

ESADE

INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO

1er semestre 2017 #20

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA, FINANZAS
Y CONTABILIDAD

NOTA DE COYUNTURA

2017: ¿eclosión de la política
o cambio de tendencia?

TEMAS A DEBATE

La economía colaborativa:
¿buena para quién?

Economía colaborativa para
todos los consumidores

TRIBUNA LIBRE

Brexit: causas y consecuencias políticas

Integración de la economía digital
en el sistema económico clásico

BOOK REVIEWS

Platform Revolution

Global Inequality



CON LA COLABORACIÓN DE

B Sabadell

ESADE

INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO

1er semestre 2017 #20
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA, FINANZAS
Y CONTABILIDAD



ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO #20

Edita

Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad
ESADE
www.esade.edu

Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
Tel. 932 806 162

Av. Torre Blanca, 59
08172 Sant Cugat del Vallès
Tel. 935 543 511

C. Mateo Inurria, 27E
28036 Madrid
Tel. 913 597 714

Director

David Vegara

Tiraje

600

Depósito legal

DL B 2088-2017

Realización

Alacta Comunicació, SL

Diseño

carlarrossignoli.com

Fotografías

Archivo ESADE; European Commission – Audiovisual Services; Wikimedia Commons; Flickr; Mercedes-Benz Passion eBlog; iStockphoto (baona, triloks, querebeet, peterhowell, Alija, GoodLifeStudio, -zlaki-, sinonimas, tupungato); Shutterstock (Pete Spiro, Scanrail1, lkoimages, Georgethefourth, I Am Nikom, zaozaa19 (2), testing, Ms Jane Campbell (2), photo.ua, nito, Evan Lorne, Claudio Divizia, nullplus, JStone, Georgejmlittle, StockPhotosLV); 123rf (jordi2r, Nina Vlassova, dennizn).

Versión online descargable en

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomicoenero2017.pdf>

AVISO LEGAL (DISCLAIMER):

El contenido y opiniones expresadas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores. ESADE y ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO amparan la libertad de expresión y la libertad de cátedra en el marco de garantías de la legislación vigente y de los usos y costumbres de la comunidad universitaria.

El autor debe explicitar en el artículo si tiene financiación ajena a ESADE o a ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO en relación al objeto y contenido del trabajo publicado.

El autor cede a ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO la titularidad de los derechos de propiedad intelectual (copyright) para la publicación de su artículo en soporte digital (internet).

El contenido de ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO puede ser reproducido y distribuido a través de cualquier medio, citando al autor y la publicación en lugar destacado (portada o el inicio de la reproducción). Los contenidos de ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO pueden ser remitidos desde una página web externa a través de un enlace electrónico (link).

La publicación ESADE · INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO se edita por el Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE y no puede ser objeto de transacción comercial mediante precio.



SUMARIO

05

**PRESENTACIÓN
INSTITUCIONAL**
David Vegara

06

**NOTA DE
COYUNTURA**

2017: ¿ECLOSIÓN
DE LA POLÍTICA
O CAMBIO DE
TENDENCIA?

*Josep M. Comajuncosa
y David Vegara*

22

**TEMAS A
DEBATE**

LA ECONOMÍA
COLABORATIVA:
¿BUENA PARA
QUIÉN?
David Murillo

ECONOMÍA
COLABORATIVA
PARA TODOS LOS
CONSUMIDORES
Gerard Costa

46

TRIBUNA LIBRE

BREXIT: CAUSAS Y
CONSECUENCIAS
POLÍTICAS
*Javier Solana y
Ángel Saz-Carranza*

INTEGRACIÓN
DE LA ECONOMÍA
DIGITAL EN
EL SISTEMA
ECONÓMICO
CLÁSICO
Eugenio M. Recio

64

BOOK REVIEWS
Álvaro Imbernón

PLATFORM
REVOLUTION
(Geoffrey G. Parker,
Marshall Van Alstyne
y Sangeet Choudary,
2016)

GLOBAL
INEQUALITY:
A NEW APPROACH
FOR THE AGE OF
GLOBALIZATION
(Branko Milanovic, 2016)



E
BBA
English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

E
BBA English Section

Desde hace algunos años, ESADE publica, con el apoyo inestimable del Banco Sabadell, el *Informe Económico y Financiero*. Fiel a la misión de ESADE de contribuir a la mejora de nuestra sociedad mediante la creación de conocimiento relevante y la promoción del debate público, el *Informe* se ha convertido en una publicación de referencia para el análisis de la coyuntura y de las tendencias de la economía española e internacional.

El ejemplar que el lector tiene en sus manos se estructura en cuatro partes. La primera parte contiene un breve análisis de la coyuntura económica y de los mercados financieros, a cargo del profesor de ESADE Josep M. Comajuncosa y de quien suscribe.

La segunda sección, titulada «A debate», incluye dos artículos que abordan un mismo tema de gran actualidad en el debate público: los pros y los contras de la denominada «economía colaborativa». Lo abordan, desde dos perspectivas distintas, los profesores David Murillo, del Departamento de Ciencias Sociales y del Instituto de Innovación Social, y Gerard Costa, del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE.

En la sección «Tribuna libre», publicamos dos contribuciones que consideramos de gran interés: un artículo de Javier Solana y Ángel Saz-Carranza, presidente y director de ESADEgeo, respectivamente, sobre las causas y las posibles consecuencias del *brexit*, y un segundo artículo de Eugenio Recio, profesor honorario de ESADE, sobre la integración de la economía digital en el sistema económico clásico, que resume la estrategia digital del Gobierno federal de Alemania en el horizonte 2025.

La sección final incorpora las reseñas de dos libros de indudable actualidad e interés: *Platform Revolution*, de Geoffrey G. Parker, Marshall Van Alstyne y Sangeet Choudary (WW Norton & Co., 2016) y *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* de Branko Milanovic (The Belknap Press of Harvard University, 2016).

Espero que el lector disfrute de este nuevo *Informe Económico y Financiero* de ESADE, que, como siempre, responde a la voluntad de ahondar en un ámbito de conocimiento útil para la sociedad, y de hacerlo de forma accesible para un amplio abanico de potenciales lectores interesados.

David Vegara

Director del *Informe Económico y Financiero*
ESADE



HUMANS 4

ARRIVA

242 via Liverpool Street

V1W 87

CLEANMAX

2017: ¿ECLOSIÓN DE LA POLÍTICA Y CAMBIO DE TENDENCIA?

Josep M. Comajuncosa
ESADE

David Vegara
ESADE

En el 2016 la economía global mantuvo un crecimiento moderado, por debajo de las cifras anteriores a la crisis. Ello es especialmente cierto en las economías desarrolladas, que experimentan una recuperación más modesta que las emergentes.

Rasgos generales del año 2016

En el 2016 la economía global experimentó un crecimiento moderado, por debajo de las cifras anteriores a la crisis. Ello es especialmente cierto en las economías desarrolladas, que experimentan una recuperación más modesta que las emergentes. Los Estados Unidos, una de las economías que más crecía en el 2015 y principios del 2016, moderaron su crecimiento en la segunda mitad del año hasta una tasa ligeramente por encima del 1% anual. El consumo mantuvo su fortaleza, pero la inversión no residencial se mostró muy débil, afectada negativamente por la reducción de los gastos de capital del sector energético, el impacto de la fortaleza del dólar en la inversión en sectores orientados a la exportación, la incertidumbre generada por las turbulencias de principios de año en los mercados financieros y el miedo a un nuevo episodio de recesión. También la economía de la zona euro moderó su crecimiento en la segunda mitad del año 2016, siendo igualmente la inversión empresarial la variable más importante para explicar esta debilidad. En cambio, el resultado del referéndum sobre el *brexit* en el Reino Unido no parece haber afectado por ahora a la evolución de las variables macroeconómicas de la zona euro. Sí que lo notó la economía británica, aunque de momento la rápida actuación del Banco de Inglaterra ha contribuido a minimizar su impacto.

La evolución de las economías desarrolladas se caracterizó por un aumento débil de la productividad, niveles de inversión empresarial por debajo de lo deseable y tasas de inflación muy bajas

La evolución de las economías desarrolladas se caracterizó, en todo caso, por un aumento débil de la productividad, niveles de inversión empresarial por debajo de lo deseable y tasas de inflación muy bajas.

Las economías emergentes y en desarrollo mostraron en general una mejor evolución. Las economías emergentes de Asia experimentaron un crecimiento sólido. China estabilizó su crecimiento en la franja que las autoridades se habían puesto como objetivo, entre el 6,5% y el 7%, con una buena evolución del consumo y un desplazamiento de la actividad del sector industrial al de servicios, en la línea del cambio de modelo en que se encuentra inmersa, aunque los volúmenes de deuda pública y privada siguen aumentando a un ritmo elevado. También la economía de la India creció con solidez, un 7,6%, debido a la mejora del sector exterior y al buen resultado de las políticas económicas implementadas.

Aunque en términos agregados la economía de Latinoamérica entró en recesión en el 2016, esto fue debido exclusivamente a las cifras muy negativas de Brasil, Venezuela y Ecuador. En cambio, otras economías de la zona como Colombia, Perú, Chile o México mostraron una buena evolución. Además, Brasil parece sobreponerse ya a los peores momentos a medida que se van superando los efectos de los *shocks* negativos que le afectaron: la caída del precio de las materias primas, el ajuste en 2015 de los precios fijados por la Administración y los efectos de la incertidumbre política.

La economía de Rusia está estabilizando su evolución tras superar el doble impacto de la caída



da de los precios del petróleo y el gas y las sanciones impuestas por la comunidad internacional. El resto de economías del este de Europa también mostraron una mejor evolución en el 2016 y superaron las dificultades del año anterior.

Aunque en las economías avanzadas la tasa de inflación mejoró algo respecto al 2015, pasando de un 0,3% a un 0,5%, esta se encuentra por debajo del nivel deseado por los bancos centrales en la práctica totalidad de países, lo cual es muestra de una demanda agregada aún débil y de diferencias aún relevantes con relación a la producción potencial (los llamados *output gap*). La inflación subyacente, una vez eliminado el efecto de los precios más volátiles (energéticos, alimentación) es más elevada, si bien con importantes diferencias entre países. En las economías emergentes las tasas de inflación se estabilizaron y se alejaron de los elevados niveles del 2015 gracias a la estabilización de los tipos de cambio y después de que se fueran diluyendo los efectos de las depreciaciones anteriores.

El precio de las materias primas se recuperó a lo largo del pasado 2016 y, según el Índice PCPI del FMI, en octubre aumentó un 22% con respecto al inicio del año. Los aumentos más destacados fueron los del petróleo y el carbón. Pero también se recuperaron los precios de los metales y de las materias primas alimentarias. Este aumento de precios fue un factor clave para la mejor evolución general de las economías emergentes y en desarrollo, muy dependientes de estas exportaciones.

Otros factores importantes fueron la evolución de los tipos de cambio, de los flujos de capital y de las condiciones de financiación. Como se ha comentado anteriormente, las monedas de los países exportadores de materias primas se apreciaron gradualmente después de las depreciaciones del 2015. Tras la importante caída del año 2015, los flujos de capital hacia estas economías se recuperaron debido a las mejores expectativas sobre la evolución de las economías y a las perspectivas de mantenimiento de tipos de interés bajos en los países desarrollados. Todo ello contribuyó a eliminar algunas tensiones observadas en las condiciones de financiación de estas economías el año anterior.

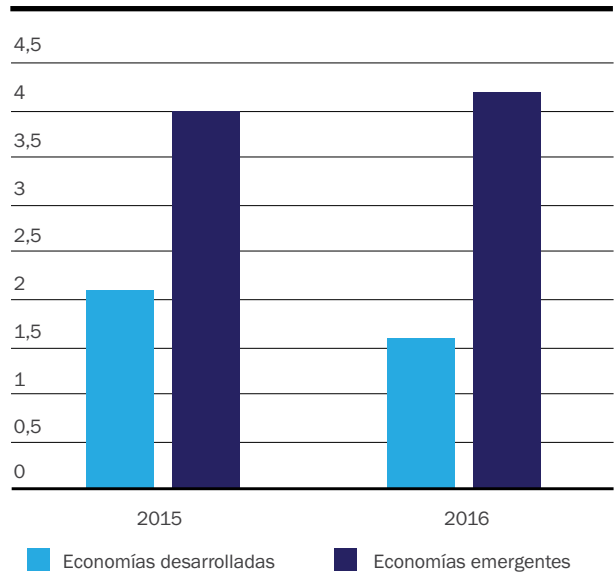
En China la moneda siguió depreciándose, aunque de forma más moderada que en el 2015. También se observó una disminución de las reservas de divisas en la línea de lo esperado por las autoridades económicas en el contexto del cambio de modelo productivo. >1 >2

El precio de las materias primas se recuperó a lo largo del pasado 2016, siendo los aumentos más destacados los del petróleo y el carbón, pero también los de los metales y de las materias primas alimentarias

Crecimiento de la economía global

1

Tasa de variación del PIB

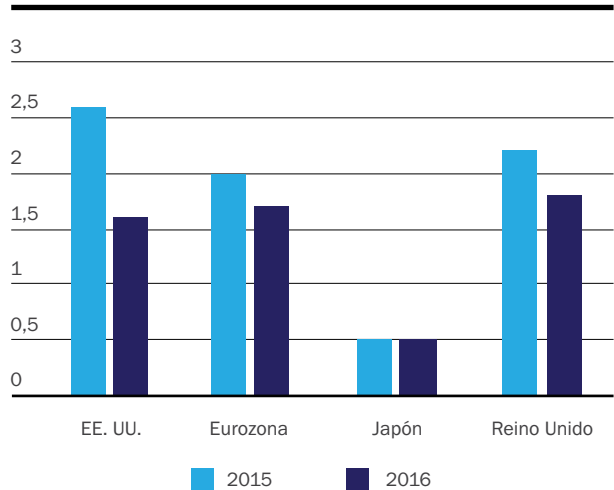


Fuente: FMI

Crecimiento de las grandes economías desarrolladas

2

Tasa de variación del PIB



Fuente: FMI



2016: la eclosión del factor político

A lo largo del pasado año se produjeron diversos eventos en el ámbito de la política que pusieron de manifiesto que los efectos de la crisis se han traducido en el auge de opciones políticas que hace pocos años hubieran parecido muy alejadas de las líneas de actuación habituales. Estas opciones se focalizan en general en cuestionar el *statu quo* y aquello que es percibido como *establishment*. El resultado del referéndum en el Reino Unido sobre la salida de la UE, la victoria electoral de Donald Trump en los Estados Unidos, la negativa en Italia a aprobar la reforma constitucional propuesta por el ex primer ministro Renzi, o el auge de los partidos políticos de extrema derecha en Austria, Francia o Finlandia, entre otros países, ponen de relieve que el factor político eclosionó con fuerza en el 2016 y va a pasar definitivamente a un primer plano en el 2017. Este nuevo marco político introduce incertidumbre a la hora de predecir las políticas económicas que se van a implementar. En un número importante de países esto puede suponer un reflujó antiglobalización reticente a los movimientos de inmigración y a las relaciones comerciales y contrario al *statu quo* político y social, todo ello con consecuencias imprevisibles.

El auge de estas opciones, que se suelen calificar de populistas, es evidente. Aunque el concepto de populismo resulta difícil de definir con precisión, dichas opciones parecen tener como hilo común que surgen como reacción a las dificultades económicas, a la creciente desigualdad y a la percepción de

El nuevo marco político introduce incertidumbre a la hora de predecir las políticas económicas que se van a implementar

agravios de diversa naturaleza, y también son el resultado de los temores respecto al futuro. Sin duda, la prolongada crisis económica iniciada en el 2008 es su causa de fondo y refuerza una pulsión contraria a la globalización que se manifiesta en el deseo de controlar de alguna forma aquellos aspectos del comercio internacional, las inversiones transfronterizas, los tipos de cambio o la migración de personas que se perciben como contrarios a los propios intereses o, en numerosas ocasiones, incluso como una amenaza. Dichas opciones también suelen ser partidarias de fuertes expansiones fiscales, ya sea en la construcción de infraestructuras o en gasto militar. Todo ello, si se implementa —tal y como ya ha ocurrido en el pasado—, puede menoscabar la independencia de la política monetaria en un intento de acomodarse a la expansión fiscal o de interferir en la evolución de los tipos de cambio, con el consiguiente aumento de la incertidumbre y la volatilidad.

El populismo afecta a la agenda política y económica incluso sin ganar elecciones, pues fuerza a los partidos políticos convencionales a incluir algunas de sus exigencias en sus programas. El Partido Conservador británico es una muestra de ello, ya que se ha alejado de sus tradicionales postulados a favor del libre mercado e incluso ha introducido la «política industrial» en su discurso en un intento de emular las propuestas del más extremista UKIP. También lo es el programa del candidato conservador Fillon en Francia, pensado seguramente para desactivar el discurso más radical del Frente Nacional.

Otra fuente de problemas es la pobre evolución de la productividad, puesto que implica al final una peor evolución de los salarios en general y de los de las clases medias en particular, y un deterioro de las rentas del trabajo frente a las del capital. Las políticas fiscales expansivas pueden ser un buen recurso a corto plazo, pero, si van demasiado lejos, pueden incluso crear un bucle negativo, perjudicar negativamente a la misma evolución de la productividad y conllevar que el ajuste posterior sea incluso más doloroso.

En consecuencia, son especialmente necesarias políticas que mitiguen la desigualdad, ayuden a recuperar la movilidad entre estratos sociales y contribuyan al aumento de la productividad y, con ello, de los salarios.

La inflación y los bancos centrales

Desde el inicio de la Gran Recesión en el 2008, la gran mayoría de países han experimentado niveles muy bajos de inflación e incluso, en algunos casos, se han observado periodos de deflación. Desde mediados del 2014 la caída del precio del petróleo y el de otras materias primas se sumó a los factores deflacionarios.

Mientras el crecimiento económico sea débil, los salarios no evolucionen al alza y las expectativas de inflación se encuentren por debajo de los niveles objetivos de los bancos centrales, será necesario mantener las políticas monetarias acomodaticias implementadas en los últimos años. Deberán prolongarse las compras de activos por parte de los bancos centrales y en algunos casos también los tipos de interés negativos para poder mantener los tipos de interés a largo plazo a niveles bajos, reducir los costes de financiación de familias y empresas y elevar las expectativas de inflación. Ciertamente, los beneficios marginales de la implementación de estas políticas parecen decrecer con el paso del tiempo, pero una retirada prematura de estos estímulos podría tener consecuencias negativas.

La intervención del Banco de Inglaterra después del referéndum del *brexit* ha puesto otra vez de manifiesto que la actuación rápida de los bancos centrales con medidas no convencionales de inyección de liquidez puede ser útil para evitar recortes del flujo de crédito, mantener la evolución de la demanda y suavizar las reacciones de los mercados financieros. De todas formas, la experiencia de los últimos años muestra que la política monetaria expansiva no consigue por sí sola devolver la economía a la senda del crecimiento sostenido y que resulta también necesario algún tipo de estímulo fiscal.

Además, la economía global se encuentra en una situación en que los tipos de interés de equilibrio son muy bajos debido a la abundancia de ahorro y a la escasez de demanda de inversión. En este contexto, el efecto expansivo de los tipos bajos es menor que en otros tiempos.

En la zona euro, la evolución de la economía hace necesario que el BCE mantenga su política

actual de inyecciones de liquidez. En esta línea, el pasado mes de diciembre su presidente anunció la extensión del programa de compra de activos al menos hasta finales del 2017 y dejó claro que el BCE se mantendrá con tipos muy bajos durante un periodo prolongado de tiempo. Si la actividad económica y los precios no repuntan, podría prorrogar el periodo de compra e incluso podría ampliar la magnitud de las compras mensuales o incluir más tipos de activos en las operaciones. Para que esta política monetaria dé sus mayores frutos, también es importante que el conjunto de países de la zona siga adelante con la unión bancaria, creando un esquema de garantía de depósitos común y avanzando en la concreción de un mecanismo común de apoyo fiscal a esta unión.

En los Estados Unidos, la Reserva Federal (Fed) solo aumentó los tipos de interés oficiales en 0,25 puntos en diciembre del 2016, una estrategia muy gradual, acertada después de los problemas surgidos con el incremento de 0,25 puntos acordado en diciembre del 2015. Sin embargo, la evolución de la economía estadounidense hace pensar que en este 2017 la Fed va a realizar dos o tres aumentos adicionales de un cuarto de punto. O incluso más, en función de la expansión fiscal que finalmente lleve a cabo la nueva Administración Trump.

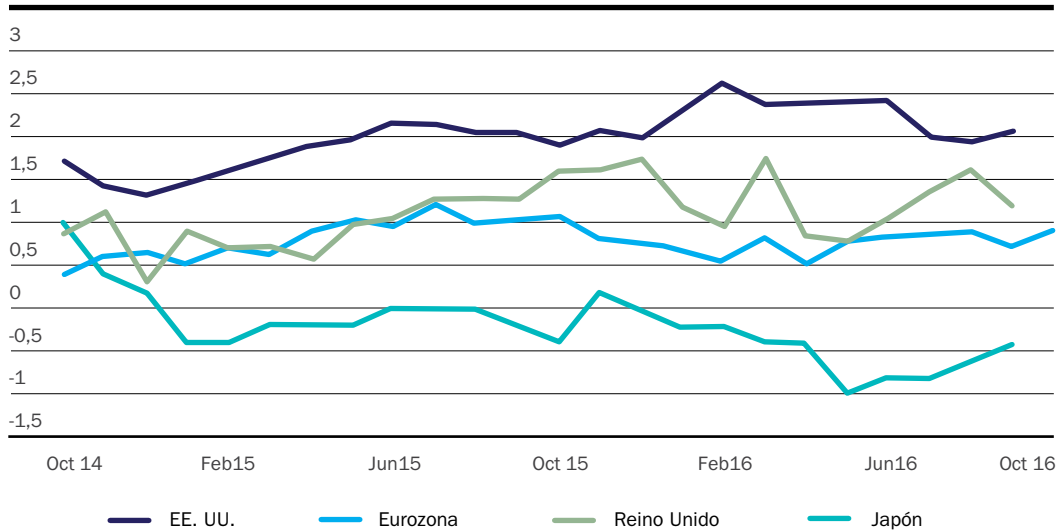
En los últimos meses hay síntomas de que, en un número cada vez mayor de países, la inflación se va situando más cerca de los niveles objetivos. En parte ello se debe a la recuperación de los precios del petróleo y las materias primas, pero también a la mejora de la actividad económica, al aumento de los precios en algunas econo-

Desde mediados de 2014 la caída del precio del petróleo y el de otras materias primas se sumó a los factores deflacionarios



Inflación subyacente

3



Fuente: FMI



mías emergentes y a la recuperación de las expectativas de inflación, lo cual está provocando un repunte de la inflación subyacente en un número importante de economías. La única excepción notable es Japón, que sigue con problemas de deflación. >3

Este cambio de tendencia en la evolución de la inflación puede acelerar algo, en caso de confirmarse, el inicio de las subidas de tipos de interés por parte de algunos grandes bancos centrales. Entre los países desarrollados, la Reserva Federal sería un candidato.

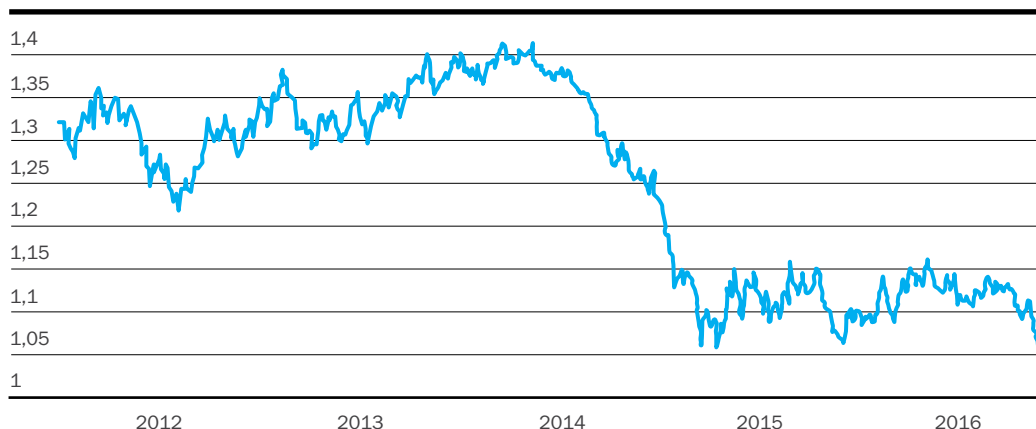
El efecto Trump

La victoria electoral de Donald Trump, con un programa económico alejado de algunas de las líneas maestras que han seguido durante décadas tanto el Partido Republicano como el Partido Demócrata, es uno de los factores que introduce mayor incertidumbre en la evolución de la economía en los tiempos venideros. Tanto de la americana como de la global. Además, esta incertidumbre es mayor no en el corto plazo, sino a medio y largo plazo. >4

A corto plazo, la economía estadounidense probablemente experimentará una aceleración debido al impulso fiscal previsto en el programa de Trump. El recorte de impuestos contemplado en el programa y el aumento del gasto militar, así como los incentivos fiscales a la construcción de infraestructuras, serán probablemente apoyados por la mayoría republicana en ambas cámaras (Congreso y Senado). Esto parece anticipar que la política fiscal expansiva se hará reali-

Tipo de cambio. Dólar estadounidense por euro

4



Fuente: BCE

A corto plazo, la economía estadounidense probablemente experimentará una aceleración debido al impulso fiscal previsto en el programa de Trump

dad pronto, probablemente en los primeros meses del 2017. Esta política tendrá un efecto expansivo tanto a través del aumento del consumo como de la inversión. Sin embargo, probablemente este efecto no tardará en diluirse por la progresiva subida de los tipos de interés como consecuencia de un déficit público más elevado y del cambio de orientación de la política monetaria por parte de la Reserva Federal.

A corto plazo, la economía norteamericana estará, por tanto, entre las que más crezcan de las desarrolladas. Esto mantendrá la fortaleza del dólar y, en la medida que aumente la demanda en los Estados Unidos, hará crecer el déficit por cuenta corriente norteamericano. Curiosamente, a corto plazo esto también puede beneficiar a la economía global gracias a esa mayor demanda de los Estados Unidos, la cual volvería a tener el papel que había tenido como motor del crecimiento global a finales de la década de 1990 y hasta el inicio de la Gran Recesión en el 2007 (el consumidor norteamericano como consumidor de «último recurso»).

Pero este escenario inicial puede cambiar rápidamente si los Estados Unidos comienzan a tomar medidas de tipo proteccionista. Esto es probable no solo por estar anunciadas en la campaña presidencial, sino también porque el aumento inicial del déficit por cuenta corriente y la fortaleza del dólar aumentarán las presiones para revertir

esos déficits con las medidas de tipo proteccionista ya anunciadas.

Las medidas proteccionistas pueden implicar la introducción de aranceles, la retirada total o parcial de los Estados Unidos del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) y una actitud agresiva en los conflictos de comercio internacional que puedan surgir. Ello puede tener efectos contraproducentes para el país y para la economía global a medio y largo plazo, puesto que puede desencadenar guerras comerciales, algo probable si en otras economías, tanto desarrolladas como emergentes, también surgen gobiernos con propuestas proteccionistas.

