

## **VISION CRITICA SOBRE LAS INNOVACIONES. LOS DERECHOS INDIVIDUALES.**

**Santiago Ubieto**

Este trabajo, escrito hace pocos meses, se centra tan solo en consecuencias del establecimiento o inexistencia de derechos de propiedad de la gente sobre algo que es suyo, su propio trabajo, más que eso, la totalidad de su propio trabajo y, de manera especial, en lugares con escasos o nulos derechos. Esto tiene algo que ver con la innovación desde el momento en que las mejoras técnicas en diversos aspectos permiten utilizar nuevos y abundantísimos factores productivos (trabajo) a precios extraordinariamente bajos.

La institución del derecho, procedente de Roma, lo que hace es igualar la situación jurídica de todos los hombres libres. La simple observación del mundo nos permite saber que no sucede así. Ni hay igualdad jurídica, ni todos los hombres son libres. Aunque sabemos que es así, nosotros, la sociedad del Occidente desarrollado económicamente y hegemónico en la mundialización de todo, no hacemos nada por extender los derechos en lo que llamamos globalización.

Adam Smith, en el capítulo VIII del libro I de su célebre "La riqueza de las naciones", vio lo referido al trabajo con claridad: "pero aquel estado primitivo, en que el trabajador gozaba de todo el producto de su propio trabajo, no podía permanecer después de introducida la propiedad de la tierra y la acumulación de fondos".

En el sistema capitalista, legalmente, la gente no tiene ese derecho, el de ser propietaria de la totalidad de su propio trabajo. Una parte de lo que se detrae gratuitamente del trabajo de la gente vuelve a la sociedad, suele considerarse beneficioso para la misma, otra parte es tomada en propiedad, también de forma gratuita y legal por los capitalistas, por las empresas, en este caso para su disfrute exclusivo, también lo ve bien una parte de la sociedad; esto en los países más desarrollados económicamente. En los países en que los derechos son inexistentes o confusos o sin la posibilidad de que se hagan cumplir, el derecho al producto del propio trabajo es casi nulo para la mayoría de la gente y lo poco que les queda de su propio trabajo es muchísimo menos que en los países del centro del sistema.

Hay numerosos temas relacionados con lo que trata el trabajo que no pueden ni insinuarse, así: los problemas del subdesarrollo económico, la llamada globalización, que se produce tan solo en una dirección, la de vuelta, o el propio sistema capitalista, que aun habiéndose convertido en el único, no está exento de grandes y graves contradicciones. A un mundo globalizado, ¿no corresponderá una justicia, unos derechos en todos los individuos también globalizados?. Globalización, mundialización, entre otras cosas sugiere único, sin limitaciones, sin fronteras reales.

En el trabajo también aparecen temas que se dan por sentados, como es dar por buenas las diferencias de poder adquisitivo entre la gente de los distintos países debidas a diferentes niveles de desarrollo económico, cuando el origen de esas diferencias está en las características intrínsecas del sistema capitalista, depredador, refinado en algunos aspectos, tanto de la naturaleza como del propio hombre, con instituciones impuestas desde el centro del sistema, pero no asumidas, como es comprensible, por la periferia, pues su desarrollo social y cultural ha creado, a lo largo de los siglos, instituciones diferentes a las existentes en los países del centro dominante. Ese dominio del centro del sistema ha sido denunciado

con frecuencia tanto desde la periferia como desde el centro, según los valores y modas imperantes. A cada época, a cada momento les corresponden distintos valores, quizá y desde el punto de vista de estos temas, hoy impera en la gente que crea opinión lo que Stiglitz, en su reciente "El malestar en la globalización", llama fundamentalismo del mercado y que como sabemos es una falacia que atiende a los intereses del capital monopolista en última instancia, y que por otra parte es una de las características del capitalismo actual.

En el breve análisis de costes que hay no se explica el desarrollo matemático, únicamente se habla de las conclusiones. El asunto matemático es tan solo un problema de máximos condicionados, en este caso de maximizar la producción condicionada a costes constantes procedentes de los factores productivos (trabajo) que existen en cantidades ilimitadas. La interpretación económica de esos desarrollos matemáticos viene a decir que según sean los rendimientos de los factores productivos será la productividad marginal la que marque la dirección, al partir, en este caso, de unos rendimientos constantes, dadas las características de esta clase de producción y de los correspondientes factores productivos, la productividad marginal también es constante y al ser el precio de los factores productivos (trabajo) muy bajos hace que el coste se mantenga constante también en valores muy bajos, esto será así mientras esos factores sigan en precios tan extraordinariamente bajos ya que se encuentran, hoy, en cantidades ilimitadas y sin derechos de propiedad sobre su propio trabajo (el de la gente que trabaja en esas condiciones). las consecuencias son claras.

