

Discusión del término “innovación social”: Ambigüedad del término y elementos para una propuesta de definición estipulativa.¹

Discussion of the term "social innovation": ambiguity of the term and elements for a proposal stipulative definition.

NATHALY ESTRADA GONZÁLEZ²

Resumen

El presente artículo trata en una primera parte lo concerniente al estado del arte, donde se presentarán nueve definiciones del término “innovación social”. Segundo, se compararán y se mostrarán las características de ambigüedad, difusividad, nociones abstractas, indeterminación y contradicciones entre estas definiciones. En tercer lugar, se introduce la teoría de la argumentación como herramienta de análisis para identificar los aspectos positivos y las debilidades de las definiciones anteriores, así como el método de disociación de nociones, como herramienta de clarificación teórica. En cuarto lugar, con base en esa teoría, se discuten las características señaladas en la segunda parte, aplicando la teoría de la argumentación. Finalmente, como conclusión se presenta una propuesta de definición estipulativa de innovación social.

Palabras Clave:

Innovación social, teoría de la argumentación, cambio institucional, bienestar social, retorno social de la inversión.

¹ El presente artículo (revisión de tema) se desarrolla como cumplimiento de uno de los requisitos para optar al título de Magíster en Administración – MBA– en la Universidad EAFIT.

² Socióloga, Universidad de Antioquia (Medellín). Candidata al título de Magíster en Administración –MBA–, Universidad EAFIT (Medellín). Correo electrónico: nestrad4@eafit.edu.co

Abstract:

This paper treats in its first part the state of the art, where nine definitions of the term "social innovation" are presented. It then compares these definitions and shows the following characteristics: ambiguity, diffusivity, abstract notions, indeterminacy, and contradictions between these definitions. Third, the theory of argumentation is introduced as an analytical tool to assess the strengths and weaknesses of the above definitions. The method of separation of notions is introduced as a tool for theoretical clarification. Fourth, based on this theory, the characteristics indicated in the second part are discussed by applying the theory of argumentation. The paper concludes with a proposed stipulative definition of social innovation.

Keywords:

Social innovation, argumentation theory, organizational change, social welfare, social return on investment.

Introducción

El presente artículo se desarrollará de la siguiente manera: en una primera parte se abordará lo concerniente al estado del arte, donde se presentarán nueve definiciones del término “innovación social”, halladas en el rastreo bibliográfico. En segundo lugar, se compararán para mostrar la ambigüedad, la difusividad, las llamadas nociones abstractas, la indeterminación, la contradicción, entre algunas de ellas, para concluir que, o bien se necesita una propuesta de definición canónica o se trata de un término superfluo que podría desecharse. En tercera instancia, se introduce la teoría de la argumentación como herramienta de análisis para señalar los aspectos positivos y las debilidades de los términos anteriores —que sirve para entender para qué sirve y cómo se tratan las ambigüedades, las difusidades, las nociones abstractas, la función del tiempo en la constitución de esos términos y las limitaciones que éste incluye—, así como el método de disociación de nociones, como herramienta de clarificación teórica. Todo ello, con el objeto de mostrar que en el campo de las ciencias sociales —y la teoría de la innovación social puede incluirse como una de ellas—, el método científico no es la demostración, sino el consenso luego de haber intercambiado y valorado argumentos. En cuarto lugar, con base en esa teoría, se presenta la discusión de las características señaladas en la segunda parte, aplicando la teoría de la

argumentación. Finalmente, como conclusión se presenta una propuesta de definición estipulativa de innovación social.

1. El estado del arte

“Innovación social” es un término que ya tiene recorrido y que ha despertado interés y desencadenado estudios teóricos y utilidades prácticas en todo el planeta. En la reconstrucción del mismo, hecha por Mónica E. Edwards—Schachter, (*et al* 2012), se señala que el interés por éste inicia en Europa, el cual se traslada también a Estados Unidos y Canadá, —lugares en los cuales desde principios de los 80’s florecieron centros de estudios privados y públicos—, pero que históricamente ha sido remontado por algunos autores, incluso, hasta la revolución francesa.

En este punto inicial, que trata de la arqueología del término de “innovación social”, se partirá con la definición de Peter Drucker, conscientes de que en lo que, podría denominarse su prehistoria, podría rastrearse incluso su origen en Weber o Schumpeter (Drucker: 1987).

Se tendrá en cuenta, también, la definición presentada en *The Open Book of Social Innovation* (Murray *et al.*, 2010). Además, las definiciones y

clasificaciones presentadas en el escrito titulado “*Social innovation: buzz word or enduring term?*” de Eduardo Pol y Simon Ville (2009), cuyo contenido es altamente relevante para ese artículo. Los autores se preguntan si “innovación social” es una “palabra de moda” que después será abandonada o es “un término perdurable”. La razón de la pregunta tiene que ver con la hasta ahora vigente imposibilidad de definir ese término de manera canónica, como se hace con las definiciones de “innovación de negocios” (*business innovation*), para usar el vocablo de los autores, o clásica, según nuestra terminología, que poseen una significación precisa, universalmente aceptada, estipulada en los manuales de Oslo y de Frascati (que, por cierto, muestran la historia de la evolución de este término).

Pol y Ville también presentan algunas de las más importantes definiciones existentes, las clasifican, y muestran que éstas pueden ser ambiguas, y hasta contradictorias, porque es un término en construcción que está en la intersección de distintas disciplinas, pero creen que es posible construir una única definición, que contenga el común denominador de las otras. Tomando, por ahora, distancia frente a la posibilidad de tal definición, al listado de problemas, se agregará que, algunas son redundantes o autocontenidas.

Para agruparlas, Pol y Ville (2009) utilizan cuatro subclases de innovación social³, según con los campos con que se relacionan así:

1. Definiciones que relacionan la innovación social con el *cambio institucional*, en la línea de Keynes de que “las ideas profundamente iluminadoras son un vehículo de cambio más poderoso que los intereses creados” (Pol *et al*, 2009). (IS-CI)
2. Las que atañen al propósito social. (IS-PS)
3. Las que conciernen al bien público. (IS-BP)
4. Las que tienen que ver con las *necesidades no asumidas por el mercado*. (IS-NNAM)

Adicionalmente, se incluirán un par de definiciones no consideradas por Pol y Ville, como:

5. La *innovación artística* (IS-AR).
6. Las que se relacionan con la cultura (IS-CUL).

Algunos otros autores estudiados, especialmente Javier Echeverría, las han incluido en el término de innovación social. En los hechos, se ha notado que una innovación puede tener más de una clasificación, por las razones que se enuncian en el párrafo anterior, algo que ya es problemático a la hora de intentar una definición canónica, como se verá más adelante.

³ Entre paréntesis se indica la sigla que seguirá usando para referirse a cada una en este artículo.

Por razones de extensión, este artículo trabajará especialmente sobre las primeras cuatro subclases. Para una visión más exhaustiva, el lector puede remitirse al trabajo de Mónica Edwards—Schachter *et al.* (2012) '*Fostering quality of life through social innovation: A living—lab methodology study-case*', en el que se presentan 76 diferentes definiciones de “innovación social”.