No se puede descartar que algunas voces importantes del Partido Republicano o grupos de presión vinculados al comercio internacional y a la globalización consigan suavizar la agenda económica de Trump obligándolo a un mayor control del déficit público y a mantener las medidas proteccionistas en un plano más simbólico. Pero, por el momento, y tomando en consideración los distintos nombramientos en los puestos más importantes de la próxima Administración, todo parece apuntar a que la presidencia seguirá en la línea anunciada durante la campaña. Ello nos llevaría al escenario comentado con anterioridad.

El retorno de la política fiscal

La política fiscal, que en líneas generales fue neutral en el 2016, va a tener un sesgo expansivo en el 2017, pues algunas grandes economías van a modificar la orientación de esta de manera relevante.

Para cada economía debería calibrarse el espacio existente en función de la deuda pública acumulada y de las posibilidades futuras de reequilibrio del presupuesto

Es el caso ya comentado de los Estados Unidos. Pero también en el Reino Unido cabe esperar un cierto estímulo fiscal para hacer frente a un posible freno de la actividad derivado de la incertidumbre en las negociaciones del *brexit*, aunque en este caso el espacio para el Gobierno es menor que en los Estados Unidos. China va a adoptar una política fiscal expansiva en el contexto de los cambios de poder dentro del Partido Comunista previstos para este año, con el objetivo de apoyar la actividad económica en tiempos de incertidumbre. También Japón, con un crecimiento muy débil de apenas unas décimas, ha anunciado medidas fiscales expansivas para evitar el efecto adverso de la expiración de desgravaciones y recortes ya existentes. Asimismo, algunas grandes economías emergentes podrían aplicar políticas expansivas:

aumento de la inversión pública en la India y Sudáfrica, mientras que en Brasil la clarificación de los compromisos de consolidación fiscal a medio plazo podría generar cierto espacio a corto plazo para la expansión, aunque limitado.

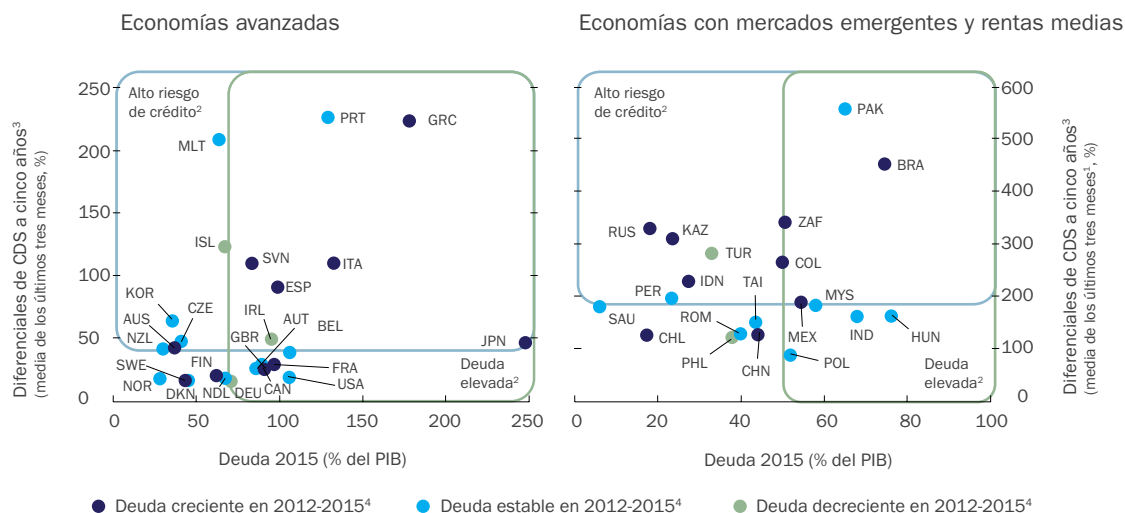
En los países desarrollados la política fiscal debería tener por objetivo tanto el apoyo de la demanda a corto plazo como el aumento del potencial de crecimiento, muy dañado después de la crisis. También debería concentrarse en la protección de los grupos más vulnerables de la población para contrarrestar así los efectos que la crisis ha tenido sobre la desigualdad. Esto debería contribuir además a frenar la mencionada eclosión del factor político.

Para cada economía debería calibrarse el espacio existente en función de la deuda pública acumulada y de las posibilidades futuras de reequilibrio del presupuesto. Los compromisos creíbles de recuperar el equilibrio presupuestario a medio plazo pueden ser útiles para crear espacio a corto plazo. >5

Espacio fiscal

Indicadores del espacio fiscal en las economías avanzadas y en las economías con mercados emergentes y rentas medias

5



Nota: Las etiquetas de la figura utilizan los códigos ISO de países. CDS = swap de incumplimiento crediticio.

1. En esta simple y parcial medida del espacio fiscal, cuanto mayor es el nivel de deuda y de riesgo crediticio, menor es el espacio fiscal. En realidad, el espacio fiscal depende de un abanico más amplio de aspectos fundamentales de la economía, incluyendo el nivel y la trayectoria de la deuda pública, el déficit, el crecimiento y el coste del endeudamiento, así como de la capacidad de generar nuevos ingresos y reducir el gasto menos prioritario.
2. Los umbrales alto y bajo se basan en la mediana muestral.
3. Los datos son del 24 de diciembre de 2015 al 24 de marzo de 2016.
4. La clasificación se basa en el cambio anual medio de la ratio de la deuda entre 2012 y 2015. Los límites inferior y superior de las categorías son del -2(-1) y el 2(1) por ciento del PIB para las economías avanzadas (economías de los mercados emergentes y de rentas medias, respectivamente). Obsérvese que en 2015 las ratios de deuda del Japón, España y Suecia bajaron.

Fuente: Bloomberg, L.P.; Markit, y estimaciones del personal del FMI

A medio plazo persisten las dudas sobre la sostenibilidad de algunas de estas políticas fiscales expansivas

Hay otros objetivos también importantes para la política fiscal: el aumento de la inversión en investigación y desarrollo (para lo que sería deseable aplicar reformas en la imposición a las empresas y proporcionar incentivos fiscales correctamente diseñados); en algunos casos, la construcción de infraestructuras para incrementar la capacidad productiva; y la inversión en educación y sanidad para aumentar el capital humano.

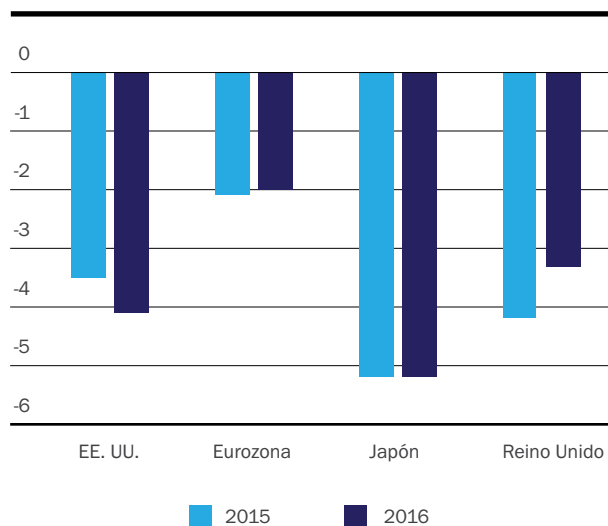
En la zona euro debería explorarse mejor la posibilidad de programas de inversión pública financiados de forma centralizada, quizás con deuda emitida por las instituciones europeas y vinculando el acceso a estos al cumplimiento del Pacto de Estabilidad, a la realización de las reformas estructurales necesarias o incluso al cumplimiento de la legislación y los acuerdos comunitarios relativos a inmigración. En este sentido, deberían priorizarse aquellos proyectos con un mayor impacto sobre la productividad y el potencial de crecimiento de las economías.

Sin embargo, a medio plazo persisten las dudas sobre la sostenibilidad de algunas de estas políticas fiscales expansivas, especialmente en un momento en que los presupuestos se ven positivamente afectados por unos costes de financiación muy reducidos. En los Estados Uni-



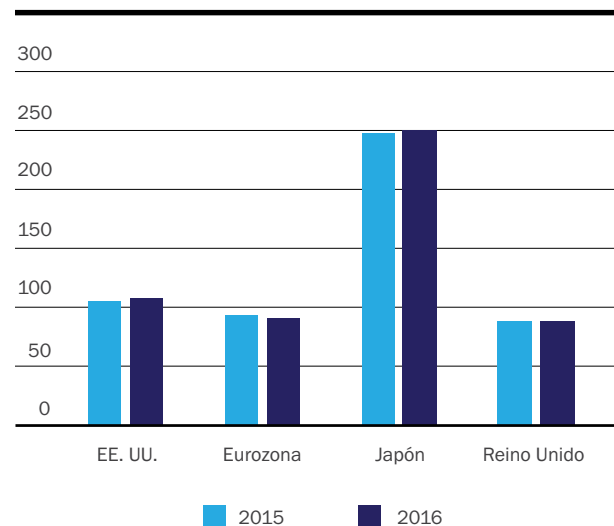
dos el elevado volumen de deuda pública hará necesario un reequilibrio futuro, que de momento no se ha concretado. Las dudas sobre la viabilidad de la estrategia podrían incluso eliminar buena parte de su naturaleza expansiva si los consumidores y las empresas, anticipando futuros aumentos impositivos, deciden aumentar su nivel de ahorro presente (la llamada equivalencia ricardiana). Resulta imprescindible una pronta clarificación de toda la línea de actuación fiscal de la Administración Trump. >6 >7 >8 >9

Déficit público de las grandes economías desarrolladas 6
% del PIB



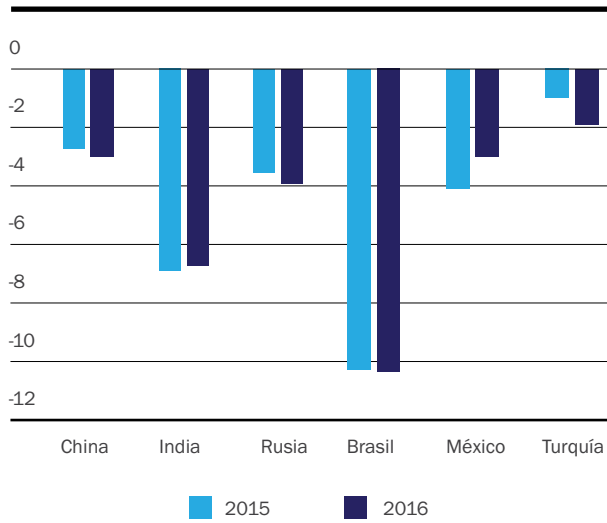
Fuente: FMI

Deuda pública de las grandes economías desarrolladas 7
% del PIB



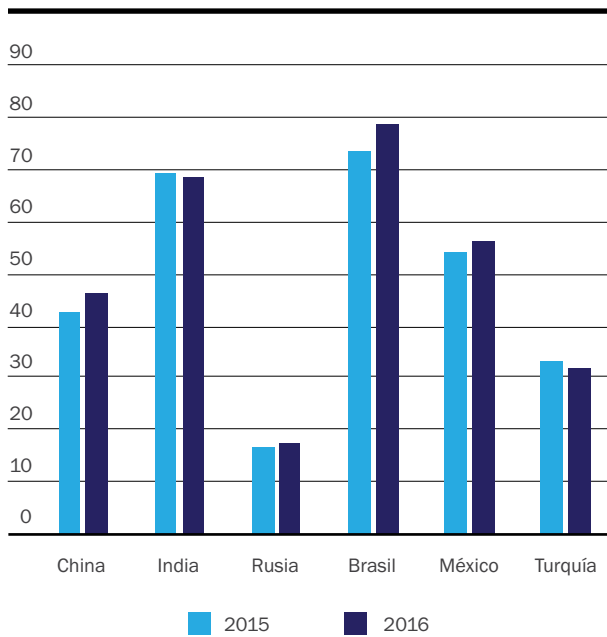
Fuente: FMI

Déficit público de las grandes economías emergentes 8
% del PIB



Fuente: FMI

Deuda pública de las grandes economías emergentes 9
% del PIB



Fuente: FMI



La posición fiscal en la zona euro

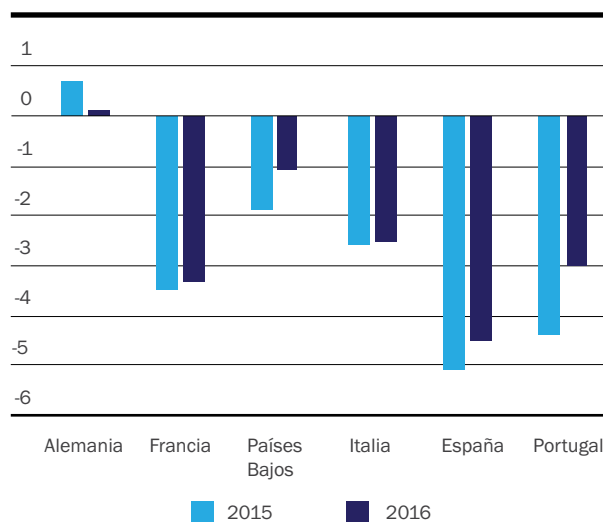
El pasado 2016 la posición fiscal en la zona euro fue ligeramente expansiva y se espera que se convierta en neutral en 2017-2018. El ratio de deuda pública respecto al PIB se va a reducir gradualmente. A nivel agregado este ratio alcanzaba el 90,3% en el 2015 y se espera que se reduzca hasta el 87,0% del PIB en el 2018. Esta reducción será posible por la disminución de los tipos de interés y también por la aparición en algunas economías de superávits primarios y por la reducción del volumen de déficit público en otras, aunque existen realidades muy dispares entre países. Se espera que al finalizar el 2018 más de la mitad de los países de la zona superarán un ratio de deuda pública del 60% e incluso algunos verán como su ratio sigue aumentando. Mientras que algunos países tienen espacio para adoptar políticas fiscales de apoyo de la demanda (Alemania, Países Bajos), otros países deberán realizar un esfuerzo de consolidación fiscal para evitar que su ratio de endeudamiento siga aumentando. Esto es especialmente importante porque estos países son vulnerables a posibles subidas de los tipos o turbulencias en los mercados financieros. >10 >11

España: consolidación fiscal y crecimiento

La reunión del Ecofin de julio del 2016 hizo público que ni Portugal ni España habían tomado las acciones necesarias para corregir sus déficits excesivos. Se recomendó a Portugal la reducción de su déficit público hasta un 2,5% del PIB mediante un ajuste fiscal equivalente al 0,25% del PIB, y se concedió a España una prórroga hasta el 2018 del plazo para reducir su déficit hasta el 3% del PIB. Estas cifras se producen en un contexto de un crecimiento notable de la economía española: creció en el 2016 un 3,1% y se espera que lo haga unas décimas por encima del 2% en el 2017. Aunque la tasa de desempleo se mantiene elevada, la creación de puestos de trabajo (medida por el número de afiliaciones a la Seguridad Social) aumentó un 3,5% a lo largo del pasado año. Aparte de la creación de empleo, el principal reto al que se enfrenta la economía española es llevar a cabo el ajuste fiscal al que el Gobierno se ha comprometido con las autoridades europeas como resultado del procedimiento de déficit excesivo y combinarlo con el mantenimiento de una buena tasa de crecimiento y la creación de puestos de trabajo. Pero el ajuste fiscal no debe producirse como

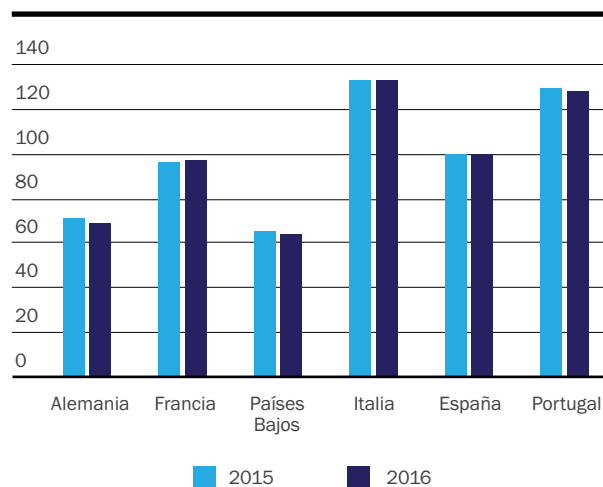
El ajuste fiscal debe producirse porque, con niveles de deuda pública del 100% del PIB, déficits públicos aún elevados y tipos de interés extremadamente reducidos, los riesgos de una senda no sostenible en la deuda pública no son pequeños

Déficit público de algunas economías de la Eurozona 10
% del PIB



Fuente: FMI

Deuda pública de algunas economías de la Eurozona 11
% del PIB



Fuente: FMI

consecuencia de un acuerdo con Bruselas. Debe producirse porque, con niveles de deuda pública del 100% del PIB, déficits públicos aún elevados y tipos de interés extremadamente reducidos, los riesgos de una senda no sostenible en la deuda pública no son pequeños. >12 >13

Por ello, junto a cómo recuperar niveles de empleo anteriores a la crisis, el ajuste en las finanzas públicas es el principal desafío que tiene ante sí la economía española. Supone un gran reto diseñar un ajuste fiscal que perjudique lo me-

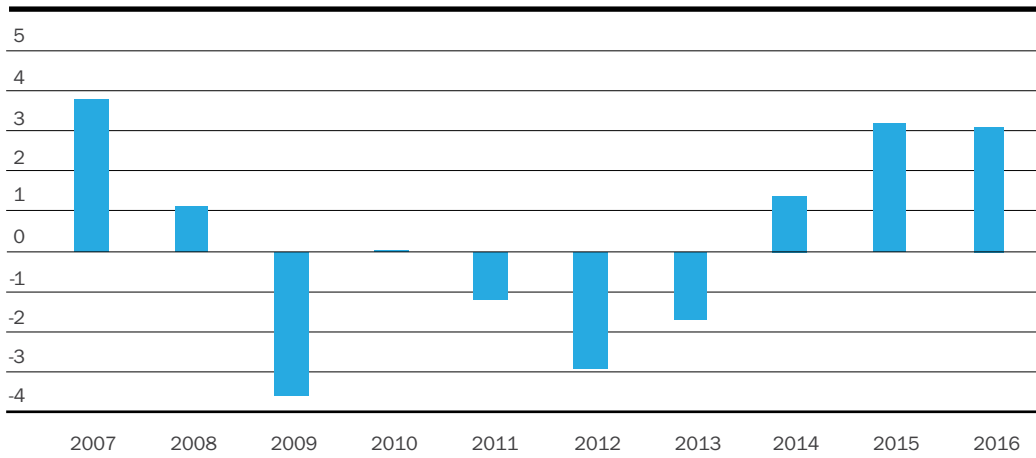
nos posible la tasa de crecimiento y la creación de empleo y que asegure la protección de los ciudadanos más vulnerables.

El Gobierno anunció en diciembre que el ajuste del presupuesto público se va a producir básicamente por el lado de los ingresos, con un aumento de los impuestos sobre las empresas (en realidad, una disminución de las desgravaciones del impuesto de sociedades) y, en menor medida, de algunos impuestos especiales sobre el consumo y otros de tipo ecológico. >14 >15

Crecimiento del Producto Interior Bruto real

Tasa de variación anual (%)

12

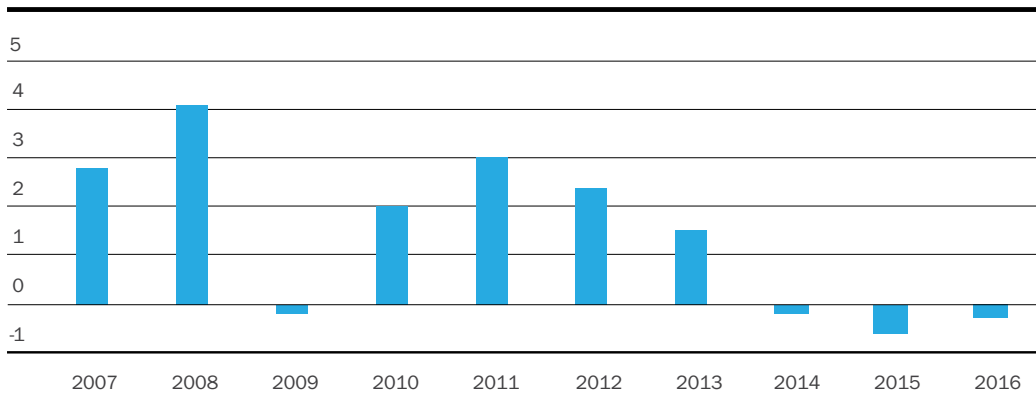


Fuente: Banco de España

Inflación

Tasa anual de inflación (%)

13



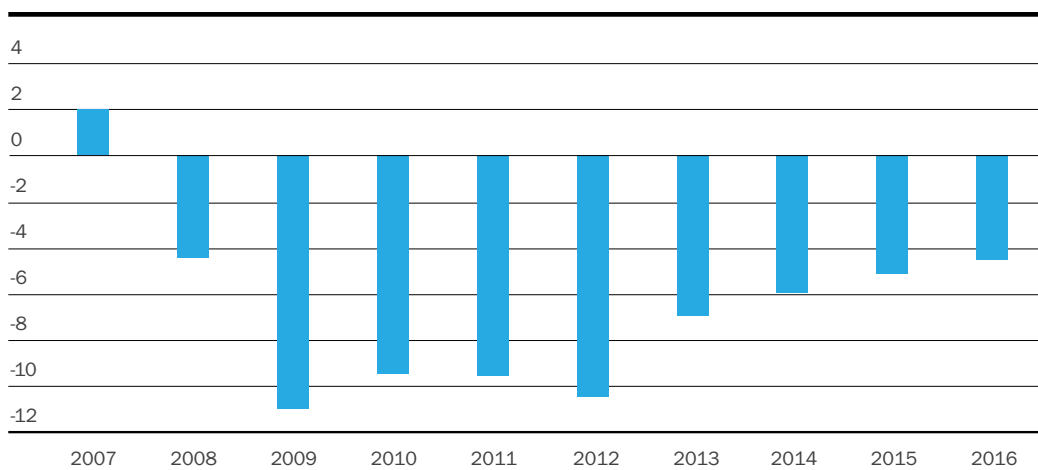
Fuente: Banco de España



Saldo del presupuesto público

% del PIB

14

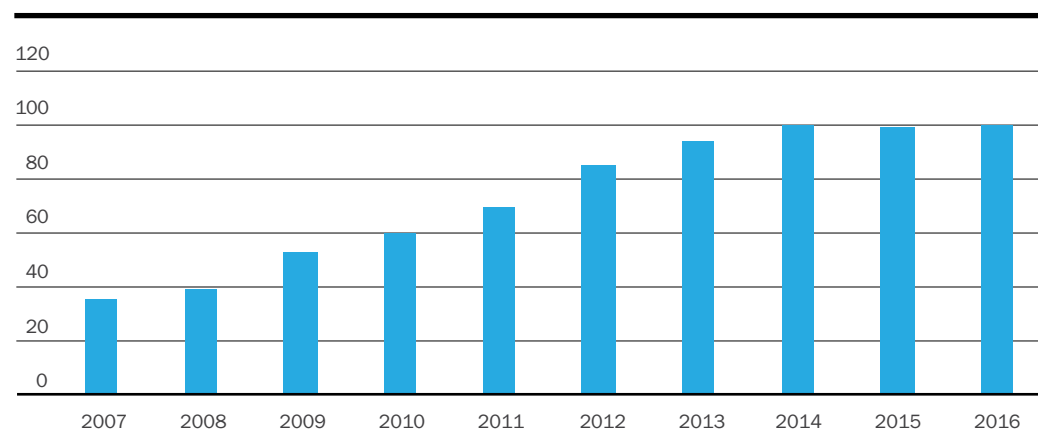


Fuente: Banco de España

Deuda pública

% del PIB

15



Fuente: Banco de España

Previsiones para el 2017

La recuperación económica proseguirá este 2017, pero se dará con más fuerza en las economías emergentes que en las desarrolladas. Estas seguirán mostrando un crecimiento decepcionante, algo por debajo del 2% (un 1,8% según el FMI), mientras que las emergentes lo harán por encima del 4,5% (un 4,6% según el FMI), aumentando su ritmo gracias a que algunas economías con problemas (especialmente Brasil o Rusia) mejoran su situación.

Entre las grandes economías desarrolladas, tanto la zona euro como el Reino Unido crecerán algo por debajo del 2%, siendo Japón la que más dificultades muestra para recuperarse, con un crecimiento esperado este 2017 muy débil, del 0,5%. Los Estados Unidos podrían superar ligeramente el 2% dependiendo de la implementación concreta de la expansión fiscal de la nueva Administración. España superará probablemente también el 2%, puesto que se situará por debajo del 3,2% alcanzado en el 2016 por la ausencia de algunos de los factores de impulso que han venido afectando positivamente a la economía. >16

Entre las grandes economías emergentes las que más crecerán serán la India, con una cifra por encima del 7%, y China, alrededor del 6,5%.

