

Una mirada a los beneficios y oportunidades de la Economía Colaborativa



IMCO.org.mx

Esta investigación fue realizada con el apoyo financiero de Uber

Una mirada a los beneficios y oportunidades de la Economía Colaborativa

Manuel J. Molano

Director General Adjunto / manuel.molano@imco.org.mx

 @MJMolano

Fátima Masse

Consultora / fatima.masse@imco.org.mx

 @Fatima_Masse

Óscar Ruiz

Investigador de Datos en Jefe / oscar.ruiz@imco.org.mx

 @OscarRPriego

3	RESUMEN EJECUTIVO
4	INTRODUCCIÓN
4	ANÁLISIS DE POLÍTICAS
4	¿Qué es la Economía Colaborativa?
5	Datos y disrupción tecnológica
7	Principales impactos de la Economía Colaborativa
8	Falta de evidencia y sus implicaciones
9	Posibles beneficios
12	El efecto macroeconómico: optimización del uso del capital existente
13	Desafíos potenciales
13	Efectos sobre el mercado laboral
15	Ingresos públicos
16	Impactos ambientales
18	La Economía política de la Economía Colaborativa
21	La función de la regulación
23	RECOMENDACIONES
26	PROFUNDIZAR EN EL MARCO CONCEPTUAL
26	Definición de la Economía Colaborativa
28	Naturaleza de las empresas de Economía Colaborativa

RESUMEN EJECUTIVO

La Economía Colaborativa (SE, por sus siglas en inglés) se puede definir como una masificación de las transacciones entre pares (P2P). Los avances tecnológicos y el afán de las personas por pertenecer a una comunidad de intercambio han permitido una ola de innovadores modelos de transacción que han crecido sumamente rápido en un amplio espectro de sectores económicos. En este documento, el IMCO explora los beneficios y oportunidades de las empresas de SE, entendidas como organizaciones lucrativas en las que el servicio principal se presta mediante interacciones entre pares y lo producen personas que no están organizadas de manera formal.

El elemento clave que ha facilitado la aparición y crecimiento de las plataformas de SE ha sido la información. Hoy en día, las empresas líderes en SE cuentan con la capacidad de almacenar y utilizar datos que les permiten mejorar el rendimiento de sus plataformas, lo cual genera confianza y les ayuda a adaptarse a cada cliente como ningún otro servicio en el mundo podría hacerlo. El registro electrónico de transacciones detalladas acelera la curva de aprendizaje del mercado. Sin embargo, esto da origen a preguntas acerca de la privacidad de usuarios.

En términos generales, las actuales empresas de SE han beneficiado a los consumidores con precios más bajos, una mayor calidad garantizada mediante sistemas de calificación, seguridad y un número de opciones más amplio para el mismo servicio. De igual manera, parecen beneficiar a los propietarios de activos, como casas o automóviles, permitiéndoles traducir las horas inactivas de sus bienes en ingresos potenciales. A través de los avances tecnológicos, las plataformas de SE pueden también resolver algunas fallas que presentan los mercados tradicionales (por ejemplo, el crecimiento urbano no planeado o el anonimato en los viajes compartidos), que, en teoría, son la motivación detrás de la normatividad actual, como la zonificación para controlar la oferta hotelera y los registros de taxis para garantizar la seguridad.

En términos macroeconómicos, la principal aportación de la SE es su potencial para optimizar el uso del capital existente, lo cual puede fomentar el crecimiento económico. Mediante el uso de un modelo de equilibrio general altamente detallado de la economía mundial, denominado "GTAPinGAMS", el IMCO calculó que la tasa de crecimiento a largo plazo de la economía mexicana podría duplicarse si el capital se redujera en un 1% debido a eficiencias en transporte, vivienda y servicios financieros a través de empresas de SE.

A pesar de los beneficios que ello representa para los consumidores, la sociedad y la economía, existen algunos desafíos que deben abordarse. En concreto, los efectos en el mercado laboral, los ingresos públicos y el medio ambiente siguen siendo inciertos, por lo que es necesaria una mayor investigación. Este documento menciona solo un resumen de los principales debates en torno a estos temas.

El problema esencial que se enfrenta al tratar de cuantificar los efectos de estas firmas es la falta de evidencia independiente. La falta de información ha permitido a los gobiernos adoptar roles proteccionistas para prohibir o restringir servicios disruptivos, a menudo salvaguardando intereses especiales o siendo presionados bajo el argumento de que no existe igualdad de condiciones entre las empresas P2P y sus competidores tradicionales. Este enfoque no es eficiente en virtud de que los servicios ofrecidos son similares, mas no los mismos.

La toma de decisiones desinformadas en materia de políticas públicas podría afectar la innovación en vez de resolver futuras fallas de mercado que surgirán de la disrupción tecnológica. Este documento ofrece una serie de recomendaciones para que las autoridades, empresas y usuarios puedan mejorar esta situación y aprovechar lo que la Economía Colaborativa tiene para ofrecerles.