Empezando con las definiciones⁴, Peter Drucker (1987) escribe que:

Definición 1: “Are we overemphasizing science and technology as this century’s change agents? Social innovations —few of them owing anything to science or technology— may have had even profounder impacts on society and economy, and indeed profound impacts even on science and technology themselves. And management is increasingly becoming the agent of social innovation.”

[“¿Estamos poniendo demasiado énfasis en la ciencia y la tecnología como agentes de cambio de este siglo? Las innovaciones sociales — algunas de ellas sin deberle nada a la ciencia o a la tecnología— pudieron haber tenido repercusiones incluso más profundas en la sociedad y la economía, y de hecho un profundo impacto, incluso, en la misma ciencia y tecnología. Y la administración es cada vez más el agente de la innovación social.]

En el texto, Drucker muestra cómo cada uno de los cinco ejemplos que cita son innovaciones sociales, cuatro de ellos referentes a la racionalización del proceso de producción, influido, quizá sin saberlo, por Max Weber, quien afirma que la sociedad moderna se constituye por tres tipos de racionalización:

⁴ A menos de que se indique lo contrario, las traducciones al español que se ofrezcan en este artículo, corresponden a la versión de la autora.

la de la burocracia estatal, que regla al gobernante en los límites de las instituciones y de las leyes; la científica, con la cual se conoce y domina la naturaleza y se obtienen conocimientos tecnológicos; y la racionalización de la producción, que introduce la posibilidad de la administración y la gerencia de las empresas en tanto negocios, como soportes del proceso productivo. La otra restante hace referencia a la aparición de las masas y los movimientos de las mismas, característicos de las democracias liberales (pero, habría que añadir ahora, en perspectiva, que con la comunicación instantánea, producto de las innovaciones tecnológicas, como *Twitter* y *Facebook*, estos movimientos se forman, en nuestra aldea global, en cualquier tipo de sociedad, incluidas las premodernas). Y, justo en la conclusión, Drucker se refiere a innovaciones sociales de los siglos XVIII, XIX y XX: La Constitución norteamericana, que crea el mecanismo de la Corte Suprema, como máximo garante de los derechos individuales y establece un procedimiento para su propio cambio; Bismarck, que creó el término de *seguridad social* para los trabajadores en Alemania, con mecanismos como el seguro de salud y el derecho de pensión de vejez, seguro contra accidentes de trabajo y seguro de desempleo, con el objeto de desmontar la lucha de clases revolucionaria que los socialistas invocaban en Alemania, algo en lo que tuvo éxito y, la occidentalización del Japón en el siglo XIX, mediante la restauración Meiji, que convirtió a ese país de feudal a moderno. En estados Unidos, el “New Deal”, se concibió para

reducir los efectos de la Gran Crisis de 1929 y condujo a una política de seguridad social y de trabajo. De acuerdo con lo expuesto, la definición de Drucker puede ser considerada del tipo IS-CI, pero algunos de sus ejemplos tendrían que ver con la IS-PS e, indirectamente, hasta con IS-BP.

Drucker señala algo importante: hasta mediados del siglo XX las innovaciones sociales corrieron a cargo de los Estados y eran, por tanto, políticas públicas, pero desde ese entonces, han sido desarrolladas por el sector privado como una “tarea gerencial”. Es posible que el desarrollo del término de “responsabilidad social” en las empresas sea el resultado de este enfoque, que busca legitimar a las empresas y empresarios ante la opinión pública.

Por supuesto, actualmente, muchos no comparten la idea de que la innovación social es asunto principal de la empresa privada. De acuerdo con lo expresado por la Comisión Europea a través de su Consejo de Políticas en 2010, contenidas en el documento *“Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union”* (2010). Hoy en día se relaciona la innovación social especialmente con nuevas soluciones para el impacto del cambio climático, energía y escasez de recursos, desbalances en salud y demografía. Algunos de estas soluciones se evidencian mediante proyectos

de ayuda en países desarrollados o en desarrollo donde hay riesgos, iniquidades y desafíos de la cohesión social.

Otros, como Murray (Murray *et al.*, 2010) enfatizan en la economía social, argumentando que los métodos aplicados a las innovaciones tecnológicas y comerciales, no son directamente transferibles a la economía social, que trabaja en redes públicas, privadas, de la sociedad civil, de las empresas, con el efecto de centrarse en el individuo y sus necesidades, más allá del modelo económico (de mercado o no). Las definiciones anteriores serían, básicamente, IS-PS, pero podrían ser el tipo IS-BP también.

De hecho, entre casi todos los que se ocupan de este tema, incluyendo a Drucker, existe una carencia teórica de primer orden, pues a pesar de la importancia que dan a la innovación social, **no** se evidencia una definición estándar, canónica, única.

Volviendo a las definiciones, *The Open Book of Social Innovation* (2010) trae la siguiente definición de innovación social:

Definición 2: “We define social innovations as new ideas (products, services and models) that simultaneously meet social needs and create new social relationships or collaborations. In other words, they are

innovations that are both good for society *and* enhance society's capacity to act".

[Definimos las innovaciones sociales como nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que suplan simultáneamente las necesidades sociales y creen nuevas relaciones sociales o colaboraciones. En otras palabras, son las innovaciones que son buenas para la sociedad y mejoran la capacidad de la ésta para actuar.]

Esta sería, claramente una definición de la subclase IS-PS.

En el artículo titulado "*Rediscovering Social Innovation*" (2008) publicado en *The Stanford Social Innovation Review*, sus autores James A. Phills Jr., Kriss Deiglmeier, & Dale T. Miller definen innovación social así:

Definición 3: "...a novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value created accrues primarily to society as a whole rather than private individuals. A social innovation can be a product, production process, or technology (much like innovation in general), but it can also be a principle, an idea, a piece of legislation, a social movement, an intervention, or some combination of them." (Phills *et al.*, 2008).

["...una solución novedosa a un problema social que es más efectiva, eficiente, sostenible, o justa que las soluciones existentes y cuyo valor creado beneficia principalmente a la sociedad en su conjunto en lugar de individuos particulares. Una innovación social puede ser un producto, proceso de producción, o tecnología (como la innovación en general), pero también puede ser un principio, una idea, una ley, un movimiento social, una intervención o una combinación de estos."]

Esta también se trataría de una definición del subtipo IS-PS.

Para la National Endowment for Science, Technology and the Arts – NESTA— (Reino Unido), la innovación social es:

Definición 4: “Social innovation is innovation that is explicitly for the social and public good. It is innovation inspired by the desire to meet social needs which can be neglected by traditional forms of private market provision and which have often been poorly served or unresolved by services organised by the state. Social innovation can take place inside or outside of public services. It can be developed by the public, private or third sectors, or users and communities – but equally, some innovation developed by these sectors does not qualify as social innovation because it does not directly address major social challenges.” (Harris & Albury, 2009).

[“La innovación social es la innovación que se hace explícitamente a favor del bien social y público. Es la innovación inspirada por el deseo de satisfacer las necesidades sociales que puede ser descuidado por las formas tradicionales de provisión del mercado privado y que a menudo han sido mal atendidas o resueltas por los servicios organizados por el Estado. La innovación social puede tener lugar dentro o fuera de los servicios públicos. Puede ser desarrollado por los sectores públicos, privados o terceros, o por usuarios y comunidades— pero igualmente, alguna innovación desarrollada por estos sectores puede no considerarse como innovación social, ya que no trata directamente los principales retos sociales.”]

