría afirmar que incluso a los que no se les niega, ven constreñida su creatividad con el resultado de que sus frutos van a parar a los beneficios privados de aquellos que rigen la producción.

En términos de diseño organizativo, apartarse de la jerarquía (y de los valores asociados a ella, es decir, el uso exclusivo de las capacidades creativas) exige un incremento de la complejidad de las reglas que rigen la organización. Dicho cambio está caracterizado por el desarrollo de nuevas formas de pensar y de rutinas, que son en sí mismas una expresión de creatividad. Varios factores pueden, sin embargo, ocultar el cambio, por ej. los desequilibrios de poder (Cowling y Sugden, 1998); el efecto *lock in* y la dependencia de la trayectoria histórica de decisiones tomadas anteriormente (David, 1985); la falta de marcos institucionales alternativos; resistencia al cambio (Hirschman, 1970); pérdida de capacidad crítica en las personas; aceptación del estatus (Sacchetti F., Sacchetti S. y Sugden, 2009). Sin embargo, según los primeros institucionalistas, si la curiosidad y la investigación crítica son las raíces del cambio, en ese caso, la creatividad mantiene una posi-

ción primordial. Esto es coherente con la filosofía de Dewey así como con la tendencia vebleniana de las personas a ejercer su curiosidad, el proceso creativo y crítico en suma, «situadas como están entre la franqueza y las decisiones» (Christensen, 2009: 725; Veblen, 1998/1898).

Las razones de un uso difuso en lugar de concentrado de la creatividad están esencialmente relacionadas con que las personas sean capaces de configurar la producción de acuerdo con múltiples valores y necesidades emergentes. Fundamentalmente, ello requiere que a un alto nivel, exista una variedad de estructuras de gobernanza que sean la expresión de diferentes valores (ver lanes y Tortia, 2009). Recordando un argumento vebleniano, si la gobernanza de la producción se concibe en términos evolutivos, se necesita una multiplicidad de soluciones institucionales. Por ejemplo, las diferentes formas de organización del tercer sector ofrecen alternativas, incluidas las cooperativas. Estas últimas, en particular, no buscan de manera exclusiva el interés privado de los propietarios de las aportaciones de capital, sino que suelen basarse en la mutualidad y mantienen fuertes raíces territoriales, tanto en términos de pertenencia como de objetivos estratégicos (lanes y Tortia, 2009; Borzaga y Tortia, 2009; 2010). Las cooperativas ofrecen, en ese contexto, un espacio institucional específico para el «desarrollo y aplicación de reglamentos definidos por los miembros de la cooperativa» y un planteamiento diferente de la «gestión, implementación y apropiación de recursos y resultados comunes» (Sacchetti y Tortia, 2010). Una vez más, se trata de un argumento para definir la creatividad como la chispa que transmite variedad, adaptación y cambio a los sistemas socioeconómicos.

6. OBSERVACIONES FINALES

Visto desde otra perspectiva, lo que hemos identificado es un desafío esencial para las sociedades, comunidades y territorios: la posibilidad de desarrollar un modelo de desarrollo económico que responda mejor a los intereses de los públicos. Definir cómo podría lograrse exigiría un análisis más exhaustivo y una considerable investigación. Por ejemplo, tendríamos que analizar con precisión lo que se entiende por «público». Habría que entender cómo podrían identificar los públicos tanto a sí mismos como sus intereses; al analizar qué implica actuar por el interés público, Dewey (1927; 327) sostiene que la «principal dificultad» es descubrir «los medios por los que un público disperso, móvil y diverso puede reconocerse a sí mismo como para definir y expresar sus intereses». Y de manera especialmente importante, tendríamos que pensar en la importancia de los valores en la actividad socioeconómica (ver Sacchetti y Sugden, 2009a). ¿Tratan las personas de imponerse unas sobre otras? ¿Se centran en el consumo personal para su propia gratificación? ¿Valoran el respeto mutuo, compartir, la conciencia crítica, cierta noción de democracia socioeconómica?

Otro asunto sería la consideración de los diversos tipos de empresas y por supuesto, de sistemas socioeconómicos que comprenden diferentes mezclas de tipos de empresas. Utilizando el análisis de Hymer, este artículo ha criticado a grandes rasgos a las multinacionales pero ello no significa que las grandes empresas o en general las multinacionales, no tengan su puesto en un sistema económico que sirva a los intereses sociales. Tal vez tengamos que considerar sistemas en los que existan gran-

des y pequeñas empresas, así como empresas que busquen el beneficio y las que funcionan sin ánimo de lucro. Tal vez tengamos que examinar atentamente el papel de las llamadas empresas sociales y el tercer sector.

