

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Innovators and entrepreneurs or ideological discourse of Chilean neoliberalism?

SEBASTIAN CAVIEDES HAMUY

Licenciado en Sociología, Universidad de Chile
caviedioh@gmail.com

Recibido: 06 de noviembre de 2014

Aceptado: 23 de diciembre de 2014

Cómo citar este artículo

Caviedes, S. (2015). ¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). *Revista Némesis*, 12, 33-60.

Resumen: El presente artículo indaga en las bases materiales que sustentan hoy la ampliación del discurso sobre la innovación y el emprendimiento en Chile, enfatizando la relación entre las políticas estatales para el emprendimiento innovador y el tipo de racionalidad empresarial predominante en el neoliberalismo chileno. Esto último, se aborda interrogando las particularidades del sector TIC y la afinidad que muestran las empresas chilenas para integrar tecnologías a sus procesos productivos. En base a una metodología mixta, que incluye datos de la Encuesta de Innovación en Empresas y de la Encuesta Nacional sobre Gasto y Personal en Investigación y Desarrollo (I+D), además de entrevistas en profundidad y el análisis de documentos oficiales, se reconocen las limitaciones estructurales de este discurso y la difícil trayectoria de los emprendedores TIC. Se plantea el carácter ideológico de este relato, en tanto sólo refuerza la legitimidad social del empresariado y acrecienta su posición dominante en el escenario político chileno.

Palabras claves: Empresariado, innovación, ideología, TIC, neoliberalismo

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

Abstract: This article explores the material bases that support today the expansion of the discourse on innovation and entrepreneurship in Chile, emphasizing the relationship between state policies for innovative entrepreneurship and the predominant type of business rationality in the Chilean neoliberalism. The latter is addressed by questioning the specifics of the ICT sector and affinity showing Chilean companies to integrate technology into their production processes. Based on a mixed methodology, including data from the Survey of Innovation in Business and the National Survey of Personal Expenditures and Research and Development (R & D) as well as in-depth interviews and analysis of official documents, are recognized structural limitations of this discourse and the difficult path of ICT entrepreneurs. The ideological character of this story raises, while only reinforces the social legitimacy of entrepreneurship and increases its dominant position in the Chilean political scene.

Keywords: Entrepreneurship, innovation, ideology, ICT, neoliberalism

Introducción

Dentro del largo proceso de transformaciones económicas, sociales y políticas que han configurado el neoliberalismo chileno, una de las más importantes ha sido la consolidación del actor empresarial como articulador fundamental de la modernización capitalista reciente. Hasta antes de la dictadura, y como consecuencia de la creciente participación popular, el trabajador –especialmente el obrero¹– alcanzó reconocimiento como sujeto creador y productor fundamental de la sociedad, en contraste con la figura del capitalista que vive del trabajo ajeno (Baño, Faletto & Kirkwood, [1973] 2009).

Esto comenzaría a variar al llegar la dictadura, especialmente tras el crecimiento económico registrado en los años posteriores a la crisis de los años ochenta, cuando el reconocimiento que posicionó a la doctrina monetarista de Chicago como una ciencia positiva y “neutral”, le permitió a sus cultores no sólo atribuirse la autoría del inmediato éxito económico, sino también unir éste con la identificación del empresario como actor principal del desarrollo (Campero, 2003). Allí se iniciaba un proceso que invertiría las consideraciones previas al golpe militar, validándose progresivamente la empresa como uno de los ejes de la sociedad, a la par que la naturalización de la acción espontánea del mercado se imponía, así como la tecnificación de la política dentro del Estado (Moulián, 1997). Ya en democracia, el poderío

¹ Aceptando la distinción dentro de los sectores populares propuesta por Baño (2003), el reconocimiento social fue alcanzado por su facción *ortodoxa*, ligada al concepto de clase trabajadora, con trayectoria política y una historia reciente de incorporación nacional a través de organizaciones sociales y políticas. Esto, en oposición a la facción *heterodoxa*, marginada del sistema productivo y de la construcción de la nación.

político y económico alcanzado por la gran empresa, le granjeó a la figura del emprendedor un heroísmo singular, que siguiendo los preceptos del occidente anglosajón (Arriagada, 2004), le ha permitido disfrutar de una legitimación social sin mayores contrapesos.

En la actualidad, y a pesar de los cuestionamientos a los abusos y al excesivo volumen de ganancia de algunas empresas, tal legitimación no sólo se ha mantenido, sino que se ha buscado extenderla hacia nuevas bases sociales de sustentación, más allá de los límites del gran empresariado. En efecto, la iniciativa empresarial privada ha sido promovida como una actitud posible al alcance de todos (Freire, 2005), jugando el Estado y los medios de comunicación de la élite un papel clave en la construcción de este discurso. De manera reciente, tal esfuerzo se ha visto reflejado tanto en la inédita promoción y disponibilidad de recursos ofrecidos por el Estado para los nuevos “emprendedores”, como en las extensas crónicas, reportajes y secciones dedicadas al tema en diarios y la televisión.

Junto con el emprendimiento, además, se ha fomentado la innovación, bajo la creencia de que todo nuevo negocio necesariamente debe partir de una buena idea. Desde inicios de los años setenta, nociones como ésta han ganado espacio como consecuencia de la transformación del capitalismo mundial, influenciando fuertemente el modo en que se piensan las estrategias de desarrollo nacionales.

En este nuevo capitalismo, generalmente denominado “post-industrial” por los analistas de sociedades desarrolladas, uno de los sectores económicos con mayor proyección e importancia es el de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Su alto impacto radica en que es el lugar de origen de las herramientas digitales y de telecomunicaciones, que permitirían a los países mejorar su competitividad internacional. A la vez, es justamente el sector donde se produce una de las más claras vinculaciones entre la innovación – mayormente tecnológica- y la inversión de capitales de riesgo, que, en última instancia, corresponden al tipo ideal del fenómeno del emprendimiento empresarial.

Este artículo busca interrogar las bases materiales que sustentan la ampliación de este discurso en el Chile actual, enfatizando la relación entre las políticas estatales para la innovación y el emprendimiento y el tipo de racionalidad empresarial predominante en el neoliberalismo chileno. Esta última, es analizada a la luz de las particularidades del sector TIC y de la afinidad que muestran las empresas chilenas para integrar tecnologías a sus procesos productivos. Finalmente, se reflexiona sobre las implicancias sociales que genera el posicionamiento ideológico de este relato, analizando los efectos inmediatos que produce en el proceso político chileno.

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

El atraso tecnológico en la “sociedad del conocimiento” y el problema del rentismo latinoamericano

Surgidas del afán modernizador que animó a gobiernos, agencias internacionales y a las ciencias sociales latinoamericanas desde la segunda mitad del siglo pasado, un conjunto de interpretaciones visualizó en el empresariado –principalmente industrial- una cierta capacidad de direccionar el proceso de industrialización sustitutiva en curso. Entre las décadas del cincuenta y sesenta, la expectativa en torno a esta estrategia significaba conformar una burguesía capaz de revolucionar las estructuras coloniales aún presentes, de manera de hegemonizar las esferas económica, política y cultural de sus sociedades (Ruiz, 2003). Sin embargo, tanto para quienes apostaban por el desenvolvimiento capitalista como para quienes avizoraban una sociedad socialista, el carácter del empresariado nacional arrinconaba las posibilidades históricas de alcanzar un desarrollo económico autosostenido. El sello del empresario latinoamericano estaba lejos de la afición al riesgo o de la integración de nuevas tecnologías a los procesos productivos. Lo que lo caracterizaba, por el contrario, era su capacidad de presión para adecuar las políticas estatales, con el fin de mantener segmentos protegidos de los mercados, o bien obtener rentas venidas de la explotación de recursos naturales (López, 2006).

Ante tal situación, la teoría social latinoamericana de fines de los sesenta concordó en que los empresarios nacionales resultaban incapaces de generar, por sí mismos, las condiciones para la modernización y el desarrollo económico, por cuanto legaban tal responsabilidad en el “Estado empresario”, los capitales extranjeros y las oligarquías primario-exportadoras dominantes (Boccardo, 2013). Más allá de su especificidad, todas las interpretaciones (Medina, 1964; Fernandes, 1968; Cardoso, 1964, 1971; Marini, 1974) reconocían en el rentismo uno de los rasgos más permanentes del empresariado latinoamericano. Antes de que el progreso técnico, el desarrollo científico o de la infraestructura fueran los dinamizadores de la producción, las grandes empresas latinoamericanas crecían a partir del uso intensivo y extensivo de la tierra, y del aumento de la explotación de mano de obra. La innovación y el emprendimiento eran oscuros fenómenos que dependían casi exclusivamente de las políticas estatales y/o de la inversión extranjera, y no constituían claves del despliegue empresarial en el subcontinente.