Podría haberse planteado el análisis del problema en términos marxianos, pero la inadecuación inicial de Marx en la formulación y clarificación de la ley del valor, los problemas de precios, etc., resueltos años después por Bortkiewicz, hacían más dificultoso entender las cosas, además en la formación mayoritaria se suele ignorar cualquier aproximación a Marx. Partiendo del modelo neoclásico (es lo que se enseña) de competencia perfecta, tal como se hace, llega a entenderse el funcionamiento de esta forma de producir. La cuestión es que la teoría económica "ortodoxa" parte de lo que los antiguos economistas llamaban valor de uso de las mercancías, utilitarismo al final, y Marx parte del valor de cambio de los antiguos y allí encuentra las verdaderas relaciones sociales que existen en el modo de producción capitalista y en consecuencia es capaz de explicar la verdadera naturaleza de ese modo de producción.

En cuanto a los derechos individuales, las sociedades del centro del sistema son bastante exigentes para sí mismas (hasta se reclaman derechos para los animales), consecuencia de esas exigencias, que jamás cuestionan el sistema, o a causa de las mismas es que esas sociedades solo se preocupan por sí mismas y de forma individual y no se plantean con seriedad que aquellos con quienes nos relacionamos tengan los mismos derechos que nosotros, los del centro del sistema, tan solo son instrumentos para obtener más bienes.

La teoría "ortodoxa" parte en su análisis de la utilidad, nos dice que una vez satisfechas las necesidades básicas el individuo necesita consumir más, siempre está insatisfecho. La teoría parte de eso. Al final, consumir, poseer más mercancías..

los bienes superfluos le proporcionan a la gente diferentes utilidades, satisfacciones, beneficios, uno de ellos es la ostentación, la situación social, el estatus, Veblen en su conocida "Teoría de la clase ociosa" lo

explica con gran lucidez; en esa misma época, Weber en su obra "La ética protestante y el espíritu del capitalismo", dice al final: "Los bienes externos de este mundo lograron un poder creciente sobre los hombres y, al final, un poder irresistible, como no había sucedido antes entre los hombres". Pocos años antes, Marx en su teoría del fetichismo busca explicaciones al mismo hecho.

Analizar las clases de relaciones sociales que subyacen en las mercancías (no es el propósito de este trabajo), lleva a entender algo más de nuestra sociedad, del sistema social y económico. Las mercancías en última instancia son trabajo, que es lo único que crea riqueza, el capital es la mercancía suprema. Tras las mercancías, su posesión, hay algo de poder también, poder y posesión de las vidas de otros. Veamos un par de ejemplos relacionados con lo que más adelante se explica: cuando tomamos cacao, de la forma que sea, ha pasado por las manos de niños esclavos, hoy, lo han recogido con sus manos, nos sale más barato, es vida real de niños esclavos lo que consumimos; una camisa, una camiseta, de una marca conocida. En cada puntada de hilo, que son iguales en cualquier lugar sea el precio que sea el que se pague, han dejado sus vidas realmente esas mujeres de indonesia, China o Bangladesh, cobran alrededor de 25 veces menos de lo que cobrarían en Occidente, las puntadas de hilo son exactamente iguales. Han pasado esas camisetas física, real, directamente por sus manos, las han tocado, en cada puntada está su sangre, sus músculos, su aliento, su enorme sufrimiento, su humillación, su vejación, sus lágrimas. Cuando luego cubren, acarician nuestra piel, eso es lo que la cubre realmente, lo veamos o no. Puede parecer esto melodramático, dramático sentimental o como se quiera, pero es la rigurosa realidad.

Todo eso sucede cuando el intercambio es injusto, como sucede en el capitalismo. Intercambio en sentido amplio, pues lo característico del modo de producción capitalista, su especificidad, es considerar la fuerza de trabajo como una mercancía que se compra y se vende. Si lo que predomina en esa compra-venta es la injusticia, revestida de mercado libre, muy regulado por otra parte, como coartada, nos encontramos con lo que hoy tenemos.

Es un hecho que no sabemos encontrar soluciones para los problemas que existen en nuestra sociedad, a veces no los vemos, o los problemas que aquí se plantean consideramos que no son nuestros, pues al formar parte de una sociedad hegemónica en todo: poder militar, tecnológico o económico, somos colectivamente poderosos, aunque la sociedad esté fundamentada en la injusticia, no lo podemos ver, asumimos todo con naturalidad, es nuestro derecho, incluida la injusticia hacia los demás.

El sistema jamás podrá encontrar soluciones justas, pues como se ha señalado su fundamento es la injusticia. Los individuos que formamos el sistema en los distintos roles que jugamos creemos que poco podemos hacer para mejorarlo en bien de todos. En esos roles las influencias son de distinto peso. Un ejemplo, parte de los profesionales, de los que se dedican a las distintas disciplinas sociales, sostienen que la función de las mismas es tan solo analizar hechos sin valorarlos o sin preocuparse qué los origina, un economista reconocido como Schumpeter, dice en su "Teoría del desenvolvimiento económico": "La actividad económica puede tener cualquier motivo, aun espiritual, pero su significado es siempre la satisfacción de necesidades", será el político quien plantee cambios. Una sociedad como la nuestra que valora a los hombres por sus atributos externos, en primer lugar la cantidad de riqueza (recordemos que lo único que produce riqueza es el trabajo), por los roles que juegan, hace difícil que los hombres se planteen ser hombres, nada más, somos nuestros atributos. En esta sociedad algunos de los que se dedican a las disciplinas sociales, en este caso, carecen de verdadera perspectiva y compromiso, Feyerabend los llama

"funcionarios del pensamiento", se es sociólogo, economista o jurista. Corolario: la ley no es justa o injusta, es ley, sin más, está para que se cumpla.