Esta sería también una definición IS-BP

El programa LEED (Local Economic and Employment Development), de la OCDE, a través del Foro sobre Innovaciones Sociales (2007) aporta la siguiente definición:

Definición 5: “Social innovation’ seeks new answers to social problems by: identifying and delivering new services that improve the quality of life of individuals and communities; identifying and implementing new labor market integration processes, new competencies, new jobs, and new

forms of participation, as diverse elements that each contributes to improving the position of individuals in the workforce.”

[“La 'innovación social' busca nuevas respuestas a los problemas sociales a través de la identificación y la entrega de nuevos servicios que mejoren la calidad de vida de los individuos y las comunidades; identificando e implementado nuevos procesos de integración del mercado de trabajo, nuevas competencias, nuevos puestos de trabajo y nuevas formas de participación, como elementos diversos que contribuyan a mejorar la posición de los individuos en la fuerza laboral.”]

Esta definición, para Pol y Ville, sería IS-NNAM; pero desde otro punto de vista, sería del subtipo IS-PS también.

En libro *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance* (Hämäläinen *et al.*, 2007), citado también por Pol y Ville, hay dos definiciones, una oblicua –hallada en el prefacio del texto— y otra explícita, que serían típicas de IS-C. La primera dice:

Definición 6a: “The editors and authors of this volume direct primary attention to the difficult and fundamental question of what role institutions play in the production of new ideas and new kinds of social structures –*social innovation*.” (Scott, 2007).

[“Los editores y autores de este volumen dirigen primeramente su atención a la difícil y fundamental pregunta de la tarea que desempeñan las instituciones en la producción de nuevas ideas y nuevas formas de estructuras sociales —la *innovación social*.”]

La explícita reza:

Definición 6b: “Regulative innovations transform explicit regulations and/or the ways they are sanctioned. Normative innovations challenge established value commitments and/or the way the values are specified

into legitimate social norms. Finally, cultural innovations challenge the established ways to interpret reality by transforming mental paradigms, cognitive frames and habits of interpretation. Taken together these three classes form the sphere of *social innovations*.”

[“Las innovaciones regulativas transforman a la regulaciones explícitas y/o las formas en que se sancionan. Las innovaciones normativas desafían los compromisos de valor establecidos y/o la forma en que los valores se especifican en normas sociales legítimas. Por último, las innovaciones culturales desafían las formas establecidas para interpretar la realidad mediante la transformación de los paradigmas mentales, marcos cognitivos y hábitos de interpretación. En conjunto estas tres clases forman la esfera de las *innovaciones sociales* ”.]

Pol y Ville consideran que la siguiente definición se clasifica en IS-PS.

Definición 7: Mulgan (2007) afirma que: “Social innovation refers to new ideas that work in meeting social goals. Defined this way the term has, potentially, very wide boundaries –from gay partnerships to new ways of using mobile phone texting, and from new lifestyles to new products and services. We have also suggested a somewhat narrower definition: ‘innovative activities and services’ that are motivated by the goal of meeting a social need and that are predominantly developed and diffused through organizations whose primary purposes are social”.

[“La innovación social se refiere a las nuevas ideas que funcionan en el cumplimiento de las metas sociales. Definido de esta manera el término tiene, potencialmente, límites muy amplios —desde organizaciones *gay* a nuevas formas de utilizar los mensajes de texto de teléfono móvil, y de los nuevos estilos de vida a nuevos productos y servicios. También hemos sugerido una definición algo más estrecha: 'las actividades y servicios innovadores' que están motivados por el objetivo de satisfacer una necesidad social y que se han desarrollado y difundido sobre todo a través de organizaciones cuyos fines primarios son sociales.”]

La siguiente definición ofrecida por el *Centre for Social Innovation* (2008), relacionaría, para Pol y Ville, la innovación social con el bien público, es decir, sería IS-BP.

Definición 8: “Social innovation refers to new ideas that resolve existing social, cultural, economic and environmental challenges for the benefit of people and planet. A true social innovation is system—changing –it permanently alters the perceptions, behaviors and structures that previously gave rise to these challenges. Even more simply, a social innovation is an idea that works for the public good.”

[“La innovación social se refiere a las nuevas ideas que resuelven los retos sociales, culturales, económicos y ambientales existentes, para el beneficio de la gente y el planeta. Una verdadera innovación social cambia el sistema —altera permanentemente las percepciones, comportamientos y estructuras que anteriormente dieron origen a estos desafíos. Aún más simple, una innovación social es una idea que funciona para el bien público”.]

Por el lado de la lengua hispana, se traerá la definición aportada por el español Javier Echeverría, Para analizarla, se comenzará por el Manual de Oslo porque es desde éste que Echeverría inicia su conceptualización de “innovación social”. El Manual de Oslo (2005) dice:

“27. La innovación puede estar presente en cualquier sector de la economía, incluyendo los servicios públicos, tales como la salud o la educación. Las directrices de este Manual, sin embargo, se han diseñado esencialmente para tratar solamente las innovaciones en el sector empresarial. Esto incluye la actividad manufacturera, el sector primario y los servicios.”

“28. La innovación es también importante para el sector público. Sin embargo, se sabe menos sobre los procesos de innovación no orientados al mercado. Hay mucho trabajo por hacer en el examen de la innovación y en el desarrollo de un marco para la recogida de datos de la innovación en el sector público. Este trabajo podría ser objeto de otro manual.”

Lo que queda claro es que el Manual de Oslo no lo define y deja abierta la puerta para posteriores estudios, que podría ser una manera elegante de evitar el asunto. En todo caso, obsérvese que en texto citado **no** se habla de “innovación social”, sino de procesos de innovación no orientados al mercado, pero en el que se puede ser objeto de recolección de datos. (Echeverría, 2008)

Con base en este párrafo, Echeverría argumenta:

“El marco conceptual que vamos a proponer en este apartado amplía la “concepción Oslo”, al tener en cuenta diversos tipos de valores, no sólo los económicos. Dicho brevemente: una innovación social es relevante en la medida en que se oriente a valores sociales, no sólo a la productividad, la competitividad empresarial, los costes de producción o las tasas de mercado.” (Echeverría, 2008)

Echeverría procede luego a formular el campo de aplicación de los “valores sociales”:

“Por tanto, el análisis conceptual de la innovación social que vamos a propugnar ha de delimitar en primer lugar aquellos valores sociales que, por su relevancia, son comparables a los valores económicos anteriormente mencionados. El bienestar, la calidad de vida o el buen funcionamiento de los servicios son valores así. Otro tanto cabe decir de la innovación cultural y artística, que depende de los correspondientes valores culturales y artísticos. Estas modalidades de innovación tampoco son fines en sí mismas, sino medios para incrementar el bienestar, la calidad de vida, el nivel cultural o el buen funcionamiento de los servicios públicos.” (Echeverría, 2008)

El autor luego pasa a introducir una discusión que es crucial acerca de la innovación social: cómo opera en el marco de “valores sociales”, distintos a los económicos de productividad y competitividad de las empresas, su métrica

debe ser distinta: pueden ser comparados en términos de impacto social en el bienestar o la calidad de vida.