Esto se mantendría durante las décadas posteriores, aunque los contornos del subdesarrollo latinoamericano adoptarían nuevos rasgos. Tales cambios serían el resultado de la reconfiguración experimentada por el capitalismo mundial y del propio derrotero político latinoamericano, los cuales transformarían la fisonomía social, política y económica de la región de manera permanente. Desde mediados de la década del sesenta, el arribo de

capitales multinacionales y la crisis política que experimentaron las sociedades latinoamericanas, convergieron para reconfigurar el carácter de la histórica dependencia que ha azotado a la región, aunque ahora vinculándola periféricamente a la economía mundial a través de las inversiones extranjeras directas de las potencias centrales (Cardoso & Faletto, 1977). Empero, es con el “giro neoliberal” que la transformación extiende sus raíces de forma permanente, tras radicales procesos de liberalización, privatización y desindustrialización de las economías regionales, y la sucesiva desconcentración productiva y laboral que – con profundidad variable dependiendo del país (Ruiz, 2006)- trastocarían el panorama de actores sociales y políticos existentes y su capacidad para incidir en el proceso social de sus respectivos países (Ruiz, 2013).

Durante los años ochenta, la “crisis de la deuda” provocó la disminución del empleo industrial y estatal a niveles inesperados, propiciando un crecimiento de la economía terciaria que, sin embargo, sólo concentró el nuevo empleo en actividades de baja productividad y mayormente informales, dada la incapacidad del mercado de trabajo para absorber el desempleo (Weller, 2004). Tal fenómeno, que para la mayoría de los países de la región pudo leerse como una coyuntura de la “década perdida”, en el caso chileno mostraría ser el inicio de una transformación estructural. Es que el efecto desestructurante de los cambios económicos y políticos impulsados por la dictadura militar, acabaría también con las referencias sociales del periodo nacional-popular, estableciendo las bases para que el actual sello distintivo de la fisonomía social chilena sea la preeminencia del sector servicios y del empleo asalariado privado en los sectores medios y populares (Ruiz & Boccoardo, 2014). Esto ha dado paso al mito de la “mesocratización” social chilena, que valiéndose de una interpretación autocomplaciente de la tercerización y burocratización del trabajo en Chile (Tironi, 1999), ha sido apuntalado por aquellos ideólogos que mantienen la esperanza de que Chile le diga adiós a América Latina.

Ahora bien, los marcos para tal divulgación han sido recogidos, en gran parte, desde una interpretación mecanizada del cambio societal que, para el “capitalismo avanzado”, diversos autores europeos y estadounidenses aprehendieran bajo el concepto de “sociedad post-industrial”. En esta, producto de las mutaciones en la estructura social y de poder y del propio modo de acumulación capitalista, las posibilidades de desarrollo en el nuevo siglo dependerían fundamentalmente del despliegue de la economía de servicios, de la producción de mercancías inmateriales y del liderazgo de las tecnocracias (Bell, 1994). Se trata de un tipo societal que complejiza los procesos productivos, dado que logra vincular la ciencia y la tecnología como forma de crear y agregar valor dentro de las empresas, ya que el pilar del capitalismo contemporáneo se situaría en el conocimiento.

Pero esta descripción tiene una concordancia apenas parcial con la realidad chilena. Si bien es cierto que el sector servicios se torna central en la producción de empleo y en el crecimiento

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Sebastián Caviedes Hamuy

económico del neoliberalismo chileno, a la vez que las tecnocracias alcanzan una posición dominante en la definición de las políticas estatales en las últimas décadas (Orellana, 2010), el eje de la estrategia de desarrollo sigue especializándose en la exportación de recursos naturales, poco procesados y con escaso valor artificialmente creado (Messner & Scholz, 1999). Asimismo, sus “ventajas competitivas” siguen dependiendo casi exclusivamente de la riqueza natural y de la inserción en el comercio internacional (Menéndez y Muñoz, 2002), lo cual contribuye a mantener una economía estructuralmente debilitada, que evidencia una escasa capacidad para resistir los vaivenes comerciales internacionales. La propia OCDE (2013) ha destacado la “cultura fisiocrática” predominante en la economía chilena, resultado de la captación de rentas basadas en la explotación de recursos naturales, la poca importancia atribuida por el empresariado a la investigación científica y la excesiva centralización política del poder económico y del capital intelectual. El “éxito” del desenvolvimiento económico se ha sostenido en una desfavorable vinculación al comercio internacional, que aunque le ha permitido capturar anualmente grandes montos de inversión extranjera directa, paradójicamente lo muestra como el país, dentro del contexto latinoamericano, que más fácilmente permite a los inversores extranjeros la repatriación de las utilidades generadas, con el consiguiente perjuicio para el dinamismo de la economía local (CEPAL, 2014)¹.

Por otro lado, para el relato de la sociedad post-industrial es fundamental el vínculo entre las empresas, las universidades y las industrias del *software*, *hardware* y las redes de comunicaciones –en general, la convergencia entre dispositivos, aplicaciones, redes y plataformas basadas en Internet-, lo que para algunos incluso significa que el eje del desarrollo capitalista se traslada desde la producción a la información (Castells, 2005).

Normativamente, la “sociedad del conocimiento” supone la formación de una economía digital que reemplace los tradicionales mecanismos de intercambio por aquellos localizados en el espacio virtual (Cominetti, 2002). Esto necesita de un cambio estructural, que permita a las sociedades dotarse de infraestructuras de soporte para el transporte de información y para el conocimiento de su contenido. De allí la importancia de las TIC -y de las PYME en general para la economía chilena-, ya que en tales adaptaciones productivas radicaría el mejoramiento de la competitividad sistémica de los países (Achá & Bravo, 2009). La industria del *software* y aplicaciones permitiría la difusión y transferencia de nuevas tecnologías, la generación de empleos calificados y la exportación de servicios con alto valor tecnológico (Castillo, 2013). El intercambio propiciado por las comunicaciones digitales contribuiría a la disminución de los

¹ Esto, a pesar del carácter transnacional que actualmente exhibe la gran empresa chilena, dado que estas privilegian la maximización de utilidades financieras por sobre el desarrollo de capacidades productivas nacionales (Ruiz & Boccardo, 2014)

costos de transacción, por cuanto deslocaliza los procesos de negocios y aumenta su capacidad de transmisión global, configurándose el objetivo último de arribar a una economía de manufactura avanzada y de servicios sofisticados (Sassen, 2002).

Innovación y emprendimiento: ¿determinismo tecnológico o proceso social?

Lo anterior ha llevado a las economías regionales a otorgarle una inédita primacía a la innovación, el emprendimiento y el desarrollo del conocimiento, incluso como medio para la inclusión social (CEPAL/SEGIB, 2009). En Chile, la tarea de alinearse con la “sociedad del conocimiento”, ha llevado a extender el lenguaje y las bondades de la innovación y el emprendimiento a niveles insospechados hasta hace una década.

Sin embargo, ¿Qué significa innovar y emprender? Tradicionalmente estos fenómenos, más que definidos, han sido condensados en la figura del *entrepreneur* o emprendedor, que Joseph Schumpeter planteara para explicar los ciclos económicos del capitalismo en las sociedades modernas. Bajo su perspectiva, las innovaciones son cambios históricos irreversibles en la manera de hacer las cosas, que poseen orígenes diversos y contribuyen al reimpulso periódico que necesita la acumulación capitalista. El capitalismo depende de la iniciativa de los hombres de empresa dinámicos, por lo que el papel del emprendedor es innovar y crear nuevas empresas, imponiendo antes su “liderazgo” que la propiedad de los medios de producción. Un estímulo innovador inicial es suficiente para encender la mecha de la aparición de otros emprendedores, que, sucesivamente, avanzarán hasta agotar el ciclo de acumulación en curso, tras lo cual volverá a desatarse otra crisis y volverán a necesitarse nuevas innovaciones para reiniciar el proceso (Schumpeter, 1967).

Schumpeter considera que la competencia en el mercado no depende de la diferencia entre precios, sino de procesos incesantes de transformación que revolucionen las estructuras económicas “desde adentro”. Destruyéndose ininterrumpidamente lo antiguo y creándose continuamente lo nuevo, este proceso de “destrucción creativa” permite, no obstante, sólo una sobrevivencia parcial del capitalismo y de la empresa capitalista: en el largo plazo, la tendencia a la monopolización del gigantismo industrial engendraría una burocratización de las tareas de dirección, eliminando la noción de propiedad, y organizando centralizada y racionalmente la economía (Schumpeter, 1971).