En el trabajo tampoco puede entrarse en otros aspectos de la innovación, tan solo se enumeran unos muy pocos cuya utilización, origen o beneficiarios son más que cuestionables desde el punto de vista de beneficio o perjuicio social.

El trabajo es bastante incompleto y breve, las causas que lo motivaron tampoco permitían mucho más.

Lo que sigue es el primitivo trabajo:

### **Visión crítica sobre las innovaciones**

Pocos dudan de la gran importancia que tienen las innovaciones para nuestra sociedad, ni de los beneficios que aportan, ni de las expectativas de futuro que crean. Precisamente por la trascendencia social y económica que tienen quizá sea de cierto interés analizar algunos de sus aspectos con una mirada un poco crítica.

Dada la brevedad de éste trabajo, tan sólo se pueden vislumbrar algunos de esos aspectos de las innovaciones tanto en los beneficios que producen como en las sombras que puedan mostrar; tanto los unos como las otras son relativos, pues dependen de los valores que se pongan de manifiesto al enfocar más que las innovaciones los modos en que se producen y las consecuencias de las mismas. Nosotros vamos a intentar analizar alguno de esos aspectos desde el punto de vista económico; no olvidemos que la economía se refiere a los hechos económicos, que son resultado de las conductas de los hombres con trascendencia económica, pero no se refiere a los juicios de las conductas ni a las causas de las mismas.

Que las innovaciones aportan beneficios está claro: contribuyen al aumento de la renta, la aparición de productos nuevos o mejorados, que ya en sí mismos mejoran nuestras vidas, contribuye al crecimiento de los mercados y al aumento de la producción de forma continuada desde hace años. Las mejoras en la productividad atribuidas tanto a la mayor formación de la gente como a los avances técnicos son otra manifestación de lo mismo. Así, los modelos de crecimiento económico consideran estos aspectos, como por ejemplo el de Solow, cuyas comprobaciones empíricas le permitieron concluir que aunque lo basa en las tasas de ahorro y de aumento de la población, el incremento de la producción por hora de trabajo en USA en el período de estudio, se deben en un 80% al progreso técnico, lo que está estrechamente relacionado con la innovación. Algo parecido muestra la regla de Okun en lo que a la renta se refiere, pues muestra que el paro tan sólo empieza a disminuir a partir de un aumento determinado de la renta, lo que relaciona con las mejoras en la productividad, que vuelve a ser lo mismo que en el caso anterior.

A las empresas y a los individuos las innovaciones les ofrecen oportunidades al valorar la sociedad la creatividad. Como es natural deben darse además otros factores como recursos en numerosas ocasiones, una legislación que garantice los derechos de propiedad y garantías de cumplimiento, un entorno favorable, un marco institucional adecuado.

Tal como se plantean , las oportunidades se producen porque en alguna medida y por numerosas razones, el mundo de los bienes y servicios está abierto y los resultados, el enriquecimiento, son objetivos de las empresas y los individuos. Las posibilidades de enriquecimiento se estimulan al estructurarse derechos que se hacen cumplir, derechos sobre lo que cualquier persona puede idear; los derechos garantizan la propiedad de lo que se innova y la protección ante terceros, lo que permite la posibilidad de lograr el beneficio económico, que es lo que la sociedad considera en éste momento como el mayor estímulo para la innovación. Este estímulo, aceptado y apoyado socialmente, lo es en última instancia a la capacidad creativa de los individuos, que está en la génesis de las innovaciones. Hasta dónde puede llegar el desarrollo de ésa capacidad, cómo y para qué es un tema diferente, pero en principio los límites de la imaginación creadora nadie los conoce.

Las innovaciones también contribuyen al cambio de las sociedades tanto en sus valores como en posibilidades de renovación, de metas, de relaciones, de sistemas, etc. Es innegable que los cambios de valores son complejos, que la moral, los valores son duales, es decir, individuales y sociales, que los imperantes son los sociales, pero la innovación, producto del cambio e impulsora del cambio al mismo tiempo, al ampliar las posibilidades de la clase que sean, técnicas, organizativas, de sistemas,.. contribuye a modificar nuestra forma de vivir y de morir, nuestra manera de ver las cosas, nuestros propios fines, nuestras relaciones sociales en definitiva.

Estos son algunos de los beneficios que nos proporcionan las innovaciones. No todo son luces, también muestran sombras, no las innovaciones en sí, sino la utilización y la forma de llevarlas a la práctica en algunos casos.