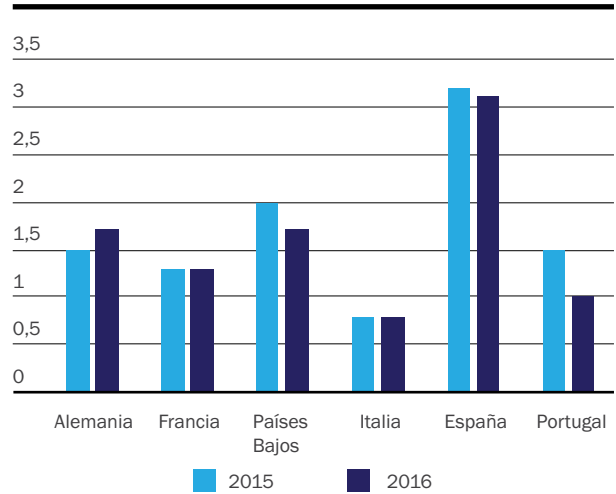
En Latinoamérica se mantendrá la evolución dispar. Algunas economías exportadoras de materias primas como Perú, Bolivia o Colombia crecerán entre un 3%-4%; Chile y México lo harán algo por debajo del 3%. En cambio, otras economías mostrarán una evolución peor: Brasil saldrá de la recesión, pero crecerá probablemente apenas unas décimas, mientras que Venezuela y Ecuador seguirán en recesión. >17

En consonancia con el ligero repunte de la actividad en las economías avanzadas y con la recuperación de los precios del petróleo y de las materias primas, la tasa de inflación empezó a repuntar en el 2016: en términos agregados, en las economías desarrolladas fue del 0,8% en el 2016, por encima del 0,3% del 2015. En algunas economías avanzadas la inflación se situará este 2017 muy cerca del 2% que tienen por objetivo los bancos centrales. Este debería ser el caso de los Estados Unidos y Canadá y de algunas economías avanzadas de Asia como Corea del Sur y Australia. En Europa solo el Reino Unido se situará por encima del objetivo, en parte gracias a la depreciación de la libra esterlina. En cambio, la zona euro, después de alcanzar una inflación cercana al 2% en el 2015, vio como esta evolucionó algo a la baja en el 2016 hasta el 1,7%; asimismo, se prevé que baje unas décimas más en el 2017. Todos los países de la

Entre las grandes economías emergentes las que más crecerán serán la India, con una cifra por encima del 7%, y China, alrededor del 6,5%. En Latinoamérica se mantendrá la evolución dispar

Crecimiento de algunas economías de la Eurozona
Tasa de variación del PIB (%)

16



Fuente: FMI

zona euro verán caer su inflación algo por debajo del 1,5%, a excepción de algunas economías de la periferia como España, Irlanda y Grecia, donde se puede superar ligeramente el 2%, y de las economías en desarrollo de la zona, que también superarán el 2% o el 3%. >18 >19

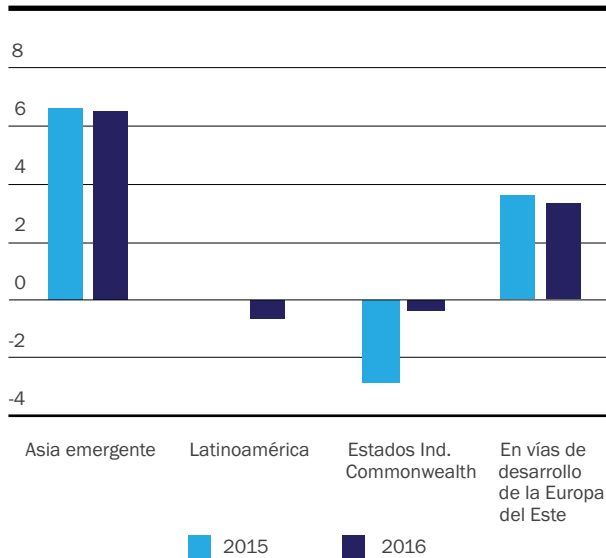
Algunas economías emergentes como Brasil, Rusia o Turquía tienen tasas de inflación que superan los objetivos de sus bancos centrales, pero verán como su inflación se modera en el 2017 a medida que se desvanece el efecto de las recientes depreciaciones y que las medidas tomadas por las políticas monetarias hacen su trabajo >20



Crecimiento por regiones de la economía global

17

Tasa de variación del PIB (%)

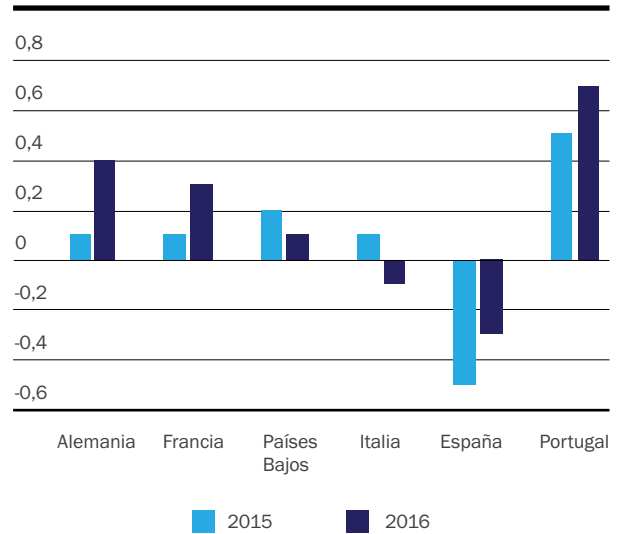


Fuente: FMI

Inflación en algunas economías de la Eurozona

19

Tasa anual de inflación (%)

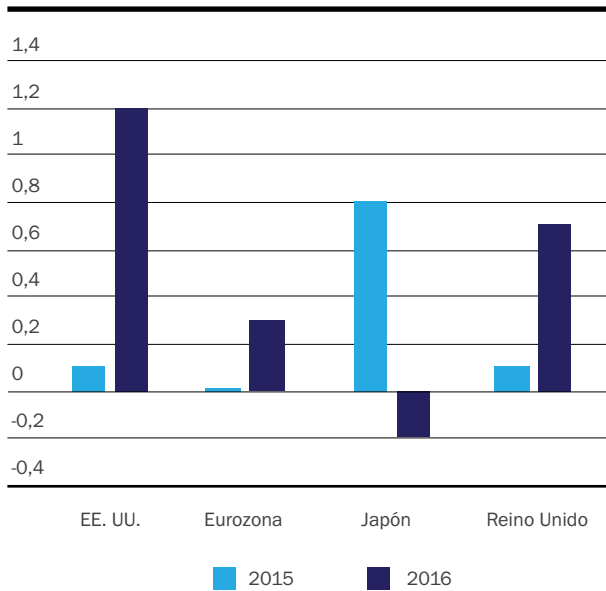


Fuente: FMI

Inflación en las grandes economías desarrolladas

18

Tasa anual de inflación (%)

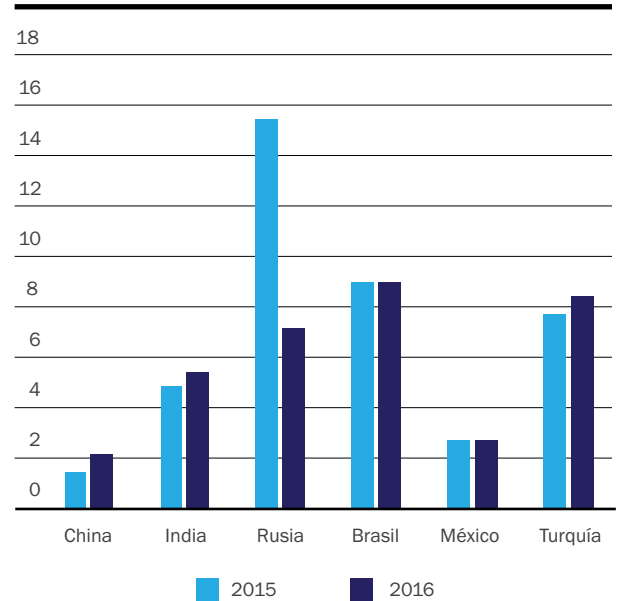


Fuente: FMI

Inflación en las grandes economías emergentes

20

Tasa anual de inflación (%)



Fuente: FMI



LA ECONOMÍA COLABORATIVA: ¿BUENA PARA QUIÉN?

David Murillo
Instituto de Innovación Social

Eric Sadin, en su libro *La silicolonisation du Monde*, sostiene una tesis difícil de digerir. Si el humanismo francés, el de la Ilustración, o el humanismo italiano, el del Renacimiento, fueron denominados *humanistas* por situar la autonomía del pensamiento y la libre elección individual en el centro de su época, y todo ello junto al principio de responsabilidad y al derecho de las sociedades a decidir en común su destino, ¿cómo calificar nuestra era, marcada por el tecnosolucionismo, las Singularity del mundo, la expansión del Big Data y la gestión por algoritmos?

Introducción. La economía colaborativa: entre el grano y la paja

Eric Sadin, en su libro *La silicolonisation du Monde*,¹ sostiene una tesis difícil de digerir. Si el humanismo francés, el de la Ilustración, o el humanismo italiano, el del Renacimiento, fueron denominados *humanistas* por situar la autonomía del pensamiento y la libre elección individual en el centro de su época, y todo ello junto al principio de responsabilidad y al derecho de las sociedades a decidir en común su destino, ¿cómo calificar nuestra era, marcada por el tecnosolucionismo, las Singularities del mundo, la expansión del Big Data y la gestión por algoritmos?

Para Sadin, el calificativo solo puede ser uno: estamos en una época *antihumanista*. Un reverso inquietante, sostiene, en la medida en que nuestro destino lo marcan de manera creciente intereses económicos opacos, desconocidos para la mayoría, que a menudo se esconden del debate público sobre la magnitud de la disrupción causada, a la vez que utilizan el dogma casi religioso de una innovación tecnológica que se nos presenta como autónoma, democrática en su naturaleza y beneficiosa. Tampoco podemos extrañarnos tanto. Si, al fin y al cabo, vivimos en tiempos de confianza ciega en sistemas económicos autorregulados con mercados perfectos y sin fricciones, ¿por qué no otorgar la misma fe a la disrupción tecnológica?

En el presente artículo me dispongo a presentar de manera breve los diferentes debates públicos suscitados por la llamada economía colaborativa (EC). Empezaremos por definir lo que podemos denominar el Manifiesto de la EC. Esto es, la lectura optimista, a la vez que inocente e interesada, sobre el mundo de promesas y bondades que la EC va (iba) a traer a nuestras sociedades. Continuaré con un breve listado de las controversias que la acompañan en sus vertientes de mercado, regulatoria y laboral y en el impacto sobre los consumidores y el medio ambiente. Por último, expresaré lo que a mi modo de ver constituyen las tres principales fuerzas que determinan la imposibilidad del Manifiesto y que, a la postre, hacen de la EC un movimiento disruptivo que deberíamos problematizar.

Por obvio, me limitaré a comentar el caveat a la tesis principal de este artículo en las siguientes líneas y solo en estas. La EC ha venido aquí para quedarse y, junto a todas las controversias que la acompañan, es imposible esconder el impacto positivo de muchas de sus manifestaciones para organizaciones e individuos concretos. Tomar un taxi de Uber en Ciudad del Cabo o en Bogotá no solo nos aporta seguridad, sino que también genera una fuente de ingresos a personas hasta ahora

excluidas del mercado. Wallapop nos permite deshacernos de esa cama de niño inservible de manera rentable y, en principio, ecológica. Airbnb permite dar a conocer esa zona rural poco conocida y menos transitada y democratizar el desarrollo económico fruto del turismo. Con los *ratings* de TripAdvisor no solo escogemos hotel, sino que también mandamos un mensaje claro sobre qué aspectos de este necesitan una mejora urgente. Y podríamos seguir.

Con todo, la discusión que debería ocuparnos no reside, pues, en reconocer los múltiples impactos positivos de la EC, ni tampoco en dar a conocer las muchas organizaciones y movimientos de lo colaborativo que sí creen en la visión idealista o social de la EC, sino en determinar los interrogantes generados por la EC, sus efectos colaterales —menos conocidos y muy probablemente mucho más relevantes— y, sobre todo, en subrayar por qué deberíamos cuestionarnos de manera urgente y abierta cómo enfrentarnos al conjunto de transformaciones que la EC nos deja. A este propósito dedicaremos las próximas páginas.

Cabe determinar los interrogantes generados por la EC, sus efectos colaterales y, sobre todo, cuestionarnos cómo enfrentarnos al conjunto de transformaciones que la EC nos deja

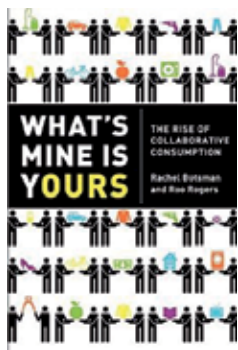


1. Sadin, E. (2016). *La silicolonisation du monde*. Paris: Éditions L'échappée.

El Manifiesto de la EC: *too good to be true*

Si cada revolución necesita su manifiesto, la visión de Botsman y Rogers,² elaborada el año 2010, puede funcionar como Manifiesto de lo que inicialmente se denominó *consumo colaborativo*, para posteriormente desplegar su significado más allá del mero acto de consumir. De acuerdo con este punto de vista, la EC puede ser percibida como un movimiento de naturaleza democrática, plana en su estructura y jerarquía, que se fundamenta en el empoderamiento de personas comunes a través de dinámicas de intercambio. Esta EC se manifiesta principalmente como un movimiento de base, transparente en su cadena de provisión, que permite la generación de nuevos ámbitos de confianza de una manera considerablemente más participativa, justa y sostenible que la economía tradicional. En resumen, la EC vendría a ser una forma de economía digital con *causa*, igualitaria por naturaleza y menos materialista que el resto de la ineficiente economía basada en el hiperconsumo del usar y tirar. Se trataría de una forma superior de economía de mayor eficiencia donde, según Rifkin,³ se privilegia el acceso por encima de la propiedad. Una EC que debería verse como parte de una transformación más general de la economía que pasa de la producción a la provisión de servicios.⁴

Dentro de ella encontraríamos un conjunto de empresas e individuos *disruptivos* dispuestos a *democratizar* la economía a partir del enfrentamiento con los intereses corporativos (desde el *lobby* del taxi hasta los grandes gigantes hoteleros, pasando por el oligopolio de la provisión de servicios de internet o la banca) que frenan el progreso y el avance de nuestras sociedades. Es igualmente esta activación de activos subutilizados la que sirve para presentar la EC como un movimiento ecológico y, paradójicamente, anticonsumista. Todo ello potenciado por la dimensión tecnológica que se une a esta nueva gama de innovaciones —el



auge de internet, los teléfonos inteligentes y la inteligencia artificial— y que permite a las personas compartir propiedades, recursos, tiempo y habilidades a través de plataformas en línea.⁵

Las promesas del Manifiesto siguen latentes en los medios tecnológicos, en gran parte de los medios de comunicación económicos y en no pocos foros sociales y debates de internet, y siguen siendo hábilmente utilizadas como argumentos de venta por muchas plataformas y *start-ups* en sus rondas de inversión. Desgraciadamente, como sucede con todo manifiesto, sus promesas chocan con una realidad que cuestiona esta visión *social* de la EC y con un conjunto de presiones económico-institucionales que avanzan en su contra y que exponemos a continuación.

Una lista (sucinta) de desafíos⁶

Los desafíos y las controversias generados por la EC son numerosos, particularmente en lo que se refiere al impacto social de su expansión, que evoluciona en paralelo a todo el proceso de digitalización avanzada de nuestras economías. Es necesario, pues, realizar una rápida categorización y contrastarla con la lectura anterior hecha por los primeros promotores de la EC.

Sobre el mercado:

¿una economía para la mayoría?

Aunque es indudable que existen incentivos económicos para que la gente participe en la EC, la distribución de los beneficios de esta parece obedecer a leyes económicas previsibles que distan mucho de la colaboración y aún más de cualquier principio de equidad. Un modelo en el que los usuarios o productores-consumidores parecen más bien transformados en herramientas para la maximización del beneficio de unos pocos.

2. Hay que acudir a Botsman, R. y Rogers, R. (2010). *What's mine is yours. Collaborative consumption is changing the way we live*. Harper Business; pero también al largo conjunto de artículos, publicaciones y *TED Talks* realizados por los dos autores, particularmente Botsman, cuyo hilo principal de relación es la difusión y venta de las bondades de la EC en la línea expuesta en esta sección y a la que me atrevo a darle el nombre de Manifiesto de la EC.

3. Rifkin, J. (2014). *Zero Marginal Cost Society. The internet of things, the collaborative commons and the collapse of capitalism*. Londres: St. Martin's Griffin.

4. Dredge, D. y Gyimóthy, S. (2015). "The collaborative economy and tourism: Critical perspectives, questionable claims and silenced voices". *Tourism Recreation Research*, 40(3), 286-302.

5. Woskko, D. (2014). "Unlocking the sharing economy". *Independent review*. Department for Business, Innovation and Skills. UK Government.

6. Para un análisis más extenso de las controversias surgidas en este punto, invitamos al lector a consultar: Buckland, H., Val, E. y Murillo, D. (2016). *We Share. Who Wins? Unravelling the controversies of the collaborative economy*. Antenna for Social Innovation. ESADE (disponible en línea).

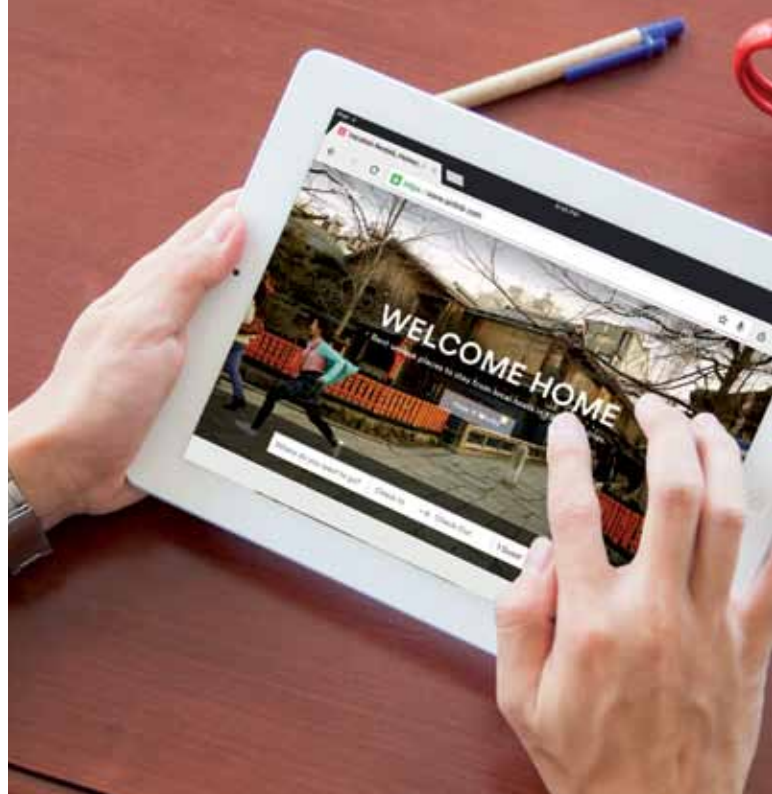
La distribución de los beneficios de la EC parece obedecer a leyes económicas previsibles que distan mucho de la colaboración y aún más de cualquier principio de equidad

La distribución de los beneficios entre los partícipes aparece como mínimo problemática. Así, según Owyang (2015),⁷ más de la mitad de la actividad en cada categoría de economía compartida es propiedad de una sola empresa: Kickstarter es responsable del 57% de las transacciones de *crowdfunding*; Craigslist, del 65% de los servicios profesionales; Uber, del 86% del viaje compartido; y Etsy, del 91% del mercado del producto de encargo. Según Slee (2015),⁸ Airbnb genera el 75% de

sus ingresos por servicios para *compartir* viviendas enteras (práctica también conocida como *alquiler*). En Nueva York, el 93% de las pernoctaciones las concentran el 13% de los propietarios que tienen más de una propiedad en la plataforma de Airbnb. El mejor alojamiento de Airbnb en Roma, con un coste de 500€/noche, pertenece a un joven ejecutivo de Texas que también *comparte* siete apartamentos más en Roma y dos en Barcelona.

Por otro lado, ¿el hecho de que empresas tradicionales se sumen a la corriente del *compartir* no nos indica una devaluación sobre la transformación misma del propósito social del Manifiesto? ¿Es la compra de Lyft y Zipcar por Avis un ejemplo de *compartir*? ¿BMW con Drive Now o Peugeot con 'Moi voiture' son empresas equivalentes a BlaBlaCar o a SocialCar? ¿El hecho de que Marriott se asocie con la compañía de trabajo compartido LiquidSpace para *compartir* sus vestíbulos y espacios comunes infrautilizados convierte a Marriott en una empresa de la EC? Las empresas tradicionales se acercan a la EC como vía para rentabilizar activos o expandir negocios. *Compartir* es el medio, pero el objetivo es otro.

Las estrategias de adaptación varían y toman la forma de patrocinios, asociaciones, inversiones o adquisiciones, el desarrollo de nuevos modelos de negocio híbridos, pasando por el *cobranding*, la compra de acciones en empresas de la EC y la compra de plataformas de software (generalmente manteniendo la marca original). Esta tendencia ha dado incluso nombre a un libro, el del estratega del marketing Billee Howard: *We-Commerce*. A medida que la EC se expande, las reglas del juego se diluyen, la clasificación de una empresa como perteneciente a la EC se transforma en problemática y la utilización del *compartir* desde una vertiente puramente instrumental aleja el Manifiesto de cualquier aplicación práctica más allá de las teorías del *win-win* o el valor compartido. Con suerte.



Sobre lo público: ¿qué modelo de relación empresa-gobiernos?

Si es cierto que la EC asigna recursos de manera más eficiente que el Estado, ¿cuál debería ser el corolario implícito de esta afirmación? En verdad, ninguno. Hay literatura económica suficiente para justificar que los beneficios que los mercados pueden proporcionar no son necesariamente los mismos que la actuación del gobierno podría lograr. La igualdad de acceso a la EC no puede garantizarse únicamente a través de las plataformas. Las personas con dificultades de movilidad, a menos que sean rentables para las empresas, no verán su derecho a desplazarse garantizado por soluciones de mercado sin una interferencia exterior. El racismo de los programadores expresado en algoritmos específicos no puede resolverse sin intervención externa. Tampoco sin intervención pública puede fomentarse la competencia leal y el respeto de la ley. Los mercados por sí mismos carecen, pues, de la capacidad para hacer cumplir las reglas y de los incentivos para suplir las funciones del Estado.

La EC se basa en la idea de que la autorregulación del mercado ofrece beneficios, pero no nos habla de las distorsiones creadas y menos de cómo estas deberían corregirse. Uber, por poner un ejemplo, genera confianza entre conductores y usuarios allí donde la legislación, la calidad del servicio y las acreditaciones de seguridad no funcionan bien. Allí donde sí funcionan rediseña con

7. Owyang, J. (2015). "The Collaborative Sharing Economy has Created 17 Billion-Dollar Companies (and 10 unicorns)". Web personal.

8. Slee, T. (2015). *What's Yours Is Mine: Against the Sharing Economy*. Nueva York y Londres: OR Books.

su implantación las líneas de transporte público y altera la eficacia de los presupuestos públicos, al mismo tiempo que se presenta como una fuerza revolucionaria que actúa en nombre de los ciudadanos comunes. ¿Son los beneficios los mismos en un país y en otro? ¿No sería el momento de exigir la cooperación, el trasvase de la información, como mínimo, entre plataformas y organismos públicos?

Otro ejemplo, las plataformas de cursos en línea masivos (los MOOCs) se presentan como alternativas a la educación superior, pero ¿pueden realmente sustituir una educación pública o privada que aún consideramos un bien de utilidad pública? El sistema tradicional de la universidad proporciona conocimientos, redes y credenciales aceptados que operan con la supervisión pública y las fuerzas del mercado. ¿Puede el mercado reemplazar estos indicadores de calidad?

Parece indudable que algunos de los campeones de la EC —Uber y Airbnb particularmente, sus dos principales actores— juegan la carta de la disrupción a la vez que presentan a los gobiernos como beneficiarios ineficientes de una tupida red de intereses. Siguiendo a Slee, el punto de vista común de muchas de estas grandes plataformas parece ser que «la ley es obsoleta» y que el impacto de la disrupción «no es mi problema». La pequeña molestia que provoca un alquiler de viviendas ilegales en un área de una ciudad ya congestionada por el turismo desemboca en una auténtica pesadilla para los residentes locales al verse multiplicada por el impacto de escala de la economía digital. Cuando esto sucede, las plataformas ofrecen poca o ninguna cooperación para aplicar la ley, lo que juega en contra de sus intereses. Cuando las dificultades son excesivas (Uber

en Austin, Texas, por ejemplo), las plataformas dejan de operar en ese territorio.

Por otro lado, no podemos olvidar que las empresas de la EC, en cuanto empresas de la llamada economía digital, comparten muchas de sus características. El hecho de trabajar en la red les permite aprovechar las lagunas de las regulaciones de los Estados y jugar con los diferentes incentivos fiscales de estos. Obtener una contribución financiera de estas empresas es sin duda un gran quebradero de

cabeza para autoridades fiscales ya bajo presión por mantener sus precarios estados del bienestar. Uber Canadá paga impuestos en Holanda y siguen siendo los conductores de Uber quienes deciden si pagan impuestos. Slee considera que el negocio de estas plataformas es el de ampliar el área gris de la economía informal. La EC en su conjunto parece tener margen de maniobra para decidir si contribuye o no al erario público y dónde hacerlo. El resurgimiento de la discusión sobre la renta básica universal, ahora desde el ámbito científico-tecnológico,⁹ sería solo la enésima prueba de la magnitud del problema laboral y fiscal que se ha creado con la expansión, respectivamente, de la economía digital y de su hija, la EC.

Sobre el mercado laboral: ¿la EC como oportunidad o como amenaza?

Hemos visto que la EC se presenta como un proveedor de oportunidades de empleo flexibles. Sin embargo, uno de sus impactos es la reducción del empleo por cuenta ajena y el aumento de las relaciones «laborales» de corto plazo como *freelance*. Los conductores de Uber pueden ser considerados responsables de accidentes en el trabajo, los trabajadores de TaskRabbit no reciben ninguna pensión, y los trabajadores que buscan un seguro de salud o la estabilidad laboral no es probable que los encuentren en la EC. Por otro lado, la integración de medidas de seguridad no es el negocio de estas empresas: los costos de inspección y cumplimiento de la ley son simplemente demasiado altos.

En 2015 se llevó a cabo un estudio exhaustivo de los trabajadores autónomos en los Estados Unidos que trabajaban en la EC. El informe¹⁰ muestra un panorama bastante desolador sobre este nuevo microempresariado, donde la EC se presenta como dominada por empresas que utilizan trabajadores subcontratados de bajo coste para servir a un gran volumen de clientes a cambio de un porcentaje del servicio. En algunos casos, la precariedad de los empleos en la economía colaborativa genera demandas para que Uber, Lyft, Postmates o Instacart los reconozcan como empleados. La insatisfacción también ha sido expresada por empleados de compañías tradicionales, que valoran la seguridad sobre la flexibilidad y se sienten amenazados por la nueva ola de plataformas de microtarefas bajo demanda como TaskRabbit o Amazon Mechanical Turk.

Obtener una contribución financiera de estas empresas que trabajan en la red es un gran quebradero de cabeza para las autoridades fiscales

9. Véase Brynjolfsson, E. y McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. Nueva York: W.W. Norton. También, Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. MIT Press

10. Benner, K. (2015). "On-Demand Begins March on White-Collar Professions; 'Uber Legal' to Come?". Bloomberg Brief: The Sharing Economy.



Si el tipo de empleo creado es cuestionable, más preocupante es el impacto sobre el empleo existente y la presión a la baja sobre su calidad

El economista Guy Standing calificó a este nuevo tipo de trabajador autónomo como el nuevo precariado, caracterizado por la incertidumbre crónica y la inseguridad permanente. Según Standing,¹¹ estos trabajadores entran y salen de trabajos sin identidad ocupacional alguna y con poca perspectiva futura. En la misma línea, para Hill,¹² en esencia, los proveedores de la nueva economía están forjando un sistema económico en el cual

aquellos con dinero podrán usar interacciones anónimas para contratar a aquellos sin dinero y forzarán una guerra de ofertas en línea para ver quién cobrará menos por su trabajo. Con todo ello, si el tipo de empleo creado es cuestionable, más preocupante es el impacto sobre el empleo existente y la presión a la baja sobre la calidad de este.

Sobre el rol de los consumidores: ¿podemos confiar en la EC?

La creación de nuevos marcos de confianza fue anunciada como una de las piedras angulares de la EC. La confianza en las marcas es ciertamente

crucial para las empresas de la EC. Muchas de las principales empresas de distribución como Etsy, BlaBlaCar o Kickstarter tienen una reputación corporativa que las hace enormemente populares. Esta es efectivamente mantenida por un sofisticado sistema de mecanismos, algoritmos y herramientas de *feedback* ajustados para y por los usuarios que hacen que confiemos en ellas. Pero ¿de qué tipo de confianza estamos hablando?