“En segundo lugar, nuestra propuesta se basa en la posibilidad de medir el grado de satisfacción de dichos valores sociales (culturales, artísticos, etc.). En general, dichos valores no pueden ser medidos en una escala métrica, algo que sí es posible en el caso de los valores económicos, al ser el dinero una unidad de medida que se cuantifica con precisión en los mercados en forma de precio de una determinada mercancía, o en la contabilidad de una empresa en forma de cuenta de resultados, cuota de mercado, costes de producción, etc. Sin embargo, los valores sociales sí pueden ser medidos en escala comparativa. Tras una determinada acción que tiene impacto social, es posible dilucidar si, como consecuencia de dicha acción, el bienestar o la calidad de vida de amplios grupos de personas ha mejorado o no.” (Echeverría, 2008)

“Aunque no existe una unidad que mida el bienestar social o la calidad de vida, esos valores pueden ser medidos en escala comparativa, al ser posible determinar si el bienestar o la calidad de vida han mejorado a causa de dichas iniciativas de índole social. Las innovaciones sociales pueden ser pequeñas o grandes, en función del grado de mejora y del número de personas a las que beneficia.” (Echeverría, 2008)

Definición 9: No existe una verdadera definición de innovación social, dice que son “acciones que impactan positivamente “el bienestar, la calidad de vida o el buen funcionamiento de los servicios” son valores; pero, repetimos, no enuncia si son métodos, políticas, productos, o todos incluidos, que conducen al mejoramiento de esos valores. Por otra parte, su concepción de la métrica de la innovación social es discutible y poco clara.” (Echavarría, 2008)

2. Crítica al conjunto de definiciones de Innovación social.

¿Qué problema teórico presentan estos planteamientos? Muchas de las consideraciones que se hacen aquí son compartidas por los distintos teóricos referenciados, especialmente por Paul y Ville.

El hecho de que **no** exista una definición estándar, canónica, única, como sí ocurre en la innovación clásica (o de negocios), es una carencia teórica de primer orden. El significado de una palabra que se usa en un campo científico, incluyendo el de la sociología del conocimiento, exige, en primer lugar, un uso uniforme por parte de quienes la utilizan, de manera que éstos lo hagan con el mismo contenido descriptivo y valorativo, para evitar la polisemia, es decir, distintas significaciones; y la ambigüedad, o sea, la indeterminación del significado que permite distintas interpretaciones. Ambas tienen como resultado que las mismas palabras puedan ser usadas para significar cosas distintas y hasta contradictorias. Evitar la polisemia asegura que todos se refieran uniformemente a los mismos objetos teóricos con los mismos términos y se unifique el discurso, para que todos entiendan lo mismo en su actividad académica.

Como se verá más adelante, la fijación de un significado único de un término depende del consenso de la comunidad científica. Sin embargo, en las llamadas “innovaciones sociales” no hay acuerdo en dicha comunidad, ni entre quienes las idean y ponen en práctica, pues no es claro si son productos, políticas públicas, formas organizativas de la sociedad civil, o todas ellas, y otras posibles, a la vez.

En cuanto a su alcance, puede apreciarse que los autores estudiados oscilan entre los que piensan que las innovaciones sociales son aquellas que surgen cuando el mercado no puede satisfacer las demandas sociales, y quienes sostienen una definición omnicomprendensiva de innovación social, en la que la innovación clásica o de empresa es un subconjunto.

De otra parte, la clasificación propuesta por Paul y Ville, con las dos adicionales que se propusieron —y otras que puedan pensarse—, muestra que no hay el debido consenso sobre el tipo de campo al que se aplican. El espectro va desde las que se relacionan con propósitos sociales hasta las que tienen que ver con el arte y la cultura, pasando por innovaciones institucionales o propias del sector público. Todo esto confirma que el término de innovación social es difuso, ambiguo y polivalente.

Lo anterior está ligado a un problema lingüístico y pragmático: el uso de palabras como “justo”, “bien público”. “propósito social”, “cultura”, “arte”, “calidad de vida”, que son abstractos (en el sentido de generales) y, de nuevo, polisémicos, pues reciben distintas significaciones que dependen de quién las usa y del contexto en que se utilizan, pudiendo haber significaciones contradictorias entre sí, en un mismo contexto. La pregunta es ¿cómo resolver estos problemas, —si es que puede hacerse—, para construir una teoría de la innovación social que sea universalmente aplicable y no mero objeto de confrontaciones académicas?

3. La teoría de la argumentación

A partir los años cincuenta del siglo pasado, el lógico y doctor en derecho Chaïm Perelman, comenzó a desarrollar en la Universidad Libre de Bruselas y hasta el momento de su muerte en 1984, una “teoría de la argumentación”, que a pesar de las limitaciones señaladas por los críticos, tiene un andamiaje conceptual que permite aplicarla al análisis de la pregunta central de este estudio.

En su texto principal, “Tratado de la argumentación: la nueva retórica” (1958), escrito en compañía de Lucie Olbretchs—Tyteca, y en otros, como “El imperio retórico” (1972), comienza por diferenciar “demostración” de

“argumentación”. La primera es la aplicación de los métodos deductivos a teorías escritas en lenguajes matemáticos. La demostración es propia de las matemáticas y de las ciencias naturales matematizables. Están escritas con términos unívocamente definidos, o incluso sin significación alguna (son teorías puramente sintácticas, en sistemas matemáticos). Una vez aceptadas las premisas de la teoría, en virtud de las características de la deducción, las conclusiones que se derivan necesariamente de ellas, no pueden ser rechazadas. Uno no discute con un teorema y una teoría y una verdad de este tipo no tienen ningún destinatario en particular y puede utilizarse en cualquier tiempo y lugar, es atemporal, si se cumplen las condiciones iniciales de sus premisas.

La argumentación, en cambio, no pretende demostrar sino persuadir. Es decir, lograr que “alguien” (al que se denomina auditorio) admita una propuesta (teórica, de acción, etcétera.) que otro somete a su consideración. Para persuadir o convencer a un auditorio, hay que conocer sus características, el contexto en que se argumenta y el momento en que se hace. La admisión de la propuesta no es definitiva porque es contestable siempre, como quien dice, hay argumentación en sentido contrario y la persuasión no es definitiva, sino que tiene que ser reforzada en el tiempo, para que la propuesta se mantenga. Quien admite un argumento lo hace desde el

procedimiento de sopesar las ventajas frente a las desventajas que aquel presenta, y, opta, si lo hace bien, por admitir argumentos que maximizan las ventajas y minimizan las desventajas.

Distinto a la demostración, que no exige ningún contexto, salvo el acuerdo inicial sobre la premisas (axiomas o los enunciados punto de partida), la argumentación se da en un contexto que tiene que ver con los valores en uso en la época y sus jerarquías, el avance del conocimiento científico, las verdades admitidas, que en el caso de la ciencia, son los cuerpos teóricos que la respectiva comunidad científica avala como verdaderos. En todas estas variables influye el tiempo, porque lo que es asocialmente admisible en una época, como la esclavitud, no lo es, como en la actualidad. Y a la inversa, lo que no era socialmente admisible en el pasado (incluso reciente), lo es en esta, como los derechos legales de las parejas homosexuales.