INTRODUCCIÓN

En este documento, el IMCO explora la naturaleza de las empresas de “Economía Colaborativa” (SE), definidas como organizaciones con fines de lucro que permiten transacciones masivas entre pares (P2P), y sus efectos, incluidos los posibles beneficios y desafíos. En términos generales, las empresas de SE parecen beneficiar a los consumidores, impulsar la inversión y optimizar la capacidad del capital. A través de los avances tecnológicos, también pueden resolver algunas fallas que presentan los mercados tradicionales (por ejemplo, el crecimiento urbano no planeado o el anonimato en los viajes compartidos), que, en teoría, son el motivo para utilizar la normatividad actual, como la zonificación para controlar la oferta hotelera y los registros de taxis para garantizar la seguridad.

El problema esencial que se enfrenta al tratar de cuantificar los efectos de estas firmas es la falta de evidencia independiente. La falta de información ha permitido a los gobiernos adoptar roles proteccionistas para prohibir o restringir servicios disruptivos, a menudo salvaguardando intereses especiales o siendo presionados bajo el argumento de que no existe igualdad de condiciones entre las empresas P2P y sus competidores tradicionales. Este enfoque no es eficiente en virtud de que los servicios ofrecidos son similares, mas no los mismos. Los efectos en el mercado laboral, los ingresos públicos y el medio ambiente siguen siendo inciertos, por lo que es necesaria mayor investigación. Cabe señalar que este documento menciona solo un resumen de los principales debates en torno a estos temas.

La toma de decisiones desinformadas en materia de políticas públicas podría afectar la innovación en vez de resolver futuras fallas de mercado que surgirán de la disrupción tecnológica. El siguiente documento ofrece una serie de recomendaciones, tanto para las autoridades, como para las empresas y usuarios, con la intención de mejorar esta situación.

ANÁLISIS DE POLÍTICAS ¿Qué es la Economía Colaborativa?

Es difícil precisar una definición clara de Economía Colaborativa (SE). No obstante, una definición ampliamente aceptada es que la SE es un conjunto de disrupciones tecnológicas y de mercado para crear una intermediación masiva de servicios entre pares (P2P). Pese a que el aspecto colaborativo no es nuevo, los avances tecnológicos y el afán de las personas por pertenecer a una comunidad de intercambio han permitido una ola de nuevos modelos que han crecido sumamente rápido en un amplio espectro de sectores económicos.

El enfoque de este documento es la colaboración comercial entre pares (P2P). Es decir, organizaciones con fines de lucro en las que el servicio principal se presta mediante interacciones entre pares y lo producen personas que no están organizadas de manera formal. De acuerdo con la Comisión Europea y el Instituto de Estudios Tecnológicos Prospectivos, este

tipo de plataformas representa un verdadero desafío regulatorio debido a su volumen e impacto económico.¹

Los emprendimientos o iniciativas de SE operan en mercados bilaterales (o multilaterales), los cuales son “definidos como mercados en los que una o varias plataformas permiten interacciones entre usuarios finales e intentan “integrar” las dos (o múltiples) partes mediante la debida repartición de la carga a cada una de las partes”.² De acuerdo con Jean-Charles Rochet y Jean Tirole, para entender las implicaciones económicas de este tipo de mercados, es necesario hacer uso de las teorías de externalidades de red y establecimiento de precios para múltiples productos.

La información es el pegamento que mantiene unidos a los ecosistemas de SE. Los datos que generan las personas en las plataformas de SE se filtran hacia otros mercados y producen eficiencia en los mismos. Por

¹ Al final de este documento, el lector encontrará una sección que profundiza sobre el marco conceptual para definir a la Economía Colaborativa (SE), así como la naturaleza de las empresas de SE.

² J.C. Rochet y J. Tirole, “Two-Sided Markets : An Overview”. *The Economics of Two-Sided Market*, (Toulouse, Francia, enero 23-24 2004). (Consultado el 26 de febrero del 2018), http://web.mit.edu/14.271/www/rochet_tirole.pdf

ejemplo, las redes sociales como Facebook reducen los costos de investigación de personas que intentan hacer amigos, conservar viejas relaciones o encontrar a una pareja. Twitter representa una fuente de noticias y comentarios que genera y gestiona el mismo usuario, por lo que obtiene todo el contenido relevante de un tema y reduce los costos de búsqueda que representa el leer noticias, hablar con colegas o asistir a seminarios en redes. Airbnb permite a los viajeros de cualquier parte del mundo encontrar un lugar donde hospedarse a un costo más bajo y, al mismo tiempo, disfrutar de experiencias locales únicas.