Slee, refiriéndose a Handy (que ofrece limpiadores, fontaneros y otros servicios a domicilio), muestra cómo se prestan los servicios y cómo se supera la brecha de (des)confianza en la adquisición de servicios a través de internet: «No ofrecemos servicios, ofrecemos información y un método para obtener esos servicios». La proposición detrás de este argumento es que algunos de estos unicornios multimillonarios son poco más que directorios telefónicos del siglo XXI. El problema de la confianza se resuelve introduciendo un sentimiento de familiaridad, normalidad y rutina en el proceso de pedir los servicios en línea. Esto parece reducirse a una idea simple: confiamos en una pretensión de confianza.

Este mundo hiperacreditable en el que todos califican a todo el mundo (conductores a pasajeros, anfitriones a propietarios y clientes a mensajeros) abre la puerta a otro debate ético en torno a la creciente penetración de los mecanismos de retroalimentación de los usuarios: ¿cómo nos sentimos viviendo en un entorno de *hyper-accountability*, en un mundo con poca o ninguna privacidad en el que nuestros datos están listos para ser vendidos a cualquier persona dispuesta a pagar el precio?

Un aspecto adicional, altamente problemático, es el de la reputación digital y su potencial para el fraude y el sesgo. Un estudio reciente encontró que el 16% de las críticas de Yelp no son genuinas.¹³ Aquí surgen varias discusiones. ¿Quién va a asegurar que la reputación es un mérito merecido y no creado? ¿Quién va a compensar a las víctimas del robo de identidad? ¿Quién va a evitar que datos personales y sensibles lleguen a las manos equivocadas? Los mecanismos del mercado pueden ofrecer una solución parcial a algunos de estos problemas, pero no a todos ellos.

Por otro lado, deberíamos confrontar cómo entienden el binomio *confiar-compartir* los consumidores de la EC. Diferentes personas com-

11. Standing, G. (2014). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Londres: Bloomsbury.

12. Hill, S. (2015). *Raw Deal. How the 'Uber Economy' and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers*. Nueva York: Martin's Press; p. 13.

13. Zervas, G., Proserpio, J. y Byers, J. (2015). "The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry". School of Management, Boston University, Draft paper.

Un aspecto altamente problemático es el de la reputación digital y su potencial para el fraude y el sesgo. ¿Quién va a asegurar que la reputación es un mérito merecido y no creado?

parten por diferentes motivos, entre ellos la edad, la mentalidad o su disposición psicológica. Otros factores incluyen la filosofía personal con respecto a la reciprocidad, el nivel de generosidad y la identidad de la persona con la que comparten.¹⁴ Belk argumenta que muchos de estos aparentes casos de *compartir* se caracterizan mejor como *pseudocompartir*: simples intercambios de productos envueltos en el vocabulario del *compartir*.¹⁵ Si nos referimos a *compartir* la vivienda a través de Airbnb con alguien que ya dispone de quince viviendas en la plataforma, ¿no tenemos ya un verbo para esa actividad? El impacto de la EC sobre la aplicación de leyes vigentes aparece nuevamente como merecedor de un urgente debate público.

El medio ambiente: ¿es la EC buena para el planeta?

Zipcar dirá que cada coche en su plataforma sustituye catorce coches de las calles. Airbnb afirma que sus clientes europeos consumen un 78% menos de energía que el equivalente de pernoctar en un hotel. Existe, pues, una concepción generalizada de que compartir es un método apropiado para reducir el hiperconsumo y disminuir el impacto ecológico de este. Con todo, ¿no puede la EC generar un mayor uso de recursos a través de un potencial «efecto boomerang» por el cual precios más bajos permiten más transacciones? Estudios recientes¹⁶ muestran la poca importancia que los consumidores dan a las preocupaciones ambientales en su participación en la EC o incluso, paradójicamente, cómo la movilidad compartida podría ayudar a aumentar las ventas de coches.¹⁷ ¿Es pues la EC una herramienta para mejorar la salud del planeta?

Si bien algunos estudios parecen revelar una reducción en las emisiones de gases de efecto invernadero derivadas del uso compartido de automóviles, cuando ampliamos el espectro al conjunto de intercambios que se suceden a través del comercio electrónico, los resultados son mucho más ambiguos. Así, una revisión exhaustiva de 56 trabajos de investigación científica revela que la huella ecológica del comercio electrónico B2C es significativamente mayor que el de su equivalente en el comercio tradicional.¹⁸ Aumenta el uso de furgonetas de entrega menos eficientes, el fracaso de las entregas a domicilio causan más viajes, los consumidores tienden a comprar en diferentes lugares, hay un mayor número de pequeñas entregas y devoluciones, y, finalmente, se produce un mayor uso de paquetería. Es, pues, cuestionable que la EC por sí misma nos conduzca hacia la sostenibilidad.

Los datos apuntan a que la huella ecológica del comercio electrónico B2C es significativamente mayor que el de su equivalente en el comercio tradicional



14. Hellwig, K., Morhart, F., Girardin, F. y Hauser M. (2015). "Exploring definitions of Sharing Exploring Different Types of Sharing: A Proposed Segmentation of the Market for 'Sharing' Businesses". *Psychology & Marketing*, 32(9), pp. 891-906.

15. Belk, R. (2014). "Sharing versus pseudo-sharing in web 2.0". *Anthropologist*, 18(1), pp. 7-23.

16. Barnes, S.J. y Mattsson, J. (2016). "Understanding current and future issues in collaborative consumption: A four-stage Delphi study". *Technological Forecasting & Social Change*, 104, pp. 200-211.

17. Kawa, L. (2016). "How Sharing Cars Could Actually Boost Auto Sales". Bloomberg markets. 28 de marzo.

18. Mangiaracina, R., Marchet, G., Perotti, S. y Tumino, A. (2015). "A review of the environmental implications of B2C e-commerce: a logistics perspective". *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 07/2015; 45(6), pp. 565-591.

El Manifiesto de la EC (Botsman & Rogers 2010)

La EC ante las presiones económico-institucionales

1

La economía digital	La adaptación institucional	El núcleo ideología-poder
Access economy (Rifkin, 2000, 2014)	Techno-solutionism (Morozov, 2013)	Biopolitics (Foucault, 1980)
Venture capitalism (Brynjolfsson & McAfee, 2014)	Institutional transformation (Rodrik, 2011)	Psychopolitics (Han, 2014)
	Crowding-out mechanisms (Sandel, 2012)	

Sobre por qué la EC nunca podrá cumplir las expectativas generadas

Si el Manifiesto y sus seguidores elevaron las expectativas depositadas en la EC hasta límites insospechados, una lectura atenta del contexto nos permite comprender qué fuerzas operan en su contra y por qué las sociedades harían bien en tratar la EC como un factor disruptivo en todos sus ámbitos, con consecuencias a menudo negativas y que, por tanto, merecen su problematización. >1 Subrayaremos lo que a mi modo de ver son las tres fuerzas principales:

Las dinámicas del mercado (de la economía digital)

Algunos autores anteriores a la revolución de la EC ofrecieron una visión del camino que esta iba a tomar. «Los mercados están abriendo paso a las redes y la propiedad está siendo reemplazada por el acceso», en palabras de Rifkin.¹⁹ Si decimos que la EC actual debe entenderse como el

En la economía digital no hay estrategias competitivas para las segundas mejores opciones, simplemente porque no hay mercado para ellas

resultado del auge de las interacciones entre desconocidos, donde el intercambio suele ser monetizado y sistematizado en un modelo de negocio facilitado por la tecnología,²⁰ esta es una visión coherente con la eclosión de la economía digital presentada por Brynjolfsson y McAfee. Para estos profesores del MIT, la

economía digital se fundamenta en la aparición de nuevos modelos de negocio en forma de plataformas, construidos en torno a los beneficios del *crowding*, las economías de escala y el efecto red de internet, donde el valor o funcionalidad de un recurso aumentan con cada usuario adicional conseguido.

Como nos recuerdan estos economistas, en la economía digital no hay estrategias competitivas para las segundas mejores opciones, simple-



19. Rifkin, J. (2000). *The Age of Access*. Penguin Putnam, p. 4.

20. Dredge y Gyimóthy, 2015, *op. cit.*, p. 292.



mente porque no hay mercado para ellas. Es decir, ser Waze, Google Maps o Apple Maps no es lo mismo que ser la 3.ª, 4.ª o 5.ª app de movilidad por fecha de aparición y número de usuarios. Cuantos más usuarios tiene una plataforma, más desarrolladores e inversores atrae. Quedar descabalgados de la carrera por la primera plaza implica muy probablemente quedar en la cuneta. Si los valores de este modelo de negocio, su visión o misión, chocan con los imperativos instrumentales del

mercado, el riesgo competitivo es demasiado elevado. ¿Qué espacio habrá para aquellos modelos de negocio que quieran sumarse al Manifiesto de la EC cuando este se construya *contra* los valores del mercado? La respuesta es simple: uno más reducido. O ninguno. La lógica de la economía digital nos lleva a una competición donde la EC no puede anteponer la lógica *social* del Manifiesto a las dinámicas propias del mercado.

La adaptación institucional

Los inversores de capital riesgo han cambiado las reglas del juego y han diluido el concepto de *compartir* de la misma manera que Facebook ha diluido el concepto de amistad. Para Rodrik (2011),²¹ vivimos en una era de expansión del globalismo de mercado fomentada por la financiarización y el avance tecnológico. Vivimos inmersos en una carrera hacia el fondo donde los Estados compiten para atraer mercados a la vez que autolimitan la capacidad de ciudadanos y gobiernos de imponer su voluntad a estos. Sandel²² describe el alcance de la transformación cultural que está teniendo lugar. Los mercados promueven ciertos valores mientras erosionan otros, desplazan normas de conducta y distorsionan las aspiraciones democráticas construidas sobre la igualdad teórica de los agentes, con un efecto de exclusión sobre los valores no mercanti-

Los inversores de capital riesgo han cambiado las reglas del juego y han diluido el concepto de *compartir*



21. Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of World Economy*. Nueva York: W.W. Norton & Company. Capítulo 9.

22. Sandel, M. (2012). *What Money Can't Buy: The moral limits of markets*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.



El (neo) liberalismo actual promueve que el mercado se convierta en un dominio que debe ser protegido de toda interferencia externa, a la vez que expande su ámbito de actuación para abarcar la totalidad de la acción humana

les. Motivaciones intrínsecas como la gratuidad y el altruismo, por ajenas al mercado, serán reemplazadas por otras de tipo instrumental. Los sentimientos de comunidad y de igualdad del Manifiesto de la EC se ven, pues, amenazados con la simple expansión de la lógica de mercado.

Belk nos dice que en la EC nos encontramos con un pseudo-compartir que se caracteriza por la presencia de ánimo de lucro y la ausencia de sentimientos de comunidad y de expectativas de reciprocidad. Morozov²³ añade su percepción de lo que él considera la tendencia tecnosolucionista actual: la idea de que, dado el código correcto, algoritmos, robots y tecnología pueden resolver todos

los problemas de la humanidad y llevarnos a un mundo eficiente donde Silicon Valley, en lugar de los gobiernos, determine nuestro futuro. En otras palabras, el sentido primigenio de la EC habría sido secuestrado por medios de comunicación, corporaciones e inversores de capital riesgo y firmas de consultoría listos para vender el giro colaborativo a empresas cuyo único interés radi-

ca en obtener ganancias. La EC quedaría, pues, simplemente como otro espacio tecnológico por colonizar fruto del proceso de evolución natural de nuestra actual forma de capitalismo.

El núcleo ideología-poder

Ya en la década de 1970 el filósofo francés Michel Foucault²⁴ expuso la intrincada relación entre poder económico, poder político y lo que llamamos *conocimiento*. Contra el liberalismo clásico de Adam Smith, está ocurriendo una inversión de términos. Allí donde Smith veía en el mercado un espacio digno de protección de la intervención del Estado, el (neo)liberalismo actual promueve su reverso: el mercado se convierte en un dominio que debe ser protegido de toda interferencia externa a la vez que expande su ámbito de actuación para abarcar la totalidad de la acción humana. La nueva distribución de poder entre lo político y lo económico se resuelve a favor del segundo.

Desde esta nueva aproximación, cualquier problema social tendrá una solución de mercado, y esta será superior a cualquiera de las alternativas no comerciales. El individualismo y el emprendimiento se convierten en *el* camino válido hacia el bienestar colectivo. A su vez, este nuevo liberalismo se convierte en un llamado a la vigilancia, el activismo y la intervención per-

23. Morozov, E. (2013). "The 'sharing economy' undermines workers' rights". *Financial Times*. 14 de octubre.

24. Foucault, M. (1980). *Power/Knowledge - Selected Interview and Other Writings 1972-1977*. USA: Pantheon Books.

petua a favor del mercado. Con él se cierra el vínculo perfecto entre medios de comunicación, poder político, políticas públicas e intereses económicos.

Ahora solo necesitamos la cooperación del individuo para hacer realidad la profecía neoliberal. La llamada permanente a la optimización de los activos infrautilizados, típica del movimiento colaborativo, puede y debe aplicarse también a nuestros cerebros y capacidades. Necesitamos optimizarnos a nosotros mismos. Para Han,²⁵ la libertad contemporánea se entiende como esta autoinfligida capacidad de autoexplotación. Necesitamos colaborar con la maximización interminable de las capacidades y con la mercantilización de los individuos reducidos a medios de producción e intercambio. ¿Qué quedaría de la EC si suprimimos los bienes, servicios y capacidades que no tienen un mercado?

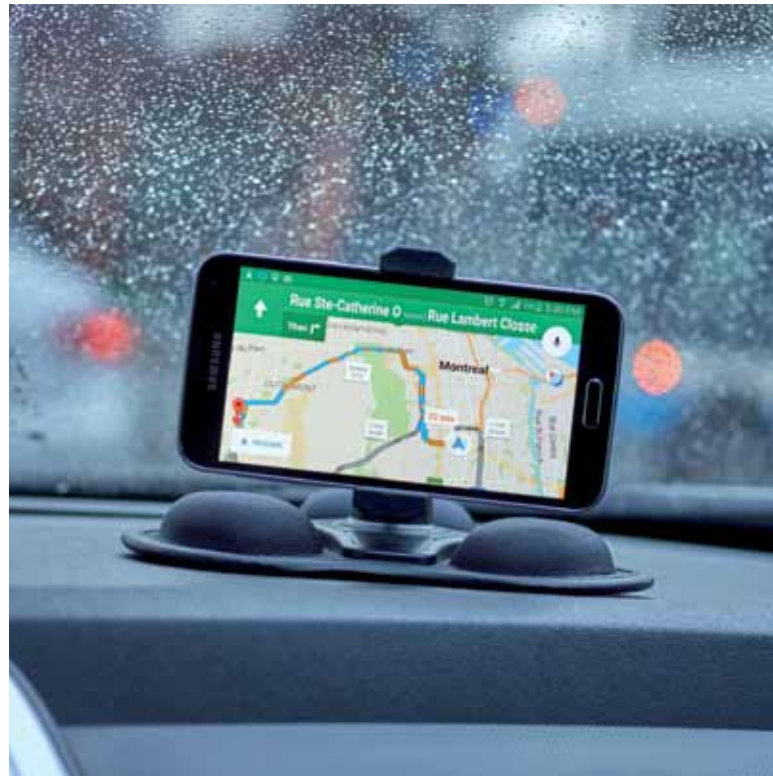
Este nuevo liberalismo es una forma combinada de positivismo, comunicación de masas, consumo masivo y vigilancia *friendly* en la que damos libremente información sobre nuestro paradero, habilidades, capacidades, gustos y riqueza para que alguien se beneficie de ellos. Esto se logra en un nivel prerreflexivo, prerracional. De facto abrazamos felizmente la mercantilización y parametrización de los diversos órdenes de nuestras vidas sin oponer resistencia ni pensar dónde quedan la intimidad, lo privado, lo no mercantizable. Las personas se convierten, pues, en agrupaciones de datos disponibles para su explotación pública. Los principales actores de la EC simplemente recogerán el fruto maduro de esta construcción a la vez social e ideológico-política en la nueva era digital. El entramado de valores, ideología y conocimiento (mediático o científico) nos llevará a adoptar de manera natural la lógica del mercado allí donde esta entre en conflicto con otra alternativa, como la del Manifiesto inicial.

Un apunte final: ¿qué EC queremos?

¿Cuál sería la conclusión de todo el camino seguido hasta aquí? Subrayar la imposibilidad del Manifiesto de la EC. Problematizar los intereses que la apuntalan. Cuestionarnos si el modo de acercarnos a ella debe ser el *laissez faire* propio del pensamiento económico habitual o deberíamos ir más allá. Si la EC, como sostengo, presenta como mínimo un número parecido de beneficios y controversias, ¿qué deberíamos hacer con ella? Pues empezar por interrogarnos sobre

su carácter beneficioso. Entender sus múltiples aspectos teleológicos (la EC presentada como un fin en sí mismo), su aura divinizada (la EC entendida como futuro, progreso) y evidenciar el conjunto de intereses a los que sirve y la legitimidad de aquellos a los que se enfrenta. Las líneas anteriores, finalmente, son, pues, una invitación a plantearnos la EC como un espacio de debate trascendental para abordar temas candentes como el del futuro del empleo y de la regulación, el del estado del bienestar o la necesidad de situar qué tipos de colaboraciones cabría o deberíamos esperar entre empresas (plataformas digitales de la EC) y gobiernos. Por la magnitud de los desafíos planteados hasta aquí y las fuerzas que operan en su apuntalamiento, creemos en la urgencia de abordar estos debates y hacerlo en las múltiples manifestaciones de la EC ●

Cabe cuestionarnos si el modo de acercarnos a la EC debe ser el *laissez faire* propio del pensamiento económico habitual o deberíamos ir más allá



25. Han, B-C. (2014). *Psychopolitik: Neoliberalismus und die neuen Machttechniken*. Frankfurt: S. Fischer Verlag.

ECONOMÍA COLABORATIVA PARA TODOS LOS CONSUMIDORES

Gerard Costa
Profesor titular del Departamento
de Dirección de Marketing, ESADE-URL

Economía colaborativa es uno de los diferentes términos que se refieren a las formas de intercambio económico facilitadas a través de plataformas en línea que abarcan una amplia diversidad de actividades empresariales y sociales que tienen en común facilitar el acceso a recursos infrautilizados.

Introducción

Economía colaborativa (EC) es uno de los diferentes términos que se refieren a las formas de intercambio económico facilitadas a través de plataformas en línea que abarcan una amplia diversidad de actividades empresariales y sociales que tienen en común facilitar el acceso a recursos infrautilizados. Existen diferentes debates sobre los dos conceptos integrantes, *economía* y *colaborativa* (Buckland *et al.*, 2016), pero todos ellos en torno a las formas de cooperación entre las personas, como refleja la definición de «people coordinating the acquisition and [/or] distribution of a resource for a fee» (Belk, 2014: 1597).

Es un concepto valorado como paradójico en sí mismo: un modelo que es alternativa y evolución al mismo tiempo del modelo capitalista. Así, es calificado como «neoliberalism on steroids» (Morozov, 2013); el antídoto poscrisis al materialismo y exceso de consumo (*The Economist*, 2013); un remedio para la cultura hiperconsumista actual (Schor, 2015); o el cambio macroparadigmático por el que será conocido el siglo *xxi* (Botsman, 2015). Pero dichos puntos de vista quedan superados, en nuestra opinión, a una afirmación de Manyika (2014) recogida por la consultora McKinsey: un modelo de negocio que ha llegado para quedarse y que, por lo tanto, supone una oportunidad tanto para las empresas emergentes basadas en el modelo colaborativo como para las empresas ya establecidas.

El amplio concepto en torno a las actividades económicas de colaboración genera diferentes ámbitos de investigación, de los que destacamos tres. El primero es el porqué de su aparición masiva en este siglo *xxi*, cuando la infrautilización de los bienes privados es un problema antiguo y los mercados en línea tienen ya como mínimo veinte

años de experiencia (Horton y Zeckhauser, 2016). Pero sin duda es en este siglo *xxi* cuando las innovaciones empresariales han priorizado aspectos como el uso de las inversiones en sistemas de información y la sostenibilidad de la actividad económica, ambos aún no suficientemente bien organizados dentro del sistema capitalista de maximización de beneficios (Schor *et al.*, 2015).

Una segunda área de investigación es la de modelizar esta actividad económica: trabajos como los de Belk (2014) y Edelman y Geradin (2015) muestran los aspectos comunes que comparten; mientras que las investigaciones de Benjaafar *et al.* (2015) y Horton y Zeckhauser (2016) revisan la posibilidad de que estas actividades lleguen a generar en el futuro alternativas de propiedad sobre los bienes contratados. Y, finalmente, destacamos una tercera área que busca identificar cuáles son las estrategias competitivas más eficaces para que las organizaciones competidoras lleguen al nuevo consumidor colaborativo (Möhlmann, 2015).

Nuestro artículo pretende señalar los principales fundamentos de la EC, lo que nos permitirá contestar a la pregunta de si estamos a favor o en contra de este sector. Un objetivo que nos permitimos identificar con el título de un célebre artículo de Martin (2016): «The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?». Para ello, utilizamos una revisión de las investigaciones realizadas, así como diferentes investigaciones de mercado llevadas a cabo en torno a la percepción y satisfacción que la EC genera en el consumidor final.

El concepto de economía colaborativa es paradójico, es alternativa y evolución al mismo tiempo del modelo capitalista



Una breve revisión de los actores y el mercado

Iniciamos esta revisión con las organizaciones proveedoras de servicios al consumidor final. Los referentes más habituales en los medios masivos de comunicación son organizaciones como Airbnb, Couchsurfing, BlaBlaCar, Drivy o Uber. También existen aquellas organizaciones que identifican ineficiencias del mercado y transfieren el control a los consumidores sobre las transacciones en mercados, como los viajes en automóvil (Amovens), la ropa y complementos (Yerdle) o la comida (EatWith), o simplemente respecto a los recursos infrutilizados de tiempo disponible y habilidades personales (TaskRabbit o Shipeer).

Un segundo grupo de operadores son las empresas de la economía tradicional que han sabido diversificar sus actividades. Un ejemplo clave es el grupo automovilístico Daimler: ha mantenido su actividad tradicional de producción, ha desarrollado el modelo de servicio compartido de Car2Go y ha innovado, siendo un referente en EC con su plataforma de movilidad Moovel, que proporciona movilidad a través de diferentes medios de transporte. Una estrategia implantada mediante adquisiciones de compañías existentes y el desarrollo de sus propias divisiones.

Todos estos actores son organizaciones que modifican la intermediación preexistente, comparten los excesos de capacidades de producción y aumentan la productividad de los operadores existentes en sus mercados. Y todos comparten un modelo de actuación (Cañigueral, 2014; Kathan et al., 2016): potencian la educación de sus principales *stakeholders* por encima de los beneficios a corto plazo del modelo económico colaborativo, sabiendo que desde el momento en que son relevantes se inicia un proceso de litigación ininterrumpido respecto a la legislación vigente.

La dimensión económica de esta actividad es difícil de calcular por su novedad y tendencia creciente. La consultoría PWC (PWC, 2015) estima

en unos 15 billones de dólares los ingresos en 2015 en el ámbito de la EC, mientras que un estudio previo (PWC, 2014) calcula que el 51% de la población de EE. UU. participa en la EC. Un mercado formado principalmente por la generación *millennial*, personas con una edad entre los 18 y los 34 años entre quienes la penetración del consumo colaborativo se sitúa alrededor del 33%, mientras que el segmento con menor penetración (27%) son los mayores de 55 años. Por otro lado, en general las mujeres comparten algo más que los hombres (Hellwig et al. 2015). Todos ellos perciben que es un modelo más

Los actores son organizaciones que modifican la intermediación preexistente, comparten los excesos de producción y aumentan la productividad de los operadores existentes en sus mercados



Principales razones para utilizar servicios de economía colaborativa

1

Pregunta: Si durante los doce últimos meses ha utilizado una web o app para un servicio de colaboración, ¿cuál ha sido la razón para utilizarla?

Comodidad	78%
Precio	68%
Calidad del producto/servicio	55%
No hay otros sitios donde encontrarlo	40%
Recomendación	33%
Estilo de vida sostenible	25%
Curiosidad	25%
Conexión online	24%
Conexión local	15%
Posible acceso posterior a la propiedad	06%

Fuente: Owiang y Samuel (2015)

Descripción del perfil y satisfacción del consumidor de servicios colaborativos

% consumidores EE. UU. que participan de la economía colaborativa

	Usuarios	Ofertantes	Total
Total Población	42%	22%	44% (muchos usuarios son también ofertantes)
Viajes Compartidos (Uber, Lyft, Sidecar)	22%	10%	
Plataformas de servicios (Airbnb, VRBO, Homeaway)	17%	11%	
Alquiler automóvil (Car2Go, Zipcar, Getaround)	14%	6%	
Entrega de alimentos y bienes (Instacart, Postmates, Caviar)	11%	7%	

Ciudadanos de EE. UU. que han ofrecido servicios de economía colaborativa

Hombres: 61%	Mujeres: 47%
Miembros de una minoría racial o étnica: 55%	Resto población: 34%
Jóvenes (18-34 años): 51%	Resto población: 28%
Residentes de un área urbana: 41%	Resto población: 32%

Fuente: Steinmetz (2016)

El aumento constante del mercado de la EC genera previsiones de 335 billones de dólares para el año 2025

sostenible que el de propiedad: un 75% creen que la EC tiene efectos positivos sobre el entorno y un 80%, para la sociedad en general. Las categorías más utilizadas son la artesanía, las recetas y el conocimiento compartido, mientras que los objetos personales son los menos proclives a ser compartidos. Un mercado que crece debido al aumento constante de la penetración tanto en segmentos de usuarios como en productos y servicios comercializados (Samuel, 2015), cuya satisfacción se incrementa y que genera previsiones de 335 billones de dólares para el año 2025 (PWC, 2015). Finalmente, dos estudios de consultorías (Owyang y Samuel, 2015; Steinmetz, 2016) aportan información adicional sobre el perfil y los valores del consumidor actual. >1 >2

Es decir, un mercado que crece en todas sus dimensiones: operadores puros, empresas que se incorporan con estrategias mixtas respecto a su actividad tradicional y consumidores satisfechos que cada vez compran más y por más razones.

Profundizando en un modelo con paradojas

El modelo prevaleciente de posesión de bienes ha sido retado por otros modelos alternativos desde hace décadas (Lamberton y Rose, 2012). La EC aporta una alta accesibilidad gracias al uso intensivo de las nuevas tecnologías de información y comunicación (Botsman y Rogers, 2011), el acceso a objetos y redes que no desean su posesión en propiedad (Bardhi y Eckhardt, 2012), y un desarrollo multisectorial que incluye sectores tan dispares como el *retail*, la automoción o la hospitalidad (Ismail *et al.*, 2014). Y, finalmente, es un modelo que no se adapta al sistema de regulación comercial prevaleciente porque ello es innecesario: la EC autogenera la información suficiente para disponer de un sistema de reputación suficiente para los consumidores (Koopman *et al.*, 2015).