De esta concepción original se ha originado otra de carácter neo-schumpeteriana o de Sistema Nacional de Innovación, que indica que la acumulación de nuevos conocimientos y la aplicación de estos a problemas concretos, es central para el enriquecimiento de las sociedades. El problema radicaría en el contexto en que emergen estos fenómenos, de manera que la adquisición de tecnologías no es un proceso lineal, sino dependiente de la

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Sebastián Caviedes Hamuy

interacción entre empresas, organizaciones de investigación y desarrollo y agentes económicos (Astarita, 2006). Tales interacciones, empero, sólo pueden lograrse por el reordenamiento de las estructuras sociales, políticas y económicas de las sociedades, a la luz de las “revoluciones tecnológicas” que se suceden. Por consiguiente, aunque las adaptaciones estructurales son advertidas para contextos nacionales, dependen para su desenvolvimiento de factores fundamentalmente externos.

A pesar de lo anterior, las “revoluciones tecnológicas” son vistas como eventos autónomos, con un alto grado de espontaneidad, por más que la cooperación entre actores e instituciones facilite el proceso. De tal suerte, se señala que las empresas privadas –sin importar su tamaño– serían las más capacitadas para guiar este proceso, ya que son las llamadas a desarrollar su “espíritu” emprendedor y creativo. Así, se sugiere que la adaptación tecnológica y el éxito económico sólo podrán lograrse en base a la cooperación entre la sociedad (universidades, centros de investigación, gremios, sindicatos) y las empresas, que constituyen redes de conocimiento y “círculos virtuosos” de intercambio para la producción de valor conjunto (Porter, 1998).

Tal perspectiva, sin embargo, descansa en un “determinismo tecnológico” asociado a la centralidad del conocimiento y de la información (Katz, 1998). Aunque se lo defiende, al contexto social se impone un imperativo tecnológico que le otorga su sentido a la dinámica social. Dado que las innovaciones y emprendimientos son pensados como respuestas adaptativas a paradigmas tecnológicos o a necesidades de mercado, se oculta el carácter social de estos procesos. En tal sentido, se tienden a considerar los cambios técnicos derivados de la acumulación de conocimiento como neutros, aunque los mismos estén plagados de decisiones y conflictos.

Esto es lo que nos devuelve a recuperar el sentido del “análisis integrado” para este trabajo (Cardoso & Faletto, 1969). Como reclama esta perspectiva, entender que el desarrollo constituye un proceso social en sí mismo, significa transparentar la trama de relaciones sociales que le subyacen. Por consiguiente, en el caso de la innovación y emprendimiento, no basta considerar sólo sus condiciones de producción o sus efectos sociales de modo parcializado, a la vez que se suponen las transformaciones estructurales como acumulación de etapas. Esos presupuestos no permiten alejarse de la explicación economicista que piensa el desarrollo como efecto del dinamismo de un sector económico particular o como consecuencia del nivel de ingreso. Tampoco permite alejarse del funcionalismo explicativo, en donde vuelve a aventurarse la tesis de la transición a una “sociedad moderna” ajena a las particularidades nacionales y regionales.

La recuperación de la especificidad histórica de Chile y la región es el medio para estudiar la innovación y el emprendimiento. Por sus características históricas, el subdesarrollo nacional ha dependido no sólo de la subordinación al exterior, sino también de la orientación social, política y económica que grupos sociales locales le han otorgado al sistema económico, en función de “intereses nacionales”. Entonces, el problema de la innovación debe ser visto fundamentalmente como un problema de producción (endogeneidad) o recepción (exogeneidad) de tecnologías (Faletto, 2009). Esto, dado que las tecnologías suelen responder a necesidades no necesariamente coincidentes con las de la sociedad receptora¹.

De allí, indagar en la afinidad del empresariado chileno con la innovación y el emprendimiento, así como en el carácter y las consecuencias sociales que este adquiere en su modo histórico-concreto actual, significa abordar tal racionalidad no sólo en contraste con un repertorio de ideas deseables, sino que en relación a la capacidad social existente para su pleno desarrollo (Fanjzylber, 1992). Esto, asumiendo la permanente incapacidad hegemónica de las burguesías nacionales en Chile y América Latina, que suele llevar a que sus orientaciones valorativas sobre esto variarán incluso contradictoriamente.

Cuestiones metodológicas

En este trabajo se ha recurrido a una metodología mixta, en base a tres fuentes de información. Primero, a las bases de datos oficiales de la Séptima y Octava Encuesta de Innovación en Empresas y de la Segunda y Tercera Encuesta Nacional sobre Gasto y Personal en Investigación y Desarrollo (I+D). Ambas, realizadas por el Ministerio de Economía de Chile y que cubren el periodo 2009-2012.

Segundo, se han analizado documentos oficiales relativos a las políticas de innovación y emprendimiento estatales, incluyendo informes del Consejo Nacional para la Innovación y Competitividad (2006, 2008, 2010, 2013) y la “Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento” del actual Gobierno. Por su parte, el estudio “¿Cuánto conocimiento transfiere el sector Offshore y cadenas anexas al desarrollo de la Región Metropolitana?”, de Gonzalo Falabella y Francisco Gatica, ha permitido caracterizar la relación entre la industria TIC y las universidades.

Por último, se realizaron cinco entrevistas en profundidad a actores vinculados al desarrollo de la industria TIC en Chile. Para ello, se usaron como criterios muestrales, por una parte, que los

¹ En las sociedades latinoamericanas, el hecho social innovador históricamente se presentó para acrecentar lo que tradicionalmente se llamó “heterogeneidad estructural” de los países: los avances tecnológicos se concentraron únicamente en los sectores modernos de la economía.

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

entrevistados hubieran realizado algún emprendimiento innovador ligado al rubro durante sus vidas y, por otro, que actualmente se desempeñaran en alguna empresa del mismo rubro (pudiendo ser esta la misma que iniciaron como innovadores). Todo esto, con la intención de captar las dinámicas internas de la industria y el sentido de quienes emprenden. Ahora bien, en relación a su labor actual, con las entrevistas se buscó dar representación a todos los tamaños de empresa TIC¹. De allí que se consignen: dos trabajadores de la gran empresa, uno de la mediana y dos de la pequeña empresa. Estas entrevistas fueron analizadas usando el Análisis de Discurso Cualitativo (Canales, 2013).

Cabe señalar que, en tanto la muestra de entrevistados es acotada, no logra saturarse la información para cada una de las categorías que se consideran. Esta, sin embargo, no ha sido la intención al usar la entrevista como técnica de producción de información, por cuanto los discursos extraídos servirían para guiar la interpretación de los datos cuantitativos con que se cuenta. En este sentido, el argumento central descansa en las encuestas revisadas, siendo las entrevistas un intento por identificar líneas de interés para una profundización cualitativa sobre este fenómeno.

El Estado subsidiario y las políticas de innovación y emprendimiento

La ausencia de dinamismo innovador, la histórica dependencia estatal para impulsar la economía y la evidencia extranjera respecto a que países con condiciones sociales y medioambientales similares a las de Chile dieron saltos sustantivos mediante la planificación de largo plazo (Devlin & Moguillansky, 2009), han llevado al Estado chileno a establecer una institucionalidad pública para la innovación y el emprendimiento. Su eje radica en las orientaciones estratégicas que delinea el Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad (CNIC). Este organismo elabora objetivos que sirven como carta de navegación para los ministerios vinculados al desarrollo de la innovación y el emprendimiento, así como para las agencias ejecutoras de políticas públicas relativas a la ciencia, la tecnología y la innovación².

Desde su creación en 2005, los objetivos del proyecto impulsado por el consejo técnico del CNIC se han vinculado a tres áreas. En primer lugar, al mejoramiento del sistema de aprendizaje –enfaticando la educación superior–, para aumentar la masa crítica

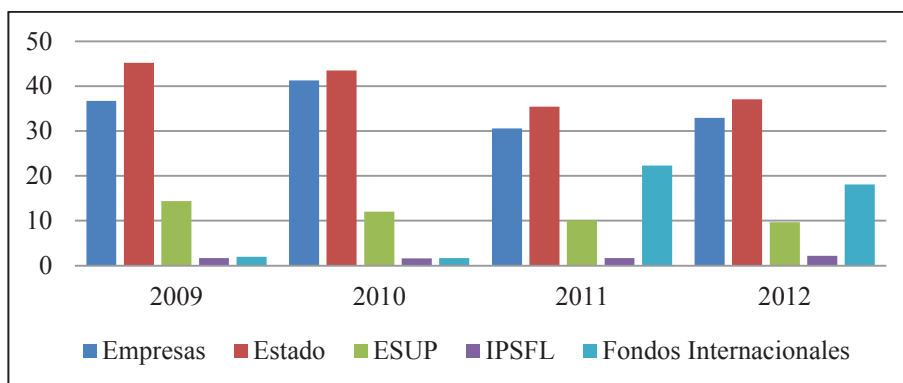
¹ Para esta estratificación, se recurrió al criterio usado por la Encuesta de Innovación en Empresas del MINECON, en donde se distingue entre tamaños de empresa según la cantidad de facturación anual en UF que muestran: Gran Empresa (100.000,10 o más), Mediana Empresa (De 25.000,10 a 100.000) y Pequeña Empresa (De 2.400 a 25.000).

