

¿Es realmente rentable la innovación abierta?

Hay quien defiende la innovación abierta como un medio para sacar partido de la creatividad y hacer un uso eficiente de las ideas. Pero su rentabilidad es harina de otro costal. La compraventa de conocimiento de momento no da réditos, esto se puede ser causa del propio proceso de innovación.

8 de enero de 2016

Científicos, inventores y departamentos de I+D se esmeran por producir innovaciones que se puedan patentar. Sin embargo, según un estudio **de más de 9.000 patentes europeas, un tercio acaban en un cajón**, sin haberse usado jamás. Puede que dicha acumulación se deba al deseo de proteger la propiedad intelectual, pero también revela ineficiencias en el proceso de innovación.

Los profesores del IESE [Bruno Cassiman](#) y [Giovanni Valentini](#) cuestionan la literatura sobre la innovación abierta que, en su opinión, sugiere que tanto quienes producen el conocimiento como quienes lo adquieren salen beneficiados. En "[Open Innovation: Are Inbound and Outbound Knowledge Flows Really Complementary?](#)", publicado en el **Strategic Management Journal**, concluyen que no es necesariamente así y hacen un llamamiento para que se estudie más a fondo un tema que se presta a muchos malentendidos.

¿Para qué reinventar la rueda?

Algunas empresas tratan de sumarse a la innovación abierta, dejando atrás el viejo prejuicio que las llevaba a rechazar toda idea externa porque "no era de la casa". Según los autores, quienes lo hacen ven aumentar la fabricación y venta de nuevos productos. Pero la rentabilidad es otra historia, al menos por ahora. Tal vez la innovación abierta sea buena

para las ventas, pero no lo es tanto para la cuenta de resultados, ya que implica un mayor gasto en I+D.

Esta realidad choca con algunas de las expectativas sobre la innovación abierta, que recurre a ideas tanto internas como externas para impulsar la innovación. Una de las corrientes investigadoras actuales en esta materia parece insinuar que la compraventa de conocimiento siempre beneficia a ambas partes, al aumentar la productividad de la I+D y reducir los costes. Pero los autores consideran que tal afirmación es solo una hipótesis y la ponen a prueba en un estudio que analiza 681 compañías "activas en innovación" del sector manufacturero belga.

Y el caso es que han hallado evidencias que desmienten esa hipótesis. "La compraventa de ideas innovadoras aumenta la capacidad innovadora de una empresa, pero el proceso parece incrementar los costes de forma desproporcionada", concluyen. Una mala noticia para las empresas que aspiraban a mejorar la eficiencia.

La teoría de la innovación abierta

Inicialmente, Cassiman y Valentini asumían que las empresas que compraban o vendían conocimiento mejoraban la productividad de su I+D. A su vez, esto debía reducir los costes "cognitivos, transaccionales y organizacionales" asociados a la creación de un entorno permeable en el departamento de I+D.

Cuando menos, la venta de ideas y tecnologías no utilizadas debía aumentar los ingresos y tener un efecto positivo en el estado de ánimo de los investigadores, al ver que su trabajo no había sido en vano. Por su parte, la compra de ideas suponía una reducción del tiempo y esfuerzo necesarios para desarrollar nuevos conocimientos.

¿Qué es lo que no funcionó en la ecuación de la rentabilidad? De acuerdo con el estudio de los autores, todo apunta a los costes adicionales derivados de la complejidad de las alianzas tecnológicas de las empresas, que exigía supervisar más recursos.

¿Un futuro abierto?

En principio, estos resultados negativos cuestionan la tendencia a utilizar la innovación abierta cada vez más, aunque Cassiman y Valentini instan a ser cautos y ampliar la investigación.

Por lo pronto, deben tenerse en cuenta dos aspectos importantes que respaldan las ventajas

globales de la innovación abierta:

- Un posible descenso de los costes en el futuro. Las ventas y la rentabilidad podrían estar a la vuelta de la esquina, una vez que los departamentos de I+D se acostumbren a la nueva manera de hacer las cosas y aprendan a reducir costes.
- Como indican los resultados del estudio, quizá la complementariedad de los flujos de entrada y de salida de conocimiento no se den en el seno de la empresa. Pero el efecto beneficioso podría darse "a escala sectorial, donde la especialización y la división del trabajo de innovación incrementaría la productividad".

Ahora que por fin ven la luz muchas buenas ideas que habían quedado relegadas a un cajón, sería una pena desechar la innovación abierta sin haberla estudiado más a fondo. Falta saber cuándo será rentable.

www.iese.edu/es/insight