Diferentes investigadores destacan en su análisis la paradoja de que coexistan dos submodelos empresariales totalmente dispares. Por una parte, las plataformas sin ánimo de lucro que verdaderamente ofrecen activos compartidos y sin dinero a cambio, genuinamente colaborativas y comunitarias; y, por otra, la consolidación de

Las plataformas sin ánimo de lucro, que ofrecen activos compartidos, genuinamente colaborativas y comunitarias, coexisten con multinacionales comerciales, cuyo objetivo prioritario es el beneficio empresarial

auténticas empresas multinacionales de carácter comercial que tienen como objetivo prioritario el beneficio empresarial, altamente competitivas y motivadas por la obtención de beneficios (Nadeem, 2015). Esta coexistencia simplemente reflejaría la compleja interrelación entre la economía y la cultura (Richardson, 2015), puesto que en las sociedades actuales, si bien predominan los imperativos económicos, al mismo tiempo se reivindican modos más cooperativos de actuación (Nadeem, 2015).

Estamos, pues, ante un modelo que al mismo tiempo agita y consolida el sistema empresarial existente. Una paradoja solo comprensible si se parte de un concepto de EC como un conjunto de actuaciones deslavazadas, más que un conjunto coherente de prácticas económicas sincronizadas. Más fácil de entender y asumir si es examinada dentro del marco propuesto por Tsing (2000: 143) de una evolución basada en «the continual emergence of new capitalist niches, cultures and forms of agency' rather than any 'capitalist monolith'». Veamos en detalle cada una de las partes de la contradicción:

- La EC es un modelo de mercado basado en la innovación digital que interrumpe el modelo económico establecido y evoluciona hacia beneficios sociales y medioambientales (Woskow, 2014). Una innovación social con el potencial de liberar a la sociedad de las prácticas insostenibles de hiperconsumismo (Botsman y Rogers, 2011) y crear una nueva ruta hacia la sostenibilidad (Heinrichs, 2013). Una solución generada de abajo hacia arriba, surgida de los intereses y valores de cada comunidad, calificada como «grassroots innovations» (Seyfang y Smith, 2007: 585).
- Y al mismo tiempo la EC ha sido calificada de «neo-liberalism on steroids» (Morozov, 2013), de un liberalismo potenciado y poderoso debido a la incorporación de innovaciones tecnológicas. Las plataformas referentes han sofisticado su capacidad de evitar el pago de impuestos y erosionar los derechos laborales de los trabajadores, priorizando reducir costes y crecer y vender más por encima de valores sociales como la sociabilidad o la sostenibilidad. Un ejemplo de ello es Zipcar, calificada de «pseudo-sharing» (Belk, 2014) por la presunta reducción de la producción que conlleva, pero finalmente integrada en una empresa tradicional como Avis; o Fair to Share, desarrollada por el grupo Airbnb (Peers, Airbnb hosts y el propio Airbnb) y generadora de grupos de presión al más puro estilo de lobby capitalista.

Factores de la economía colaborativa que obligan a tomarla en serio

La paradoja atribuida al modelo, consolidación y alternativa al mismo tiempo del sistema capitalista, se concreta en las frecuentes dicotomías con las que se analiza. Hemos partido de la dicotomía de Martin (2016) relativa a si la EC es un camino hacia la sostenibilidad o una pesadilla neoliberal. Kathan *et al.* (2016) lo plantean con la dicotomía «friend or foe». Todo lleva a plantearnos de forma dicotómica si es un modelo positivo o negativo, si estamos a favor o en contra. Mientras tanto, la EC sigue creciendo dentro de un marco de referencia claro (Tomás, 2015): capacita al individuo y le otorga mayor poder; las tecnologías digitales la convierten en inevitable; responde a un cambio de patrones de comportamiento, compra y trabajo de los ciudadanos; y, finalmente, promueve un uso más eficiente de los recursos. Es decir, tiene unos fuertes fundamentos que están conllevando que sea un modelo generador de valor para el consumidor final. Los analizamos a continuación para ver cuál es su fortaleza y cuán inevitable es que pensemos en un modelo que ya está entre nosotros para siempre por cuanto crea más valor.





La motivación social queda reflejada en la evolución del «eres lo que tienes» a «eres lo que compartes»

El fundamento de los valores del individuo

Los individuos que participan en la EC tienen en muchos casos una motivación social prioritaria. Estas personas actúan desde el convencimiento de que las cosas valiosas no son ya las posesiones físicas, sino las virtuales como el conocimiento o la reputación (Henig-Thurau *et al.*, 2007; García, 2013). Bardhi y Eckhardt (2012) concluyen que es un mercado que evoluciona socioculturalmente desde la propiedad, como norma ideal, hacia el compartir, como la mejor alternativa. McArthur (2015) analiza en profundidad cómo en el caso de los consumidores de Landshare, la motivación era la necesidad social de pertenecer a un grupo por motivos políticos y éticos, y, además, por motivos de aventura, realización personal o ventajas financieras.

Esta motivación social queda reflejada en la evolución del «eres lo que tienes» a «eres lo que compartes», un cambio de valores que se evidencia en la transformación de una sociedad de *baby boomers* en una sociedad de *centennials*. Una evolución debida a diversos factores del entorno: las diferentes crisis económicas y del sector inmobiliario, la incerteza creciente del mercado laboral y la inestabilidad de las relaciones familiares clásicas. Todos ellos factores que conllevan estilos de vida más precarios y proclives a compartir (Cheshire *et al.*, 2010). Estamos ante una sociedad más líquida, más adaptable a los cambios, donde la posesión es percibida como una limitación a la movilidad (Schaeffers *et al.*, 2016). Una sociedad donde la EC aporta soluciones concretas que detallamos a continuación:

- El concepto de comunidad es inherente a la EC. La tecnología y las plataformas están orientadas hacia el concepto de comunidad, con proyectos iniciales como Crowdfunder y Change.org que muestran la esencia de la participación en proyectos de *crowdfunding*.
- La comunidad genera y capitaliza sentimientos de afecto (Thrift, 2010): las plataformas permiten la interrelación con personas reales, auténticas, que generan experiencias únicas y familiares. Los huéspedes de Airbnb pasan a formar parte de un sitio donde experimentan sentimientos de pertenencia.
- Los sentimientos son más cercanos por cuanto son eminentemente locales: las relaciones son con personas cercanas y muchas veces generan contactos humanos. Se replican iniciativas locales con conceptos como la «uberrización del sector». BlaBlaCar facilita las conversaciones durante el viaje con personas vecinas de mi localidad; Socialcar fomenta el alquiler de vehículos entre vecinos; Refugees Welcome conecta a propietarios de viviendas con refugiados que son nuevos vecinos...
- En la actualidad los valores son de gran importancia para las personas que sufren una desestructuración de su estilo de vida. Dillahunt y Malone (2015) concluyen que son especialmente consumidores las personas que necesitan oportunidades de trabajo temporal o a tiempo parcial, o familias con dificultades financieras o con miembros desempleados.

El fundamento de la tecnología

Los modelos de negocios basados en permitir el acceso a bienes privados han existido desde

La EC aporta como innovación clave que internet ofrece una escalabilidad nunca vista que facilita los intercambios entre personas que ni se conocen ni se conocerán

hace años, con ejemplos como los mercados de segunda mano o las lavanderías de autoservicio (Babione, 1964). La EC aporta como innovación clave que internet ofrece una escalabilidad nunca vista (Cohen y Kietzmann, 2014) que, por lo tanto, facilita los intercambios entre personas que ni se conocen ni se conocerán (Schor y Fitzmaurice, 2015).

Las tecnologías implicadas han generado múltiples beneficios. Las plataformas aumentan, por lo tanto, el mercado potencial, reducen el coste de usar respecto a la opción de propiedad y proporcionan una mayor seguridad en la criba de la demanda, en la elección de clientes y en la forma de pago (*The Economist*, 2013). El uso masivo de los *smartphones* y la caída de los precios de acceso a internet han impactado en los costes y la facilidad de búsqueda, lo que ha aumentado nuevamente la validez de los sistemas de recomendación y reputación (Bakos, 1997), la digitalización del boca a boca informando sobre la oferta existente (Dellarocas, 2003) y la necesaria personalización de la oferta en un mercado de bienes tan diferenciados como pueden ser los apartamentos turísticos.

Pero la principal aportación de la tecnología para el consumidor es la confianza generada, la proclama «trust is what makes it work» de Airbnb. Estamos en un mercado donde los clientes pueden llegar a destruir el bien compartido y por ello, a diferencia de la economía de compraventa, es un factor clave conocer perfectamente al cliente. Analizamos seguidamente las principales características de esta confianza:

- Desde los inicios del comercio electrónico de eBay la confianza se ha construido con la tecnología. Ello implica la creación de perfiles en línea que aportan datos personales validados por la conexión a redes sociales en línea, por el documento de identidad escaneado y por la acumulación de revisiones del perfil realizadas por otros usuarios.
- La confianza se consolida mediante las evaluaciones mutuas de la colaboración que las partes pueden realizar gracias a las tecnologías con capacidad instantánea de medición (Varian, 2000). Así, la tecnología GPS permite la evaluación mutua de conductor y pasajero en Uber, mientras que la omnipresencia de las cámaras digitales permite conocer bien las ofertas de apartamentos de Airbnb.
- La confianza generada acaba superando la seguridad que las estructuras institucionales

aportaban hasta ahora a las transacciones (Schor et al., 2015). Una disrupción que ha conllevado que las normas y regulaciones legales y la realidad de la EC se desalineen sin generar ninguna preocupación en el consumidor. La legislación y las normas no pueden cambiar tan rápidamente como lo hace la tecnología (Sundararajan, 2014), lo que provoca irregularidades en la contabilización o la liquidación de impuestos locales como en el caso de Uber que poco preocupan al usuario.

El fundamento de la compensación económica

La EC comporta unos costes menores que acababan convenciendo a los consumidores (Möhlmann, 2015), tanto en el precio de utilización como en la reducción de riesgos y costes financieros adicionales que la propiedad conlleva (Moeller y Wittkowski, 2010), así como en los impuestos y seguros (Rifkin, 2014).

Investigaciones como las de Bardhi y Eckhardt (2012) muestran que los consumidores en este modelo están finalmente más interesados en los costes bajos y la comodidad de la compra que en los valores sociales descritos o en la creación de un sentimiento de comunidad. Resultados similares se han obtenido entre los consumidores de Car2go y Airbnb en investigaciones sobre los factores más influyentes en la satisfacción del consumidor, siendo prioritarios el ahorro de costes, la familiaridad, la calidad del servicio, la confianza y la utilidad (Möhlmann, 2015).

Al mismo tiempo, el modelo colaborativo genera un beneficio para el propietario al reducir el coste de mantener la propiedad sobre los objetos y aumentar sus ingresos a través de sus activos infrautilizados (Schaefer et al., 2016). El modelo permite convertir en ingresos tanto los activos o propiedades infrautilizados, con valores como los



660 dólares al mes para los anfitriones en Airbnb (Airbnb, 2014) o los 250 dólares al mes en Turo (*The Economist*, 2013); su tiempo o sus habilidades personales, con ejemplos como TaskRabbit (Samuel, 2014); o estrictamente su capacidad de trabajar como profesionales autónomos, siendo Etsy un claro ejemplo.

Finalmente, aparecen como beneficiarios a nivel económico un tercer nivel de personas implicadas: los usuarios o los trabajadores que usan la EC para desarrollarse en un movimiento cooperativista que incorpora innovadoras plataformas de software. Pueden ser cooperativas de trabajadores propietarios que convierten en ingresos sus habilidades personales (Loconomics) o de profesionales que buscan *coworking* (Enspiral). Un modelo con un gran potencial si logra implicar a los principales actores: ¿qué sucedería si Uber fuera propiedad de los conductores? (Gorenflo, 2015).

El fundamento de la sostenibilidad

La EC difunde sus prácticas empresariales más sostenibles (Cohen y Kietzmann, 2014) en el momento en que crece la importancia otorgada a las formas de consumo sostenible (Möhlmann, 2015). El modelo propone un cambio desde el paradigma de la propiedad individual hasta el valor de compartir; la consecuente menor demanda de productos se postula como la única alternativa de nueva economía creíble para el consumidor, donde de modo inmediato se solucionan problemas como la polución o el insostenible consumo de energía (Prothero *et al.*, 2011).

Los beneficios concretos percibidos son un menor derroche de recursos, el alargamiento del ciclo de vida de los productos y la maximización de su uso, con un efecto final de reducción de la huella de carbono del consumidor (Cohen y Kietzmann, 2014) proveniente tanto de las emisiones generadas en la producción como en el transporte (Botsman y Rogers, 2011).

El caso de Zipcar ha sido utilizado en diferentes investigaciones para comprobar los beneficios en materia de sostenibilidad. Un automóvil en préstamo sustituye entre 9 y 13 vehículos privados, y sus usuarios utilizan el automóvil un 31% menos que cuando eran propietarios de uno, con un efecto conjunto de reducción de las emisiones de carbono (Zhao, 2010). Y esos mismos clientes aumentan el uso de opciones de movilidad sostenibles como andar, la bicicleta o el transporte público (Martin y Shaheen, 2011; Meijkamp, 1998). Es decir, compartir reduce el daño medioambiental y estimula la reflexión individual sobre todos sus comportamientos antieconómicos (Banister, 2008).

El fundamento del impacto en las empresas competidoras

El último fundamento valorado por los consumidores es el efecto que tiene sobre el resto de competidores tradicionales, un reto que sin duda es inclusivo (Samuel, 2014) desde el momento en que estas empresas consiguen reconstruir la confianza de los consumidores en sus capacidades a través de las siguientes estrategias:

- Empresas con una orientación al mercado (Schor y Fitzmaurice, 2015) que evoluciona de la venta de unidades a la venta de servicios prestados, de la venta al alquiler y del servicio de proveedor a crear redes de acuerdos con otras organizaciones. Cambios como el realizado por la cadena hotelera Westin al asociarse con New Balance para ofrecer a sus clientes servicios de préstamo de material deportivo (Samuel, 2014).
- Empresas que integran a pequeños productores, artesanos locales y microemprendedores con valores sociales. Aumentan las posibilidades con el crecimiento de los espacios *Fablab* o con proyectos de cooperación de empresas con organizaciones sociales como el «Market-Place: shop by cause» de Toms Shoes, que distribuye productos de pequeñas ONG locales.
- Empresas que rediseñan su plantilla, reduciendo los empleados a jornada completa y

Los beneficios concretos percibidos son un menor derroche de recursos, el alargamiento del ciclo de vida de los productos y la maximización de su uso





dedicación exclusiva y aceptando trabajar con empleados a tiempo parcial o profesionales independientes que pueden alternativamente trabajar para otras compañías o establecerse por su propia cuenta como microempresarios.

- Empresas que compiten con las organizaciones de EC mediante dos estrategias bien definidas. En primer lugar, exigir que todos los competidores cumplan la legislación vigente asociándose con otras empresas para ejercer la función de *lobby* y denuncia; y, en segundo lugar (Cusumano, 2015), proporcionar un tipo de servicios que las empresas colaborativas no podrán igualar, sea en capacidad de realizar reservas de sus servicios, de garantizar la estandarización del servicio o de ofrecer un concepto ampliado del servicio.

Conclusión final

La revisión de fundamentos, estrategias y cifras realizada en este artículo nos parece que reduce las dudas respecto al hecho de que la EC ya tiene más de realidad que de idealismo. Lo mismo concluye Tim O'Reilly (*The Economist*, 2013) al señalar que «the idea of renting from a person rather than a faceless company will survive, even if the early idealism of the sharing economy does not».

Hemos analizado diversos factores que permiten compartir esta afirmación, y en todos ellos subyace la idea de que el modelo de EC ofrece al consumidor el atractivo de poder consumir e intercambiar al mismo tiempo que recibe un nuevo valor: un sentimiento de afiliación a la comunidad y de comportamiento sostenible (Martin *et al.*, 2015). Es un modelo que ha llegado para quedarse porque es una inversión en el futuro del consumo (Schrage, 2013) y ofrece una motivación intangible de pertenencia a la comunidad de un modo cada vez más orientado al mercado. Una opción más atractiva y comprensible para el consumidor que propuestas como la de Mazarov

(2013) de economías donde la información esté controlada por manos públicas para evitar un «capitalismo datocéntrico emergente».

También hemos visto que la integración definitiva del modelo colaborativo en la economía requiere aumentar su confianza empresarial. Directivos del sector tradicional son contratados con este objetivo, como Rachel Whetstone de Google o David Plouffe de la administración Obama, que se han incorporado a Uber. Y ello será un elemento a favor de que inicien procesos de asociación, alianzas y potenciación como referentes sociales ante el debate social que están generando, así como de que logren de alguna manera alinearse con la regulación vigente (Sundararajan, 2014).

La EC seguirá creciendo y generando insospechadas oportunidades económicas y sociales a nivel mundial. Como tal disrupción que es, supone una presión sobre los modelos de negocio y las legislaciones vigentes (Pacheco, 2016). Pero las personas así lo quieren, en cada una de sus dimensiones de consumidores, trabajadores y ciudadanos (Costa y Casabayo, 2013). Si nos preguntábamos al inicio sobre los puntos fuertes de la EC, ahora escogemos como corolario dos afirmaciones tan distintas y complementarias como la de Manyika (2014), para quien se trata de un modelo de negocio que ha llegado para quedarse, y la de Malhotra y Van Alstyne (2014), que consideran que serán los consumidores «who ultimately decide on whether they are willing to share in order to consume less or to solely pursue egocentric purposes». Nuestra duda es si escogerán las plataformas que vayan más allá del beneficio individual a corto plazo y si valorarán el efecto sobre la comunidad. Aunque este podría ser en todo caso el objetivo de otro dossier ●

La EC crecerá y generará oportunidades económicas y sociales a nivel mundial. Como tal disrupción que es, presiona sobre los modelos de negocio y las legislaciones vigentes

BIBLIOGRAFÍA

- AIRBNB (2014). "New Study: Airbnb Community Generates \$312 Million in Economic Impact in LA – Airbnb" [en línea]. [Consulta: 4 de diciembre de 2016]. Disponible en: <https://www.airbnb.es/press/news/new-study-airbnb-community-generates-312-million-in-economic-impact-in-la>.
- BABIONE, F.A. (1964). "Retailer Adjustment to a Rental Economy". *Journal of Retailing*, vol. 40, n.º 3, p. 1. ISSN 00224359.
- BAKOS, Y. (1997). "Reducing Search Costs: Implications for Electronic Marketplaces". *Management Science*, vol. 43, n.º 12, pp. 1676-1692. ISSN 0025-1909. DOI 10.1287/mnsc.43.12.1676.
- BANISTER, D. (2008). "The Sustainable Mobility Paradigm". *Transport Policy*, vol. 15, n.º 2, pp. 73-80.
- BARDHI, F. y ECKHARDT, G.M. (2012). "Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing". *Journal of Consumer Research*, vol. 39, n.º 4, pp. 881-898. ISSN 00935301. DOI 10.1086/666376.
- BELK, R. (2014). "You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online". *Journal of Business Research*, vol. 67, n.º 8, pp. 1595-1600.
- BENJAAFAR, S., KONG, G., LI, X. y COURCOUBETIS, C. (2015). "Peer-to-peer Product Sharing: Implications for Ownership, Usage and Social Welfare in the Sharing Economy". Social Science Research Network Working Paper Series [en línea]. S.I.: [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2669823.
- BOTSMAN, R. (2015). "The Sharing Economy: Dictionary of Commonly Used Terms" [en línea]. [Consulta: 4 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.collaborativeconsumption.com/2015/11/12/the-sharing-economy-dict>
- BOTSMAN, R. y ROGERS, R. (2011). "What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption Is Changing the Way We Live" [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: http://appli6.hec.fr/amo/Public/Files/Docs/241_fr.pdf.
- BUCKLAND, H., VAL, E. y MURILLO, D. (2016). *Nosotros compartimos. ¿Quién gana?*, p. 39.
- CAÑIGUERAL BAGÓ, A. (2014). *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. S.I.: Conecta. ISBN 9788416029129.
- CHESHIRE, L., WALTERS, P y ROSENBLATT, T. (2010). "The Politics of Housing Consumption: Renters as Flawed Consumers on a Master planned Estate". *Urban Studies*, vol. 47, n.º 12, pp. 2597-2614.
- COHEN, B. y KIETZMANN, J. (2014). "Ride on! Mobility Business Models for the Sharing Economy". *Organization & Environment*, vol. 27, n.º 3, pp. 279-296.
- COSTA, G. y CASABAYO, M. (2013). *Soul marketing: Porque el directivo, el cliente y el ciudadano son la misma persona*. Barcelona: Profit Editorial.
- CUSUMANO, M.A. (2015). "Viewpoints Technology Strategy and Management How Traditional Firms Must Compete in the Sharing Economy". *Communications of the ACM*, vol. 58, n.º 1, pp. 32-34. DOI 10.1145/2688487.
- DELLAROCAS, C. (2003). "The Digitization of Word of Mouth: Promise and Challenges of Online Feedback Mechanisms". *Management science*, vol. 49, n.º 10, pp. 1407-1424.
- DILLAHUNT, T. y MALONE, A. (2015). "The Promise of the Sharing Economy Among Disadvantaged Communities". *Proceedings of the 33rd Annual ACM* [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=2702189>.
- EDELMAN, B. y GERADIN, D. (2015). "Efficiencies and Regulatory Shortcuts: How Should We Regulate Companies Like Airbnb and Uber?". *Harvard Business School NOM Unit* [en línea], vol. 16-026. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2658603.
- GARCIA, H. (2013). "Consumption 2.0". *The Futurist*, vol. 47, n.º 1, p. 6.
- GORENFLO, N. (2015). "How Platform Coops Can Beat Death Stars Like Uber to Create a Real Sharing Economy – Shareable". *Shareable* [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>.
- HEINRICHS, H. (2013). "Sharing Economy: a Potential New Pathway to Sustainability". *GAIA-Ecological Perspectives for Science and Society*, vol. 22, n.º 4, pp. 228-231.
- HELLWIG, K., MORHART, F. y GIRARDIN, F. (2015). "Exploring Different Types of Sharing: A Proposed Segmentation of the Market for 'Sharing' Businesses!". *Psychology & Marketing*, vol. 32, n.º 9, pp. 891-906.
- HENNIG-THURAU, T., HENNING, V. y SATTLER, H. (2007). "Consumer File Sharing of Motion Pictures". *Journal of Marketing*, vol. 71, n.º 4, pp. 1-18.
- HORTON, J. y ZECKHAUSER, R. (2016). "Owning, Using and Renting: Some Simple Economics of the 'Sharing Economy'" [en línea]. S.I.: [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. w22029. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w22029>.
- ISMAIL, S., MALONE, M.S., MICHAEL, S., GEEST, Y. van y DIAMANDIS, PH. (2014). *Exponential Organizations: Why New Organizations Are Ten Times Better, Faster, and Cheaper than Yours (and What to Do about it)*. S.I.: Diversion Books. ISBN 1626814236.
- KATHAN, W., MATZLER, K. y VEIDER, V. (2016). "The Sharing Economy: Friend or Foe?". *Business Horizons*, vol. 59, n.º 6, pp. 663-672.
- KOOPMAN, C., MITCHELL, M. y THIERER, A. (2015). "The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change". *The Journal of Business, Entrepreneurship & the Law*, vol. 8, n.º 2, p. 18.
- LAMBERTON, C. y ROSE, R. (2012). "When Is Ours Better than Mine? A Framework for Understanding and Altering Participation in Commercial Sharing Systems". *Journal of Marketing*, vol. 76, n.º 4, pp. 109-125.
- MALHOTRA, A. y VAN ALSTYNE, M. (2014). "The Dark Side of the Sharing Economy ... and How to Lighten it". *Communications of the ACM*, vol. 57, n.º 11, pp. 24-27. ISSN 00010782. DOI 10.1145/2668893.
- MANYIKA, J. (2014). "2014's Biggest, Wildest Ideas". *Ozy.com* [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/2014s-biggest-wildest-ideas>.
- MARTIN, C. (2016). "The Sharing Economy: A Pathway to Sustainability or a Nightmarish Form of Neoliberal Capitalism?". *Ecological Economics*, vol. 121, pp. 149-159.
- MARTIN, C., UPHAM, P y BUDD, L. (2015). "Commercial Orientation in Grassroots Social Innovation: Insights from the Sharing Economy". *Ecological Economics*, vol. 118, pp. 240-251.

- MARTIN, E. y SHAHEEN, S. (2011). "The Impact of Carsharing on Public Transit and Non-Motorized Travel: An Exploration of North American Carsharing Survey Data". *Energies*, vol. 4, n.º 11, pp. 2094-2114.
- MCARTHUR, E. (2015). "Many-to-Many Exchange without Money: Why People Share Their Resources". *Consumption Markets & Culture*, vol. 18, n.º 3, pp. 239-256.
- MEIJKAMP, R. (1998). "Changing Consumer Behaviour through Eco-efficient Services: an Empirical Study of Car Sharing in the Netherlands". *Business Strategy and the Environment*, vol. 7, n.º 4, pp. 234-244.
- MOELLER, S. y WITTKOWSKI, K. (2010). "The Burdens of Ownership: Reasons for Preferring Renting". *Managing Service Quality: An International Journal*, vol. 20, n.º 2, pp. 176-191.
- MÖHLMANN, M. (2015). "Collaborative Consumption: Determinants of Satisfaction and the Likelihood of Using a Sharing Economy Option Again". *Journal of Consumer Behaviour*, vol. 14, n.º 3, pp. 193-207.
- MOROZOV, E. (2013). "The 'Sharing Economy' Undermines Workers' Rights". *The Financial Times* [en línea]. Disponible en: http://www.ft.com/intl/cms/s/0/92c3021c-34c2-11e3-8148-00144feab7de.html#axzz42sB2wFn9onomy%22&btnG=&hl=es&as_sdt=0%2C5.
- NADEEM, S. (2015). "On the Sharing Economy". *Contexts*, vol. 14, n.º 4, pp. 12-13.
- OWYANG, J. y SAMUEL, A. (2015). "The New Rules of the Collaborative Economy. The Threat to Traditional Companies Can't Be Ignored. A Tactical Report on How to Survive and Win" [en línea]. S.l.: Disponible en: https://www.visioncritical.com/wp-content/uploads/2015/10/Collaborative_Economy_Report.pdf.
- PACHECO, M.N. (2016). "La Web 2.0 como instrumento esencial en la economía colaborativa: auge de negocios de dudosa legalidad". *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, vol. 17, pp. 76-84.
- PROTHERO, A., DOBSCHA, S., FREUND, J., KILBOURNE, W.E., LUCHS, M.G., OZANNE, L.K. y THØGERSEN, J. (2011). "Sustainable Consumption: Opportunities for Consumer Research and Public Policy". *Journal of Public Policy & Marketing*, vol. 30, n.º 1, pp. 31-38. ISSN 0743-9156.
- PWC (2014). "The Sharing Economy – Sizing the Revenue Opportunity" [en línea]. [Consulta: 4 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharing-economy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>.
- PWC (2015). "The Sharing Economy: Consumer Intelligence Series" [en línea]. S.l.: Disponible en: <http://www.pwc.com/us/en/industry/entertainment-media/publications/consumer-intelligence-series/assets/pwc-cis-sharing-economy.pdf>.
- RICHARDSON, L. (2015). "Performing the Sharing Economy". *Geoforum*, vol. 67, pp. 121-129.
- RIFKIN, J. (2014). "The End of the Capitalist Era, and What Comes Next". *Huffington Post*, abril [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: http://disciplinas.stoa.usp.br/pluginfile.php/349898/mod_resource/content/2/entre_ingles.pdf.
- SAMUEL, A. (2015). "What Customers Want from the Collaborative Economy". *Harvard Business Review*, HBR Blog Network [en línea]. Disponible en: <https://hbr.org/2015/10/what-customers-want-from-the-collaborative-economy>.
- SAMUEL, A. (2014). "Established Companies, Get Ready for the Collaborative Economy". *Harvard Business Review*, HBR Blog Network [en línea]. Disponible en: <https://hbr.org/2014/03/established-companies-get-ready-for-the-collaborative-economy>.
- SCHAEFERS, T., LAWSON, S. y KUKARKINNEY, M. (2016). "How the Burdens of Ownership Promote Consumer Usage of Access-based Services". *Marketing Letters*, n.º 27, pp. 1-9.
- SCHOR, J. y FITZMAURICE, C. (2015). "Collaborating and Connecting: the Emergence of the Sharing Economy". S.l.: Edward Elgar.
- SCHOR, J., WALKER, E., LEE, C., PARIGI, P. y COOK, K. (2015). "On the Sharing Economy". *Contexts*, vol. 14, n.º 1, pp. 12-19.
- SCHOR, J.B. (2015). "Getting Sharing Right". *Contexts*, vol. 14, n.º 1, pp. 14-15.
- SCHRAGE, M. (2013). *Who Do You Want Your Customers to Become?* Boston: Harvard Business Press.
- SEYFANG, G. y SMITH, A. (2007). "Grassroots Innovations for Sustainable Development: Towards a New Research and Policy Agenda". *Environmental Politics*, vol. 16, n.º 4, pp. 584-603.
- STEINMETZ, K. (2016). "The Way We Work. A New Poll Reveals the Size of the Peer-to-peer Revolution". *Time*, pp. 46-49.
- SUNDARARAJAN, A. (2014). "Trusting the 'Sharing Economy' to Regulate Itself". *Economix Blog*. *New York Times* [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: http://economix.blogs.nytimes.com/2014/03/03/trusting-the-sharing-economy-to-regulate-itself/?_r=2.
- THE ECONOMIST (2013). "All Eyes on the Sharing Economy" [en línea]. [Consulta: 4 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.economist.com/news/technology-quarterly/21572914-collaborative-consumption-technology-makes-it-easier-people-rent-items>.
- THRIFT, N. (2010). "Understanding the Material Practices of Glamour". En GREGG, M. y SEIGWORTH, G.J. (eds.), *The Affect Theory Reader*. S.l.: Duke University Press, p. 289.
- TOMÁS, M. (2015). "Innovación social: el porqué de un fenómeno emergente". *Oikonomics: revista de economía, empresa y sociedad*, vol. 3, pp. 100-108.
- TSING, A. (2000). "Inside the Economy of Appearances". *Public Culture*, vol. 12, n.º 1, pp. 115-144.
- VARIAN, H. (2000). "Buying, Sharing and Renting Information Goods". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 48, n.º 4, pp. 473-488.
- WOSSKOW, D. (2014). "Unlocking the Sharing Economy: An Independent Review" [en línea]. S.l.: [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://collaborativeeconomy.com/wp/wp-content/uploads/2015/04/Woskow-D.2014.Unlocking-the-UK-Sharing-Economy.pdf>.
- ZHAO, D. (2010). "Carsharing: A Sustainable and Innovative Personal Transport Solution with Great Potential and Huge Opportunities". Frost and Sullivan [en línea]. [Consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.frost.com/sublib/display-market-insight.do?id=190795176>.