² Becas Chile, Corfo (Innova Chile), Conicyt, FIA y Fundación Chile.

potencialmente innovadora. En segundo lugar, a la conformación de plataformas de generación, difusión y aplicación de conocimiento, fundadas en un esfuerzo de investigación científica y tecnológica asociado a las necesidades del país. Finalmente, a la formación de un sistema empresarial, que asuma un rol protagónico frente al dilema de la innovación y el emprendimiento. Los avances en tales propuestas se han concentrado en el aumento de los recursos destinados para formación de capital humano avanzado, investigación científica básica y aplicada, y la construcción de “ventajas dinámicas” que favorezcan la diversidad productiva, especialmente en aquellos ámbitos con mejores posibilidades de crecimiento¹.

Como una de sus metas estratégicas, el CNIC (2008) ha proyectado que el gasto privado en innovación supere al del sector público, de manera que las empresas chilenas logren autonomizarse del Estado, para así dar el salto a una dinámica innovadora autosostenida en el tiempo. En tal sentido, la evidencia muestra que, aun cuando se mantiene una dependencia de la acción estatal, el gasto en I+D privado se ha acercado en el último tiempo al realizado por el Estado, aunque mostrando algunos vaivenes.

Gráfico N° 1. Gasto en I+D por fuentes de financiamiento, 2009-2012 (en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de series Encuesta Nacional sobre Gasto y Personal en I+D, MINECON

La permanencia de este atraso de la empresa privada, sin embargo, no puede explicarse únicamente por incapacidad empresarial, sino paradójicamente, sobre todo por la orientación que el propio Estado le da a sus políticas de innovación. En efecto, confirmando el carácter

¹ La modalidad predominante bajo la cual se piensa el aprovechamiento de las ventajas competitivas es el *cluster*, entendido como concentraciones geográficas de compañías e instituciones interconectadas en un campo particular, que abarcan una variedad de industrias vinculadas y otras entidades importantes (Porter, 1998).

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

subsidiario del Estado en el neoliberalismo chileno, el apoyo a la innovación y emprendimiento se realiza asignando recursos para inversión en ciencia y tecnológica, así como para el inicio de nuevos negocios.¹ Con fuerza desde el Gobierno de Piñera, los subsidios han estado dirigidos a la formación explosiva de empresas pequeñas y medianas, y a la promoción de un cambio de mentalidad empresarial que incentive la constitución de ambientes innovadores (MINECON, 2013). Para ello se han aplicado diversos mecanismos, tales como los incentivos tributarios, la importación de talentos extranjeros o la propia modernización del Estado y de su infraestructura (CNIC, 2013).

Dando cuenta de una continuidad, estas políticas han adscrito a la caracterización que el CNIC indicara en gobiernos anteriores: “la acción del Estado debe ceñirse estrictamente a cumplir un rol subsidiario, el que –en cualquier caso- es importante, atendiendo a la multiplicidad y profundidad de las fallas de mercado y de sistema que afectan al proceso innovativo” (CNIC, 2008, pág. 7).

En el actual mandato de Bachelet, estas políticas subsidiarias parecen estar lejos de acabarse, a pesar de lo que se señala en la *Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento* del Gobierno. Allí, las propuestas de política giran en torno a una cooperación público-privada, que funcionaría como punta de lanza para un proyecto que permitirá “sentar las bases para una nueva fase de desarrollo de nuestra economía. Una que no dependa tan solo de la explotación y exportación de recursos naturales” (MINECON, 2014, pág. 2). Asimismo, se vuelve a plantear como objetivo el potenciar selectivamente los sectores más dinámicos de la economía y entregarle al Estado un rol de proveedor de infraestructura, bienes públicos y la tarea de eliminar los obstáculos para el emprendimiento. Sin embargo, y sin que la repetición de formulaciones tradicionales conlleve interpretaciones novedosas, las respuestas inmediatas del Gobierno al proceso de desaceleración económica en curso han entregado señales negativas para la continuidad de plan de largo plazo. En un escenario marcado por la presión empresarial, se ha optado por un plan de subsidios para la contratación de capital humano, para la compra de tecnologías extranjeras que asistan técnicamente a las empresas que lo requieran, y para la contratación de profesores y estudiantes universitarios que presten servicios de mejoramiento tecnológico, con el objetivo de reiniciar rápidamente el curso de la economía (Tirado, 2014).

Por su parte, la *Agenda Digital Imagina Chile* -que constituye el programa estatal específico para el desarrollo TIC- proyecta que las empresas representen el 10% del PIB hacia el año

¹ Las palabras de actores claves del desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación en Chile sugieren también que la acción estatal esté supeditada a la acción empresarial privada en relación al financiamiento en I+D (Feller, 2011).

2020. Este proyecto, empujado desde el inicio de la administración Piñera, ha permitido apoyar con mayor fuerza la modalidad de emprendimiento *start-up*, concentrada en pequeñas empresas que buscan conectarse a redes globales (*networking*). Dadas las condiciones favorables propiciadas por el Estado, tales empresas han comenzado a contar no sólo con mecanismos de financiamiento público directo, sino también con mayores facilidades de acceso a capitales de riesgo en la banca estatal y privada, de manera que su proyección y continuidad en el tiempo pueda garantizarse (Gobierno de Chile, 2013).

Lo que se observa, entonces, son políticas de innovación y emprendimiento orientadas subsidiariamente a satisfacer proyectos individuales. Particularmente en el caso de las TIC, aunque se promueve discursivamente la integración con otros actores del desarrollo (universidades, centros de investigación, etc.), la empresa privada sigue siendo tratada como el eje central de su despliegue, incluso aunque su inversión en ciencia y tecnología dependa de los recursos que le entrega el Estado. Tal situación se ha profundizado desde la administración Piñera, siendo el único contraste ofrecido por el actual gobierno un superficial énfasis en lo que respecta a una “alianza público-privado” con el empresariado. Aunque lo cierto es que, al enfrentarse a la coyuntura económica, la presión de este actor la haya hecho tambalear.

Lo característico de esta modalidad institucional para promover la innovación y el emprendimiento, es que, visto desde la perspectiva histórica, si normalmente los recursos y la acción desplegada por el “Estado empresario” chileno y latinoamericano en el periodo nacional-popular, suponía alguna mínima orientación pública -dinamizar al conjunto de la economía, apuntar a una cierta redistribución social y desarrollar las bases para el salto industrializador-, en el neoliberalismo chileno el carácter subsidiario de la acción estatal difumina la distinción entre lo público y lo privado. A sus ya conocidos efectos sobre la democratización social y política, tal subsidiaridad estatal individualiza los proyectos que apoya, aunque los exhibe como parte de un plan estratégico de largo plazo.

Con esto, se resigna la posibilidad de sostener expectativas mínimas sobre las inversiones en I+D, en el sentido de que estas contribuyan al enriquecimiento nacional, incluso como los mismos teóricos de los Sistemas Nacionales de Innovación plantean. Paradojalmente, lo que se observa es que la planificación estatal sí puede convivir con la “libertad individual”, sin que sea extraño que, con el respaldo de “estrategias nacionales” de desarrollo, se defienda ideológicamente que la suma de iniciativas individuales contribuirían al progreso social, sin la posibilidad de que las mismas sólo apelen a intereses lucrativos. Esto es particularmente importante, en un escenario en el que la *clusterización* de los sectores productivos chilenos muestra una decadencia (Gatica & Falabella, 2013).

Innovación, emprendimiento y universidades: una relación comercial

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

Además de lo anterior, las políticas de emergencia que el actual Gobierno ha promovido para sortear la desaceleración económica, también dan cuenta de que los vínculos individualizados entre el Estado y los emprendedores, se replican con actores claves para el desarrollo como las universidades y centros de investigación, sean estos públicos o privados.

En el caso del sector TIC, tal como señalan Falabella y Gatica (2013), son la Universidad de Chile y la Católica de Santiago las que establecen más redes con la empresa privada, produciéndose un estrechamiento de esta relación hacia el año 2010, en contraste a lo que ocurría durante la década de 1990¹. Lo interesante de esta actual colaboración, no obstante, es que la misma puede caracterizarse como el paso desde una modalidad de desarrollo tecnológico predominantemente “encerrada”, a otra sustentada en la relación “cliente-proveedor”. Esta responde a las necesidades de auto-financiamiento que acusa todo el espectro de universidades en Chile, sobre todo de origen estatal. La prestación de servicios tecnológicos a empresas que buscan satisfacer alguna necesidad operativa, se realiza en paralelo a la conformación de fondos para apoyar negocios propios de los estudiantes que demuestren alguna particularidad innovadora.