En este sentido, la argumentación se da, básicamente, en el lenguaje natural, aunque también se da en la ciencia, cuando los científicos discuten la transición de un paradigma a otro, como ocurrió en la disputa que se dio, con razones a favor y en contra de los bandos enfrentados, en la admisión de la teoría de la relatividad, que cambiaba nociones básicas de la física newtoniana con las de tiempo y espacio absolutos. Aquí también el discurrir del tiempo es

clave. Toda argumentación tiene unas metapremisas: hechos, verdades, presunciones, valores y sus jerarquías, nociones, etcétera.

Ya se dijo que la argumentación sirve para persuadir o convencer al otro de una propuesta que alguien le hace, y la discusión entre propuestas lleva a generar, en muchas ocasiones, en política, en economía, en sociología, en los usos de la vida cotidiana, *consensos*, que por supuesto, pueden variar en el tiempo, en la medida que las circunstancias cambien. Los consensos teóricos en la ciencia, incluyendo las ciencias sociales, se hace entre los que saben de los respectivos temas en las *comunidades científicas*. Y la manera como lo hacen comienza de saber qué tipo de términos están usando para designar valores, hechos, verdades, presunciones.

Todo lo anterior está relacionado con las definiciones: un hecho es algo que es admitido sin discusión por una determinada comunidad; una verdad es la afirmación o negación de un suceso dentro del marco de referencia de una teoría o de creencias.

Las verdades científicas son las que se desprenden de sus respectivos marcos conceptuales socialmente admitidos por la comunidad científica. Las presunciones son valores o verdades que se asumen como base para la

discusión, por ejemplo, la presunción de inocencia en el derecho; los valores son creencias básicas que determinan visiones del mundo o del conocimiento. Muchos términos tienen un significado descriptivo y otro valorativo. Un esfuerzo científico de definición en estos casos, significa concordar en la denotación descriptiva y eliminar la connotación valorativa o en mantener la primera y admitir consensuadamente algunas connotaciones valorativas. Es importante resaltar que además de los valores, cuentan las jerarquías que se establecen entre ellos: algunos anteponen la libertad a la igualdad, otros la justicia restaurativa frente a la justicia llamada transicional. Las jerarquías de los valores son muy importantes a la hora de hacer las definiciones y las teorías, porque deben reflejar los valores en uso de una sociedad, ya sea para fortalecerlos o para proponer cambiarlos.

El aspecto descriptivo de la significación de un término puede ampliarse o incluso cambiarse con el tiempo, como ocurre con el término jurídico de derechos, que comenzaron siendo civiles y políticos, luego incluyeron los económicos y sociales, los culturales (para asegurar la supervivencia de culturas minoritarias dentro de una sociedad o las minorías sexuales) y ambientales. Esto se evidencia en los Estados Unidos con la lucha de los derechos civiles de las negritudes. Cabe anotar que las connotaciones

valorativas consensuadas van variando con el tiempo, y en muchas ocasiones tienden a ser incluidas en el significado de tales términos.

Aquí interesan los valores denominados por Perelman, “abstractos”, que son muy generales, como “justicia”. El punto es que sus diferentes significaciones permiten la discusión de lo que es “justo”, de manera que las comunidades científicas (o una sociedad determinada), puedan llegar a acuerdos parciales de significación, dejando abierto al debate otros significados en lo que no hubo consenso. Así ocurre también con términos como “lo público”, el “bien público”, “lo social”. Los valores abstractos han comenzado a tener auge mundial gracias a la globalización, la cual permite la comunicación instantánea, lo que erosiona y mezcla fronteras valorativas en todas las sociedades del planeta (aunque también globaliza antivalores).

Los “términos” o “nociones”, como los llama Perelman, tienen niveles de denotación (referencia a objetos) que van desde la carencia de denotación hasta una denotación ambigua o indefinida (difusa). Los primeros son los símbolos usados en sistemas formales, que carecen de significado, y cuya estructuración se da sobre la base de que las expresiones finitas ordenadas de esos símbolos y las relaciones de deducción que se establecen entre ellos, permiten construir secuencias puramente sintácticas, en las que los símbolos

que se usan permanecen sin definición semántica, en los que los sistemas resultantes sólo pueden examinarse desde principios como la no contradicción. Los segundos, son nociones semiformalizadas, que se usan en ciencias sociales, en las cuales el uso polisémico del término se reduce para dejar únicamente ciertas significaciones definitivas en disciplinas sociales, de manera que se puedan manejar homogéneamente y permitan concordar en los enunciados que los usan.

Finalmente, un método por excelencia para avanzar en el esclarecimiento y fijación del significado de los términos, es el llamado por Perelman “disociación de nociones”, que ocurre cuando un término no puede dar ya cuenta de todos los campos que cubre. El ejemplo favorito del autor es el del término “realidad”, que no permitía a Platón expresar entre lo que existe y lo que parece existir o es una forma de manifestación de lo que existe. La disociación es obvia, disociando el término “realidad” se acuñó el par “apariencia/realidad”. Con él se distinguía lo que parecía ser, pero no era, (la apariencia), de lo que era, (la realidad). A su vez cada término es disociable, pero las limitaciones de extensión de este escrito no permiten explicar este proceso.

4. Discusión

Los problemas presentados en el numeral 2 de este artículo pueden ser ahora analizados a la luz de la herramienta de la teoría de la argumentación. Para obtener una definición canónica estándar de innovación social, hay que tener en cuenta las reflexiones de Perelman sobre los acuerdos argumentativos. Así las cosas, la comunidad científica y otros *stakeholders* de la llamada innovación social deberían llegar a acuerdos sobre:

- a. La utilidad o legitimidad teórica del término “innovación social”.
- b. Los campos de aplicación, es decir, las actividades sociales, culturales, políticas, artísticas, que se consideren objeto de innovación social.
- c. Definiciones teóricas consensuadas de los términos abstractos, ambiguos, difusos, que se utilizan, como “bien público”, “justo”, “propósito social”, “cultura”, “arte”, “calidad de vida”, etcétera.
- d. La distinción de escalas territoriales de aplicación. Puede haber innovaciones sociales aplicables a escala global, interestatal, nacional, regional o local o a todos estos niveles, pero hay que tener en cuenta que la sociedad internacional está compuesta de países de distintos valores políticos, culturales, sociales, entre otros. Para fijar un mínimo común denominador que pueda ser utilizable por todos, se deben definir

los términos que se utilizan para delimitar el alcance, no sólo en su denotación, sino en su connotación valorativa y,

- e. Definición de paradigmas de métrica para cada uno de los campos admitidos, y la conversión esas medidas en equivalentes en dinero.

Se discutirá ahora cada uno de estos aspectos. Sobre “a” hay que decir que “innovación social” es una disociación de “innovación clásica”, la cual surgió para abarcar productos, procesos, métodos administrativos y comerciales novedosos y *exitosos* aplicados a los negocios empresariales con ánimo de lucro. No es un término caprichoso, sino que surge de la convicción de muchos teóricos de que hay actividades innovadoras exitosas en dominios y actividades diferentes o, al menos, parcialmente distintas, en los que se aplica la innovación clásica. El esfuerzo esclarecedor, por medio de la disociación inicial innovación clásica/innovación social, que ha propuesto distintas y hasta contrarias definiciones, no deslegitima la pertinencia teórica de esta última, sólo da cuenta del estado de la discusión. En conclusión, el término “innovación social” tiene bien ganado un puesto como objeto de investigación en el mundo de la sociología del conocimiento.