STAY IN EU

STAY IN EU

EU IN

EU IN BRUM

IN EU

EU VOTED TO

BREXIT: CAUSAS Y CONSECUENCIAS POLÍTICAS

Javier Solana y
Ángel Saz-Carranza

El resultado del referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea (el *brexít*) es uno de los acontecimientos europeos más importantes en décadas. Las últimas encuestas antes de su celebración no vaticinaban que ganara la opción «Leave». El sí a la salida del Reino Unido de la Unión Europea genera incertidumbre sobre el futuro de sus relaciones, en varios aspectos.

Introducción

El resultado del referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea (el *brexít*) es uno de los acontecimientos europeos más importantes en décadas.

Las últimas encuestas antes de la celebración del referéndum no vaticinaban este resultado. El sí a la salida del Reino Unido de la Unión Europea (UE) genera incertidumbre sobre el futuro de sus relaciones, en varios aspectos. La permanencia en el mercado común, que garantiza la libre circulación de capitales, servicios, personas y mercancías entre sus miembros, es acaso la vertiente más importante. Todo ello se debatirá en un largo proceso de negociación, que culminará con la firma de un acuerdo entre el Reino Unido y la UE. La primera ministra británica Theresa May anunció el mes de octubre pasado que activará el artículo 50 del Tratado de Lisboa antes del 31 de marzo de 2017, lo cual abrirá un período de dos años para negociar la salida de la UE.

Este no es un análisis académico. Más bien quiere ser una primera aproximación integral a lo sucedido hasta el momento en este caso y a lo que podemos esperar en el futuro próximo. En este artículo analizaremos el desarrollo de los acontecimientos que se han ido sucediendo hasta la fecha, y trataremos de exponer los factores que han provocado el desencanto de la población británica y la han llevado a tomar esta decisión, los aspectos que provocaban preocupación en el país y el perfil de los votantes del sí al *brexít*.

Explicaremos, entre otras particularidades, qué pasos se dieron antes del referéndum, cuáles serán los aspectos claves de la negociación, así como las distintas vías que puede seguir el Reino Unido. Aunque hay posiciones contrapuestas, es im-

portante garantizar la estabilidad del país tras la salida. Por último, abordaremos el impacto del *brexít* en la opinión pública europea, en la economía y en la seguridad.

El camino hacia el referéndum

A principios de 2013, a mitad de su primer gobierno y para preparar las elecciones de 2015, David Cameron promete que celebrará un referéndum sobre la pertenencia de Reino Unido en la UE.¹ En 2015, los *tories* de Cameron ganan con mayoría absoluta las elecciones y acuerdan celebrar el referéndum en junio de 2016.

La relación de los británicos con la UE siempre ha contenido grandes dosis de ambigüedad. El Reino Unido no es un país fundador de la unión. Los *tories* no

bour Party pidió el voto en contra de la adhesión en el referéndum celebrado en 1975.²

Pese a ello, ninguno de los dos partidos centrales del Reino Unido se había mostrado explícitamente partidario de salir de la UE. Así pues, ¿cuáles fueron los motivos que llevaron a celebrar el referéndum de 2016?

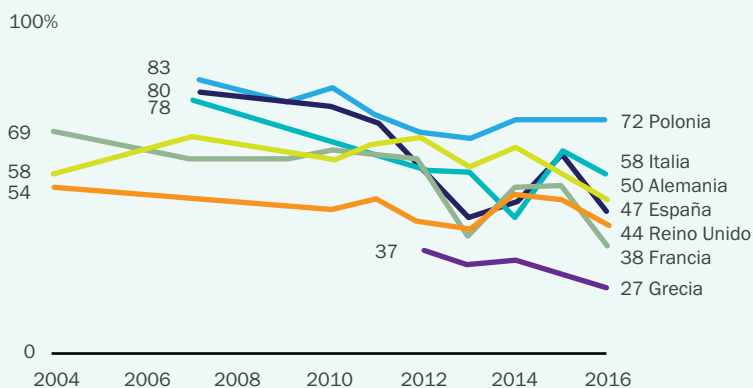
Una causa que cabe destacar es la insatisfacción con respecto a la UE. El apoyo a la UE ha sido tradicionalmente bajo en el Reino Unido, pero en otros países (como en Francia y, en algún momento, en Italia) el apoyo había bajado más que en el Reino Unido e incluso se situaba por debajo en la última década. >1

Un motivo que, al parecer, impulsó a Cameron y a los conservadores a convocar un referéndum sobre la UE fue el rápido ascenso del *United Kingdom Independence Party* (UKIP), un partido de extrema derecha y profundamente antieuropeo. El UKIP consiguió 24 eurodiputados y el 27,5% de los votos en las elecciones europeas de 2014. >2

La relación de los británicos con la UE siempre ha contenido grandes dosis de ambigüedad

forman parte del Partido Popular Europeo, puesto que no son suficientemente europeístas, y el *La-*

Euroescepticismo tras el *brexít*



Fuente: Spring 2016 Global Attitudes Survey. Q10c. "Euroskepticism Beyond Brexit". Pew Research Center

1. <<http://www.bbc.com/news/uk-politics-21148282>>

2. El Reino Unido votó por permanecer en la CEE en la cual había ingresado dos años antes (1973). En las filas del Partido Laborista, se impuso el NO a la CEE: <http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/april/26/newsid_2503000/2503155.stm>

La inmigración ha sido uno de los factores que han movilizado a los partidarios del *brexit*, según Ipsos MORI.³ Sin embargo, visto en perspectiva, si se compara el Reino Unido con sus homólogos europeos, no parece que en aquel

país exista un nivel de inmigración desproporcionadamente elevado, pues está por debajo del de España y Alemania, y algo por encima del de Italia y Francia. La única diferencia que se observa es que los ciudadanos no europeos represen-

tan una proporción mayor entre la cantidad total de inmigrantes en el Reino Unido. Además, este no forma parte del espacio Schengen, de modo que tiene un control total sobre sus fronteras y sobre los visados. >3

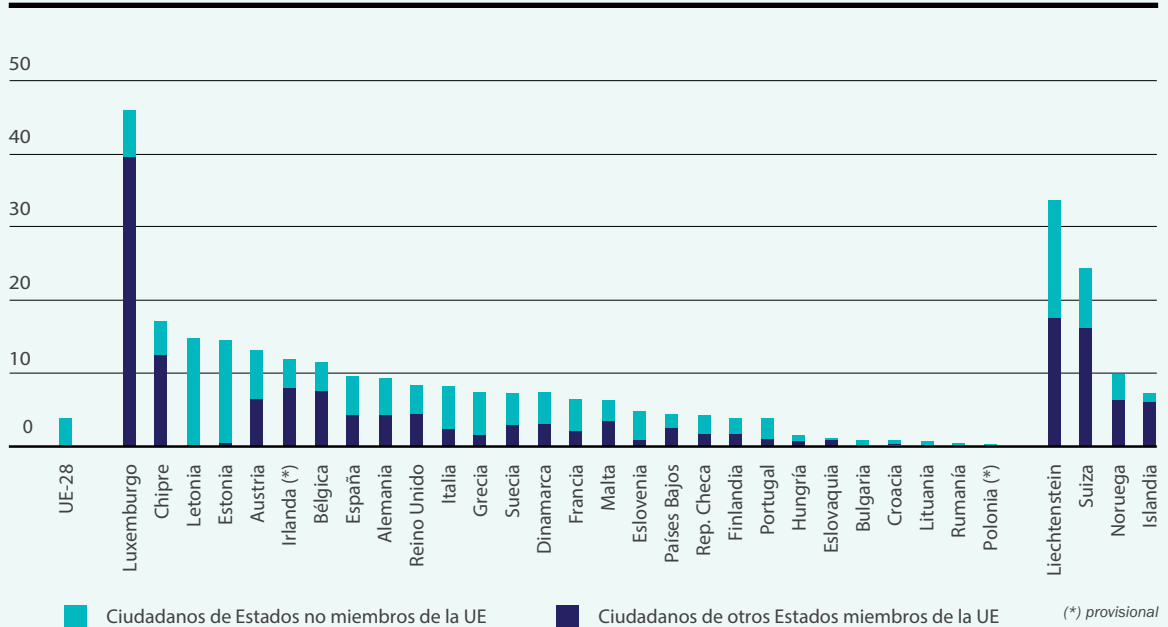
Elecciones al Parlamento Europeo

2

Año	UKIP				Ganador
	Número de votos	% de voto	Escaños	Posición	
1994	150.251	1,0	0	8ª	Laborista
1999	696.057	7	3	4ª	Conservador
2004	2.650.768	16	12	3ª	Conservador
2009	2.498.226	17	13	2ª	Conservador
2014	4.352.251	27,5	24	1ª	UKIP

Cuota de extranjeros entre la población residente, 1 de enero de 2015 (en %)

3



Fuente: <[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_non-nationals_in_the_resident_population,_1_January_2015_\(%25\)_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Share_of_non-nationals_in_the_resident_population,_1_January_2015_(%25)_YB16.png)>

3. <<https://www.ipsos-mori.com/researchpublications/researcharchive/3746/immigration-is-now-the-top-issue-for-voters-in-the-eu-referendum.aspx>>

El gobierno de Cameron negoció con la UE un estatuto especial del Reino Unido que consiguiera satisfacer a los euroescépticos británicos y así permanecer en la UE

Acuerdo con la Unión Europea

El gobierno de Cameron negoció con la UE, concretamente a través de Donald Tusk, presidente del Consejo Europeo, para lograr un acuerdo sobre un estatuto especial del Reino Unido que consiguiera satisfacer las preocupaciones de los euroescépticos británicos y así permanecer en la UE. El referéndum decidiría entre *brexit* y este nuevo acuerdo, y no entre el *statu quo* y el *brexit*.

Cameron identificó cuatro áreas de mejora. Estas demandas se referían esencialmente a cuestiones de gobernanza económica, competitividad, soberanía y migración en el interior de la UE.⁴ Se llegó incluso a un acuerdo sobre un nuevo régimen para el Reino Unido en la Unión Europea, que habría entrado en vigor si el resultado del referéndum hubiera sido la permanencia.

El Reino Unido no forma parte de los estados que integran la zona euro. En materia de gobernanza económica, dicho acuerdo pretendía garantizar que aquellos países que no manejan la moneda única también serían tenidos en cuenta en las reuniones del Eurogrupo y del Consejo cuando las regulaciones económicas del euro pudieran afectar a países no miembros de la moneda. El Reino Unido buscaba así una garantía de que la City (el barrio financiero de Londres y la principal plaza financiera de la zona euro) no se vería discriminada por la integración bancaria y financiera de la eurozona.

En materia de competitividad, el acuerdo incluía el compromiso explícito de la UE a favor de una regulación mejor y más eficiente, promoviendo las buenas prácti-

cas en las cargas administrativas, de acuerdo con las iniciativas de la «*better regulation*», y a favor de reducir la actividad regulatoria innecesaria a escala europea.

En soberanía, el acuerdo explicitaba la falta de compromiso del Reino Unido por alcanzar una mayor integración política en la UE. Las referencias, más bien retóricas, de los tratados a una unión cada vez más estrecha («*ever closer union*») no se aplicarían en el caso del Reino Unido.

En cuanto a la dimensión de la migración interna —el punto más complicado de la negociación—, el acuerdo matizaba algunas prestaciones sociales a que podrían tener derecho los europeos recién llegados al Reino Unido. Se acordaron dos medidas fundamentales. En primer lugar, la UE ofreció al Reino Unido un «freno de emergencia» ante casos extraordinarios de aumento repentino e insostenible del número de migrantes europeos. Este freno permitiría al Reino Uni-

do, tras una justificación formal y adecuada del fenómeno, reducir los beneficios sociales de los recién llegados durante los primeros cuatro años. Dicha medida solo podría estar vigente durante un período máximo de siete años. La segunda medida social acordada estaba relacionada con las prestaciones sociales por los hijos que reciben los ciudadanos británicos —y los europeos. Se acordó que, en el caso de los migrantes europeos residentes en el Reino Unido pero con hijos residiendo en el extranjero, se tendría en cuenta el coste de la vida en el país de residencia de los hijos a la hora de calcular la prestación.

Este punto de la negociación relativo a la migración interna resultó un tema fundamental durante el referéndum y lo será en la futura negociación de salida. Y es que la UE entiende que las cuatro libertades (de mercancías, de capitales, de servicios y de trabajo) que conforman el mercado único son inseparables.



4. < <https://www.gov.uk/government/speeches/pms-statement-following-european-council-meeting-19-february-2016> >

Referéndum

El 23 de junio de 2016, se celebró el referéndum, en el cual se plantearon estas dos alternativas: *brexít* o permanencia bajo el nuevo acuerdo. Registró una participación del 75% de la población, muy superior al de las elecciones generales. Al día siguiente, se conocería el resultado: el 51,89% de la población apoyó la salida, frente al 49,11% que votó la permanencia.

Una primera lectura de los resultados subraya, una vez más, la incapacidad del mercado de prever el resultado. Las *bookies* (casas de apuestas) británicas, tradicionalmente más certeras que las encuestas, daban al *brexít* poco más de un 22% de probabilidades a finales de mayo. Al día siguiente del referéndum, la libra se desplomaba, sorprendida por el resultado.

En función de los resultados y de las encuestas pre- y postelectorales, observamos que han apoyado el *brexít* los grupos siguientes. >4

Los votantes del Partido Conservador y del UKIP, partido de extrema derecha.

Inglaterra, salvo Londres, y en particular las regiones de Yorkshire y Humberside, Anglia Oriental, Midlands Occidentales y Midlands Orientales. (Los ciudadanos de Escocia, Irlanda del Norte, Gales y la ciudad de Londres votaron a favor de la permanencia.)

Los ciudadanos mayores de 50 años. (Los jóvenes de menos de 24 votaron de manera abrumadora a favor del «*remain*».)

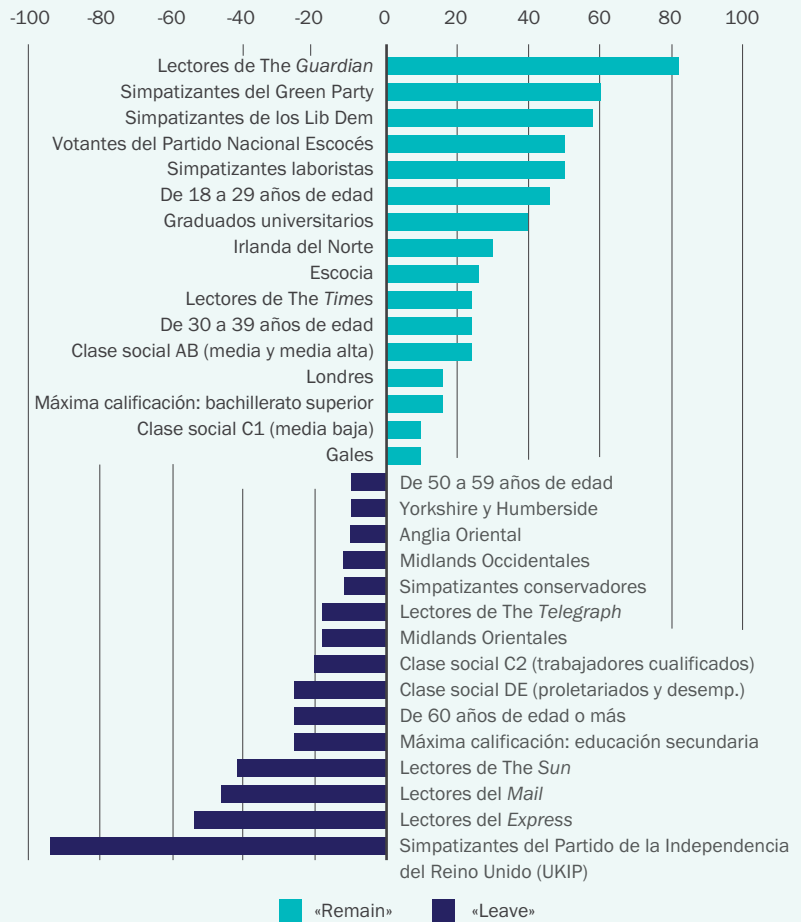
Las rentas medias-bajas y bajas.

Los ciudadanos con solo la educación secundaria. (Los graduados universitarios votaron mayoritariamente por la permanencia.)

Comienza la negociación

Ante estos resultados, el primer ministro David Cameron se vio obligado a presentar la dimisión y a dejar en manos de su sucesor en Downing Street la activación formal de la salida (mediante la invocación del

Principales partidarios del «Remain» y del «Leave»



Fuente: 16.242 británicos adultos fueron encuestados del 21 de febrero al 3 de marzo de 2016. Los resultados excluyen los casos NS/NC y los que no iban a votar. Las cifras de Irlanda del Norte pertenecen a una encuesta reciente de LucidTalk.

artículo 50 del Tratado de Lisboa). El 28 de junio, Cameron informó al Consejo Europeo del resultado del referéndum en el Reino Unido y, al día siguiente, los demás Estados miembros mantuvieron distintas reuniones para discutir sobre las consecuencias del resultado sin la presencia del Reino Unido.

El 14 de julio, se anunció que Theresa May sería la nueva primera ministra del Reino Unido. May,

que se había mostrado ambigua ante el *brexít*, primero apoyándolo y después desmarcándose del mismo antes de finalizar la campaña, expresó su compromiso de respetar la voluntad de los ciudadanos británicos en las negociaciones para llevar adelante la salida del país de la Unión Europea. Para cerrar cualquier posibilidad de reconsiderar la salida, May pronunció la famosa frase: «*Brexít means brexít*».

Para cerrar cualquier posibilidad de reconsiderar la salida, May pronunció la famosa frase: «*Brexít means brexít*»



Los negociadores

Poco después de tomar posesión del cargo, May nombra un nuevo gobierno marcadamente favorable al *brexít*, a diferencia del gobierno de Cameron, compuesto por perfiles diversos. David Davis es nombrado ministro para la salida de la Unión Europea y el ex alcalde de Londres Boris Johnson (furibundo partidario del *brexít* y competidor de May para ocupar la posición de primer ministro) se convierte en ministro de Asuntos Exteriores.

Por parte de la Unión Europea, Michel Barnier lidera la negociación en nombre de la Comisión, Didier Seeuws representa al Consejo y el liberal belga y europeísta Guy Verhofstadt representa al Parlamento. Los elegidos en el bando de la UE son perfiles antagónicos a los ministros de May: Barnier es francés (reavivando así la clásica rivalidad del Canal de la Mancha) y, al igual que Verhofstadt, cercano a posiciones eurofederalistas.

El artículo 50

Una pregunta técnica, aunque imbuida de política, es: ¿Cómo se sale de la UE? El artículo 50 del Tratado de la Unión Europea prevé el proceso de salida de un estado miembro. Es este quien debe notificar

al Consejo Europeo su intención de retirarse. El proceso de negociación debe durar dos años como máximo. Según el artículo 50, el Consejo adopta el acuerdo por mayoría cualificada, con la aprobación previa del Parlamento Europeo. Si no se alcanza dicho acuerdo, la salida se efectuará en los términos que decidan las instituciones europeas.

En cuanto el Reino Unido invoque la salida, si se extinguen los dos años previstos para la negociación sin acuerdo, la UE determinará los términos de la salida de manera unilateral

Para extender el plazo de la negociación, se requiere la unanimidad del Consejo. Si el acuerdo contiene materias compartidas, tendrá carácter mixto, por lo cual requerirá la ratificación de los parlamentos o de los gobiernos de los Estados miembros.

Lo anterior se refiere al poder de negociación de las partes. Mien-

tras no se active la negociación, el partido está dividido, ya que la incertidumbre no beneficia a ninguna de las partes. Pero en cuanto el Reino Unido invoque la salida, el poder de negociación recaerá en el lado europeo, ya que el reloj correrá a su favor: si se extinguen los dos años sin acuerdo, la UE determinará los términos de la salida de manera unilateral.

Pese a esta desventaja estratégica, Teresa May ya ha manifestado cuándo pretende activar el artículo 50: lo hará, según sus palabras, en marzo de 2017. El negociador Barnier anunciaba recientemente que la negociación debería finalizar a mediados de 2018 para que el acuerdo pudiera ser ratificado por el Parlamento, por el Consejo y por los países miembros antes de las elecciones al Parlamento Europeo de mayo de 2019.⁵

Opciones de *brexít*

La opción por defecto de salir de la UE es establecer una relación con el bloque europeo como si se tratara de un país miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este sería el caso más duro de *brexít* y no está exento de problemas, ya que requeriría que el Reino Unido se hiciera miem-

5. <<http://www.reuters.com/article/us-britain-eu-barnier-idUSKBN13VI6V>>

Opciones de *brexit*

5

	UE	EEE	FTA	OMC
Acceso al mercado de bienes	Sí	Sí	Parcial	Limitado
Acceso al mercado de servicios (a)	Sí	Sí	Limitado	No
Libre movimiento de personas (b1)	Sí	Sí	No	No
Subordinación al Tribunal y a la reglas UE (b2)	Sí	Sí	No	No
Participación regulatoria	Sí	No	No	No
Financiación del presupuesto comunitario (b3)	Sí	Sí	No	No

Tabla elaborada a partir de <[http://bruegel.org/2016/10/beyond-hard-soft-and-no-brexit/?utm_content=buffer75ef2&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer+\(bruegel\)](http://bruegel.org/2016/10/beyond-hard-soft-and-no-brexit/?utm_content=buffer75ef2&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer+(bruegel))>

bro de la OMC —ahora mismo lo es porque pertenece a la UE, pues la unión es miembro de este organismo. Pero, para hacerse miembro, es necesario ser aceptado por los demás miembros de la OMC tras haber acordado un complejo sistema arancelario.

Bajo este «*hard brexit*», el Reino Unido no tendría acceso total al mercado único, pero tampoco de-

bería acatar sus normas ni contribuiría financieramente al mismo. En el polo opuesto, está el Espacio Económico Europeo (EEE), en el cual participan la UE y los países de la Asociación Económica de Libre Comercio (EFTA), a excepción de Suiza. Creado en 1994, el EEE da acceso total al mercado único, aplica completamente la normativa europea —que incluye las cuatro libertades y la jurisdicción del Tribunal de la UE—, y sus miembros no pertenecientes a la UE han de contribuir al presupuesto comunitario, aunque no participan en el proceso legislativo ni regulatorio.

Esta opción, sin embargo, no resulta tan sencilla como parece. El Reino Unido tendría que ingresar de nuevo en la EFTA, de la cual forman parte tres estados del EEE (Islandia, Noruega y Liechtenstein) y Suiza. Los británicos formaban parte de la EFTA antes de su ingreso en la Comunidad Económica Europea en 1972. Reingresar en la EFTA requerirá, pues, una nueva negociación, especialmente con Noruega. Suiza tiene un acuerdo menos intenso con la UE que el del EEE, así que está entre el EEE y un acuerdo de libre comercio (*free trade agreement*, FTA) más al uso.

Un *brexit* relativamente duro, aunque menos que la primera opción apuntada, resultaría de un

acuerdo comercial. El acceso a los bienes y servicios en los mercados europeos y británicos se negociaría uno a uno. Este acuerdo no subordinaría el Reino Unido a las reglas europeas del mercado único ni tampoco le obligaría a contribuir al presupuesto europeo, pero le daría un acceso muy limitado al mercado europeo. >5

Por tanto, es previsible que el debate se centre, por un lado, (a) en encajar el acceso al mercado de servicios y, por el otro, (b1) en limitar el movimiento de personas, (b2) no reconocer la jurisdicción del Tribunal de la UE y (b3) no contribuir al presupuesto europeo.

Posiciones negociadoras

Hasta aquí hemos revisado cómo se llegó al referéndum, cuáles fueron los motivos que llevaron a los británicos a votar por la salida, cómo es el proceso de salida y cuáles son las distintas fórmulas que pueden gobernar la relación entre la UE y el Reino Unido en adelante. Ahora bien, ¿cuáles son las posiciones negociadoras de las distintas partes implicadas? Aunque ninguna de las partes ha hecho pública su posición, podemos intentar deducir lo siguiente.