De todos modos, y a pesar de la extensión creciente de esta modalidad de vinculación comercial TIC/universidades/empresa y del consenso existente en torno a que la innovación debiera partir desde la labor universitaria, entre los representantes TIC entrevistados surgen posiciones contradictorias acerca de las implicancias de esta modalidad para el carácter asumido por la innovación. Por un lado, están quienes valoran esta “actitud empresarial” de las universidades, ya que conlleva posibilidades de negocio para sus estudiantes, a través de las incubadoras y redes universitarias. Por otro, se acusa la desnaturalización de la innovación al tratársela como un proceso meramente comercial, que no reportará réditos para el desarrollo social.

“Hoy día, casi todas las universidades tienen su escuela de negocios y casi todas las universidades tienen su incubadora (...) en vez del ideal antiguo de la universidad de generar conocimiento por las puras” (Andrés, pequeña empresa)

“(...) acá es muy orientado a la parte productiva, a generar negocios. Las incubadoras de las universidades hacen eso. Las empresas tienen incubadoras que hacen el match entre el inversionista y el que está innovando o emprendiendo, y les ponen plata y generan empresas. Pero no sé si existe hoy la universidad que esté haciendo experimentos para descubrir alguna forma nueva de hacer algo, que va a ir a dar como patrimonio de la humanidad” (Cristian, mediana empresa)

¹ Denominan a ésta como “Fase de Consolidación” de la industria TIC, en oposición a la Fase Embrionaria (1990-2000).

Al igual que la institucionalidad estatal, la conexión TIC/universidades/empresa olvida el proyecto de largo plazo y, en cambio, se expresa como la concurrencia de una serie de fondos con utilidad limitada. El horizonte con que las universidades comercializan sus productos o vinculan a sus estudiantes al mundo tecnológico privado, tiene por objeto cubrir necesidades particulares de las empresas que las demandan. En ese sentido, una clave de esta relación es la que entrega la propia OCDE (2013), cuando advierte que el poco gasto en I+D de las empresas privadas no impide que este sí se concentre en el sistema universitario, aunque financiado con fondos públicos entregados por el Estado para ciencia y tecnología. Por consiguiente, aunque las innovaciones integradas por la mayoría de las empresas chilenas se vinculen a la producción intelectual de los espacios universitarios, tal vinculación sólo está adquiriendo sentido en el intercambio comercial de productos o herramientas que las empresas demandan, ya sea *a pedido* o para asesorarse y solucionar problemas puntuales. No existe una relación permanente, en miras de construir las bases tecnológicas de un proyecto nacional de desarrollo. Por el contrario, lo que hay de inversión directa para la ciencia y la tecnología, corresponden a fondos destinados por las propias universidades o al financiamiento otorgado por el Estado.

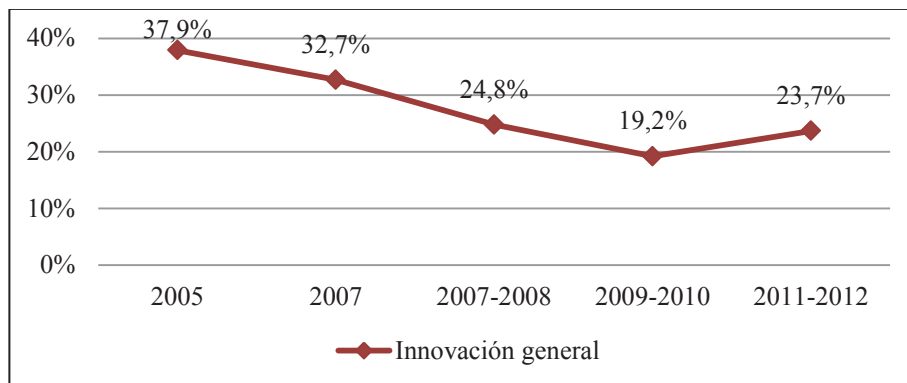
Ni afición al riesgo, ni a la tecnología: la difícil trayectoria de la innovación TIC

Ya se ha recalcado la escasa presencia de una “cultura” de la innovación y del emprendimiento en Chile. El Estado en los últimos años ha buscado transformar la racionalidad empresarial tradicional, a la espera de que aquellos rasgos rentistas y oligárquicos que aún exhiben algunas facciones del empresariado, den paso a estrategias comerciales en que la tecnología, el encadenamiento y la cooperación productiva tengan un espacio. Sin embargo, lo logrado hasta ahora es poco, al menos con la evidencia disponible. Primeramente, la evolución de la tasa de innovación en el último tiempo, aunque aparenta crecer, sigue estando alejada de aquellos niveles de innovación alcanzados hasta antes de la crisis económica mundial de 2008.

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Sebastián Caviedes Hamuy

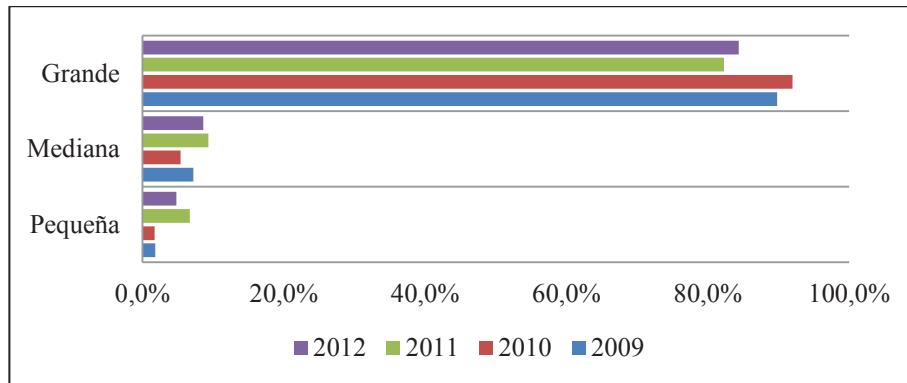
Gráfico N° 2. Tasa de innovación general en empresas, 2005-2012 (en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de Octava Encuesta de Innovación en Empresas, MINECON

Al momento de caracterizar este proceso, el gasto en I+D muestra que son las grandes empresas las que realizan la mayor inversión en innovación, con una holgada diferencia sobre las PYMES. En particular, y a pesar de una mejora en sus últimos rangos de innovación, en conjunto las PYMES apenas aportan poco más del 15% del gasto privado total en Chile. Esto permite comprender, más allá de los diversos problemas acusados para evitar estos gastos, que son las grandes empresas chilenas las que le otorgan a la innovación una mayor importancia, particularmente para la sustentabilidad de su operación en el tiempo¹.

¹ Cabe aclarar que el menor gasto privado en I+D que realizan las PYMES, no es contradictorio con que el mayor volumen de emprendimientos en Chile correspondan a micro y pequeñas empresas. Tampoco es extraño frente al hecho de que las PYMES constituyan el grueso de la industria TIC en particular, y tecnológica en general. Esto último se profundiza más adelante.

Gráfico N° 3. Gasto en I+D de empresa por Tamaño de empresa¹, 2009-2012 (en %)

Fuente: Elaboración propia a partir de Tercera Encuesta Nacional sobre Gasto y Personal en I+D, MINECON

Con todo, la reticencia de los empresarios para integrar innovaciones tecnológicas queda aún más clara al analizar el tipo de innovaciones que prefieren. Dentro del total de empresas innovadoras, las modalidades de innovación predominantes son las de “proceso” y de “gestión”, vale decir, aquellas concentradas en el modo cómo se hacen las cosas dentro de la empresa (proceso) y aquellas relacionadas con la redefinición de los procedimientos para ciertas operaciones o la forma en que la empresa se relaciona con sus clientes (gestión). Asimismo, si la innovación general llega al 23.7%, la centrada en tecnología –a la cual corresponde la industria TIC- llega sólo a un 18.8%. Esto confirma la existencia de limitaciones estructurales para el desarrollo tecnológico, particularmente por la poca absorción tecnológica que asumen las empresas chilenas.