Las políticas que abordan cuestiones de desarrollo socioeconómico necesitan estimular el pensamiento crítico y la conciencia en la gente. Ello constituye un paso para que los individuos reconozcan las necesidades cambiantes y nuevas formas de abordarlas. Esto puede producirse mediante la educación o mediante la actividad de los artistas (Sacchetti y Sugden, 2009). Con respecto a la primera, por ejemplo, los estudios empresariales desempeñan un papel importante a la hora de acercar a los estudiantes a una variedad de cuestiones de importancia para las sociedades, incluyendo las cualidades de diferentes formas de empresas y sus implicaciones para el desarrollo. Por otro lado, «el artista, al desarrollar su propia individualidad, revela potencialidades hasta ahora no realizadas. Esta revelación es la inspiración para que otros individuos desarrollen su potencial, ya que no es la pura rebelión contra las cosas tal como son lo que hace que el esfuerzo humano alcance su máximo potencial, sino la visión de lo que podría ser y no es». (Dewey, 1977/1940, p. 148).

Al mismo tiempo, al ser estimulado, el potencial creativo también necesita ser empleado, eligiendo por ejemplo direcciones en la producción. Si la medida de la competitividad era la capacidad de los sistemas socioeconómicos de abordar la diversidad de necesidades expresadas por todas las personas, en ese caso, la estimulación, el reconocimiento y el apoyo de estructuras de gobernanza diversas y más integradoras serían una adecuada estrategia política

para la competitividad. Ofreciendo un marco claro que reconozca, en particular, organizaciones de producción basadas en una gobernanza integradora, la política podría fomentar y apoyar un entorno de producción que favorezca más la expresión de la creatividad de los individuos cuando se

ocupan mutuamente de sus necesidades. Ejemplos de ello son los recientes marcos jurídicos introducidos por una serie de países europeos para reconocer y fomentar la constitución de empresas sociales o marcos de voluntariado para ejercer la responsabilidad social corporativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BELL, D. N. F. Y BLANCHFLOWER, D. G. (2009): «What Should be Done about Rising Unemployment in the UK?», mimeo, University of Stirling.
- BRANSTON, J. R., COWLING, K. Y SUGDEN, R. (2006): «Corporate Governance and the Public Interest», *International Review of Applied Economics*, 20(2): 189-212.
- BORZAGA C. Y TORTIA, E. (2009): «Social enterprises and local economic development», en A. Noya (ed.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OECD Publishing, Paris, pp. 195-228.
- 2010: «The economics of social enterprises: an interpretive framework», en Becchetti, L. y Borzaga, C. (eds.), *The Economics of Social Responsibility: the world of social enterprises*, Routledge, London, pp. 11-33.
- CAVES, R. E. (2000): *Creative Industries, Contracts between Art and Commerce*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- CHRISTENSEN, J. (2009): «Reframing economic development: thing or mystery?», *International Review of Applied Economics*, 23(6): 723- 741.
- COE, N. M. Y YEUNG, H. W. (2001): «Geographical Perspectives on Mapping Globalisation», *Journal of Economic Geography*, 1: 367-380.
- COOKE, P. Y LAZZERETTI, L. (2008): *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Edward Elgar, Cheltenham.
- COWLING, K. Y SUGDEN, R. (1994): *Beyond Capitalism: Towards a New World Economic Order*, Pinter, London.
- 1998: «The Essence of the Modern Corporation: Markets, Strategic Decision-Making and the Theory of the Firm», *The Manchester School*, 66(1): 59-86.
- DAVID, P. A. (1985): «Clio and the Economics of QWERTY», *The American Economic Review*, 75(2): 332-337.
- DEWEY, J. (1927): «The Public and its Problems. Page numbers refer to the reproduction», en J. A. Boydston (1988), *John Dewey. The Later Works Volume 2: 1925-1927*, Southern Illinois University Press, Carbondale and Edwardsville.
- 1931: *Philosophy and Civilization*, Minton, Balch, New York.
- 1977/1940: *Time and Its Mysteries*, series II, New York University Press. Page numbers refer to an abstract reprinted in: *John Dewey: The Essential Writings*, edited by Sidorsky, D. (1977), Harper Torchbooks, New York.
- DICKEN, P. (1992): *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, Paul Chapman, London.
- FLORIDA, R. (2002): *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, New York.
- FOLD, N. (2001): «Restructuring of the European Chocolate Industry and its Impact on Cocoa Production in West Africa», *Journal of Economic Geography*, 1: 405-420.
- GWOSTZ, K. Y DOMAŃSKI, B. (2008): «Social Consequences of Delocalization in Labour-Intensive Industries: the Experience of Old and New Members of the EU», en Labrianidis, L. (ed.), *The Moving Frontier: The Changing Geography of Production in Labour-Intensive Industries*. Ashgate, Aldershot (UK), pp. 101-122.
- HENDERSON, J. V., SHALIZI, Z. Y VENABLES, A. J. (2001): «Geography and Development», *Journal of Economic Geography*, 1: 81-105.
- HIRSCHMAN, A. O. (1970): *Exit, Voice, and Loyalty*. Harvard University Press, Cambridge MA.
- HODGSON, G. M. (1993): *Economics and Evolution*. Michigan Press, Ann Arbor.
- HYMER, S. H. (1972): «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development», en J. N. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order: From the 1970s to the 1990s*, Macmillan, London. Page numbers refer to the reproduction in H. Radice (ed.) (1975), *International Firms and Modern Imperialism*, Penguin, London.
- IANES, A. Y TORTIA, E. (2009): «Creativity and institution building: the case of Italian social cooperatives», en S. Sacchetti y R. Sugden, *Knowledge in the Development of Economies. Institutional Choices Under Globalisation*, Elgar, Cheltenham (UK), pp. 158-180.
- LONG, N. E. (1990): «Conceptual Notes on the Public Interest for Public Administration and Policy Analysts», *Administration and Society*, 22: 170-181.
- MAYHEW, A. (2010): «Clarence Ayres, technology, pragmatism and progress», *Cambridge Journal of Economics*, 34: 213-222.
- OECD (2002): *The measurement of scientific and technological activities: Standard practice for surveys of research and experimental development. Frascati Manual 2002*, OECD, Paris.
- 1996: *The knowledge-based economy*, OECD, Paris.
- ONIDA F. (2003): «Growth, Competitiveness and Firm Size: Factors Shaping the Role of Italy's Productive System in the World Arena». Working Paper N. 144. CESPRI, Bocconi University.