Para entender un poco mejor algunos aspectos cuestionables de maneras de utilizar las innovaciones en ocasiones, puede ser útil partir de alguna referencia clara y admitida. Como aquí una de las cosas que se cuestionan es la asignación eficiente de los recursos económicos, deberemos estar de acuerdo en qué se considera asignación eficiente. Un modelo económico que explica con claridad qué es eso es el modelo neoclásico de competencia perfecta. Recordemos que en éste modelo se alcanza el equilibrio de un bien en el mercado cuando su coste marginal y su ingreso marginal son iguales. Eso significa que el mercado por medio del precio valora ése bien en lo mismo que se destina a producir ésa unidad del bien. En éste punto existe un excedente del consumidor determinado. Sabemos también que en el mundo real es bastante difícil encontrar alguna situación de competencia perfecta. Lo que no esté en ésa situación posiblemente signifique que se da una asignación ineficiente de recursos.

Antes de empezar nuestro análisis nos será útil repasar algunos otros criterios de los utilizados.

Como vamos a tratar de empresas, vamos a diferenciar un poco ya que existen millones de empresas, en múltiples sectores, países y regiones, de diferentes tamaños y formas de propiedad, con sistemas productivos que van desde los que utilizan la más avanzada tecnología hasta los que son artesanales, desde los que requieren gran cualificación a sus trabajadores hasta los que no exigen cualificación alguna. La mayoría de las empresas son pequeñas o medianas (en España, más del 95%) aunque las grandes son las que en algunos aspectos tienen mayor relevancia dados sus abundantes recursos económicos o la

posibilidad de acceder a ellos y su poder real en el mercado. Esta diferenciación tiene importancia para el propósito de éste trabajo pues la base del análisis está en las empresas grandes ya que marcan la pauta al dominar los sectores en que funcionan y además utilizan la innovación como variable estratégica otorgándole importancia. Una idea de ésta importancia puede tenerse al ver los datos de inversión en I+D, así, en España y en el período 93-98, el aumento de inversión en éste renglón fue del 11,4% en las empresas grandes frente al 4,4% en las pequeñas y el 7,7% en las medianas, también da idea de la importancia de las empresas grandes el alto grado de concentración que se da en los diferentes sectores, junto con el predominio de empresas extranjeras.

Puesto que las innovaciones se producen en las empresas y no se improvisan pues suelen necesitar en ocasiones importantes inversiones y marcan cuando llegan al mercado pautas de consumo cuando tienen éxito, no olvidemos que es el mercado quien decide en definitiva el éxito o fracaso de las innovaciones. Si tenemos en cuenta además que nuestro mundo occidental es complejo, cambia a gran velocidad en numerosos aspectos y la incertidumbre aumenta, las empresas se encuentran con una situación de riesgo calculable y de incertidumbre no calculable. Esto supone que ante los objetivos actuales de las empresas (que no son con exactitud lo que explica la teoría neoclásica), para competir y lograr mayor hegemonía, las empresas necesitan producir el cambio y conocer la dirección y velocidad del mismo. Los planteamientos estratégicos, de dominio en definitiva, pasan a ser fundamentales. En éste sentido las innovaciones se convierten en estratégicas, para esto las empresas necesitan crear nuevos productos o mejorar sus procesos de producción o encontrar nuevos mercados de lo que sea, adaptar o anticipar sus organizaciones. Los medios técnicos, humanos y legales lo permiten y estimulan.

Otro punto a considerar es el de los derechos. Cuando los derechos de propiedad son claros y se establecen garantías para su cumplimiento, las transacciones de todo tipo aumentan, por lo que se refiere a las innovaciones, además de los normales en el comercio, se añade la protección por medio de las regulaciones de las patentes o cuando cambian las formas de comercio se estructuran y aclaran los derechos y su cumplimiento, es el caso, por ejemplo, del comercio por medio de internet. Cuando los derechos no son claros, si las empresas tienen fuerza de negociación, pueden obtener ventajas. Lo importante es que los derechos se hagan cumplir, ya sea legal o alegadamente (por ejemplo, los asuntos de la mafia).

Por último y para acabar de centrar un poco mejor el sentido de las innovaciones y cómo se manifiestan podemos recurrir a la autoridad de Schumpeter, destaca como manifestaciones de las innovaciones, entre otras: la introducción de un nuevo bien o calidad de ése bien, la introducción de un nuevo método de producción, la apertura de nuevos mercados, la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados, la creación de una nueva organización de cualquier industria.

Los criterios a emplear pueden resumirse así: la asignación eficiente de los recursos a partir del modelo de competencia perfecta; las empresas grandes dadas sus características especiales y la mayor incidencia que tienen; la consideración de la innovación como variable estratégica; los objetivos de las empresas que no son necesariamente los de maximizar el beneficio; la existencia o inexistencia de derechos claros y su cumplimiento y los criterios de Schumpeter en lo que se refiere a manifestaciones de las innovaciones.

Consecuencias cuestionables derivadas de la forma de utilizar las innovaciones, pueden ser entre otras:

Si se centran en los procesos productivos, sistemas y modos de producción, pueden producirse economías de escala que presentan problemas de equilibrio asignador eficiente de recursos, tendencias monopolísticas o acusadamente hegemónicas.