Tabla N° 1. Tasa de innovación según tamaño de empresa, 2011-2012 (en %)

Tamaño	Innovación tecnológica			Innovación no tecnológica			Innovación general
	Producto	Proceso	Subtotal	Gestión	Marketing	Subtotal	
Grande	17.6%	24.9%	30.0%	27.3%	20.9%	32.0%	40.1%
Mediana	13.3%	23.5%	26.8%	28.3%	19.8%	32.5%	35.9%
Pequeña	10.9%	13.8%	16.8%	10.7%	7.8%	13.0%	20.7%
Total	11.6%	15.6%	18.8%	13.8%	10.0%	16.4%	23.7%

Fuente: Octava Encuesta de Innovación en Empresas, MINECON

Al profundizar en el carácter de estas innovaciones tecnológicas, se observa que en ellas predomina la adaptación de tecnologías por sobre la creación de otras nuevas. Las novedades

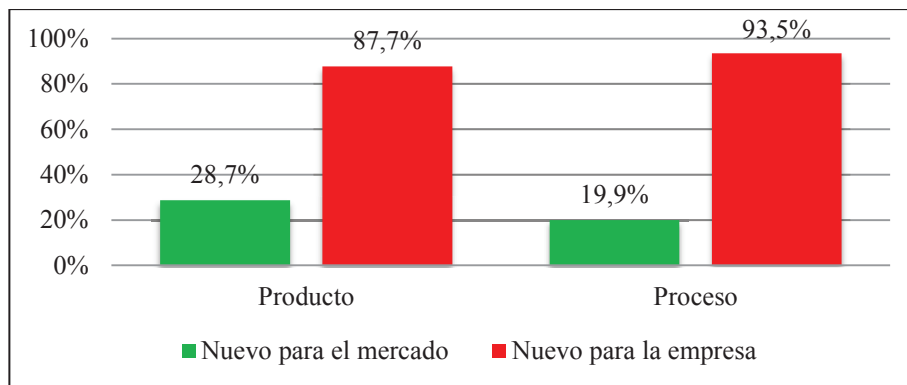
¹ No se han considerado los valores ni de “Microempresas” ni de “Venta indeterminada” por no ser significativos estadísticamente.

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Sebastián Caviedes Hamuy

se presentan más para las empresas que para el mercado, lo que significa que, ya sea para procesos o productos, las innovaciones integradas por las empresas tienen más que ver con cuestiones desconocidas para ellas mismas que con innovaciones inéditas para el mercado. Entonces, la innovación chilena no responde en su mayoría a “pequeñas revoluciones” schumpeterianas, sino que a adaptaciones. Esto es esperable, incluso desde el punto de vista de Schumpeter y los neo-schumpeterianos, pero se torna relevante, en vista de que la “destrucción creativa” está a la base del discurso que actualmente masifica la innovación y el emprendimiento en Chile.

Gráfico N° 4. Grado de novedad según tipo de innovación, 2011-2012 (en %)



Fuente: Octava Encuesta de Innovación en Empresas, MINECON

Los discursos de los emprendedores TIC demuestran que tal preferencia por la adaptación tecnológica y los productos *a pedido* es predominante. En ese sentido, entre los empresarios chilenos predomina una tendencia más cercana a la prudencia que al riesgo al momento de integrar tecnologías:

“(…) los desarrollos de la industria nacional se mueven más por solicitudes de alguien que después se generalizan, que de departamentos de desarrollo e innovación que están agregándole nuevas funcionalidades, que después son adoptadas por las empresas” (Julio, pequeña empresa)

Las empresas chilenas prefieren innovaciones venidas desde el exterior, lo cual refuerza la dependencia tecnológica del país, dada la poca confianza que les sugieren las innovaciones locales a partir de la experiencia acumulada:

“Al final, los tipos te venden un software que se apega a ciertas normas y a ciertas prácticas de trabajo que están catalogadas como "buenas prácticas"; si tú la adoptas, lo más probable es que hagas bien las cosas” (Cristián, mediana empresa)

Esta dependencia tecnológica o exogeneidad de la innovación tecnológica, se caracteriza porque la estrategia de inversión de las empresas TIC grandes difiere fuertemente de la implementada por las PYMES. Las primeras, son multinacionales que se instalan en Chile y resignifican la idea de innovación como una creación nueva. Esto, dado que se orientan a comprar empresas ya consolidadas en el mercado, evitando propiciar la innovación en cooperación con otras firmas locales. De tal suerte, para el caso chileno se confirmaría lo dicho por Sassen (2002) respecto a que, al margen de los centros globales que concentran recursos y decisiones importantes, el resto de los territorios vinculados a la economía global funcionan únicamente como espacios de transmisión global.

Desde el lado del emprendimiento, esta situación confirma para las TIC la realidad de las PYMES en general dentro de la economía chilena. Ellas, dada la alta concentración económica que permea al capitalismo chileno, se transforman únicamente en proveedoras de productos intermedios para las grandes empresas, reproduciéndose las modalidades de encadenamiento productivo que impiden el desarrollo autónomo de estas iniciativas, a pesar de la extendida idea de que Chile es un “país de emprendedores” (Ruiz & Boccardo, 2014). Ahora bien, en el caso de las TIC esto se profundiza aún más, toda vez que el encadenamiento no se agota en el contexto nacional, sino que, dada la importancia del desarrollo tecnológico y del conocimiento para el capitalismo actual, se vincula directamente a un proceso global de captación de soluciones tecnológicas en los ámbitos de la información y las comunicaciones:

“Hay grandes corporaciones que traen innovación de afuera y la comercializan en Chile. Por ejemplo, las grandes corporaciones: Microsoft, Oracle, etc. Cómo ellas tienen su proceso de innovación, es algo complejo, que va depende de hacia dónde quieren ir como empresa. Y lo que hacen generalmente, es que van comprando a empresas que proveen la solución que ellos están buscando” (Luis, gran empresa)

Esto se liga, además, a las dificultades que encuentran los emprendedores tecnológicos locales para hacer ver a los inversionistas nacionales el beneficio que pueden obtener al financiar investigaciones o aplicaciones tecnológicas:

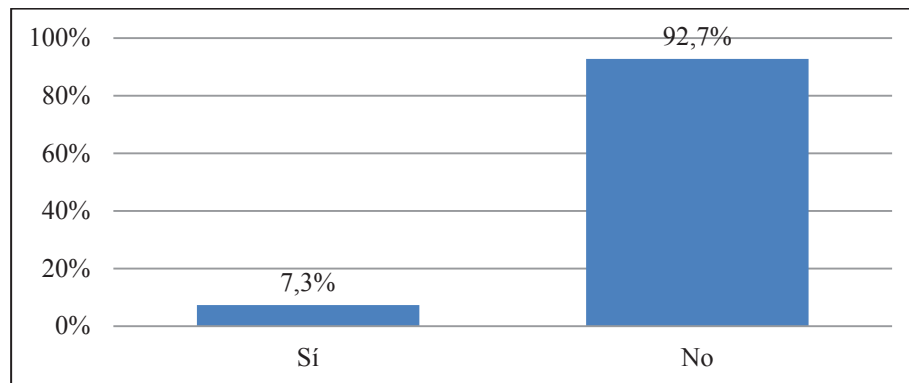
“La innovación no es algo que esté metido en la cultura de la empresa, al menos en la que yo trabajo. Y básicamente creo que tiene que ver con cómo los dueños de la compañía ven el futuro o cómo ven que debe desarrollarse su compañía. Los tipos tienen esta empresa hace 32 años y nunca han visto el valor del cambio, porque para ellos es una pérdida de plata” (Andrés, pequeña empresa)

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Sebastián Caviedes Hamuy

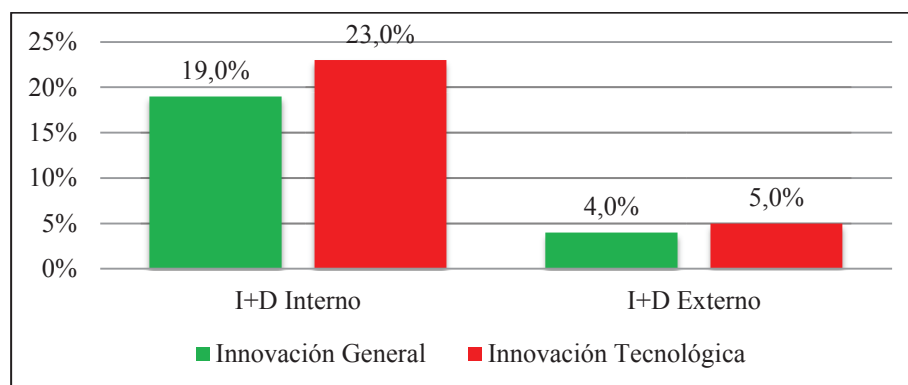
Por su parte, siendo las PYMES la principal modalidad que caracteriza el panorama de las TIC, la asociatividad entre empresas es fundamental para determinar las posibilidades de despliegue de este sector. La difusión de sus innovaciones, sin embargo, se encuentra amenazada por la baja cooperación entre sí de las empresas innovadoras, así como entre éstas y otras instituciones. Esto, porque más del 90% de aquellas lo hacen aisladamente. Asimismo, la mayoría de las empresas que producen innovaciones tecnológicas lo hacen dentro de sus propias instalaciones, siendo menor la cantidad de empresas que adquieren servicios de I+D desde otras empresas.

