

## Plataformas digitales: nuevos retos para los poderes públicos

Pablo Urbiola

Diario Expansión (España)

Un buen número de sectores económicos (la industria de contenidos, el transporte de pasajeros, el comercio minorista o el alojamiento de corta estancia, entre otros) están experimentando una profunda transformación por la aparición de nuevas compañías que ponen en contacto directo a agentes que ofrecen y demandan bienes o servicios. Son las llamadas plataformas digitales, como Amazon, Uber, Airbnb y un largo etcétera. Desde un punto de vista económico, actúan como intermediarios en mercados bilaterales o de múltiples lados, en los que distintos grupos de agentes (conductores y pasajeros, por ejemplo) obtienen valor al conectarse o coordinarse, pero los costes de transacción les impiden resolver esa externalidad por sí mismos. Al facilitar transacciones económicas que de otra forma no tendrían lugar, las plataformas crean valor y aumentan las posibilidades al alcance de consumidores y ofertantes. Aunque algunos negocios tradicionales (como bazares o casas de subastas) encajan en la definición de plataformas, lo cierto es que este modelo de negocio ha ganado enorme relevancia en el mundo digital, ya que las nuevas tecnologías de la información y la comunicación reducen notablemente los costes de transacción y permiten la interacción entre agentes dispersos.

La principal característica económica de los mercados bilaterales en los que operan las plataformas digitales es la presencia de efectos de red indirectos. Esto significa que la utilidad o el valor de una plataforma para los usuarios en un lado del mercado (por ejemplo, los demandantes de financiación en una plataforma de crowdfunding) aumenta conforme lo hace la participación del otro lado del mercado (los prestamistas o inversores). Estos efectos de red generan círculos de retroalimentación positivos para las plataformas pioneras que son exitosas, y pueden dificultar la entrada de nuevos competidores cuando una empresa ya ha logrado una posición significativa. De hecho, la literatura económica argumenta que, en general, los mercados bilaterales tienden a la concentración. Además, los efectos de red indirectos también condicionan la estrategia de negocio de las plataformas y su estructura óptima de precios, que depende de la naturaleza e intensidad de los efectos de red entre los distintos lados del mercado.

Al facilitar nuevas transacciones económicas, las plataformas digitales son generadoras de valor y pueden beneficiar a todos los agentes implicados. Sin embargo, dado que reconfiguran la forma en que ciertas actividades económicas se llevan a cabo, también generan nuevos riesgos y temores que los poderes públicos deben abordar. Algunos de estos desafíos tienen que ver con la protección de los consumidores. En los mercados bilaterales o de múltiples lados, los individuos interactúan tanto con la propia plataforma como con otros agentes, con diferentes grados de intermediación e interacción directa en función de los modelos de negocio. En este contexto, es necesaria una atribución clara y transparente de responsabilidades que proteja a los consumidores, y mecanismos efectivos para resolver posibles disputas (un aspecto especialmente relevante en el caso de transacciones transnacionales). Además, la actividad de algunas plataformas puede tener efectos negativos en agentes que no participan en el mercado, como los vecinos de apartamentos arrendados para corta estancia. Los poderes públicos deben mitigar las posibles externalidades negativas.

Otros desafíos tienen que ver con la preservación y promoción de la competencia en los mercados. Por un

lado, debe existir un terreno de juego equitativo entre quienes proveen bienes o servicios directamente y quienes lo hacen a través de un modelo de plataforma. En este sentido, el marco regulatorio debe evolucionar para evitar que las empresas puedan aprovecharse de lagunas legales. Por otra parte, dada la tendencia a la concentración de estos mercados, pueden ser necesarias normas de neutralidad, compatibilidad o portabilidad entre plataformas que contribuyan a preservar la competencia. Además, las autoridades de competencia necesitan nuevos métodos de análisis (para definir mercados relevantes o para medir el poder de mercado de una plataforma) que tengan en cuenta los efectos de red.

Por último, las plataformas digitales tienen impacto sobre otras políticas públicas. Por ejemplo, debido a su papel de intermediación, pueden ayudar a los gobiernos a recaudar ciertos impuestos. Por otra parte, aquellas que promueven el trabajo bajo demanda (la controvertida gig economy) plantean importantes desafíos para las políticas laborales y de protección social, que los gobiernos deben analizar y tomar en consideración.

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.