- b) No es un problema que aparezcan distintos campos de aplicación en la discusión académica o su uso en el mundo no académico. De hecho, las

definiciones que se dan en los manuales (de Oslo, Frascati) no han sido inmodificables y estáticas. Al contrario, las sucesivas ediciones de dichos textos han venido, a la vez, precisando y ampliando los tipos de innovación clásica, de acuerdo con las necesidades *surgidas en el transcurso del tiempo*, basadas en el consenso de académicos y usuarios de que, además, de la innovación tecnológica, existe la de procesos, la administrativa, la comercial, con sus métricas definidas que se convierten en resultado económico de las empresas. Y todo ello se ha hecho con base de consensos entre los investigadores y demás *stakeholders*, que estudian, crean, o usan esas innovaciones. Igual podría ocurrir con el término “innovación social”, que tiene el valor agregado de que se están presentando distintos campos de aplicación, que pueden discutirse. En el sentido perelmaniano, es difuso, no tiene límites definidos. Habría que eliminar esa difusividad.

El límite de la difusividad es el de si la “innovación social” incluye la clásica. Si así fuera, los atributos de la definición de ésta última habrían de ser expresados como un subconjunto de los de aquella (la innovación social). Esto no significaría que hubiese que modificar ni la definición, ni los productos, ni la métrica que se utilizan actualmente en la definición clásica. Pero sí habría que determinar definiciones, alcances y métricas de las otras innovaciones que

deberían ser incluidas: las relacionadas con el propósito social, el bien público y las que tienen que ver con las necesidades no asumidas por el mercado.

Las innovaciones clásicas sólo se podrían considerar como innovaciones sociales, si se piensa que son el resultado de actividades que tienen lugar en la sociedad, y, a su vez, la impactan. Pero si así se considerara, sobraría la disociación innovación clásica/innovación social, y habría de hablarse simplemente de innovación, que tendría como un subconjunto propio a las innovaciones clásicas (tecnológicas, de proceso, administrativas y comerciales, aplicadas a las empresas en tanto como negocio) de las dirigidas al bien público, no asumidas por el mercado, etcétera. De manera que si lo que se predica en el apartado “a” se sostiene, entonces, “b” ha de descartarse, pues son mutuamente excluyentes.

Sobre “c” y “d”, debido al fuerte grado de interrelación entre estos dos puntos, como se verá, exige un tratamiento conjunto que es difícil. Primero, hay que buscar un consenso mínimo sobre lo que significa “bien público”, “justo”, “propósito social”, “institucional”, pero también “calidad de vida” y hasta “mejora” (de la calidad de vida), “progreso” (en el sentido de “mejora”), etcétera, puesto que la sociedad actual, global como es en algunos aspectos, está profundamente dividida alrededor de valores, creencias, concepciones

del mundo, formas de organización de la sociedad, entre otros. Así, por ejemplo, lo que es un valor institucional político y jurídico para las democracias de Occidente, el Estado laico neutral frente a las creencias religiosas de sus ciudadanos, es, para países como Irán un contravalor, porque para ellos el Estado debe organizarse siguiendo la regla de El Corán. La justicia es el valor primordial de una democracia Occidental, mientras que la igualdad es el dominante en concepciones socialistas extremas (ideológicamente hablando). Si el respeto a los derechos individuales es el fundamento de nuestras democracias, la seguridad del Estado lo es para China. Mientras que algunos musulmanes y algunos estados teocráticos de esa fé, consideran justo cortar la mano a un ladrón y apedrear a una adúltera, en Occidente se hace un proceso jurídico normatizado al primero y no se penaliza la segunda.

Un consenso, en esas condiciones tiene muchas dificultades, aunque se pueden explorar algunas soluciones de la mano de la teoría de la argumentación. Para hacerlo, ha de considerarse al menos dos maneras de concebir la sociedad. Los marxistas pensaban que ésta y la historia estaban regidas por leyes científicas, inexorables, que conducirían a una sociedad igualitaria bajo el lema de Marx. Lo importante del planteamiento radicaba en que la lucha de clases llevaría finalmente, con el triunfo del proletariado, a una sociedad sin clases, que eliminaría la propiedad privada sobre los medios de

producción, y que tendría una transición desde el capitalismo mediante una revolución socialista. En esta concepción el bienestar dependía de la prioridad de la igualdad sobre la libertad, contrario a lo que ocurre en las democracias liberales. Aquí la calidad de vida era el aumento de la distribución para eliminar la pobreza, sobre la base de una economía planificada. La ciencia social y la económica garantizaban la revolución.

Las culturas no occidentales, como ya se vio, defienden otro tipo de valores, incompatibles algunos con una interpretación fuerte de los que se profesan en Occidente. Si se interpretan los valores políticos, jurídicos, sociales, etcétera, como válidos para la cultura que los profesa, independientemente del contexto global, aparecería un dilema producto del relativismo moral: cualquier política o forma organizativa social o política nueva, que tenga impactos, es decir, que sus resultados se puedan cuantificar, vale.

Así las cosas, la iniciativa “Los Objetivos del Milenio” también podría ser considerada como una innovación social a escala global, porque es un acuerdo para sacar la población mundial del analfabetismo y fijar un mínimo de niveles de escolaridad, de salud pública, de cobertura en salud, de acceso a niveles básicos de ingresos, entre otros. Un mecanismo que nunca antes se

había puesto en marcha, al menos, no con el nivel de sistematicidad con que los impulsan las Naciones Unidas, con metas cuantificables que permiten saber cómo va un país en los indicadores señalados para ajustar sus estrategias, políticas y normas, para alcanzarlos, y para que puedan compararse con otros, lo que genera un esfuerzo de inclusión y de distribución a nivel mundial, al menos en los países más pobres.

El Protocolo de Kioto y la Cumbre de Durban sobre la creación y puesta en marcha de la disminución de emisión de gases de efecto invernadero para disminuir los efectos del cambio climático, con su novedoso y exitoso mecanismo de los bonos de carbono, fueron a la vez dos innovaciones: una de política global y otra (los bonos) un mecanismo económico para alcanzar los objetivos sobre este tema.

En general, cualquier tratamiento de los problemas y posibilidades de interacción y cooperación internacional, debe basarse o derivarse de un acuerdo internacional consensuado originado en las Naciones Unidas, o al menos no ser incompatible con éste. De ahí, que toda actividad, mecanismo, norma, forma organizativa exitosos en los ámbitos de política pública, desarrollo institucional, soluciones por fuera del mercado, tratamiento de la pobreza, la salud, la educación, el derecho al trabajo, a la nutrición, al

descanso y la recreación, a la disminución del calentamiento global o la promoción de un ambiente sano, y cualquier mecanismo, método, política deben considerar al menos los acuerdos. Deberá ser resultado de esos consensos internacionales o, al menos no ser incompatibles con ellos, dentro de los valores mínimos que se acaban de enumerar. Lo que se entiende como "bien público", "justicia", "calidad de vida", quedan determinados por el contenido de dichos acuerdos.