Si los procesos productivos se basan en la conquista de nuevas fuentes de factores productivos, sucede lo mismo que en el caso anterior con el añadido de derechos confusos.

Tal como se estructuran algunos derechos como patentes, puede fomentarse la tendencia hegemónica de las empresas, la concentración consiguiente en la industria correspondiente y en ocasiones pérdida de recursos.

La utilización de la innovación como variable estratégica tiene consecuencias similares en cuanto a hegemonía y concentración.

Puede darse el coste social de las innovaciones y el beneficio privado, incluso sin el suficiente control sobre los recursos y los objetivos de las investigaciones.

Según la OCDE, año 1.990, las nuevas tecnologías originan desequilibrios espaciales y temporales (internos y entre diferentes países).

Aquí tan sólo podemos ver alguno de los puntos anteriores.

Veamos algo de las mejoras de procesos productivos.

En general se entiende que se dan mejoras en el proceso productivo cuando se consigue un abaratamiento de los costes de producción de las empresas (sin especificar de momento cómo se logra) que más adelante podría llegar a extenderse a la industria correspondiente. Si ésta mejora se manifiesta posteriormente en los precios de los productos (que será consecuencia de la competencia) aumentará el excedente del consumidor y consecuentemente se beneficiará la sociedad.

Suele entenderse que las mejoras del proceso de producción que permiten a las empresas reducir sus costes, se dan dentro de las mismas, sin embargo las mejoras en los costes que consiguen algunas empresas son el resultado de acciones en el mercado de factores productivos o de procesos intermedios de producción, suelen ser mercados que podrían denominarse "cautivos" de varias formas (esto tiene algo que ver con la especificidad de los activos, aunque es algo más) o mercados de factores productivos en cantidades ilimitadas, por lo que son fácilmente sustituibles. En esto subyace la idea formulada por Coase hace años en su conocido artículo "La naturaleza de la empresa", donde explica que cuando la empresa obtiene mejores costes de producción en el mercado, recurre al mismo; en su concepto de empresa, lo que ésta hace es sustituir al mercado y al revés. Aunque para que esto sea así deben darse una serie de condiciones especiales no aclaradas.

Esto mismo forma parte de lo que los modelos de organización de formas complejas nuevas denominan ruptura de la cadena de valor tradicional para establecer otra clase de vínculos con quienes llevan a cabo esa parte del proceso productivo que se segrega de la empresa con el fin de poder competir más eficientemente al liberar recursos de la empresa.

Las mejoras del proceso productivo pueden originar rendimientos crecientes o una importante reducción de los costes y a partir de éste menor nivel obtener rendimientos constantes. En éste caso aparecen problemas de determinación de los precios y de equilibrios maximizadores del beneficio de las empresas y

también de asignación eficiente de recursos y seguramente un mayor grado de concentración de la industria correspondiente.

Aceptando que el modelo de competencia perfecta da una explicación satisfactoria de la asignación eficiente de recursos en una economía, lo señalado antes para el caso de rendimientos crecientes significa que el coste marginal es decreciente y no llegará a alcanzarse el equilibrio que explica el modelo. Si, como también nos explica la teoría, la nueva situación puede entenderse por medio de un modelo de competencia monopolística, la empresa con esa clase de costes tenderá a dominar su mercado y a convertirse en hegemónica, con la peculiaridad de que la situación maximizadora de beneficio no estará clara al ser el coste marginal decreciente o constante en niveles más bajos que los de sus competidores y se producirá un mayor excedente del consumidor que irá a la empresa.

No habrá tampoco eficiencia económica ya que ésta se produce cuando el mercado por medio del precio valora el producto en lo mismo que se destina a producir la unidad marginal; al ser el coste marginal menor que el precio se destinan más recursos a adquirir el bien que a producirlo.

La solución a éste problema, que podría llevar a una situación cercana al monopolio, sería la intervención pública de alguna forma. Si no es así, la empresa además de mayor hegemonía, puede obtener beneficios en cantidades marcadas por la misma empresa al tener la posibilidad de utilizar los precios y las cantidades como variables estratégicas frente a las demás empresas de la industria al partir de unos costes inferiores.

Profundicemos un poco más en el análisis.

Supongamos que se da la situación indicada de costes marginales decrecientes o constantes, pero a un nivel muy bajo porque el mercado de factores productivos que ha conseguido encontrar la empresa es ilimitado y por lo mismo puede imponer el precio que va a pagar por dichos factores. El empresario puede elegir de qué manera le interesa producir. El problema que se plantea entonces es el de maximizar la producción a partir de un coste dado que se puede considerar constante. Operando a partir de las funciones de producción y costes correspondientes e interpretando económicamente los resultados se llega a que si los precios de los factores productivos son constantes y los rendimientos son crecientes, la productividad marginal es creciente y a medida que aumenta la producción los costes disminuyen. Si los rendimientos son constantes, también la productividad marginal y la actuación de la empresa dependerá de lo bajos que sean los costes.