Más industrias deberían conocer mejor los avances de las economías colaborativas. United Airlines, por ejemplo, ya permite a los usuarios llamar a un Uber directamente desde su aplicación móvil. Una aerolínea global de su tamaño puede llevar a cabo este tipo de iniciativas por el peso que tiene en la mayoría de los principales aeropuertos del mundo. Sin embargo, una aerolínea más pequeña podría no estar tan dispuesta a

hacer lo mismo cuando su centro de operaciones se encuentra fuera de un aeropuerto regional, en alguna ciudad más pequeña, en donde los sindicatos de taxistas podrían cerrar las operaciones del aeropuerto hasta que la aerolínea deje de respaldar cualquier aplicación disruptiva.

Normalmente, las iniciativas de SE han roto con monopolios tradicionales. Si los turistas reducen costos de transporte u hospedaje, pueden gastar más en otras actividades durante sus vacaciones. Los gigantes espacios comerciales podrían convertirse en cosa del pasado. Es posible que pudiera destinarse el espacio que usan, tanto para tiendas como para estacionamiento, a un mejor uso, esto como resultado del predominio de Amazon: otra SE logística. Aunque Amazon es en sí una empresa, también reúne la oferta de muchos vendedores de productos nuevos y usados que, de otra forma, no podrían costear el estar en una plataforma tan visible.

Datos y disrupción tecnológica

La economía P2P ha estado presente durante mucho tiempo en prácticamente todas las actividades del ser humano. Sin embargo, en los inicios de los mercados digitales, los costos de las transacciones eran altos y se necesitaba mayor coordinación para encontrar a un par. Los intermediarios intervinieron y ello facilitó la interacción entre proveedores y clientes, convirtiéndose así en elementos clave para el correcto funcionamiento de los mercados. Así, las empresas de mercadotecnia y publicidad han desempeñado una función similar en el suministro de información a los participantes del mercado. No obstante, las transacciones P2P constituían una tarea difícil en un mundo en el que las comunicaciones eran muy limitadas.

Con el rápido desarrollo de la tecnología de comunicaciones, la interacción entre pares se volvió más fácil y, de esa manera, se favoreció la comunicación masiva entre proveedores y clientes. Las plataformas de SE aparecieron cuando los emprendedores tomaron conciencia del valor de las comunicaciones masivas y la función fundamental que tienen en los mercados.

Sin lugar a dudas, el elemento clave que ha facilitado la aparición y crecimiento de las plataformas de SE ha sido la información. Anteriormente, en la economía tradicional no siempre se registraban los datos de cada transacción, al menos no con la finalidad de analizarlos

y de obtener información sobre comportamientos de mercado. Hoy en día, existe una conciencia cada vez mayor sobre el valor y las oportunidades que pueden derivarse del procesamiento adecuado de la información, lo cual es una clara evidencia de que los algoritmos basados en datos, y que se alimentan de ellos, tienen un mayor rendimiento en comparación con los que no lo hacen³.

Las plataformas de Economía Colaborativa facilitan y aceleran las transacciones entre pares y, al mismo tiempo, almacenan los datos que producen los millones de interacciones de mercado que ocurren dentro de ellas. Más importante aún, están creando y mejorando algoritmos con base en los datos recopilados. Sin esto, la Economía Colaborativa no estaría mostrando su actual crecimiento exponencial.

Uber y Airbnb, compañías líderes de SE, tienen diferencias claras, pero ambas representan una nueva forma de funcionamiento de los mercados en una era dirigida por el desarrollo tecnológico y la interconexión. La capacidad que tienen para almacenar y utilizar datos que permiten mejorar el rendimiento de sus plataformas genera confianza y les permite adaptarse a cada cliente de maneras en que ningún otro servicio en el mundo puede hacerlo. Estas plataformas tienen una clara ventaja respecto a las empresas que prestan servicios tradicionales y que no hacen uso del potencial de recopilación y análisis de datos estructurados.

³ K. Radinsky. "Data Monopolists Like Google Are Threatening the Economy", *Harvard Business Review* (2015). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://hbr.org/2015/03/data-monopolists-like-google-are-threatening-the-economy>

Otra ventaja competitiva clave de las empresas P2P es que no necesitan poseer ningún activo. Casi todas sus operaciones dependen de la administración y el rendimiento de sus plataformas, lo cual depende a su vez, en gran medida, del análisis de datos transaccionales. El valor total del negocio reside en el correcto almacenamiento, depuración y análisis de las transacciones.

La gran cantidad de datos almacenados y su creciente valor les confiere el mismo valor que el de las empresas tradicionales. Facebook posee la información que generan los usuarios de su plataforma, un activo equivalente a 200 mil millones de dólares, mientras que United Airlines, propietaria de aeronaves, licencias de acceso a aeropuertos y rutas transoceánicas, vale alrededor de 34 mil millones de dólares⁴.