- PENROSE, E. T. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford.
- PEREZ, C. (2010): «Technological revolutions and techno-economic paradigms», *Cambridge Journal of Economics*, 34: 185-202.
- PRAHALAD, C. K. Y HAMEL, G. (1990): «The Core Competence of the Corporation», *Harvard Business Review*, 68(May-June): 79-91.
- RICHARDSON, G. B. (1972): «The Organization of Industry», *The Economic Journal*, 82: 883-896.
- ROTHSCHILD, K. W. (2005): «New Worlds - New Approaches. A Note on Future Research Strategies», *Kyklos*, 58(3): 439-447.
- ROWTHORN, R. Y COUTTS, K. (2004): «De-industrialisation and the Balance of Payments in Advanced Economies», *Cambridge Journal of Economics*, 28(5): 767-790.
- SACCHETTI, S. (2004): «Knowledge Caps in Industrial Development», *New Political Economy*, 9(3): 389-412.
- SACCHETTI, F., SACCHETTI, S. Y SUGDEN, R. (2009): «Creativity and socio-economic development: Space for the interests of publics», *International Review of Applied Economics*, 23(6): 653-672.
- SACCHETTI, S. Y SUGDEN, R. (2003): «The Governance of Networks and Economic Power: The Nature and Impact of Subcontracting Relationships», *Journal of Economic Surveys*, 17: 669-691.
- 2009a: «The Organization of Production and Its Publics: Mental Proximity, Markets and Hierarchies», *Review of Social Economy*, 67(3): 289-311.
- 2009b: «Knowledge Governance and Creativity in the Organisation of Production: What is in the Interests of Publics?», mimeo, University of Stirling.
- SACCHETTI, S. Y TORTIA, E. (2010): «Dark Side of Cooperation: Appropriation and Distribution in Cooperative Firms», mimeo, University of Stirling and University of Trento.
- SCHUMPETER, J. A. (1912): *Fundamentals of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- STIGLITZ, J. E. (2008): «Global Crisis - Made in America», *Spiegel Online International*, <http://www.spiegel.de/international/business/0,1518,590028,00.html>, accessed on 14 December 2008.
- SUGDEN, R. Y WILSON, J. R. (2002): «Economic Development in the Shadow of the Consensus: A Strategic Decision-Making Approach», *Contributions to Political Economy*, 21: 111-134.
- 2005: «Economic Globalisation: Dialectics, Conceptualisation and Choice», *Contributions to Political Economy*, 24: 1-20.
- TEECE, D. J. Y PISANO, G. (1994): «The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction», *Industrial and Corporate Change*, 3(3): 537-556.
- VEBLEN, T. (1906): «The place of science in modern civilisation», *The American Journal of Sociology*, 11: 585-609.
- 1998 [1898]: «Why is Economics not an Evolutionary Science?», *Quarterly Journal of Economics*, July, 373-397. Reprinted in: *Cambridge Journal of Economics* 22: 403-414.