

Economía Digital

# Transformación digital, concentración productiva y política monetaria

Expansión (España)

Alejandro Neut

3 septiembre 2018

La Reserva Federal de EE.UU. cerró el verano con su famoso simposio anual en Jackson Hole, donde prestigiosos economistas profundizan en tópicos de trascendencia para la política monetaria. Por su naturaleza, los temas tratados han sido tradicionalmente abordados desde la óptica macroeconómica; pero esta vez, los expertos han tenido que usar la lupa y cruzar a la microeconomía para unir fuerzas con el análisis de organización industrial. La razón es simple, este año el foco ha estado en la transformación digital, un proceso complejo para el que cualquier aproximación tradicional resulta insuficiente.

La reunión abordó una de las crecientes preocupaciones sobre la digitalización: la concentración cada vez mayor de la actividad económica en pocas grandes empresas. ¿Están las nuevas tecnologías socavando las estructuras de sana competencia que fueron motor de crecimiento en el siglo XX? Resulta que dichas aprehensiones no son imaginarias y van más allá del fenómeno de plataformas: la evidencia microeconómica muestra una creciente polarización en la ventas y productividad para diversas industrias, con la producción concentrándose en pocas firmas que exhiben altos márgenes de beneficios, a la vez que una menor utilización de mano de obra. Estas tendencias son preocupantes, pues es fácil ver cómo podrían ser síntoma de un menoscabo en las reglas del juego, donde algunas firmas consiguen abusar cada vez más de su poder de mercado para extraer rentas no competitivas.

Pero existe una visión alternativa, en la cual las nuevas tecnologías propician un cambio y no un deterioro de los esquemas de competencia, yendo de la competencia “dentro” de mercado a la competencia “por” mercados. Estos nuevos esquemas, denominados “economías de superestrellas”, también conllevan una eventual concentración de las ventas y ganancias, pero sin reducir por ello los incentivos y oportunidades para que todos compitan en igualdad de condiciones para integrar el selecto grupo de firmas exitosas (como muestran desde siempre los competitivos mercados del deporte y del arte).

Pero, ¿cómo puede la digitalización estar transformando los esquemas de competencia? La respuesta no es evidente, ya que una característica de las nuevas tecnologías es que son fácilmente escalables y replicables (pensar en software). Esto debiera facilitar la difusión de innovaciones a todas las empresas y evitar tanto el abuso de mercado como la formación de economías de superestrellas. ¿Por qué pagar más a un Ronaldo, y por qué este se esforzará en perfeccionarse, cuando cualquiera puede fácilmente imitar su técnica? Existe evidencia de varios mecanismos que dan respuesta a esta aparente paradoja. Por un lado, las nuevas tecnologías han potenciado fuertemente las ventajas de atributos menos observables, y muy difíciles de replicar, como lo son modelos de negocio, prácticas de gestión y cultura corporativa. Todos sabemos que un ordenador no ayuda milagrosamente a quien es desorganizado, pero sí facilita la vida a quien lo es. Un segundo mecanismo está asociado a la reducción de costes en tecnologías de información y comunicación (TIC), lo cual ha favorecido que grandes empresas puedan patentar el software que mejor explota la escala de sus grandes redes de distribución e inventarios. Un tercer mecanismo viene por el lado la creciente proporción de activos intangibles que acumulan las empresas más exitosas - activos que no se limitan al software, y que incluyen la marca y la reputación, la información y sus redes de usuarios-.

El debate entre ambas visiones -menoscabo o transformación de la competencia- se mantiene abierto a la espera de más evidencia y de un mayor entendimiento del comportamiento empresarial. Aunque ambas presentan grandes desafíos distributivos para la sociedad, sus implicaciones para el crecimiento y para la formación de precios y salarios son muy diferentes: un escenario conlleva a un eventual estancamiento de la innovación y al control de los mercados (incluido el laboral) en manos de unos pocos, mientras que el otro escenario mantiene el dinamismo económico con oportunidades para todos. Cabe agregar que ambas explicaciones no son excluyentes.

En definitiva, como ha quedado patente en el seminario, la transformación digital, entre otros, está alterando las estructuras de mercado y como tal es un elemento a considerar también en la gestión de la política monetaria. De ahí que la Reserva Federal lo haya puesto este año en el foco.

## AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

### INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España). Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax: +34 91 374 30 25 - [bbvaresearch@bbva.com](mailto:bbvaresearch@bbva.com) [www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)