

Del *know how* al poder: la metodologia d'avaluació d'intangibles empresarials en competència i la seva aplicació en un entorn oligopolístic¹

Dr. Joaquim M. Perramon Ayza

Ponència presentada al Seminari del Grup de Recerca IAFI, 17 de febrer del 2006

Summary

Sometimes, behind the entrepreneurial profit the degree of monopoly is concealed. What it occurs with the models of investments evaluation when the skill of the employer consists on having capacity to capture the regulator?

Key words: monopoly, investment, added value, Pareto

Paraules clau: monopoli, inversió, valor afegit, Pareto

.....

En un entorn competitiu el benefici, considerat com a rendiment net afegit al cost d'immobilització del capital, és la retribució de l'empresari, que és qui aporta la iniciativa empresarial o capacitat de reunir i organitzar els factors productius (recursos naturals, treball i capital) per a produir béns i serveis.

Si tradicionalment s'han considerat com a *factors productius* els recursos naturals, el treball i el capital —retribuïts respectivament amb la renda, el salari i l'interès (cost d'immobilització)—, recentment ha estat afegida en aquesta llista la iniciativa empresarial com a quart *factor de producció*, retribuïda amb el benefici (rendiment net).

*“Tothom està d'acord en que l'empresari és qui descobreix i materialitza oportunitats de reassignació dels recursos productius”². El *know how* o coneixement pràctic aplicat a l'empresa (coneixement de les oportunitats de negoci, capacitats i limitacions de l'empresa,...)*

¹ Adaptació de la ponència presentada el 17 de febrer de 2006 per Joaquim M^a Perramon Ayza en el IX Seminari en Finances del grup de recerca IAFI del Dep.de Matemàtica de la Facultat de Ciències Econòmiques de la Universitat de Barcelona.

² Serra Ramoneda (1993, p.44).

és el que dóna possibilitats a l'empresari de proveir uns béns o donar uns serveis de manera més eficient que els altres, per la qual cosa obté un rendiment diferencial³.

Partint d'aquest concepte, resulta molt aclaridor preguntar-se a què correspon aquest rendiment net per sobre del cost d'immobilització en el cas d'una empresa oligopolística o monopolística. Si no és el *know how*, què pot ser, doncs?

La resposta és fàcil: el benefici empresarial correspondrà al poder d'aquell empresari per a mantenir aquella situació de privilegi que es tradueix en una barrera d'entrada al mercat, i a la pregunta d'on prové el poder de l'empresari per a mantenir la situació de privilegi se'ns desplega un conjunt de possibilitats molt interessants d'analitzar per la seva heterogeneïtat i la seva contraposició.

Com a causes de l'existència de barreres d'entrada als mercats, els manuals d'economia⁴ citen la política dels governs, la propietat exclusiva d'un factor essencial, la informació, les economies d'escala i els monopolis naturals, i les estratègies de mercat.

A aquestes causes se li ha d'afegir una altra que prové del coneixement i del *know how* empresarial, i que es coneix com a '*competència schumpeteriana*'⁵, que consisteix en el domini dels mercats gràcies a la superioritat tecnològica de determinades empreses. En aquest cas el poder de l'empresari per a mantenir la situació de privilegi es basa en la reinversió del benefici empresarial en R+D, la qual cosa dificulta moltíssim l'entrada dels més petits en el mercat, perquè aquests no tenen possibilitat de finançar l'R+D.

La consideració de la superioritat tecnològica com a causa d'oligopoli ens fa pensar fins a quin punt per comptes de considerar el rendiment net com una valoració del *know how* en condicions de competència, no seria més adequat considerar-lo com una avaluació del poder empresarial, que és un concepte més ampli que pot englobar el concepte de *know How* quan sigui aquesta la causa del poder de l'empresari.

També s'observa una diferència fonamental del poder empresarial quan aquest poder descansa sobre el coneixement o la tècnica i quan descansa, per exemple, en la influència política. En el primer cas, amb monopoli o sense monopoli, l'empresa aporta una situació '*pareto eficient*' respecte la situació de partida, mentre que la segona no.

³ Aquests conceptes han estat formalitzats emprant el model matemàtic financer del professor Alfonso M. Rodríguez per Joaquim M^e Perramon (2002).

⁴ Stiglitz (1993).

⁵ Idem

Potser Bill Gates sigui un monopolista, però la seva contribució al sector de la informàtica és tal que ara estem tots millor que abans. En canvi, el sector immobiliari espanyol, per exemple, ha aconseguit ser el més rendible en els darrers anys en detriment de la resta de sectors⁶.

De vegades el causant d'aquesta redistribució ('*pareto-ineficient*') que causen els sectors oligopolístics és el propi sector públic. L'escola del *Public Choice* considera que aquests inconvenients són inherents al sector públic, per la qual cosa proposen un liberalisme extrem com a remei.

D'altra banda, també cada cop són més els que creuen en la *cooperació*⁷ entre individus com a element essencial del progrés humà. El sector públic és, per definició, un instrument de cooperació i d'aquí radica la importància pel progrés, que funcioni i no es corrompi a favor dels oligopolis.

⁶ Paricio (2005). L'autor explica la formació de preus en el sector immobiliari, de manera que es pot deduir la capacitat per apropiat-se del valor afegit.

⁷ Maturana (2005) i Wright (2000).