De acuerdo con lo anterior los planteamientos de la empresa pueden cambiar notablemente, su problema ya no será el de maximizar los beneficios sino el de cómo utilizar las ventajas que obtenga al poder establecer los precios y las cantidades que debe producir para alcanzar sus objetivos, el empleo de estas variables será estratégico y dependerá de esos objetivos, del grado de concentración de la industria, etc.

Una actuación estratégica por parte de una empresa, a partir de la situación explicada, puede dar lugar a que sean expulsadas de la industria otras empresas competidoras o a que queden en una situación débil y marginal y a convertir a la empresa innovadora en éste sentido en dominadora de su industria.

Socialmente el excedente del consumidor no será el máximo posible. También habrá una asignación no eficiente de los recursos.

Para resolver algunos de los problemas suelen establecerse normas de cumplimiento obligatorio en según qué lugares con el fin de regular más que los mercados, eso es difícil, los diferentes derechos entre los que están los establecidos sobre las transacciones y eso hace pensar que se regulan los mercados.

Cuando esas normas resultan restrictivas para algunas empresas buscan formas de superarlas, su actuación en éste caso depende de la clase de industria, de la mucha o poca cualificación necesaria, etc. Hay que recordar a éste respecto que el fin de las empresas es entre otros el beneficio, lo refleja perfectamente la frase de Vanderbilt, hace algo más de un siglo: "los ferrocarriles no han sido construidos para el bien de nuestro querido pueblo. Estas habladurías son una tontería. Han sido construidos por hombres que invirtieron su dinero y esperaban obtener beneficios con ellos".

Una posible actuación de las empresas para lograr reducir sus costes de producción cuando como consecuencia de los salarios mínimos existentes en los mercados de trabajo con derechos regulados que suponen salarios mínimos y condiciones laborales determinadas debidas a las instituciones y normas reguladoras de éstos derechos, es la "deslocalización de la producción" cuando la clase de industria lo permite. Es un hecho incuestionable que en algunos sectores productivos en los que toda o una parte de su producción requiere mano de obra escasamente cualificada o fácilmente cualificable, esa producción se lleva a cabo de varias formas, como economías sumergidas que permiten obtener unos costes inferiores a los que resultarían del cumplimiento de las normas que regulan los derechos de los trabajadores, o lugares sin derechos claros o de muy difícil cumplimiento.

Si la producción se lleva a otros países, subdesarrollados, con una mano de obra extraordinariamente barata y carentes de instituciones y normas reguladoras de los derechos en el mercado laboral, o aun existiendo algún tipo de regulación es muy difícil hacerla cumplir, el resultado a efectos de costes para las empresas que actúan de ésta forma es claro. El hecho es de gran importancia en algunos sectores de forma directa y en otros de manera indirecta.

De acuerdo con los criterios de Schumpeter, antes enumerados, las empresas han encontrado nuevos mercados de factores productivos, en éste caso mano de obra, en numerosos países que tienen unos derechos diferentes a los existentes en Occidente, en cantidades casi ilimitadas y que debido a las notables mejoras en las comunicaciones, innovaciones organizativas y recursos de las empresas, les permiten otras formas de producción que abaratan los costes de manera muy importante. El hecho es la reducción de costes con consecuencias económicas de varias clases y de considerable importancia como puede deducirse fácilmente.

Esta forma de reducir los costes de producción no está al alcance de todas las empresas; en algunos casos aparecen lo que podría denominarse "frenos morales", pero sobre todo, los frenos son debidos al tamaño de las empresas y a la producción requerida para que la organización de la empresa sea la adecuada para poder emplear éste modo de producción.

Algunas consecuencias económicas de éste modo de operar son claras, se produce la expulsión de empresas incapaces de competir y como consecuencia inmediata el dominio cada vez más acentuado de unas pocas empresas en la industria correspondiente; también se ven las dificultades para regular esos derechos y se produce una asignación ineficiente de los recursos. La delimitación de los derechos legales tiene efectos sobre la eficiencia del sistema ya que puede elevar los costes o regular la manera de competir. A veces puede cuantificarse, en otras ocasiones no es posible. Los derechos legales sin delimitar (es el caso de los factores productivos antes señalado) tendrán el efecto de influir en los costes, en éste caso reduciéndolos en comparación con los que se tienen en un mercado con los derechos legales claramente delimitados y con posibilidad de que se hagan cumplir.

Veamos ahora alguna consecuencia económica derivada de ésta forma de reducir los costes de producción.

Por lo que atañe al excedente del consumidor pueden presentarse distintas situaciones. El excedente del consumidor es un instrumento que nos permite entender, a partir del excedente que se produce en una situación de competencia perfecta, el volumen de la asignación ineficiente de los recursos y quién se apropia del mismo.

Si el precio que se estableciese para el producto fuese el correspondiente a una situación de equilibrio de competencia perfecta, se supone que produciendo de la forma señalada, el excedente del consumidor sería elevado y los precios del producto muy bajos (siempre en comparación con la misma producción en los países occidentales, donde los derechos están establecidos y son de cumplimiento bastante generalizado).