Gráfico N°5. Acciones de cooperación con otras empresas o instituciones en actividades innovativas, 2011-2012 (en %)



Fuente: Octava Encuesta de Innovación en Empresas, MINECON

Gráfico N° 6. Empresas innovadoras que realizan I+D interna v/s I+D externa, 2011-2012 (en %)



Fuente: Octava Encuesta de Innovación en Empresas, MINECON

Los discursos plantean que es en el mundo del emprendimiento inicial *-start up-* donde se produce la mayor cantidad de cooperación entre empresas del mismo rubro, e incluso entre competidores. Las PYMES cooperan notablemente entre sí, ya sea en sus orígenes o desarrollo, buscando legitimarse como industria y modelo de negocios. Esto contrasta con las empresas grandes –sean o no TIC-, que recelan compartir los avances que integran a sus operaciones, así como las innovaciones que producen:

“En el mundo *start up*, todos los días puedes encontrar algún tipo de *meet up*, donde va la gente, comparten su experiencia, se pasan datos (...) En verdad, lo que todos buscan es que a alguno le vaya bien, porque si a uno le va bien, va a sentar un precedente de que en Chile se hacen buenas cosas” (Luis, gran empresa)

“Bueno, depende de quién esté sentado a la mesa, podría contarle en qué estabas hace un mes, pero no le vas a contar lo que estás haciendo ahora, porque probablemente eso tenga un efecto sobre tu facturación” (Marcos, gran empresa)

En definitiva, a la escasa afición empresarial para integrar innovaciones tecnológicas y a su tendencia a preferir adaptaciones extranjeras antes que innovaciones nacionales, se suman los efectos que provoca la modalidad de inserción multinacional que permite el neoliberalismo chileno. En el caso de las TIC, todo esto limita su desenvolvimiento como sector productivo, sea por falta de financiamiento o por el modo en que lo reciben. Las posibilidades de las TIC chilenas –en su mayoría PYMES- para crecer o siquiera sobrevivir en el tiempo, son mínimas por los complejos de la racionalidad empresarial chilena. Al no existir interés por las innovaciones, gana rápidamente espacio un tipo de proyección particular, en donde se sueña

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

con internacionalizar o vender el emprendimiento innovador que se llevó a cabo¹. La expectativa de muchos emprendedores tecnológicos es hacer crecer sus empresas lo más rápido posible, para luego venderlas a las grandes corporaciones multinacionales que aterrizan en Chile:

“En Chile, son 18 millones de personas y es un mercado chico. Entonces cuando tú andas emprendiendo, necesariamente andas pensando adónde te vas a ir, adónde vas a empezar a crecer y tienes que crecer mucho más rápido que el resto; no tienes tiempo para desarrollarte (...) Y cuando resolviste esas necesidades de mercado y estás funcionando en un par de países, va a llegar un tipo grande, del que vas a estar dentro de su estrategia, y aunque tú no lo hayas pensado, el tipo te va a querer comprar” (Luis, gran empresa)

Esta racionalidad que gana espacio, calza perfectamente con la orientación subsidiaria que se le ha imprimido a los fenómenos del emprendimiento y la innovación. Lo que se consolida, es una suerte de desesperación por obtener éxito y beneficios rápidos, entendiendo que las posibilidades de crecer son sumamente reducidas. Sin embargo, la fantasía del emprendedor, que crea una empresa tecnológica desde los márgenes de la ciudad y que luego logra el éxito con la expansión o venta de su compañía –fuertemente publicitada en la cultura de masas, los medios de comunicación y en los últimos dos gobiernos chilenos-, choca con las carencias estructurales de la economía chilena y con el reducido mercado de consumo chileno. Esto, sin contar, la histórica falta de “cultura innovadora”, que impide a la mayor parte de los empresarios considerar sus creaciones como necesarias.

Es la propia orientación dada a la innovación y emprendimiento desde el Estado, los medios y la política, lo que propicia el avance de un relato que no tiene capacidad de desenvolverse por sí mismo, y que se frustra en la mayoría de los casos. El relato de la “destrucción creativa”, particularmente en la industria TIC, sostiene implícitamente que de la creación/destrucción masiva y permanente de emprendimientos innovadores, surgiría algún caso –excluyente, por cierto- de éxito empresarial, en donde Google, Microsoft o Facebook son los horizontes a alcanzar. Sin embargo, para el caso chileno, tal posibilidad difícilmente opera y, si acaso resultara, por basarse en incentivos estatales con destino privado, tal éxito ni siquiera supondría a priori un beneficio social, salvo que este se obtuviera por la vía del “chorreo” económico o del consumo masivo.

¹ Huelga decir que el solo aumento de la demanda del empresariado local por tecnología no es necesariamente suficiente para el desarrollo de estas PYMES: empresas similares, pero de origen estadounidense o brasileño, cuentan mercados mucho más grandes.

Ganancia empresarial: innovación y emprendimiento como una ideología del neoliberalismo chileno

Lo expuesto hasta aquí respecto al funcionamiento general y la racionalidad asociada a la innovación y el emprendimiento en Chile, particularmente para el sector TIC, sugiere que la ampliación de este discurso a otros sectores sociales es expresión de los rasgos ideológicos del mismo. Más aún, el desenvolvimiento de estos fenómenos en el actual escenario y en el que puede proyectarse políticamente para lo que queda de la administración Bachelet, permite advertir las dos modalidades en que históricamente se ha conceptualizado la ideología.

Primeramente, si el carácter de la racionalidad empresarial muestra estar lejos de la afición al riesgo y de la confianza en la innovación local, a tal subjetividad se suma la mantención de las limitantes estructurales del modelo de desarrollo chileno. En los hechos, el proceso de desaceleración que ha afectado el ritmo de crecimiento de la economía chilena en el último tiempo, ha demostrado la capacidad de presión que tiene el actor empresarial para poner a raya posibles intenciones reformistas de los gobierno de turno (Caviedes, 2014). Esto ha quedado expresado claramente respecto de la innovación y emprendimiento, en las primeras políticas contra-cíclicas implementadas por el Gobierno, que mantienen la subsidiaridad del Estado en estas materias.

En tal sentido, con la evidencia que otorgan los datos y con la coyuntura que supone la ralentización del ritmo de crecimiento, la ampliación del discurso emprendedor hacia otros sectores sociales se vuelve insostenible, al menos para el sector TIC. De todos modos, esta inmovilidad empresarial que ha logrado imponerse, y que es expresiva de la orientación rentista y oligárquica de algunas de sus facciones, es potencialmente restrictiva en el largo plazo para otros sectores tanto o más “modernos” que el TIC, ya que se sigue dependiendo de la exportación de recursos naturales con poco valor artificial, y de una economía con escasos niveles de productividad y dinamismo. En lo inmediato, sin embargo, la masificación de este relato funciona para salvaguardar la legitimidad social que el actor empresarial ha logrado consolidar en las últimas décadas, encubriéndose el hecho de que sus propias acciones se alejan de la racionalidad capitalista que promueve. Esto remite a la conceptualización negativa de la ideología, interpretada en la tradición marxista como “falsa conciencia” (Eagleton, 1997).

Por otro lado, en un escenario de difícil constitución de nuevas identidades sociales, luego de la desaparición o reconfiguración de aquellas del periodo nacional-popular, la ampliación de este relato ideológico a otras bases de sustentación social ha estado vinculada a lo que se ha pretendido mostrar como un rasgo de la “mesocratización” de la sociedad chilena. Los ideólogos de turno, han tratado abiertamente de asociar la innovación y el emprendimiento a este genérico grupo social, aun cuando dentro de las propias ciencias sociales no existe

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

claridad ni delimitación para él mismo. De esta manera, siguiendo lo propuesto por Therborn (2005), los rasgos ideológicos del discurso emprendedor se esfuerzan por ser parte de un sistema de ideas, creencias y valores en formación, que servirían a las “nuevas clases medias” para experimentar conscientemente el mundo actual.

Por cierto, el discurso de la innovación y el emprendimiento como un hecho al alcance de todos, retoma en su contenido la pretendida afinidad de intereses entre los sectores medios y altos. Por esto cabría preguntarse si el actor empresarial, dominante en el escenario político chileno, sólo sostiene su legitimidad -material y simbólicamente- en su capacidad económica y su presión política, o si, en adelante, lo hará en base al apoyo que le preste una creciente franja social, que puede llegar a homologar la libertad con la propiedad de una empresa privada o con la independencia en su trabajo¹. Esto último es una situación de interés, en tanto se ha hecho habitual identificar como “emprendedor” a todo trabajador independiente, a pesar de las enormes diferencias que puedan existir en sus orientaciones valorativas o sus condiciones materiales.

El comportamiento de las PYMES en la discusión del proyecto de Reforma Tributaria, no obstante, develó ciertos rasgos de una dominación subyacente a este discurso. Esto, por cuanto para negociar su posición en el acuerdo, apelaron a los mismos argumentos basales de los representantes gremiales del gran empresariado (Corvalán, 2014). Por este motivo, y dada la creciente importancia que adquieren para el desenvolvimiento de la economía -y que suelen remarcar señalando su capacidad para crear empleo-, queda abierta la pregunta de si, aunque existen diferencias económicas y socioculturales, la calidad moral que se atribuyen estos emprendedores los mantendrá afines a la posición empresarial o, por el contrario, si en conflictos futuros las condiciones de mercado que obligan al pequeño empresariado a aceptar los riesgos, lo harán gestionar estos individualmente.