Recientemente, se ha filtrado una nota del equipo negociador del Reino Unido que reflejaba su objetivo: «*Have the cake and eat it*



Los países fundadores de la Unión Europea, especialmente Alemania y Francia, intentarán evitar el efecto contagio a otros Estados miembros, procurando ceder lo menos posible en la negociación

too». ⁶ Es decir, mantener el acceso al mercado único, pero no estar sujeto al Tribunal de Justicia de la UE (TJUE), y restringir la libre circulación de trabajadores. Esta es una posición racional, aunque no parece realista.

Con respecto a los países miembros, podemos imaginar que, como de costumbre, habrá distintos grupos:

Los países fundadores de la Unión Europea, especialmente Alemania y Francia, defenderán —si no hay sorpresas en las elecciones generales que se celebrarán en estos países en 2017— la Unión Europea y sus logros. Además, intentarán evitar el efecto contagio a otros Estados miembros, procurando ceder lo menos posible en la negociación. Es decir, buscarán salvaguardar la inviolabilidad de las cuatro libertades del mercado único.

Los países pertenecientes al Grupo Visegrád (Polonia, la República Checa, Hungría y Eslovaquia), junto con Rumanía y Bulgaria, al igual que los anteriores, no quieren comprometer la libertad de circulación de personas, cuestión que ya constituyó un requisito importante en sus respectivos acuerdos de integración.

Países como España, Portugal y Grecia tampoco apoyarán la posición de permanecer en el mercado interior sin la libre circulación de trabajadores. Además, estarán muy pendientes del ámbito pesquero, ya que la pesca en las aguas del Atlántico Norte dejaría de ser accesible para sus flotas.

Los países escandinavos y bálticos (Dinamarca, Suiza, Finlandia, Estonia, Letonia y Lituania), tradicionalmente alineados con el Reino Unido, esta vez probable-

mente se posicionarán a favor de una UE fuerte, debido a las señales, cuando menos ambiguas, que llegan desde Moscú y Washington: a saber, de Putin y Trump.

Consecuencias: ¿más Europa o menos?

Concluimos este breve artículo apuntando algunas consecuencias políticas del *brexit*, más allá de la negociación en sí.

Obviamente, las consecuencias para el Reino Unido serán —y ya están siendo— importantes. Como hemos podido comprobar, la libra esterlina se ha devaluado fuertemente desde que se conoció el resultado del *brexit*. Esta caída ha situado, de la noche a la mañana, la economía británica por detrás de la economía francesa, en términos relativos. Y la devaluación de la libra aumenta cada vez que los mercados entienden que el tipo de *brexit* que se producirá será el «duro». ⁷

Además, el resultado del *brexit* puede provocar problemas internos importantes en el Reino Unido. El 62% de los escoceses votó por la permanencia en la UE. Tras el referéndum sobre la independencia de Escocia en septiembre de 2014, y ante los resultados del *brexit*, la ministra principal de Escocia, Nicola Sturgeon, ya ha presentado un nuevo proyecto de ley para solicitar un segundo referéndum de independencia.

6. <<http://www.telegraph.co.uk/news/2016/11/29/shouldnt-try-have-brexit-cake-eat/>>

7. Vid. "Pound sterling value drops as Theresa May signals 'hard Brexit'", The Independent, 3 de octubre de 2016. <<http://www.independent.co.uk/news/business/news/pound-sterling-brexit-euro-dollar-hard-tory-conference-theresa-may-latest-a7342216.html>>



La vecina Irlanda también puede verse afectada debido a su integración geográfica y económica con el Reino Unido. Irlanda es un país que mayoritariamente apoya la UE. Las relaciones que tendrá con el Reino Unido tras su salida de la UE son inciertas. Ambos países mantienen un acuerdo fronterizo (independiente del acuerdo de Schengen y derivado del Acuerdo de Paz del Viernes Santo de 1998), y un cambio en el mismo podría ocasionar problemas comerciales y, sobre todo, políticos y de seguridad.

Y más relevante será el efecto político que ello pueda tener sobre la UE. El resultado del referéndum ha generado diversas reacciones en Europa. Las corrientes nacionalistas, como el Frente Nacional francés, lo han recibido como un impulso a su campaña contra la UE.

Asimismo, algunas corrientes dentro de los nuevos países miembros han aprovechado el resultado del referéndum para legitimar el concepto de la UE como una «unión de naciones» y debilitar así el ejecutivo europeo, la Comisión. De hecho, se ha llegado a plantear la dimisión de Jean Claude Juncker, presidente de la Comisión Europea.⁸ Precisamente, este clima es el que ha llevado al Consejo de la UE a exigir que el acuerdo comercial con el Canadá (CETA) tenga que ser ratificado nacionalmente por todos los países miembros y no únicamente por el Consejo y por el Parlamento Europeo —como se deriva de una interpretación europeísta de los tratados comunitarios. Esta decisión ha estado a punto de tumbar el CETA,

puesto que, durante un tiempo, el parlamento regional valón se negó a ratificarlo.

Sin embargo, el apoyo de la opinión pública a favor de la UE ha crecido después del *brexít*. Según una encuesta realizada por Eupinion, el apoyo de la ciudadanía europea a la UE ahora es mayor que antes del *brexít*, sobre todo en Alemania, Francia, Polonia, España e Italia.⁹

Otra derivada positiva del *brexít*, reforzada tras la elección de Trump en los Estados Unidos, es el impulso para la integración militar europea. La salida del Reino Unido —sin duda, una potencia militar— de la UE no implica su salida de la OTAN, pero sí un alejamiento de las incipientes estructuras militares europeas: la política común de defensa y seguridad, el Estado Mayor de la UE, el Comité Militar y la Agencia de Defensa Europea. Y, paradójicamente, ello puede suponer un impulso a la integración militar, por dos motivos: (i) la salida británica llevará a los demás miembros a buscar mecanismos que compensen esta pérdida y (ii), lo que es más importante, se allana el camino para dicha integración, ya que el Reino Unido tradicionalmente había bloqueado los avances en este sentido, porque consideraba que la OTAN era la única estructura necesaria de cooperación militar europea.

De hecho, poco después del referéndum, se presentó la Estrategia Global de la UE y, hace unas semanas, en noviembre, la Comisión y Federica Mogherini, alta representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, presentaban el Plan de Acción

para la Defensa Europea y el Plan de Implementación de Seguridad y Defensa, respectivamente.

Conclusiones

El *brexít* es un fenómeno paradigmático de un cambio profundo que está afectando notablemente a los países occidentales, especialmente a los anglosajones. Aún falta mucho para entender en profundidad cuáles han sido las causas y las fuerzas que han provocado este desenlace político. Los relatos basados en las condiciones económicas, la inmigración o el nacionalismo no parecen suficientes, por sí solos, para explicar estos resultados.

Al tiempo que reflexionamos sobre las causas y los acontecimientos pasados, debemos también mirar hacia delante. Como futuro inmediato, podemos esperar que el proceso de salida del Reino Unido de la UE constituirá un reto enorme para todas las partes. La UE pierde una pieza importante con el *brexít* y entra en un proceso de inestabilidad que seguramente la tensionará internamente. Tras el sorprendente —y decepcionante— resultado del referéndum de junio de 2016, se ha iniciado un proceso incierto y con mucho en juego. Europa se debatirá entre alcanzar un acuerdo que le minimice los costes y evitar abrir la puerta a futuras renegociaciones bilaterales de los términos de pertenencia a la UE por parte de los distintos miembros. Será difícil lograr este equilibrio: como hemos visto, conviven distintos intereses dentro de la UE, con visiones distintas de cómo hay que abordar la salida del Reino Unido ●

La UE pierde una pieza importante con el *brexít* y entra en un proceso de inestabilidad que seguramente la tensionará internamente

8. <<http://www.euractiv.com/section/future-eu/news/eus-juncker-under-pressure-to-resign-after-brexít-vote/>>

9. <<https://www.bertelsmann-stiftung.de/en/topics/aktuelle-meldungen/2016/november/brexít-boosts-eu-survey-results/>>



INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA DIGITAL EN EL SISTEMA ECONÓMICO CLÁSICO

Eugenio M. Recio
Profesor honorario de ESADE

El Ministerio Federal de Economía y Energía alemán se ha propuesto diseñar una estrategia digital para el 2025, y así garantizar para Alemania una posición relevante en la «cuarta revolución industrial» con una sociedad digitalizada.



Introducción

El Ministerio Federal de Economía y Energía (BMWi) de Alemania se ha propuesto diseñar una estrategia digital para el 2025 con el fin de estructurar de forma eficiente el proceso de digitalización en la economía y en la sociedad. Pretende así garantizar para Alemania una posición relevante en la «cuarta revolución industrial» con una sociedad digitalizada.¹

Para impulsar este proceso, el 30 de mayo de 2016 publicó un Libro Verde en el que se trataba de identificar, definir y estructurar las cuestiones jurídicas y regulatorias que deben tomarse en consideración en el marco de la digitalización.

Con esta especie de «consulta pública» el Ministerio alemán se proponía presentar un documento para debatirlo en el Parlamento y en la Comisión Europea (CE), de modo que a comienzos del 2017 se puedan recoger en un Libro Blanco los principios y las reglas que permitan un ordenamiento que integre la digitalización en el sistema

económico y social vigente en la Unión Europea (UE).

A finales de septiembre, el Ministerio publicó las respuestas a dicha consulta en un segundo documento de noventa páginas titulado «Zwischenspeicher» («Almacenamiento intermedio»), en cuyo prólogo, firmado por el ministro socialdemócrata Sigmar Gabriel, se agradece la colaboración de cien-

De los siete capítulos del Libro Verde, que recogen las doce tesis que han servido de base a las personas que han manifestado sus opiniones, vamos a centrar nuestra atención en los aspectos que más directamente se refieren a la problemática de la integración de la economía digital en el sistema de la economía social de mercado (ESM).

En mayo de 2016 el Ministerio de Economía y Energía alemán publicaba un Libro Verde en el que trataba de identificar, definir y estructurar las cuestiones jurídicas y regulatorias que deben tomarse en consideración en el marco de la digitalización

tíficos, empresarios, sindicalistas y asociaciones con sus variadas respuestas a las doce tesis planteadas en el Libro Verde.

Nos ha parecido que puede ser enriquecedor, para los que se preocupan en nuestro país por esta problemática, dar a conocer algunos de los problemas apuntados en las dos publicaciones.²

El Libro Verde parte de la constatación de que es necesario «un nuevo marco de ordenamiento porque los mercados digitales se diferencian en una parte fundamental de los mercados clásicos», y el ministro Gabriel, en el prólogo del segundo documento,

coincide en que los principios básicos de la ESM «están sometidos a una fuerte presión o son pasados por alto. Esto aparece sobre todo, teniendo en cuenta la presencia progresiva y la importancia de las ‘plataformas digitales’ tales como las máquinas buscadoras de datos, las redes sociales y los lugares de comercio online».

1. En España, las dos patronales de empresas relacionadas con la digitalización, ADIGITAL y AMETIC, manifestaron, en unas jornadas celebradas en septiembre de 2016, su intención de proponer al nuevo Gobierno la creación de algún organismo encargado de promover, supervisar y ejecutar la digitalización e incluso la creación del Ministerio de Economía y Sociedad Digital. Esta preocupación por la incorporación de las nuevas tecnologías se evidenció también en el XXX Encuentro de Telecomunicaciones y Economía Digital (UIMP, Santander, septiembre de 2016). El hecho de que al Ministerio de Energía y Turismo del Gobierno constituido en noviembre se haya añadido Agenda Digital puede ser la respuesta a las demandas indicadas, aunque queda por ver qué atribuciones tendrá dicha Agenda.

2. Ambas publicaciones se encuentran disponibles en la web del BMWi: www.de.digital

Síntesis de nuestro planteamiento

Estructuraremos nuestra exposición con el siguiente orden:

- Primero trataremos de explicar lo que se entiende por «plataformas digitales», ya que son uno de los instrumentos principales con los que opera la «economía digital».
- A continuación analizaremos las singularidades que caracterizan a una «economía basada en datos», que es algo fundamental de la «digitalización».
- Después expondremos las interdependencias entre las plataformas digitales y las telecomunicaciones, porque esto nos lleva a precisar dificultades muy concretas que surgen en el funcionamiento de la economía de mercado cuando se tiene en cuenta la digitalización.
- Llegados a este punto, comentaremos la necesidad de definir nuevas regulaciones para establecer un «derecho de competencia» en el ámbito digital.
- Finalmente concretaremos lo que puede ser una institucionalización de la economía digital para hacer viable su integración en la ESM.

El concepto de «plataforma digital»

Dado que tanto en el Libro Verde como en el documento que recoge los comentarios a sus tesis se atribuye a las «plataformas digitales» un influjo muy importante en la configuración de la economía digital, consideramos necesario exponer las dificultades que se han encontrado a la hora de definir lo que se entiende por «plataforma digital». Esto, además, nos puede ayudar a tener en cuenta una cuestión metodológica de gran importancia

Pese a la dificultad por definir lo que se entiende por «plataforma digital» debido a su gran variedad, se puede describir como «un intermediador que relaciona diferentes grupos de usuarios de forma que se puedan integrar económica o socialmente»

para quien intente analizar con cierto rigor todo lo que se refiere a la «digitalización» por la ambigüedad que presenta la rica terminología que utilizan los que operan con estas tecnologías.

El Libro Verde advierte que «una definición unitaria de ‘plataforma digital’ apenas es posible dada su gran variedad», por lo que, para facilitar el trabajo que se proponen, los autores recurren a una definición poco precisa según la cual «las plataformas digitales son servicios basados en internet que, a través de la agregación, selección y presentación (de datos) dan a conocer hechos».

Las dificultades se repiten cuando se abordan «las particularidades de las plataformas digitales». Se empieza señalando que «no hay todavía ninguna definición reconocida de las numerosas, y en parte, muy diferentes plataformas en línea o digitales», y se propone la de la Comisión de Monopolios del Ministerio alemán, que no presenta cambios significativos respecto a la anteriormente mencionada, al describir las plataformas como «un intermediador que relaciona diferentes grupos de usuarios de forma que se puedan integrar económica o socialmente».

A continuación se añade, con más detalle pero siguiendo las líneas esenciales, la definición que propuso la Comisión Europea (CE) en una encuesta pública,³ en la que literalmente se afirma que «la plataforma en línea se refiere a una forma de operar en dos mercados (o en mercados muy variados) que

utiliza internet para facilitar interacciones entre dos o más grupos de usuarios distintos, pero interdependientes, para generar valor, al menos para uno de los grupos. Ciertas plataformas, por tanto, son calificadas como proveedoras de servicios intermediarios».

La digitalización como «una economía basada en datos»

Entre las diferentes definiciones que se suelen emplear al hablar de la «digitalización», nos parece que la más significativa para nuestro ámbito de estudio es su caracterización como «una economía basada en datos». Los datos tienen un valor económico, que puede ser muy diferente según la calidad y el grado de su elaboración. Se trata, por tanto, de tener en cuenta unos mercados en los que su valor económico central no serán productos físicos ni servicios normales, sino datos. Numerosos modelos de negocios en internet se basan en utilizar económicamente datos que pueden estar relacionados con personas o que pueden ser datos anónimos, con las consiguientes consecuencias que esto puede tener en el marco del ordenamiento del sistema económico. De esta manera queda justificada la importancia que se da a ese otro término tan utilizado como es el de Big Data.

Desde diferentes puntos de vista se advierte que el operar con datos puede llevar a una concentración de poder que amenaza la estructura de la competencia, lo que pone en cuestión los modelos

3. <<https://ec.europa.eu/digital-single-market/news/public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and-cloud>>

de negocio existentes. Por ello, no es sorprendente que el 77% de los participantes consultados en el Libro Verde reconocieran la necesidad de que los datos se utilicen con cierta moderación y que el 71% admitieran expresamente la necesidad de someter la «economía de datos» a una cierta regulación.

No faltan ejemplos que muestran que la competencia se va eliminando en determinados mercados digitales. En Alemania 21 millones de ciudadanos utilizan diariamente Facebook, y Google tiene una participación del 90% en el mercado de las búsquedas por internet. Estas desproporciones plantean cuestiones fundamentales sobre el mercado competitivo y hacen necesario un análisis muy detenido del marco de ordenamiento del sistema socioeconómico, sin que esto signifique que no se reconozcan las nuevas posibilidades que las plataformas ofrecen para mejorar la situación de la economía y de la sociedad.

Las plataformas digitales trabajan frecuentemente con modelos de negocios que operan con

Los datos tienen un valor económico, que puede ser muy diferente según la calidad y el grado de su elaboración

datos. Mediante una recopilación sistemática de dichos datos y de una elaboración rapidísima de estos, pueden crear y difundir publicidad, que es la fuente de su financiación. Hay, sin embargo, ofertas de datos que suponen servicios digitales sin retribución monetaria. Es más, la intensa acumulación de datos útiles a través de plataformas puede llevar a una clara desigualdad o asimetría de información entre las empresas, que disponen de los datos, y los consumidores, que no tienen acceso a ellos. Respecto a este punto, las opiniones entre los participantes en la consulta fueron muy variadas. Para algunos, sería una problemática poco importante. Sin embargo, para los autores del Libro Verde, estos desequilibrios de información pueden perjudicar a los consumidores al impedir

que se conozca el verdadero valor de los servicios que ofrece el manejo de dichos datos. Por eso, se advierte que debe evitarse que se fijen los precios con medios no accesibles a los usuarios potenciales, y entre los comentaristas de la consulta son mayoría quienes exigen transparencia en favor de los consumidores.

Por todo lo expuesto nos encontramos, por lo tanto, con una importante dificultad para integrar la economía digital en el correcto funcionamiento del mercado que establece la ESM: riesgos que afectan a la libre competencia y a la falta de transparencia respecto a los sujetos de la demanda en la determinación de los precios. Temas que, como veremos, deben ser objeto de revisión si se quiere facilitar la integración en el sistema económico clásico.



Las plataformas digitales y las telecomunicaciones

Una vez expuestos los elementos que caracterizan a la economía digital y sus principales problemas, en el Libro Verde se sugieren algunas de las posibilidades que facilitarían la integración de la digitalización en el sistema tradicional de una economía social, libre y competitiva. Para ello, se exponen las interdependencias técnicas y económicas entre las plataformas digitales y las infraestructuras de las telecomunicaciones, y se sugieren las posibles maneras de incorporar este nuevo planteamiento económico al ordenamiento clásico de una economía de mercado competitiva.

Con esta finalidad, el 30 de agosto del 2016 la CE publicó un reglamento para garantizar la llamada «neutralidad de internet», documento que no ha resultado satisfactorio para todos los interesados en esta cuestión.⁴

El Libro Verde afirma, por su parte, que las plataformas digitales no son técnicamente concebibles sin redes de telecomunicación, pero, desde un punto de vista económico, los ofertantes de las plataformas y los impulsores de las redes de telecomunicación pueden ofrecer rendimientos diferentes a lo largo de la misma cadena de creación de valor. Ello es así porque, mientras que los operadores de las redes de telecomunicación están sometidos a una regulación específica, los ofertantes de las plataformas digitales solo están sometidos a las reglas generales del comportamiento ciudadano y a la ordenación del mercado. Dicha

discriminación se evidencia cuando las plataformas entran en competencia con los servicios clásicos de telecomunicación como ocurre, por ejemplo, con los servicios de mensajería de WhatsApp, que compiten con el clásico sistema de información SMS y con servicios de voz por internet (VoIP) como Skype. Estas diferencias pueden originar de nuevo desigualdades en un mercado de competencia, por lo que los autores del Libro Verde se plantean si convendría ampliar la regulación existente de los servicios de telecomunicación para incluir también a las plataformas. A ello se objeta que esa nueva regulación tendría que respetar el

En el Libro Verde se exponen las interdependencias técnicas y económicas entre las plataformas digitales y las infraestructuras de las telecomunicaciones

sentido subyacente a ambas actividades; si esto fuera así, habría dos alternativas: o un servicio electrónico de comunicación, que permitiría una regulación unitaria para telecomunicación y plataformas, o el desarrollo de una nueva regulación solo para plataformas, lo cual podría provocar incoherencias entre diferentes regímenes de regulación.

Problemática de un derecho de la competencia en el ámbito digital

El éxito de algunas plataformas digitales y su acceso a grandes cantidades de datos y clientes sobre la base de unos costes marginales prácticamente nulos han generado la duda de si el marco de ordena-

miento de un derecho de la competencia es compatible con dicha economía. También en la economía digital es importante establecer un derecho general de la competencia que garantice la libertad de elección y defienda los derechos de los consumidores y equilibre el terreno de juego entre empresas.

Un grupo de expertos, en combinación con los responsables de la Administración de las prácticas anticompetitivas,⁵ ha llegado a la conclusión de que determinados criterios de la economía de competencia no se adecúan, sin modificaciones, a la economía digital. En este contexto advierten que la esencia del mercado no se limita al mecanismo de los precios y que los usuarios de internet pueden «pagar» un servicio ofreciendo datos al que antes también les ha proporcionado otros datos. Por ello, para garantizar una aplicación eficiente de un tipo de mercado más

complejo, pero fiel a los principios anticartel, consideran necesario aclarar que puede existir un mercado en el que la retribución monetaria se sustituya por una oferta de rendimiento, en la que la relevancia de los datos se aprecie por el trabajo conjunto de las autoridades responsables de evaluar las posibles prácticas anticompetitivas y de los responsables de la protección de datos de las correspondientes plataformas de internet.

Las cuestiones planteadas muestran con claridad la problemática que supone la elaboración de ese nuevo modelo, que debe sistematizar la política económica y social de esta cuarta revolución industrial impulsada por el desarrollo tecno-

4. Se trata de un problema de gran actualidad porque las operadoras de telecomunicaciones que operan en nuestro país (Telefónica, Vodafone y Orange), advirtiendo que quieren una legislación «justa y para todos» en materia de internet y mostraron sus reservas ante el Reglamento publicado por la CE el 30 de agosto del 2016 que pretende garantizar la llamada «neutralidad de internet». El principio general de neutralidad de la red establece que no se pueden bloquear o discriminar los contenidos que se transmitan por la red (excepto en los casos en los que medie una orden judicial). Los responsables de las operadoras de telecomunicaciones consideran que la propuesta de la CE las discrimina, puesto que, al someterlas a reglas y controles, no tienen la libertad que se reconoce a las redes de internet. Poco después, el 14 de septiembre del 2016 la CE aprobó una serie de nuevos proyectos legislativos para adaptar el sector de las telecomunicaciones a la realidad digital del siglo XXI. Estos proyectos establecen como un derecho universal el acceso a la banda ancha, por lo que obligan a las administraciones a garantizar una oferta de internet asequible a todos los ciudadanos.

5. Libro Verde, págs. 46-47.



También en la economía digital es importante establecer un derecho general de la competencia que garantice la libertad de elección y defienda los derechos de los consumidores y equilibre el terreno de juego entre empresas

lógico, la cual, según se señaló en el Foro de Davos de enero del 2016,⁶ puede aportar fuertes estímulos al crecimiento económico, si bien con cambios trascendentales en la gestión de los recursos humanos. Por ello, sí parece necesario impulsar un marco institucional relacionado con la digitalización y plenamente coherente con los principios del modelo de la ESM.

Institucionalización de la economía digital

La ESM confiere un papel muy importante al Estado y sus instituciones para que el funcionamiento del mercado libre y competitivo tenga unos resultados que favorezcan la cohesión social. Por eso, para ser coherentes institucionalmente con la dinámica y efectividad de la digitalización, se necesitan conceptos temporalmente adecuados para el desarrollo socioeconómico y político y para su ejecución. Cuestiones específicas sobre la competencia, el mercado y los consumidores, así como las que se refieren a la economía y seguridad de los datos, deben ser tomadas en consideración por las entidades públicas competentes, que disponen de los recursos necesarios.

Por eso, el Libro Verde propone la creación de la Agencia Digital⁷ como organismo competente capaz de elevados rendimientos y unido internacionalmente a través de la red. Esta agencia podría apoyar a otras autoridades (como la Administración federal contra los

cárteles o los organismos de defensa del consumidor) en los procesos de digitalización, así como identificar y eliminar los impedimentos para la puesta en práctica de las estrategias políticas, tal como hacen, en sus respectivos sectores, el Servicio Federal del Clima o el Servicio Federal para la Migración y los Refugiados.

La Agencia Digital se centraría sobre todo en el establecimiento sostenible de competencias digitales en los ámbitos económico, jurídico y técnico. Dadas las consecuencias, en parte evolutivas y en parte revolucionarias, de la digitalización, se debe analizar con objetividad el proceso dinámicamente efectivo, que debe ir acompañado continuamente de una valoración de las consecuencias de la tecnología. A partir de esta base de ciencia y experiencia, para la transformación digital se debería crear un grupo de reflexión o *think tank*, científicamente neutral, que asesorara al Gobierno federal en materia de digitalización. De esta manera, se intentaría ordenar un sector demasiado anárquico y, por

lo tanto, difícil de integrar en el sistema tradicionalmente bien estructurado de una economía libre, social y competitiva de mercado. Sin embargo, sorprendentemente, las personas que valoraron las tesis del Libro Verde, al tratar sobre la institucionalización, se limitaron a mantenerse en un nivel genérico y apenas debatieron aspectos concretos de la Agencia Digital propuesta. Asimismo, tampoco entraron a discutir sobre cómo podría garantizarse el funcionamiento del mercado y la distribución de competencias entre el nivel nacional y el europeo. Muestra todo ello de las dificultades y retos que deben afrontarse en este debate.

En los documentos citados no se plantean conclusiones formales sobre la problemática que hemos tratado de exponer porque se espera que estas se recojan en el Libro Blanco que, como hemos dicho en la introducción, se prevé que el Parlamento y la Comisión Europea publiquen a principios del 2017, teniendo como base las sugerencias del Libro Verde y los resultados de la consulta promovida por este ●

Las conclusiones formales sobre este debate se han de recoger en el Libro Blanco que el Parlamento y la Comisión Europea tienen previsto publicar a principios del 2017

6. El lema escogido para la edición del Foro de Davos del 2016 fue precisamente «Dominando la cuarta revolución industrial». Asimismo, de los estudios que han presentado renombradas consultorías internacionales como Accenture Strategy, KPMG, PwC o ADECCO se deduce una doble vertiente del potencial de la digitalización: si bien, por una parte, podría incrementar el PIB mundial en 1,8 billones de euros según una proyección realizada para el período 2015-2020, por otra, podría destruir 7,1 millones de puestos de trabajo, creando solo en dicho período 2 millones.

7. Como hemos indicado en la nota 1, las patronales españolas del sector de la digitalización se han preocupado de este tema y han propuesto diversas soluciones, mientras que en la CE existe ya una comisión para el área digital cuyo comisario es el alemán G. Oettinger.