Respecto a los ámbitos geográficos, podría afirmarse que formas organizativas, políticas, planes interestatales que respeten el mínimo de los acuerdos internacionales, y desde el respeto a ese mínimo plantee, de acuerdo con sus valores jurídicos, políticos, sociales, económicos, pasos más allá de lo acordado por la sociedad internacional en la ONU y sus otras organizaciones, son innovaciones sociales. Es decir, formas, métodos, políticas, planes, novedosos, más aún, si implican desarrollar los valores en los que se basan. En las sociedades occidentales esos valores, derechos, formas jurídicas y políticas, están recogidas en las Constituciones o Derecho consuetudinario, que expresan consensos sociales de cada país. Sobre la base de esos consensos, que son similares, surgen formas organizativas, políticas, planes, que son innovaciones sociales. Por ejemplo, la decisión de la comunidad europea de integrarse en la Unión Europea, que unifica

mercados, derechos individuales civiles y políticos, movilidad, normas sobre salud, educación, empleo, ingresos mínimos, seguridad social, representa una gran innovación social.

Además, teniendo en cuenta las particularidades sociales, culturales y políticas nacionales dentro del marco de los consensos señalados a nivel internacional y desarrollándolos, podría haber casos de innovación social, sólo para ese entorno. Por ejemplo, el de las democracias liberales, o posiblemente, las experiencias exitosas de “innovación social” en otros países, regiones o localidades determinados.

Tal vez las organizaciones de triple hélice –universidad—empresa—Estado— fueron en su momento una innovación radical social del segundo tipo, –porque sus resultados en I+D+i son claramente medibles: ¿cuántos grupos de investigación generó que se integraran directamente a las necesidades de las empresas, cuántas patentes se obtuvieron, cuántas de estas empresas han visto mejorada su productividad y competitividad, gracias al impulso de las políticas diseñadas por esos comités? ¿Cuántos investigadores (doctores y otros) están haciendo su trabajo en universidades, empresas o el sector público, cuántos empleos nuevos se produjeron, cómo impactaron el producto

interno bruto local, regional o nacional, cómo transformaron el entorno en términos de vivienda, infraestructura, acceso a la educación?

Tres ejemplos locales de impacto nacional serían:

- i. El Comité Universidad—Empresa—Estado, creado inicialmente en Medellín, ahora con réplicas en otras ciudades del país.
- ii. Los centros de excelencia de investigación e innovación, impulsados por la Universidad de Antioquia con otras universidades de Medellín y la región y en alianza con empresarios, con el objetivo de resolver problemas tecnológicos y obtener desarrollo de este tipo que impactaran la productividad de las empresas asociadas;
- iii. Ruta N, iniciativa de la Alcaldía de Medellín y de EPM para crear y establecer empresas de base tecnológica locales, nacionales e internacionales en el ecosistema que se construye dentro y en su entorno.

Respecto a la métrica, apartado “e”, la innovación social requiere de financiadores. El punto es, si para estos, lo determinante es el impacto económico (crecimiento de la cuota de mercado, rentabilidad o satisfacción del

consumidor), como es la corriente principal, hoy, o si buscan también impactar social o ambientalmente.

Nino Antadze & Frances R. Westley (2012) piensan que las métricas no pueden reducirse al impacto económico, pues hay innovaciones que producen impactos sociales y ambientales. De ahí, la necesidad de definir métricas que evalúen el impacto, durabilidad y éxito de estas innovaciones, que provienen de sectores tan variados como las agencias gubernamentales, las ONG's y asociaciones de caridad, entre otros.

La multivaloración, de acuerdo con Antadze (*et al*, 2012) se aplica a sistemas complejos económicos y ambientales, pero también sociales. Todos tienen como característica la capacidad de adaptación —resiliencia— que encuentra soluciones nuevas para mantener la estructura básica del sistema. Esa es una idea que tiene profundas repercusiones políticas (por ejemplo, las fundaciones sociales de las grandes empresas existirían para afianzarse en el mercado, pero el papel de muchas ONG's no es mantener el sistema de mercado, sino superarlo). Pero este punto no es pertinente a este artículo, por lo que se dejará de lado. Aquí lo que interesa es la afirmación que existen distintos impactos que exigen métricas diferentes.

Antadze (*et al*, 2012) reseñan diez distintas clases de medición de innovación social en uso y muestran los problemas que tienen cada una de ellas, ligadas a entender la métrica como resultado (producto) y no como proceso. En ese sentido obedecen, según los autores a una relación lineal de causa—efecto. Pero aquí, en lugar de repetir la enumeración, se va a formular una hipótesis general, teniendo en cuenta lo hasta ahora discutido.

Estos autores no definen en qué consisten las métricas adecuadas para la innovación, pero al final de su artículo señalan:

“This paper proposes that a developmental evaluation approach may address the deficiencies associated with such metrics. Developing tools better to measure the multi—dimensional impacts of social innovation initiatives would improve the transparency of the reporting of social investees’ performance, enhance their accountability to their main stakeholders, and also provide better data as guidance for capital allocation decisions within the social finance market. If the latter is to grow to its full potential, the availability of such reliable, consistent and relevant data and information will be key.”

[“En este trabajo se propone que un enfoque de evaluación del desarrollo puede abordar las deficiencias asociadas con tales métricas. El desarrollo de herramientas para medir mejor los efectos multidimensionales de las iniciativas de innovación social mejoraría la transparencia de los informes sobre el rendimiento de los beneficiarios, así como su rendición de cuentas antes sus principales *stakeholders* y la calidad de los datos que orientarán las decisiones de asignación de capital dentro del mercado social financiero. Si éste ha de crecer a su máximo potencial, la disponibilidad de datos e información fiable, consistente y relevante será clave.”]

La hipótesis que aquí se defiende es la que promueve una caracterización de las actividades de innovación social, claramente

cuantificables, y asignarle a cada una indicadores de impacto que permitan las comparaciones entre la situación anterior y la que se produce como resultado de la aplicación de la innovación social, como criterio determinante, si es que se quiere extender el término de innovación de manera canónica y no sólo metafóricamente. Ello exige aplicar las métricas económicas directamente cuando ese sea el caso, pero construir métricas cuyo impacto no sea medible económica y directamente, para innovaciones ambientales o sociales a las que no se les aplique la métrica de impacto económico. El siguiente cuadro⁵ hace un resumen de métrica según dimensión o impacto.

Table 2. Dimensions of impact/value measurement

	Deliberate design		Emergent design	
	Concrete: Product, service, program or behavior	Abstract: Process or idea	Concrete: Product, service or program	Abstract: Process or idea
Single outcome focus (economic)	Innovation index Cost-benefit analysis/ Cost-effectiveness analysis Stated preferences Revealed preferences Public value assessment Life satisfaction assessment			
Multiple outcome focus	Outcome mapping Social impact assessment/ Social return on investment Value-added assessment Quality-adjusted life years/ disability-adjusted life years assessment Government accounting measures	National innovation initiative		Developmental evaluation

⁵ Cuadro (Table 2. Dimensions of impact/value measurement) es tomado de Antadzea, N., & Westleya F.R. (2012). Impact Metrics for Social Innovation: Barriers or Bridges to Radical Change? *Journal of Social Entrepreneurship*. 3(2), 133-150.