Los nuevos gigantes del mercado son compañías que basan sus modelos de negocio en datos. Alphabet (cuya principal subsidiaria es Google), Amazon, Apple, Facebook y Microsoft son empresas con el valor monetario más alto del mundo. En conjunto, estas empresas obtuvieron utilidades netas por más de 25 mil millones de dólares tan solo en el primer trimestre⁵ de 2017.

Estas empresas recogen en sus plataformas, estadísticas de toda actividad relevante. Analizan los enormes volúmenes de datos que generan los usuarios y, con ello, obtienen un amplio conocimiento de su mercado principal. Lo que aprenden les permite optimizar el rendimiento, seleccionar proveedores y clientes, simplificar procesos, mejorar la eficiencia y corregir errores.

El registro electrónico de transacciones detalladas acelera la curva de aprendizaje del mercado. Los proveedores conocen lo que les gusta y lo que no les gusta a sus consumidores mucho más rápido de lo que nunca antes hubiera sido posible. Los consumidores encuentran formas de obtener mejores ofertas con proveedores y tienen un entendimiento más informado del mercado.

Las empresas de SE facilitan la colaboración y la interacción. Cada una coordina a los proveedores y clientes mediante un conjunto definido de reglas y mejores mecanismos de control de calidad en tiempo real. Los procesos facilitan el rendimiento óptimo de cada transacción y evitan comportamientos dañinos que pudieran comprometer la fiabilidad y la confianza que las personas depositan en la plataforma.

Con el registro de cada transacción, la plataforma puede identificar los criterios de satisfacción tanto del proveedor como del cliente en factores que incluyen: actividad, precio, calidad y requerimientos específicos. Las actividades no esperadas se pueden detectar y documentar. Son precisamente estas observaciones anormales las que son cruciales en la revisión y validación para mejorar procesos o redefinir respuestas a eventos específicos. En el caso de Uber, los datos de incentivos son una parte clave de los algoritmos de establecimiento de tarifas que logran mantener alineadas tanto la oferta como la demanda.

El desempeño óptimo de la plataforma depende de tres características clave: 1) procesos cuidadosamente diseñados 2) reglas preestablecidas y 3) libertad dentro de la plataforma para ambos lados de la transacción. Si falta cualquiera de estos componentes, la idea de la Economía Colaborativa en la era de la comunicación masiva no sería viable.

El almacenamiento de las grandes cantidades de datos que produce el uso de las plataformas de SE da lugar a muchas preguntas sobre la privacidad del usuario. Los esfuerzos y entidades reguladoras de SE deben abordar estas preguntas. Por un lado, las plataformas tienen incentivos que protegen los datos que producen los usuarios finales, dado su alto valor competitivo. Las empresas globales, como Uber o Airbnb, también tienen incentivos para utilizar las mismas herramientas y mecanismos de protección de datos para todos los países en los que operan. El tener la misma política de privacidad de datos reduce los costos que conlleva el cumplimiento de las normas y reglamentos en materia de privacidad de datos. Es probable que los protocolos de protección de datos de la empresa respondan a los requerimientos que establece el país con las normas más avanzadas dentro del alcance de sus servicios. Por ejemplo, Uber y Airbnb tienen una sola política de privacidad, la cual se aplica en todo el mundo.^{6 7}

Por otro lado, los datos se han convertido en una fuente de ingresos para un ecosistema empresarial entero, lo cual genera fuertes incentivos para la adopción de procesos de almacenamiento cerrados y ocultos. El comportamiento potencialmente perjudicial está relacionado con los datos que la empresa transfiere voluntariamente a sus subsidiarias y filiales.⁸

⁴ H. Baldwin, "Drilling into The Value of Data", *Forbes* (2015), (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://www.forbes.com/sites/howardbaldwin/2015/03/23/drilling-into-the-value-of-data/#2313a3ed65fa>

⁵ "The world's most valuable resource is no longer oil, but data, Retrieved from", *The Economist* (2017). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://www.economist.com/news/leaders/21721656-data-economy-demands-new-approach-antitrust-rules-worlds-most-valuable-resource>

⁶ Política de privacidad de Uber (Consultado el 6 de marzo del 2018). <https://privacy.uber.com/policy>