Si los costes se establecen de acuerdo con los que se obtienen en un mercado con derechos regulados en esos países, de forma similar a como lo están en los países occidentales, que serían menores dado el menor coste de vida, el excedente del consumidor será menor que en el supuesto anterior al ser necesario establecer unos precios del producto más elevados para alcanzar el equilibrio ya que los costes también serán más altos.

Si los costes de producir lo mismo se establecen en los países occidentales, el precio será todavía mayor y el excedente del consumidor menor.

Si la empresa establece el precio del producto en un punto situado entre el primero y tercero de los indicados, (no debe olvidarse que el supuesto que se mantiene constantemente acerca de la empresa es que produce en un mercado de factores productivos sin regulación de derechos, sin derechos delimitados) el excedente del consumidor estará situado en alguna cantidad entre las correspondientes a las de los dos excedentes del consumidor que se han señalado antes. Lo normal es que la empresa se encuentre en ésta situación y establezca el precio de acuerdo con sus objetivos.

La diferencia entre el coste real para la empresa y el que correspondería al segundo caso de los indicados antes son recursos de los factores productivos, de acuerdo con el modelo de competencia perfecta, de los que se apropia la empresa y que según el precio del producto que establezca pueden ser beneficios extraordinarios en mayor o menor cuantía que puede redistribuir por medio del precio a los consumidores. La empresa puede utilizar de forma estratégica tanto las cantidades como los precios.

Lo que se produce en definitiva es una transferencia o apropiación de rentas procedentes de factores productivos con derechos sin delimitar o regulados, pero de difícil obligación de hacer cumplir, hacia consumidores y empresas de países con derechos establecidos y que pueden hacerse cumplir.

Veamos ahora algunos datos y hechos que apoyan el análisis anterior, con una aclaración previa. Aunque esto puede parecer un alegato con tintes moralistas, no es más que una explicación fría de un hecho económico, con datos de salarios, de derechos de las personas en el mercado de trabajo con consecuencias económicas, de empresas que producen bienes y servicios para nuestro consumo, en definitiva, hechos económicos.

Como es razonable pensar las estadísticas en éste caso no están muy claras en ocasiones, las empresas suelen ser muy opacas, las oficinas de estadística de algunos países apenas existen y los datos aparecen por diversos canales como son algunas investigaciones privadas, así, "El libro negro de las firmas de marca" (todavía no traducido al castellano), organismos internacionales (OIT, UNICEF, etc.), ONGs, etc.

Según la OIT más de 12 millones de menores de 14 años producen juguetes, ropa, ordenadores, ... , otros organismos multiplican ésta cifra por entre 8 y 10 al añadir otras clases de producción (minas, explotaciones agrícolas, desperdicios, etc.). Si repasamos algunas de las empresas más importantes de algunos sectores (cuyos nombres aunque conocidos no son citados aquí) veremos esto con mayor claridad. Dos de las empresas más importantes de juguetes, con una facturación de 3.850 millones de euros, hacen parte de su producción con niños en jornadas laborales de hasta 18 horas y un salario de 40 euros mensuales.

Dos de las más importantes marcas de prendas deportivas, 15.300 millones de euros de facturación, gran parte de sus artículos son producidos por éste sistema, así, las camisetas, 80 por hora , salario diario de 10 euros.

Una de las empresas textiles más importantes, 5.800 millones de euros de facturación, produce por éste sistema con semanas de entre 60 y 85 horas de trabajo, sus salarios no superan el 0,4% del precio de venta de éstos productos, lo mismo producido en países con derechos, supone entre el 8 % y el 10% del precio, se produce con un coste de entre 20 y 25 veces inferior.

Tres de las más importantes empresas alimenticias, facturación 101.000 millones de euros, logran productos bastante baratos de mano de obra, la banana por 10 euros semanales, el cacao casi gratis en países de Africa, se vendieron hace poco partidas de niños esclavos de Mali a Costa de Marfil para las plantaciones de cacao.

Se puede llegar a ver esto en numerosos sectores.

Recuerdo que estamos viendo tan sólo datos económicos sobre empresas y costes de producción.

Si aplicamos el análisis anterior acerca de asignación de recursos, excedentes del consumidor y demás, se aprecia con claridad todo lo explicado.

Una de las claves para que las empresas hayan logrado reducir notablemente sus costes está en haber tenido la inteligencia de haber adecuado sus organizaciones ante los avances técnicos a nuevos mercados, en éste caso de factores productivos que están sin regular o que las normas son de casi imposible obligatoriedad de hacerse cumplir.

Tan sólo comparamos mercados con distintas regulaciones, que como sabemos originan hechos económicos también distintos.

Esto sugiere en alguna medida actitudes llamadas en su momento "manchesterianas" y que en lo concerniente al antiguo librecambismo se les imputaba que las colonias se conquistaban con objeto de dominarlas y explotarlas en beneficio de la metrópoli y con el de evitar que lo hicieran otras naciones.

Esto tiene algo que ver con la tantas veces citada globalización, en éste caso en lo relacionado con el mercado de trabajo y que desde el punto de vista analítico podría considerarse una curva de oferta de trabajo distinta de la convencional. Este es un asunto distinto a lo tratado aquí.

