

BASTION Digital

leé mejor, mirá diferente

ENTRAR

REGISTRATE

Ingresá con

Buscar



SECCIONES

ESPECIALES

PRODUCTOS

BLOGS

AUTORES

LINKS



Agustín Waisman

Profesor de Defensa de la Competencia y Propiedad Intelectual (UTDT)

[ECONOMÍA DICEN EN BASTION](#)

¿La competencia alienta o desalienta la innovación?

googleplus

Lun, 17-07-2017



Los avances cada vez más disruptivos de la investigación científica y tecnológica abren hoy urgentes debates éticos y económicos, que a su vez tienen un fuerte impacto en la elaboración de políticas públicas; en la discusión juegan elementos que son vitales para el desarrollo, como bien común y propiedad intelectual; inversión empresaria y creación de nuevos mercados.

Una frase de Thomas Edison dice que siempre hay una forma de hacer mejor cualquier cosa. Alentar esa búsqueda es valioso para la sociedad. A través de políticas públicas que incluyen derechos de propiedad intelectual, los países buscan incentivar la creación de productos y servicios mejores o más eficientes: medicamentos que curen enfermedades para las que no había cura, materiales más seguros, vehículos que usen menos combustible o que contaminen menos.

En una época en que se multiplican las innovaciones radicales que crean mercados nuevos y aniquilan otros que existieron durante años (muchos las llaman innovaciones disruptivas), los escenarios en que un innovador gana poder de mercado son frecuentes. Esto se observa especialmente en industrias basadas en el uso de tecnología. Windows, Skype, Google, iTunes, Netflix y Amazon son ejemplos de innovaciones que redefinieron industrias, y también ejemplos de innovaciones que crearon jugadores con mucho poder. En algunas situaciones, este poder de mercado puede afectar la competencia.

¿Fomentar la competencia en contextos como estos alienta o desalienta la innovación? Obligar a un jugador a compartir sus innovaciones -típicamente tecnología- con terceros, muchas veces competidores, podría favorecer la competencia. Por ejemplo, una agencia de defensa de la competencia podría obligar a jugadores poderosos, que tienen lo que se llama posición dominante en un mercado, a poner sus innovaciones a disposición de terceros, argumentando que una negativa a compartirlas viola normas de defensa de la competencia.

La preocupación de quienes creen que introducir competencia en contextos como estos afecta la innovación es simple: para un innovador, la perspectiva de invertir en un desarrollo costoso que lleva años y que podría terminar en manos de un competidor suele ser fatal. Una empresa puede elegir entre distintas estrategias; innovar es sólo una. Quienes temen verse forzados a compartir sus innovaciones pueden buscar otro camino. Por ejemplo, pueden cobrar precios más bajos o invertir en publicidad. Una decisión de esta clase podría desechar la estrategia de innovar. Es la clase de elección que los países tratan de evitar. Esta preocupación no es la única: es probable que, sabiendo que pueden tener acceso a una innovación ajena, los competidores de quien desarrolló la innovación original no tengan incentivos para apostar a desarrollos propios.

Para quienes consideran que una obligación de compartir innovación es inadmisibles, el error central del enfoque opuesto es que toma la innovación como dada y subestima las consecuencias del acceso compulsivo. Según esta lógica, no resulta posible medir el daño que una obligación de compartir puede hacer a la innovación. El riesgo de equivocarse el diagnóstico es grande, y sus efectos incalculables. Por ejemplo, obligar a un laboratorio a compartir la propiedad intelectual necesaria para producir una droga mediante una licencia podría desalentar la búsqueda de nuevas curas en otros laboratorios. Considerando que los beneficios resultantes de una innovación pueden ser descomunales, lo mejor es no intervenir. Este es el enfoque usualmente adoptado en países como los Estados Unidos.

Quienes descreen que una obligación de compartir sea tan nociva para la innovación se cuidan de sugerir soluciones drásticas. No proponen que esta clase de obligaciones sean irrestrictas, sino limitadas y que se apliquen en contextos muy acotados: muchos creen que cuando la competencia en un mercado es inviable sin el uso de cierta innovación, es posible obligar a su titular a compartirla a cambio de un pago razonable; al menos cuando es indispensable para crear nuevos productos. Quienes defienden esta postura no sólo buscan asegurar que la innovación no elimine la competencia; también buscan asegurar que la falta de competencia no elimine la innovación.

Según su visión, las empresas menos inclinadas a innovar son las que enfrentan menos competencia, no al revés: quien no enfrenta una amenaza tiene pocos incentivos para buscar cambios. En términos simplificados, sostienen que la competencia alienta la innovación.

Uno de los argumentos centrales de quienes comparten esta visión descansa en la noción de innovación derivada; la innovación a partir de la innovación. Muchos productos están contruidos sobre la base de otros, o están diseñados para funcionar en conjunto con otros, o dentro de ciertas redes de terceros. Para poder hacerlo necesitan de cierto acceso a las innovaciones ajenas. Un ejemplo son las aplicaciones diseñadas para funcionar dentro de un sistema operativo para computadoras o teléfonos, que requieren de cierta tecnología o información (llamada información de interoperabilidad). En general los innovadores otorgan ese acceso en forma voluntaria. Usualmente les conviene hacerlo, porque una oferta más grande de productos complementarios aumenta el valor de sus propios productos. El problema es que, ocasionalmente, quien invierte en esas redes o productos compite con oferentes de las innovaciones derivadas. Compartir la tecnología con competidores no resulta muy atractivo.

Las autoridades europeas han llegado a la conclusión de que en ciertas circunstancias, las leyes de defensa de la competencia pueden ser usadas para obligar a compartir innovaciones. Esto ha sido objeto de fuertes críticas. La creencia subyacente es que resulta posible determinar en qué circunstancias una obligación semejante daña más a la innovación derivada que a la innovación original y viceversa. Según cuál sea el resultado de ese balance, la intervención puede estar justificada.

El enfoque que acepta la obligación de compartir innovaciones parece fomentar más la innovación incremental. Es la innovación que se hace en forma más lenta, por lo general en base a una misma tecnología o a un mismo producto. El enfoque que rechaza esta clase de obligaciones parece más consistente con la idea de innovación disruptiva, que suele involucrar la creación de nuevas tecnologías o formas de competir que desplazan a las anteriores. Hasta ahora no hay consenso sobre cuál de las dos es superior.

googleplus

INICIE SESIÓN o REGÍSTRESE para comentar

CALIFICA ESTA NOTA

nah ★ mmm ★★ aprobada ★★★ aplausos ★★★★★ ovación ★★★★★

MAS EN BASTION

ECONOMIA



En defensa del gradualismo

[Ignacio Labaqui](#)

Violentemente desigual

[Martín De Simone](#)

POLITICA



La Trump(a) de la post-verdad

[María Celeste Gigli Box](#)

La respuesta punitiva

[Santiago Mollis](#)