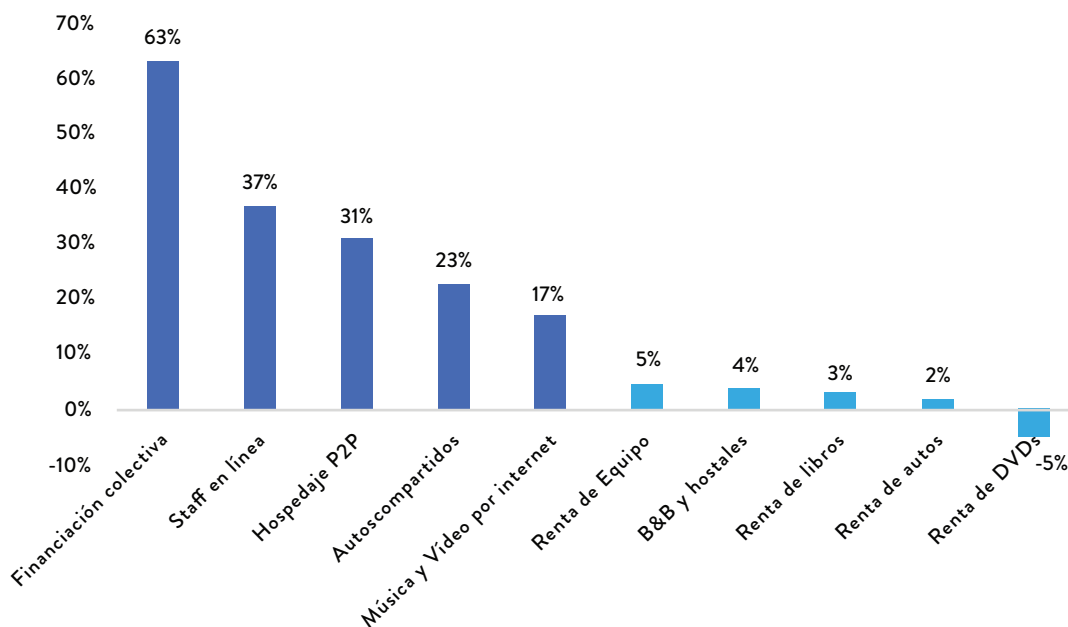
⁷ Política de privacidad de Airbnb (Consultado el 30 de abril del 2018). https://www.airbnb.mx/terms/privacy_policy

⁸ O. Ruiz "Quién es dueño de tu información en la era digital", Instituto Mexicano para la Competitividad (2017) (Consultado el 6 de marzo del 2018).

Principales impactos de la Economía Colaborativa

Actualmente, el tamaño de la Economía Colaborativa es relativamente pequeño en comparación con las empresas arrendadoras tradicionales. Sin embargo, se espera que las empresas de SE crezcan considerablemente más rápido en la próxima década (Ilustración 1). Como un indicador, en 2013 los cinco sectores principales de la Economía Colaborativa (préstamos y financiamiento colectivo P2P, reclutamiento de personal en línea, hospedaje P2P, coche compartido y transmisión de música y video) integraron un mercado de alrededor de 15 mil millones de dólares de los EE.UU., teniéndose previsto que este valor aumente 22 veces hasta alcanzar 335 mil millones de dólares en 2025⁹.

Ilustración 1. Tasa de crecimiento proyectada de la economía colaborativa y la renta tradicional (2013 - 2025)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de Hawksworth et al (2014)

La tendencia de crecimiento arriba descrita anteriormente también puede ser observada en el mercado mexicano. En noviembre de 2017, por ejemplo, Airbnb abrió una oficina en México dado que las reservaciones aumentaron un 195% desde 2015, en tanto que los inmuebles solo lo hicieron un 114%.¹⁰

Para mantener este ritmo, las empresas de SE tendrán que ingresar a nuevos mercados, mejorar su capacidad de adaptación a las condiciones locales, así como implementar innovaciones en su propio negocio¹¹. Una manera de llegar a nuevos mercados es mediante la diversificación de los métodos de pago, en especial, la posibilidad de aceptar y procesar transacciones en efectivo.

En abril de 2017, Amazon lanzó Amazon Cash, un servicio que permite a los clientes depositar dinero en efectivo en su saldo Amazon.com con tan solo escanear un código de barras en los establecimientos participantes. Este proceso es eficiente, muy similar a la forma en la que la mayoría de las personas abonan saldo a su celular¹². Esta función de Amazon se lanzó en México en octubre de 2017 y, potencialmente, podría beneficiar al 63% de la población que hoy en día no tiene una tarjeta de débito o crédito¹³.

⁹ PWC. "The Sharing Economy: How will it disrupt your business" Megatrends: the collisions. (2014). (Consultado el 29 de enero del 2017). http://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final_0814.pdf

¹⁰ S. Perez, "Amazon launches Amazon Cash, a way to buy on their site without a bank card", TechCrunch (2017). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://techcrunch.com/2017/04/03/amazon-launches-amazon-cash-a-way-to-shop-its-site-without-a-bank-card/>

¹¹ N. Yaraghi y S. Ravi, "The Current and Future State of the Sharing Economy", Brookings India IMPACT Series No. 032017 (2017).