Según la OCDE, informe de 1.990, tal como se utilizan las innovaciones resulta una mayor brecha entre los países desarrollados y los subdesarrollados. El análisis anterior permite intuir algo de esto, las razones son complejas y no sólo económicas. Datos que indican el agrandamiento de la brecha, según el Fondo de Población de las Naciones Unidas, en el año 1.950 el 33% de la población mundial vivía en países

desarrollados, en 1.998 no llegaba al 20%, las proyecciones para el año 2.050 dicen que ésa cifra será de apenas el 13%, para una población prevista de casi 9.000 millones de habitantes.

No podemos entrar aquí en éste tema, tampoco es imputable la situación a las innovaciones, aunque hemos visto que la forma de utilizarlas tiene una serie de consecuencias económicas. No debe pasarse por alto que la innovación tal como se ha producido, impuesto y se está utilizando, es un fenómeno casi exclusivo de una parte del mundo occidental.

Se han citado otros aspectos de la innovación que son cuando menos cuestionables, no es posible tratarlos en éste momento, pero es innegable que existen.

Hemos hablado de economía, de asignación eficiente de recursos, de intercambios, de transacciones, de formas de hacerlas, de derechos con consecuencias económicas distintas según cómo estén estructurados, de ventajas y beneficios de la innovación, de un mundo de transacciones con ganadores, necesariamente hay perdedores.

## BIBLIOGRAFIA

- D. Allen. *Desarrollo con éxito de nuevos productos*. Barcelona. Ed. Folio, 1.994
- V. P. Barbbo y G. Zaltman. *La voz del mercado*. Madrid. McGraw-Hill. 1.992
- J. Buchanan. *Ética y progreso económico*. Barcelona. Ariel. 1.996
- E. Bueno. *Organización de empresas. Estructuras, procesos y modelos*. Madrid. Ed. Pirámide. 1.996
- R. Carballo. *Innovando en la empresa. Hacia un modelo innovador de dirección empresarial*. Barcelona. Ed. Gestión 2000. 1.999
- R. H. Coase. *La empresa, el mercado y la ley* Madrid. Alianza. 1.994
- I. Cruz Roche (coordinador). *Los canales de distribución de productos de gran consumo*. Madrid. Ed. Pirámide. 1.999
- H. Demsetz. *La economía de la empresa*. Madrid. Alianza. 1.995
- P. F. Drucker. *La innovación y el empresario innovador*. Barcelona. Planeta de Agostini. 1.994
- S. Eguidazu. *Creación de valor y gobierno de la empresa*. Barcelona. Ed. Gestión 2000. 1.999
- R. M. Grant. *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*. Madrid. Ed. Civitas. 1.995
- Harvard Business Review. *La gestión en la incertidumbre*. Bilbao. Deusto. 1.999
- J. N. Kapferer y J. C. Thoenig. *La marca. Motor de la competitividad de las empresas y del crecimiento de la economía*. Madrid. McGraw-Hill. 1.991
- Varios. *Lecturas de microeconomía y economía industrial*. Introducción y selección M. Ahijado y J. A. Fernández. Madrid. Ed. Pirámide. 1.998
- C. Lorenz y N. Leslie. *La dirección de empresas*. Barcelona. Ed. Folio. 1.994
- P. Mateos. *Dirección y objetivos de la empresa actual*. Madrid. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces. 1.998

- R. G. I. Maxwell. *Marketing. Un nuevo concepto*. Barcelona. Ed. Planeta de Agostini. 1.994
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. I. N. de Empleo. *La transformación del tejido y la organización empresarial española*. Madrid. 1.999
- Ministerio de Trabajo. *Las nuevas tecnologías en la década de los 90*. Madrid. 1.990
- H. Mintzberg. *El poder en la organización*. Barcelona. Ariel. 1.992
- J. P. Pfeffer. *El poder en las organizaciones. Política e influencia en una empresa*. Madrid. McGraw-Hill. 1.993
- M. Porter. *Estrategia competitiva*. México. Cecsá. 1.991
- L. Putterman. *La naturaleza económica de la empresa*. Madrid. Alianza. 1.994
- J. A. Schumpeter. *Teoría del desenvolvimiento económico*. México. F. C. E. 1.934
- J. A. Schumpeter. *Historia del análisis económico*. Barcelona. Ariel. 1.971
- J. Segura. *Teoría de la economía industrial*. Madrid. Ed. Civitas. 1.993
- M. Silver. *Innovación y alcance de la empresa. El papel de la integración vertical*. Barcelona. Ariel. 1.996
- R. Solow. *El mercado de trabajo como institución social*. Madrid. Alianza. 1.992
- Sun-zi. *El arte de la guerra*. Madrid. E. Biblioteca Nueva. 2.000
- J. Tirole. *La Teoría de la Organización Industrial*. Barcelona. Ariel. 1.990
- J. M. Valdaliso y S. López. *Historia económica de la empresa*. Barcelona. Ed. Crítica. 2.000
- O. Williamson. *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México. F. C. E. 1.991
- O. Williamson y S. G. Winter. *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. México. F. C. E. 1.991