¹ En la Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas (MINECON, 2012), se consigna que en la motivación para emprender predominan el deseo de formar una empresa propia y tomar decisiones propias.

Referencias

- Achá, V., & Bravo, C. (2009). Desarrollo endógeno con proyecciones externas. En P. Bastos & F. Marques (Eds.), *Desafío y oportunidades de la industria del software en América Latina* (págs. 105-137). Santiago: SOCINFO-CEPAL.
- Arriagada, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago: LOM ediciones.
- Astarita, R. (Noviembre de 2006). *Neo-schumpeterianos y marxismo. Breves notas de clase sobre las diferencias entre estas corrientes*. Recuperado el 3 de Octubre de 2014, de <http://www.rolandoastarita.com/ncSchumpeterianosyMarx.htm>
- Baño, R. (2003). Más allá de las culpas y las buenas intenciones: consideraciones sobre la UP. En R. Baño. (comp.), *La Unidad Popular treinta años después*. Santiago: LOM Ediciones.
- Baño, R., Faletto, E., & Kirkwood, J. (2009). Proyecto de dominación ideológica en Chile: El Mercurio 1973. En R. Baño, C. Ruiz, & M. E. Ruiz-Tagle (Eds.), *Enzo Faletto. Obras completas* (Vol. 1, págs. 107-146). Santiago: Editorial Universitaria.
- Bell, D. (1994). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza.
- Boccardo, G. (2013). *Clases y grupos sociales en América Latina hoy*. Universidad de Chile-FACSO, Departamento de Sociología. Santiago: Memoria para optar al título de sociólogo.
- Campero, G. (2003). La relación entre el Gobierno y los grupos de presión: El proceso de la acción de bloques a la acción segmentada. *Revista de Ciencia Política*, 23, 159-176.
- Canales, M. (2013). *Escucha de la escucha. Análisis e interpretación en la investigación cualitativa*. Santiago de Chile: LOM.
- Cardoso, F. H. (1964). *Empresário industrial e desenvolvimento econômico*. Sao Paulo: Difusao Européia do Livro.
- Cardoso, F. H. (1971). *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*. México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1969). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (Julio-Septiembre de 1977). Post scriptum a Dependencia y desarrollo en América Latina. *Revista Desarrollo Económico*, 17(66), 273-299.
- Castells, M. (2005). *La Era de la información* (Vol. 1: La sociedad red). Madrid: Alianza.

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)
Sebastián Caviedes Hamuy

Castillo, M. (. (2013). *Economía digital para el cambio estructural y la igualdad*. Santiago: CEPAL-UE.

Caviedes, S. (Octubre de 2014). Desaceleración: ¿La lápida de la Nueva Concertación? *Cuadernos de Coyuntura*(5), 36-45.

CEPAL. (2014). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile.

CEPAL/SEGIB. (2009). *Innovar para crecer. Desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e inclusivo en Iberoamérica*. Santiago de Chile.

CNIC. (2008). *Hacia una estrategia nacional de innovación para la competitividad (Vol. I y II)*. Santiago.

CNIC. (2013). *Surfando hacia el futuro. Chile en el horizonte 2025. Orientaciones Estratégicas para la Innovación*. Santiago: CNIC.

Cominetti, R. (2002). La infraestructura de soporte para la economía digital en Chile. *Revista de la CEPAL*(77), 163-178.

Corvalán, M. (5 de Mayo de 2014). Reforma Tributaria: ¿Golpe a la pyme? *La Tercera*. Recuperado de: <http://diario.latercera.com/2014/05/05/01/contenido/negocios/10-163762-9-golpe-a-la-pyme.shtml>.

Devlin, R., & Mogueillansky, G. (2009). *Alianzas público-privadas*. Santiago: CEPAL.

Eagleton, T. (1997). *Ideología: una introducción*. Barcelona: Paidós.

Falabella, G., & Gatica, F. (2013). ¿Cuánto conocimiento transfiere el sector OffShore y cadenas anexas al desarrollo de la Región Metropolitana? VI Jornada de Economía Crítica en Mendoza y Congreso ALAS.

Faletto, E. (1991). *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*. Santiago: Documento de trabajo, FLACSO-Programa Chile, serie Estudios Sociales, N°15.

Fanjzylber, F. (Marzo-Abril de 1992). Industrialización en América Latina: De la caja negra al casillero vacío. *Nueva Sociedad* (118), 21-28.

Feller, C. (2011). *El sistema chileno de fomento a la ciencia y la tecnología: una evaluación desde la óptica de distintos protagonistas del quehacer nacional*. Santiago: Katalejo Investigaciones Sociales.

Fernandes, F. (1968). *Sociedades de clases y subdesarrollo*. Río de Janeiro: Zohar Editores.

- Freire, A. (2005). *Pasión por emprender: de la idea a la cruda realidad*. Barcelona: Editorial Norma.
- Gobierno de Chile. (2013). *Imagina Chile. Innovación en Chile y desafíos para ser una economía del conocimiento*. Santiago.
- Katz, C. (Junio de 1998). Determinismo tecnológico y determinismo histórico-social. *Redes*, V(11), 37-52.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires: CEPAL.
- Marini, R. M. (1974). *Dialéctica de la dependencia*. México D.F.: Editorial Era.
- Medina Echavarría, J. (1964). *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico de América Latina*. Buenos Aires: Ediciones Solar-Hachette.
- Menéndez, J., & Muñoz, Ó. (2002). El casillero vacío del fomento productivo en Chile. En G. Falabella (Ed.), *Repensar el desarrollo chileno* (págs. 45-84). Concepción: Ediciones UBB.
- Messner, D., & Scholz, I. (1999). Sociedad y competitividad en Chile. En K. Esser (ed.), *Competencia Global y Libertad de Acción Regional*. Costa Rica: Nueva Sociedad.
- MINECON. (2012). *Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas. Presentación de Resultados*. Recuperado de: <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2012/05/Informe-de-Resultados-ELE2.pdf>
- MINECON. (2013). *¿Cualquiera puede inventar?* Santiago: MINECON-INAPI.
- MINECON. (2014). *Resumen de medidas. Agenda de productividad, innovación y crecimiento*. Recuperado de: <http://www.agendaproductividad.cl/wp-content/uploads/2014/05/Resumen-de-medidas.pdf>
- Moulian, T. (1997). *Chile Actual: Anatomía de un mito*. Santiago: LOM Ediciones.
- OCDE. (2013). *Estudios Económicos de la OCDE - Chile*. Santiago: OCDE.
- Orellana, V. (2010). El nuevo fundo tecnocrático. Comentarios sobre la transformación estructural reciente. *Revista Némesis*(8), 25-40.
- Porter, M. (Noviembre-Diciembre de 1998). Clusters and the new Economics of Competition. *Harvard Business review*.
- Ruiz, C. (2003). Un desafío del pensamiento latinoamericano ante la transformación reciente. *Revista de Sociología*(17), 48-78.

¿Innovadores y emprendedores o discurso ideológico del neoliberalismo chileno? Una aproximación desde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Sebastián Caviedes Hamuy

Ruiz, C. (2006). América Latina y la "excepcionalidad chilena": ¿asincronía temporal o destinos divergentes? En R. Baño (ed.), *Homenaje a Enzo Faletto. Chile en América Latina*. Santiago: Cátedra Enzo Faletto.

Ruiz, C. (2013). *Estado, alianzas sociales y modelos de desarrollo en América Latina Hoy: Brasil, Argentina y Chile*. Santiago: Tesis de Doctorado en Estudios Latinoamericanos, Universidad de Chile.

Ruiz, C., & Boccardo, G. (2014). *Los chilenos bajo el neoliberalismo*. Santiago de Chile: Ediciones El Desconcierto.

Sassen, S. (2002). *Global Networks Linked Cities*. New York: Routledge.

Schumpeter, J. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México D.F.: FCE.

Schumpeter, J. (1971). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid: Aguilar.

Therborn, G. (2005). *La ideología del poder y el poder de la ideología*. México: Siglo XXI Editores.

Tirado, P. (15 de Septiembre de 2014). Gobierno implementará nuevos mecanismos pro innovación para ayudar al repunte económico. *El Mercurio*. Recuperado de: <http://impresa.elmercurio.com/Pages/NewsDetail.aspx?dt=2014-09-15&dtB=02-02-2015%20:00:00&Paginald=8&bodyid=2>

Tironi, E. (1999). *La irrupción de las masas y el malestar de las elites. Chile en el cambio de siglo*. Santiago: Editorial Grijalbo.

Weller, J. (2004). El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia. *Revista de la CEPAL* (84).