¹² S. Perez, "Amazon launches Amazon Cash, a way to buy on their site without a bank card", TechCrunch (2017). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://techcrunch.com/2017/04/03/amazon-launches-amazon-cash-a-way-to-shop-its-site-without-a-bank-card/>

¹³ Inegi y CNBV, Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. p.96. (Consultado el 21 de diciembre del 2017) <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Encuesta%20Nacional%20de%20IF/ENIF%202015.pdf>

La adaptación a las condiciones locales implica ajustar el modelo de negocios, incluso si los ajustes causan que el modelo adopte características más cercanas a los negocios más tradicionales y menos innovadores. Por ejemplo, Uber está implementando nuevas funciones en la India para atraer a clientes que no cuentan con un teléfono inteligente o que tienen disponibilidad de datos móviles limitada. Estas funciones incluyen permitir a las personas solicitar un servicio para alguien más o utilizar un centro de atención automatizado para solicitar un servicio.¹⁴ Las empresas P2P deben considerar cuestiones de seguridad al momento de desarrollar ideas para incursionar en nuevos mercados o adaptarse a las condiciones locales.

Otra manera de implementar innovaciones es a través de nuevos servicios. Uber anunció recientemente que en 2020 iniciará un programa piloto de servicios de taxi aéreo en tres ciudades (Los Ángeles, Dallas y Dubái).¹⁵ Google ha estado explorando la conducción autónoma desde 2009 (con un proyecto de nombre Waymo, desde 2016). Impulsar la innovación es posible, en gran parte, gracias al análisis de datos que ha aumentado el conocimiento de las empresas sobre el mercado y a los conocimientos técnicos en materia operativa en la economía digital.

¿Cuáles son algunos de los principales impactos de estas empresas de rápido crecimiento? La evidencia sobre el impacto real de la Economía Colaborativa es escaso¹⁶, principalmente porque la SE es un fenómeno relativamente nuevo y las fuentes de datos para la investigación independiente son limitadas. La literatura disponible, junto con la estimación del IMCO (consulte la sección sobre el efecto Macroeconómico: optimización del uso del capital actual), muestran que la SE puede tener un efecto positivo en la economía y, al mismo tiempo, beneficiar a los consumidores con precios más bajos y mejores productos y servicios. Sin embargo, existe un debate sobre el mercado laboral y los efectos ambientales y fiscales que debería estudiarse más en el corto plazo. De lo contrario, las brechas de información seguirán impulsando a quienes formulan políticas públicas, a legislar y aplicar normas que van en contra de los beneficios potenciales de esta nueva economía.

Falta de evidencia y sus implicaciones

La mayoría de las plataformas de SE surgen de procesos altamente innovadores. Con frecuencia, esta innovación se produce al margen de la normatividad o, incluso, fuera de los límites de la misma.¹⁷ Por lo general, la normatividad intentará restringir y controlar el uso de un servicio o producto, incluso antes de que esté disponible. Sin embargo, para los servicios P2P, con frecuencia observamos que las entidades reguladoras, incluso sin entender del todo las implicaciones, prefieren adoptar una postura preventiva.¹⁸

Por lo tanto, la falta de evidencia y la presión de las industrias que ya han sido reguladas han llevado a quienes formulan las políticas públicas a legislar y aplicar normas que van en contra de los beneficios de las nuevas tendencias de mercado arriba descritas. Dichos marcos regulatorios preventivos han tenido un importante efecto negativo en el proceso innovador y en la percepción de estos nuevos productos. La abundante cobertura periodística de Airbnb y Uber incluye críticas que, en muchas ocasiones, se basan en opiniones no informadas. Se han publicado algunos estudios basados en evidencia para sacar a la luz el tema.

Un esfuerzo importante para generar investigación objetiva y basada en datos sobre el tema es un estudio reciente que llevó a cabo la University of London. Un grupo de académicos analizó la adopción de Airbnb en la ciudad de Londres. Algunos de los resultados han sugerido que, aunque la plataforma cambia de un año a otro, hubo una tendencia a que los anuncios predominaran menos en las áreas centrales. Estos resultados contrastan con la creencia original de que, a medida que proliferaran los anuncios de Airbnb, se apoderarían de los vecindarios centrales, y la elevada actividad turística¹⁹ desplazaría a los habitantes locales.

Más allá de los resultados del estudio, lo que se busca puntualizar es la urgente necesidad de generar información objetiva que permita a las entidades reguladoras pasar de políticas proteccionistas a una visión más abierta que busque entender las implicaciones reales de los procesos de innovación y actuar para enfrentarlas.

¹⁴ D. Meyer, "Uber is rolling out ride-hailing for people without smartphones", *Fortune* (2017). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <http://fortune.com/2017/11/21/uber-india-features-connectivity/>

¹⁵ A. J. Hawkins, Uber's 'flying cars' could arrive in LA by 2020 — and here's what it'll be like to ride one, *The Verge* (2017). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://www.theverge.com/2017/11/8/16613228/uber-flying-car-la-nasa-space-act>

¹⁶ C. Codagnone y B. Martens. *Op cit.*

¹⁷ W. Mougayar. "Rethinking Regulation To Lag Innovation" (2016), <http://startupmanagement.org/2016/01/07/rethinking-regulation-to-lag-innovation/>

¹⁸ *Ibid*

¹⁹ G. Quattrone, D. Proserpio, D. Quercia, L. Capra, & M. Musolesi. "Who Benefits from the "Sharing" Economy of Airbnb?" *Proceedings of the 25th International Conference on World Wide Web* (pp. 1385– 1394). Republic and Canton of Geneva, Switzerland: International World Wide Web Conferences Steering Committee.