Sin embargo, para la autora del presente artículo, la afirmación consiste, además, —distinto a lo sostenido por Antadze (*et al*, 2012) — en que es posible y necesario convertir las mediciones de impacto distintas a las económicas, en dinero⁶, entre otras cosas, porque si las innovaciones sociales funcionan, se mejora el ingreso de las poblaciones y el PIB, entre otros (además de mejorar índices como el Gini). Incluso en el caso del calentamiento global, también puede hacerse, por ejemplo, la suma de los bonos de carbono y lo que ellos significan para las economías que los venden, además del innegable impacto en contribuir a la disminución del calentamiento global por causa de los gases de efecto invernadero.

Esto significa que si se quiere manejar el término de “innovación social” a nivel internacional, en asuntos de interés global, la comunidad internacional debe fijar por consenso, indicadores cuantificables, para medir los campos y los impactos que incluiría la innovación social cuyos productos, no sean directamente económicamente cuantificables, para después proceder a monetizarlos. En este sentido, por ejemplo, es posible saber qué porcentaje

⁶ Esta definición citada por los autores, satisface el criterio básico, defendido en este artículo, de transformar impactos sociales, ambientales, etc., frutos de innovación social, en dinero: “the Social Return on Investment (SROI) approach (Emerson et al. 1999, NEF 2012, Nicholls 2009, Arvidson et al. 2010). SROI focuses on an economics cost benefit calculation based around establishing the materiality to stakeholders of key outcomes and then developing financial proxies for each. SROI implies ‘reviewing the inputs, outputs, outcomes and impacts made and experienced by stakeholders of an organization in relation to the activities of an organization, and putting a monetary value on the social, economic and environmental benefits and costs created by an organization’ (Arvidson et al. 2010, p. 6). Then, the created value is related to the investments made, to produce a ratio.” Antadze (*et al*, 2012)

de la población está por debajo del índice internacionalmente admitido de pobreza, si gana menos de dos dólares diarios. De ahí en adelante, todo tipo de comparaciones son posibles. Una forma organizativa o un plan novedosos, elevó el nivel de vida de una determinada población, es posible determinar en cuánto aumentó el nivel de ingresos, en pesos (u otras monedas), cuánto mejoró el nivel de escolaridad de los estudiantes, y calcular cuánto incide este hecho en la inversión en educación. Si hubo un plan de sustitución de cultivos ilícitos por lícitos, no sólo es posible medir el número de familias beneficiadas, sino cuánto vale la nueva producción y cuánto aumentó el ingreso de cada individuo o familia y cómo mejoró.

Y los demás ámbitos, —interestatal, nacional, regional y local—, deben fijar las metas de impacto, de acuerdo con sus necesidades y posibilidades, y monetizarlas.

5. Conclusión

Llegados a este punto, podría intentarse introducir una definición estipulativa (propuesta de definición) de innovación social que recoja todas las observaciones hechas a lo largo de este artículo:

Propuesta: Una innovación de ese tipo es el conjunto de planes, políticas, acuerdos, mecanismos sociales, formas de organización de la sociedad civil, que crea nuevos y exitosos servicios y procesos destinados a la solución de problemas sociales específicos, en la

organización política y social, en la justicia, la salud, el trabajo, la participación ciudadana, el acceso a servicios públicos, la educación, el acceso a la cultura, al descanso, a la recreación y a un medio ambiente sano, en los ámbitos locales, regionales, nacionales o globales. Todo ello con indicadores y metas verificables respecto a su impacto y a la transformación social por la aplicación de la innovación, y que cumpla los límites de consenso, es decir, que respete, como mínimo, los acuerdos de la ONU en los campos de aplicación, o a menos, que no sean incompatibles con estos.

Nótese que los productos tecnológicos innovadores no están incluidos en la definición. Tampoco, las innovaciones artísticas, porque estas se encuentran dentro del rango de los valores estéticos, en los que prácticamente no es posible un consenso. En estricto sentido, una innovación artística es una forma de producir “goce estético”, que resulta exitosa socialmente, pero cuyo éxito por lo general se dilucida en los productos que se venden en el mercado (de la pintura, de la música, de la literatura, del cine, del teatro, de la escultura); y habría que definir, además, el término cultura, para saber si entra dentro del rango de aquella o no.

Referencias

- Antadzea, N., & Westleya F.R. (2012). Impact Metrics for Social Innovation: Barriers or Bridges to Radical Change? *Journal of Social Entrepreneurship*. 3(2), 133—150.
- Centre for Social Innovation, (2008). Recuperado en: <http://www.socialinnovation.ca/about/socialinnovation>
- Drucker, P. (1987). Social Innovation – Management’s New Dimension. *Long Range Planning*, 20(6), 29—34.
- Echavarría, J. (2008). El Manual de Oslo y la innovación social. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*. CLXXXIV (732), 609—618.
- Echavarría, J. y Gurrutxaga, A. (2012). *La luz de la luciérnaga*. Madrid. Plaza y Valdés.
- Edwards—Schachter, M., Matti C.E., & Alcántara, E. (2012). Fostering Quality of Life through Social Innovation: A Living Lab Methodology Study Case. *Review of Policy Research*, 29(6), 672—692.
- Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union. (2010) Bureau of European Policy Advisers. European Commission. Luxembourg, Publications Office of the European Union.
- Harris M. & Albury, D. (2009). *The Innovation Imperative. Why radical innovation is needed to reinvent public services for the recession and beyond*. London. National Endowment for Science, Technology and the Arts – NESTA.

Hämäläinen, T.J., & Heiskala, R. (Editors). (2007). *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*. Cheltenham, U.K. Edward Elgar Publishing Inc.

LEED Programme (Local Economic and Employment Development) — Forum on Social Innovations (2007). Recuperado en <http://www.oecd.org/regional/leed/leedforumonsocialinnovations.htm> #Definition

Manual de Oslo. (2005) (Traducción española, tercera edición). Publicación conjunta de OCDE y Eurostat. Madrid. Consultado en http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD OsloManual05_spa.pdf

Mulgan, G. (2007). *Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. Skoll Centre for Social Entrepreneurship. Working paper. London. Oxford Said Business School.

Murray, M., Caulier—Grice, J. & Mulgan, G. (2010). *The Open Book of Social Innovation*. London: The Young Foundation.

Perelman, Ch., y Olbrechts—Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*. Madrid, Gredos.

Phills Jr. A., Deiglmeier, K. & Miller D.T. (2008) *Rediscovering Social Innovation*. *Stanford Social Innovation Review*, fall 2008, 34—43.

Pol, E. & Ville, S. (2009). *Social innovation: Buzz word or enduring term?* *The Journal of Socio—Economics*, 38, 878—885.

Scott, R., 2007. Prefatory chapter: institutions and social innovation. In: Hämäläinen, T.J., & Heiskala, R. (Eds.), *Social Innovations*,

Institutional Change and Economic Performance. Cheltenham, U.K.
Edward Elgar Publishing Inc.