PLATFORM REVOLUTION

(«REVOLUCIÓN DE PLATAFORMA:
CÓMO LOS MERCADOS EN RED ESTÁN
TRANSFORMANDO LA ECONOMÍA Y CÓMO
HACER QUE FUNCIONEN PARA USTED»)

Álvaro Imbernón

Investigador no residente de ESADEgeo

Geoffrey G. Parker, Marshall Van Alstyne y Sangeet Choudary, WW Norton and Co., 2016. 336 páginas

Las elecciones estadounidenses se han visto influenciadas por las falsas noticias en Facebook, mientras que la campaña ayudó a la red social a superar en ingresos publicitarios al conjunto de la prensa tradicional del país. Google ya lo consiguió hace un lustro. Netflix, Amazon y HBO acaparan el 70% de las nominaciones en los Globos de Oro en la categoría de series. Mientras que el consumo de televisión decrece entre los *millennials*, un *youtuber* sueco ingresó quince millones de dólares en 2015 según *Forbes*. La regulación de servicios de economía colaborativa como Uber o Lyft acapara titulares por todo el globo desde Barcelona hasta Taipei. Airbnb ha superado a las grandes cadenas hoteleras sin contar con ninguna habitación en propiedad. Los mayores centros comerciales a nivel mundial son Amazon y Alibaba, lo que provoca el cierre de cadenas de tiendas en China y los Estados Unidos. En los Juegos Olímpicos de Río aplicaciones como Tinder propiciaron que muchos atletas se emparejaran, lo que no debería ser noticia si tenemos en cuenta que el 15% de los adultos estadounidenses han usado este tipo de aplicaciones alguna vez. WhatsApp ha dejado obsoletos los servicios de mensajería de las *telecoms* y da servicio a mil millones de usuarios con una plantilla que recientemente no superaba la centena de trabajadores. La obligación de la Comisión Europea a Apple de devolver 13.000 millones de euros en impuestos es la mayor sanción económica de su historia.

¿Cómo ha sido posible está *revolución*? Todas estas compañías comparten una característica: son plataformas.

Muchas de ellas no existían al comienzo del milenio, pero ya ocupan seis posiciones entre las diez compañías con mayor capitalización del mundo al cierre del tercer trimestre de 2016.

Tuberías frente a plataformas

Las plataformas han superado a gran velocidad a gigantes empresariales que han dominado sus respectivos mercados durante décadas y que contaban con muchos más recursos, considerados durante largo tiempo como impredecibles. Según Geoffrey G. Parker, Marshall Van Alstyne y Sangeet Choudary, autores de *Platform Revolution*, estas grandes compañías tradicionales funcionan como «tuberías» lineales. La cadena de valor consiste en introducir los insumos provenientes de proveedores en la tubería, los cuales, tras una serie de procesos, se transforman en un producto final que aparece en el otro extremo del conducto para ir a parar al cliente. Basadas en economías de escala de la oferta, el éxito de estas

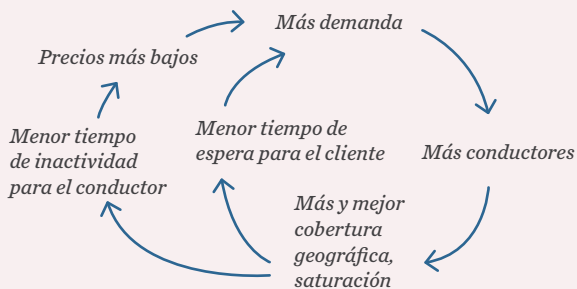
empresas provenía del incremento del volumen para reducir precios, lo que permitía continuar aumentando los volúmenes. De esta manera, las «tuberías» se centran en las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter (la amenaza de nuevos competidores y la de productos o servicios sustitutivos, el poder de negociación de clientes y el de proveedores, y la intensidad de la competencia). Por ello, sus esfuerzos se enfocan a la mejora de la eficiencia, el control de los recursos y la limitación de la competencia.

Las plataformas, sin embargo, basan su éxito en la economía de escala de la demanda. Ello es posible gracias a la superación, a través de la tecnología, de la necesidad de grandes costes fijos de activos físicos (Uber no posee

Las plataformas basan su éxito en la economía de escala de la demanda. Ello es posible gracias a la superación a través de la tecnología de la necesidad de grandes costes fijos de activos físicos

coches ni Airbnb habitaciones). El objetivo de las plataformas es el de «consumar *matches* entre los usuarios y facilitar el intercambio de bienes, servicios o moneda social, lo que permite la creación de valor para todos los participantes». Gracias al efecto de red que facilita la tecnología y la eliminación de intermediarios ineficientes, las plataformas pueden crecer más rápidamente que las compañías «tubería». Cuanto más usuarios atraiga una plataforma, mejor será la coincidencia o *matches* entre oferta o demanda, lo que incrementará el valor del ecosistema e iniciará un círculo virtuoso que se retroalimenta. Así, cuando Uber incrementa usuarios, atrae a más conductores, mejora el servicio y baja precios, lo que facilita la atracción de más usuarios. Este efecto red propicia mercados *winner-takes-all* en los que solo hay espacio para unos pocos ganadores y empresas muy especializadas que se centran en nichos.

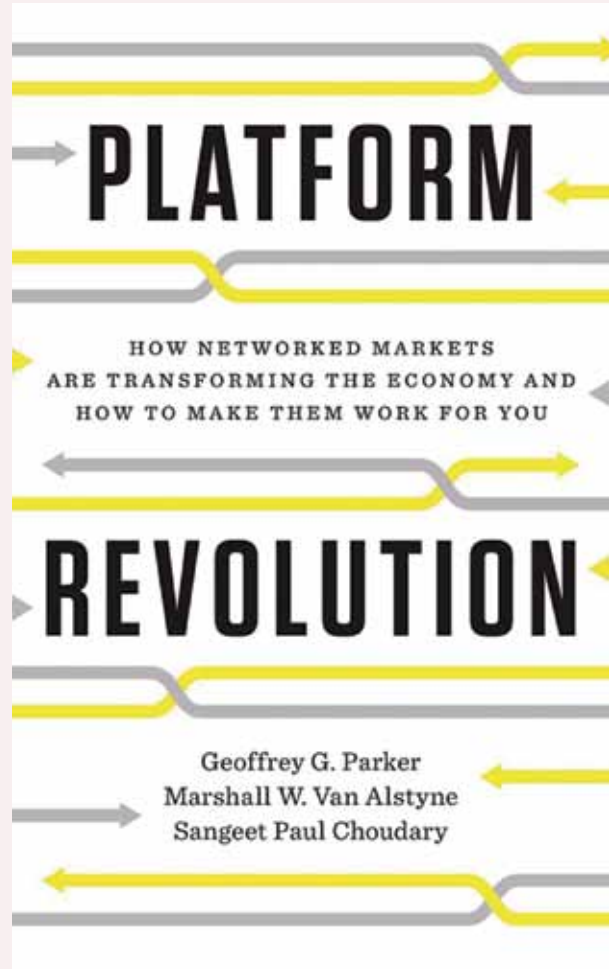
Círculo virtuoso de Uber, según David Sack usado en *Platform Revolution*



Además, este crecimiento proporcionará más datos que pueden ser analizados con el objetivo de generar más valor para el conjunto de la plataforma. La conectividad, la interacción y el compromiso de los usuarios en la plataforma son claves. Por ello, el conocimiento, la gestión y la puesta en valor de la comunidad son prioridades para los directivos de una plataforma ya que les permitirán personificar la oferta y así ajustarse mejor a la demanda a fin de propiciar más y mejores *matches*. Así, las aplicaciones de mapas, correo, calendario o traducción de Google amplían el conocimiento que la empresa tiene de sus usuarios y mejoran la calidad de su buscador y de Android.

Las plataformas son por su propia naturaleza más abiertas que las tuberías, por lo que la separación entre clientes, proveedores y competencia ya no es tan clara, y en muchos casos las aportaciones desde el exterior de la plataforma aportan valor al ecosistema. Es el caso de los desarrolladores de aplicaciones en plataformas como Android o iOS.

A lo largo del libro los autores desarrollan los factores que inducen al éxito o al fracaso de las plataformas. Una guía que hace digerible la compleja literatura académica sobre el tema, si bien de forma un tanto sistemática, lo que



puede hacer perder interés al lector menos motivado. Mención especial merecen los nuevos estilos de liderazgo que las plataformas propician, caracterizados por una mayor apertura, desintermediación y enfoque en la calidad de las interacciones en la plataforma y sus parámetros de gobernanza. Así, las empresas «tubería» se verán forzadas a un gran replanteamiento de sus modelos de negocio, incluso en sectores en los que la disrupción hoy es menor como la energía, las finanzas o la Administración pública. Los autores presentan ejemplos de incapacidad de líderes empresariales de adaptarse a este nuevo paradigma como los de Sony, Nokia o el paradigmático caso de Rupert Murdoch tras la compra del fallido Myspace.

El apartado sobre la regulación gubernamental de las plataformas es más genérico. No aporta grandes soluciones y, sobre todo, no hace hincapié en los perdedores que genera esta revolución a través de la destrucción de empleos propios de la clase media y la exacerbación de las diferencias salariales. Los autores de *Platform Revolution* afirman que las plataformas se están comiendo el mundo: ¿terminaremos por amarlas como consumidores pero odiándolas como trabajadores? ●

GLOBAL INEQUALITY:

A NEW APPROACH FOR THE AGE OF GLOBALIZATION

(«DESIGUALDAD GLOBAL: UN NUEVO ENFOQUE
PARA LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN»)

Álvaro Imbernón

Investigador no residente de ESADEgeo

Branko Milanovic, The Belknap Press of Harvard University, 2016. 299 páginas

Elefantes y olas

Los tiempos actuales parecen profundamente pesimistas. Los movimientos antiglobalización y ultranacionalistas están en auge. La idea de progreso experimenta un retroceso, crecen las desigualdades y los miembros de la próxima generación vivirán peor que sus padres. La mayor apertura económica que ha caracterizado la globalización parece haber entrado en decadencia mientras que el populismo y el nacionalismo siguen creciendo. ¿Todo ello es cierto? Desde una perspectiva global, las afirmaciones anteriores, bastante extendidas, son muy discutibles. El mundo no ha dejado de progresar incluso durante la Gran Recesión. Basta con consultar los datos de los últimos veinte años, que indican que la pobreza extrema y la mortalidad infantil se han reducido y la enseñanza primaria universal se ha generalizado. O simplemente observar el desarrollo experimentado en Asia Oriental. De hecho, el autor de este libro considera que el proceso de globalización es probablemente el primer período desde la Revolución Industrial en que la desigualdad de ingresos se ha reducido a escala global. Según Gallup, en la actualidad los europeos, los japoneses y los estadounidenses se muestran pesimistas sobre las posibilidades de que mejore su calidad de vida, mientras que 14 de los 15 países cuya población es más optimista al respecto son africanos.

El incremento de los flujos de capitales, bienes, servicios y personas ha generado grandes beneficios, pero

estos no han sido bien distribuidos. ¿Quiénes son los ganadores y los perdedores de la globalización? Si esta se prolonga en el tiempo, ¿qué impacto cabrá esperar de ella? Para responder a estas preguntas, es preciso adoptar una perspectiva multidisciplinaria y global, basada en datos empíricos. Branko Milanovic, economista serbio nacionalizado estadounidense, experto en desarrollo y desigualdad de ingresos, es la persona idónea para abordar esta tarea puesto que posee una gran experiencia en el tratamiento de los datos globales sobre la desigualdad, tanto en el Banco Mundial como en el Luxembourg Income Study. En esta obra, Milanovic lleva a cabo un repaso de la historia de la desigualdad, que es un complemento perfecto de su libro anterior, titulado *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* [«Los que tienen y los que no tienen. Breve y particular historia de la desigualdad global»]. Milanovic acompaña su análisis económico con un enfoque histórico y político. El resultado es una obra imprescindible para todos los lectores interesados en la materia, ya sean economistas, diseñadores de políticas públicas y, en general, todos aquellos que quieran entender cómo ha evolucionado la desigualdad de ingresos.

La paradoja global del elefante

Global Inequality se centra más en la desigualdad de ingresos que en la riqueza, y más en la desigualdad global que en la nacional. El libro comienza con el célebre diagrama del elefante, que muestra la evolución de los ingresos reales a escala global de 1988 a 2008, distribuidos en deciles, de más pobre a más rico. A simple vista, es fá-

cil apreciar que el período de globalización que va desde aproximadamente la caída del Muro de Berlín hasta el estallido de la crisis financiera se caracteriza por a) la emergencia de lo que podría calificarse como «la nueva clase media mundial»; b) el estancamiento de los ingresos de las clases medias y trabajadoras de los países desarrollados, y c) el auge de la «plutocracia global».

Este período es, probablemente, el de mayor globalización de la historia (salvo en movilidad laboral), en que el comercio ha crecido a un ritmo muy superior al PIB mundial y los flujos de capitales internacionales se han incrementado de forma muy considerable, incluyendo las inversiones extranjeras directas. Esta mayor apertura, unida al cambio tecnológico, que beneficia a quienes disponen de más capacidades, ha propiciado grandes cambios en el reparto de los ingresos. Los grandes ganadores han sido los que ocupan el bloque central de la distribución de los ingresos mundiales (percentiles 45 a 65), que en el período 1988-2011 han duplicado sus ingresos. Estos se encuentran principalmente en China y, en menor medida, en las principales urbes de los países asiáticos en vías de desarrollo (Vietnam, Tailandia), aunque todavía están muy lejos de la tradicional clase media occidental. Buena parte de ellos eran campesinos que han emigrado a las ciudades para trabajar en fábricas y talleres. Algunas de las grandes incógnitas son si este proceso proseguirá ahora que China se halla más cerca de la media global de ingresos y si los países del Asia meridional o del África subsahariana serán capaces de emular al Imperio Central. Por su parte, las clases medias y trabajadoras

de los países occidentales (percentiles 80 a 95) han visto cómo sus ingresos se congelaban, pese a las ganancias en productividad. Serían los famosos perdedores de la globalización, cada vez más célebres a raíz del triunfo de Trump, de la victoria de los partidarios del *brexit* y del auge del *nativismo* en Europa. En este caso, los críticos de Milanovic señalan que la curva del elefante está muy condicionada por las experiencias de Japón y de los estados pertenecientes al espacio post-soviético, y que el estancamiento de los ingresos no es tan agudo. Otra crítica plausible es que Milanovic no abunda en la injusticia intergeneracional de las sociedades occidentales, en que los jóvenes salen perdiendo mucho más que sus padres y abuelos.

Por último, el autor señala a los súper ricos como los otros grandes beneficiados del proceso de globalización. No se trataría del «top 1%» mundial, unos 70 millones de personas que incluyen el 12% de la población estadounidense, pues estos habrían incrementado sustancialmente sus ingresos entre 1988 y 2008, pero habrían sufrido la crisis de 2008 a 2011, sino de los «plutócratas globales», unos billonarios que se han visto beneficiados por la mayor apertura económica y el progreso tecnológico.

Las olas de Kuznets

Mientras la desigualdad en los ingresos se ha reducido a escala global gracias a una mayor convergencia entre las economías emergentes y las de los países desarrollados, a escala nacional la desigualdad se ha incrementado sustancialmente. La otra gran novedad que aporta el libro es la reinterpretación de la hipótesis del economista Simon Kuznets. La curva de Kuznets indica que la desigualdad es baja cuando los niveles de desarrollo son reducidos, que se incrementa en los períodos de industrialización y que disminuye a medida que los países alcanzan la madurez económica, especialmente a raíz de las mejoras en la expansión de la educación. Esta teoría se ha visto desacreditada con el paso del tiempo, pero Milanovic ahora la reinterpreta al considerar que la desigualdad tiende a fluir en ciclos,

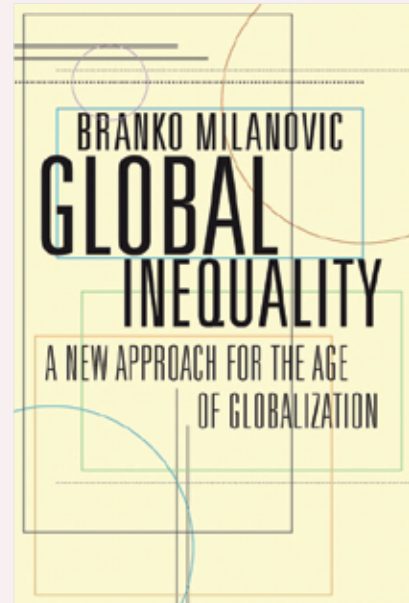
de modo que este proceso se produciría a través de las «olas de Kuznets».

Piketty considera que, sin grandes medidas colectivas, las economías modernas se caracterizan por un alto grado de desigualdad. Solo acontecimientos inusuales explicarían la reducción de la desigualdad durante el período de 1918 a 1980, como las dos guerras mundiales y el esfuerzo impositivo para financiarlas, la Gran Depresión o el triunfo del comunismo. Por su parte, Milanovic no considera este período de reducción de la desigualdad como un mero accidente, pues sostiene que los últimos cinco siglos pueden explicarse por las olas de Kuznets. Las fuerzas que incrementan la igualdad pueden ser malignas (guerras y epidemias) y benignas (la presión política a favor de un mayor bienestar, el envejecimiento de la población y una mayor expansión de la educación), mientras que las que aumentan la desigualdad son principalmente la tecnología, la baja imposición y la movilidad de capi-

Las clases medias y trabajadoras de los países occidentales han visto cómo sus ingresos se congelaban, pese a las ganancias en productividad. Serían los famosos perdedores de la globalización

tales. Así pues, el incremento de la desigualdad durante un ciclo tendrá como resultado inevitable su reducción durante el siguiente, como el movimiento de una ola.

Milanovic sostiene que la actual curva de Kuznets en los países desarrollados está impulsada principalmente por la revolución tecnológica y por la globalización, fenómenos que están muy imbricados entre ellos. Ambos han facilitado la transferencia de mano de obra, propia del paso de unas economías industriales más homogéneas a unas economías más basadas en unos servicios heterogéneos. Esto socava el poder de negociación de los trabajadores occidentales, cuyos puestos de trabajos pueden ser reemplazados fácilmente por la tecnología o bien trasladarse a países menos desarrollados. Ello se ve agravado por el menor poder político de las clases medias y trabajadoras de los países desarrollados, que



no son capaces de evitar la elusión fiscal de las clases altas. Considera que en los Estados Unidos y en el resto del mundo occidental seguirá aumentando la desigualdad de ingresos a medio plazo, hasta que una nueva ola de Kuznets sustituya el ciclo actual.

El resto del libro es de menor interés, aunque proporciona visiones interesantes sobre algunos fenómenos actuales y dibuja escenarios de futuro. Un ejemplo de ello es la crisis migratoria. Milanovic sostiene que el lugar de nacimiento (la nacionalidad y el nivel de renta de los padres) explica más del 60% de la variabilidad de las rentas globales. Si se considera que solo el 3% de la población mundial reside en un país distinto al de nacimiento, ello supone un incentivo para la emigración, ya que la «prima de ciudadanía» se situaría en los Estados Unidos en el 9.200% y en Suecia en el 7.200%. Este es uno de los muchos ejemplos que recoge el libro para ilustrar que las fuerzas que impulsan el incremento y la distribución de ingresos cada vez son más globales. Sin embargo, la capacidad de influir sobre estos factores desde la política sigue siendo básicamente a escala nacional. Esta es una paradoja más de la globalización ●

INFORME ECONÓMICO 01

Mayo 2005

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. F. X. Mena)
- La crisis de la economía alemana (prof. E. M. Recio)
- La crisis de los noventa en Japón: recesión y deflación (prof. J. M. Comajuncosa)
- La economía mexicana y las elecciones presidenciales de 2006 (prof. L. de Sebastián)
- La Estrategia de Lisboa cinco años después (prof. P. Puig)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico01.pdf>

INFORME ECONÓMICO 02

Noviembre 2005

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. F. X. Mena)
- El fenómeno de la temporalidad en el mercado laboral español (prof. A. Laborda)
- La corrupción y las perspectivas económicas de Brasil (prof. L. de Sebastián)
- Informe FEMISE sobre la Asociación Euro-Mediterránea (prof. A. Ulled)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico02.pdf>

INFORME ECONÓMICO 03

Mayo 2006

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)
- La crisis financiera argentina (2001-2002): Una visión institucional (prof. J. M. Sayeras)
- El creciente deterioro del déficit exterior, ¿cuestiona la sostenibilidad de nuestro crecimiento? (prof. P. Puig)
- Proyecto de Ley de Dependencia (prof. E. M. Recio)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico03.pdf>

INFORME ECONÓMICO 04

Noviembre 2006

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)

- Atlas mundial del petróleo y de la energía fósil primaria (prof. F. X. Mena)
- Una política común para la energía en la Unión Europea (prof. A. Ulled)
- Cambios en el mundo del trabajo (prof. A. Laborda)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico04.pdf>

INFORME ECONÓMICO 05

Mayo 2007

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)
- Renta Nacional e inmigración: ¿causa o efecto? (prof. A. Laborda)
- La Ronda de Doha, ¿un fracaso de la OMC? (prof. L. de Sebastián y prof. J. M. Sayeras)
- El Informe Económico de la Presidencia del Gobierno del año 2007 (prof. P. Puig)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico05.pdf>

INFORME ECONÓMICO 06

Diciembre 2007

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)
- Marruecos: tan cerca, tan lejos (prof. A. Ulled)
- El Fondo Monetario Internacional (FMI) (2004-2007): Rodrigo Rato, Managing Director (prof. F. X. Mena)
- El Informe Stern sobre la Economía del Cambio Climático (prof. P. Puig)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico06.pdf>

INFORME ECONÓMICO 07

1er semestre 2008

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro (prof. F. Ballabriga y prof. F. X. Mena)
- La intervención económica de China en África (prof. L. de Sebastián)
- Las mayores compras apalancadas (LBO) en España, 2005-2007 (prof. L. Alemany)
- La productividad y los resultados de la Agenda de Lisboa:

una medición necesaria y rigurosa (prof. P. Puig)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico07.pdf>

INFORME ECONÓMICO 08

2º semestre 2008

- Análisis y previsión de la coyuntura económica (prof. F. Ballabriga y prof. F. X. Mena)
- La reforma de la política agrícola de la Unión Europea (prof. A. Ulled)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico08.pdf>

INFORME ECONÓMICO 09

Abril 2010

- Análisis y previsión de la coyuntura económica (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico09.pdf>

INFORME ECONÓMICO 10

Enero 2011

- Análisis y previsión de la coyuntura económica (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico10.pdf>

INFORME ECONÓMICO 11

Mayo 2011

- Temas de Economía Española (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico11.pdf>

INFORME ECONÓMICO 12

Enero 2012

- Análisis y previsión de la coyuntura económica (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)
- ¿Qué significa rescatar un país? (prof. J. M. Sayeras)
- Estímulo fiscal en Estados Unidos (prof. J. M. Sayeras)
- Radiografía del paro en España (prof. A. Laborda)
- ¿Cuántas empresas se ha llevado la crisis? (prof. A. Laborda)
- La crisis del euro. ¿En qué consiste y cómo se puede solucionar? (prof. E. M. Recio)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico12.pdf>

INFORME ECONÓMICO 13

Mayo 2012

- Nota de coyuntura económica (prof. J. M. Comajuncosa)
- Radiografía del gasto público en España (prof. F. Ballabriga y prof. J. M. Comajuncosa)
- La inflación en España desde la adopción del euro (prof. J. M. Comajuncosa)
- Supervivencia empresarial en época de crisis (prof. Anna Laborda)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico13.pdf>

INFORME ECONÓMICO 14

Enero 2013

- Análisis y previsión de la coyuntura económica (prof. J. M. Comajuncosa)
- Una vuelta de tuerca a la Encuesta de Presupuestos Familiares (prof. Anna Laborda)
- Repensando el Estado de Bienestar (prof. Eugenio M. Recio)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico14.pdf>

INFORME ECONÓMICO 15

Junio 2013

- Nota de coyuntura económica (prof. Josep M. Comajuncosa)
- El paro: imposible no hablar de él (prof. Anna Laborda)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomico15.pdf>

INFORME ECONÓMICO 16

Enero 2014

- Análisis y previsión de la coyuntura económica (prof. J. M. Comajuncosa)
- La reciente evolución económica y social de Alemania (prof. Eugenio M. Recio)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomicoenero2014.pdf>

INFORME ECONÓMICO 17

Junio 2014

- Nota de coyuntura económica (prof. J. M. Comajuncosa)
- El proceso de reestructuración bancaria en España (prof. Anna Laborda)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomicojunio2014.pdf>

INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO 18

1er semestre 2015

- Economía global, Unión Europea y España (prof. Josep. M. Comajuncosa)
- El sistema financiero (prof. Juan I. Sanz)
- América Latina (prof. Agustí Ullied)
- El mercado de trabajo en España (prof. Esther Sánchez)
- La revolución energética del Fracking (prof. Xavier Mena)
- La inversión china en Europa y España (prof. Ivana Casaburi)
- Shadow Banking (prof. Xavier Mena)
- Big Data (prof. Josep Lluís Cano)
- Qatar (prof. Xavier Mena)
- Nadie olvida a un buen maestro: prof. Jordi Galí (prof. Xavier Mena)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomicoyfinanciero-18primersemestre2015.pdf>

INFORME ECONÓMICO Y FINANCIERO 19

1er semestre 2016

- Nota de coyuntura (prof. J. M. Comajuncosa y D. Vegara)
- La reforma laboral de 2012 (Valeriano Gómez)
- La reforma laboral: un paso para resolver problemas de asignación de décadas (Álvaro Nadal)
- China, transiciones y escenarios (prof. D. Vegara)
- Book Reviews (Á. Imbernón)

<http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/informeeconomicojunio2016.pdf>

CONSEJO DE REDACCIÓN



Josep M. Comajuncosa

Profesor titular del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE



David Vegara

Director del *Informe económico y financiero* y profesor asociado del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE

CONSEJO EDITORIAL



Fernando Ballabriga

Ph.D. y M.A. in Economics (University of Minnesota). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UAB). Profesor catedrático del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE



Francisco Longo

Profesor titular del Departamento de Dirección de Personas y Organización. Director general adjunto de ESADE



Josep M. Comajuncosa

Ph.D. y M.Sc. in Economics (Princeton University). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UAB). Profesor titular del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE



David Vegara

Msc in Economics (London School of Economics and Political Science). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UAB). Director del *Informe económico y financiero* y profesor asociado del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE



Anna Laborda

Doctora en Management Sciences (ESADE). Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales. Máster en Fundamentos del Análisis Económico. Profesora titular del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE



Mar Vila

Doctora en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-URL). Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (ESADE-UPC). Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Profesora titular y directora del Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de ESADE. Coordinadora de GRUJET-Grupo de Investigación en Gestión Turística.



inspiring futures **m**

The 100th Anniversary of MIT & Lincoln College **m**

Excelsior College **m**

USA **m**

ESADE

Universitat Ramon Llull



¿Qué es lo primero que haces cuando te levantas?

Apagar el despertador.

¿Qué sacrificarías por el éxito?

Nunca a las personas que quiero.

¿Cuál es tu palabra favorita?

La verdad es que no tengo palabra favorita.

¿Qué es lo que más valoras en un compañero?

La confianza.

¿Qué prefieres: tierra, hierba o agua?

Agua.

Más Respuestas Inmediatas.

Porque para reservar el viaje perfecto muchas veces necesitas agilidad, ahora con nuestro Préstamo Expansión te respondemos en 24 horas la solicitud de préstamo para tus vacaciones. Y tu dinero, disponible en 24 más. Solicítalo en bancosabadell.com/prestamoexpansion.