Las plataformas de Economía Colaborativa pueden desempeñar una función importante en la difusión de información que contribuya a un cambio regulatorio orientado hacia la flexibilidad. Es esencial contar con más información para estudiar las implicaciones de los bienes y servicios de la SE, así como las distorsiones que generan en otros mercados, lo cual, a su vez, podría ayudar a las autoridades a mejorar el diseño y la elaboración de políticas y servicios públicos más adecuados para los mercados cambiantes²⁰. El objetivo de los esfuerzos regulatorios debería ser el corregir las fallas de mercado de los nuevos mercados para lograr que sean más eficientes.

Dados los desafíos que representan las lagunas de información para las entidades reguladoras, la Comisión Europea (CE), a través de su comunicación: "Una agenda europea para la economía colaborativa", publicada en junio de 2016, declaró que "las plataformas colaborativas deberían cooperar de manera muy cercana con las autoridades, incluida la Comisión, a fin de facilitar la consulta de datos e información estadística de conformidad con la ley de protección de datos". El compartir datos presenta un valor agregado para fines de medición de la actividad económica. Incluso con esta perspectiva positiva, aun las entidades reguladoras europeas son conscientes de que las nuevas tecnologías plantean preguntas importantes respecto a los requisitos legales, la privacidad, los costos y el intercambio de datos con fines estadísticos.

Como parte de sus recomendaciones, la CE priorizó los acuerdos voluntarios celebrados entre las instituciones nacionales de estadística y las empresas de Economía Colaborativa. Estos acuerdos pueden llegar a un buen término, solo si ambas partes tienen dentro de su organización las habilidades necesarias que les permitan evaluar qué datos se necesitan para obtener un beneficio social real. Para este fin, no siempre es necesario tener acceso completo a los datos que se mantienen de forma privada, y la entidad reguladora debe saber muy bien esto.

La CE alienta los acuerdos que brindan las condiciones y mecanismos adecuados para compartir datos. Además, reconoce que el acceso a los datos de plataformas colaborativas es la "solución mágica" para resolver importantes desafíos regulatorios y estadísticos.

El diálogo entre plataformas y gobiernos debe

considerar primero los beneficios sociales derivados del acceso del gobierno a datos que se mantienen de forma privada. En segundo lugar, la entidad reguladora debe conocer los requisitos de privacidad y protección del usuario con los que deben cumplir las plataformas en cada país. En definitiva, el regulador debe comprender el valor competitivo que otorgan los datos a las empresas de SE. Las empresas de SE y los gobiernos deben colaborar para lograr el objetivo de entender mejor los nuevos mercados y las implicaciones que tienen en el resto de la economía. Los datos agregados, de granularidad media, pueden ser suficientes para generar el tipo de análisis que cumpla con este objetivo.

Un buen ejemplo de las plataformas de SE que dan acceso a datos útiles sin dejar de proteger sus intereses competitivos es el caso de la iniciativa "Uber Movement", la cual representa, tanto para la empresa como para las ciudades, un primer paso positivo para fomentar una relación en torno al intercambio de datos. Zak Accuardi en el Transit Center, una fundación con sede en Nueva York, considera que esta iniciativa abre la puerta a una conversación productiva y permite que las ciudades se acerquen a Uber; asimismo, señala: "Sabemos que ustedes tienen esta plataforma y esto es lo que nos gustaría ver ahí"²¹.

La iniciativa "Uber Movement" muestra que es posible encontrar las condiciones adecuadas para compartir datos sin dejar de cumplir con los requisitos legales y las reglas de protección de datos y, al mismo tiempo, proporcionar información valiosa para generar un análisis de alto valor que derive en un beneficio social. Aunque el producto se presenta como una colaboración entre Uber y los planificadores urbanos²², Uber tiene control pleno de la información que divulga y no existen obligaciones formales para considerar las opiniones y necesidades de las agencias gubernamentales de planificación. Un ejemplo del control que Uber tiene sobre las iniciativas es el hecho de que opera en 633 ciudades,²³ y hasta ahora solo ha divulgado información de 21 de ellas²⁴; sin embargo, planea aumentar el número gradualmente.

Posibles beneficios

Los usuarios de las plataformas P2P perciben una serie de beneficios que, en parte, pueden explicar su crecimiento y aceptación. Algunos de los beneficios para el cliente incluyen: precios más bajos, una mayor calidad garantizada mediante sistemas de calificación, seguridad y más opciones para el mismo servicio. Por el lado de la oferta, también se perciben muchos

²⁰ "Airbnb in Mexico City: Closing the Income Gap and Expanding the Economic Benefit of Tourism." Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) (2018) https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2018/02/DocumentoAIRBNBIngles_26-02-18.pdf

²¹ L. Poon, "Finally, Uber Releases Data to Help Cities with Transit Planning", Citylab (2016). (Consultado el 21 de diciembre del 2017). <https://www.citylab.com/transportation/2017/01/finally-uber-releases-data-to-help-cities-with-transit-planning/512720/>

²² Ibid

²³ Uber (2018). (Consultado el 30 de abril del 2018).

²⁴ Uber Movement (2018). (Consultado el 30 de abril del 2018) <https://movement.uber.com/cities?lang=es-MX>

beneficios. Para los propietarios de bienes, estos sitios web ofrecen flexibilidad, no solo para programar horas de trabajo, sino también para definir acuerdos. Existe una gran cantidad de opciones para trabajar con estas empresas. Con Uber, por ejemplo, hay conductores que son dueños del vehículo, dueños de un vehículo que rentan a un conductor por una tarifa fija o por un porcentaje de los ingresos semanales, dueños de flotillas o conductores que buscan un auto. Para la mayoría de las empresas de Economía Colaborativa, su modelo parece ser altamente competitivo frente a las empresas tradicionales que están sujetas a una regulación rígida, lo cual, en su momento, puede aumentar los recursos de innovación. Además, generan datos muy valiosos que pueden hacer más productivo su negocio.

Por la naturaleza de las empresas P2P, los beneficios sociales también se producen gracias a la extrema flexibilidad y velocidad con la que estas empresas responden para resolver las fallas de mercado. Por ejemplo, en algunas ciudades de México, Uber y Cabify controlan un aspecto esencial para garantizar la seguridad del taxi: no hay anonimato de los pasajeros o de los conductores. Para cada trayecto, las aplicaciones de estas empresas pueden monitorear la identidad del conductor registrado. Por otro lado, el GPS de los teléfonos inteligentes permite rastrear y registrar el trayecto. Además, Uber tiene la opción “compartir trayecto” y crear un “perfil familiar”²⁵ a fin de avisar a los familiares y amigos cuando se toma un Uber y se termina el viaje. Estas opciones disminuyen la posibilidad de que el usuario se convierta en víctima de algún delito.²⁶ Estas ventajas se agregan a las tarifas bajas, por lo menos en la Ciudad de México, en comparación con los sitios de taxis que pueden apropiarse de una mayor cantidad del excedente de consumidores.²⁷ Las personas que de otra manera nunca habrían tomado un taxi en México, de repente se volvieron clientes de Uber o Cabify y, de alguna manera, superaron el temor a ser asaltadas o secuestradas.

Las compañías de viajes compartidos (Ride-sharing) también se han convertido en una opción que forma parte de una nueva cultura de conducción segura y que ofrece una solución a la conducción ilegal cuando se han ingerido bebidas alcohólicas. De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS), el conducir bajo los influjos del alcohol es una de las principales causas de accidentes automovilísticos en el mundo. En los países de ingresos altos, alrededor del 20 % de los conductores que sufrieron lesiones mortales tenían exceso de alcohol en la sangre, mientras que en los países de ingresos bajos y medios, este número aumentó hasta el 69 %²⁸. En un estudio que se realizó para diferentes ciudades del estado de California se descubrió que el ingreso de UberX, entre 2009 y 2013, produjo una disminución de entre un 3.6 % y un 5.6 % en el índice de mortalidad por accidentes automovilísticos relacionados con el alcohol²⁹.

En Colombia, los conductores que conducen bajo el influjo del alcohol provocan, por lo menos, una muerte al día y más de 1,500 lesiones al año. Las autoridades han implementado multas y sanciones elevadas, incluida la suspensión permanente de las licencias de conducir, para quienes manejan bajo el influjo del alcohol.³⁰ Como respuesta a estas políticas, en Bogotá -considerada el laboratorio para los servicios creativos de Uber³¹ - los usuarios tienen la opción de tomar un Uber Ángel. Esta opción le permite a los usuarios solicitar un conductor para que maneje el auto del usuario hasta un destino específico a una tarifa mínima de aproximadamente 10 dólares³². Antes de Uber, algunos restaurantes colombianos y compañías de seguro brindaban el servicio. Al día de hoy, Uber ha aumentado y simplificado la posibilidad de que los usuarios que han bebido llamen a un “ángel”.³³

De igual manera, en la Ciudad de México hay indicios de un efecto positivo del servicio de Uber en la disminución de incidentes de tránsito relacionados con la conducción bajo los influjos del alcohol. Desde 1997,

²⁵ Uber (2018). (Consultado el 30 de abril del 2018). . <https://www.uber.com/es-MX/drive/resources/perfil-familiar>

²⁶ J. E. Pardini. “Aprender de Uber”, *Reforma* (2015). (Consultado el 22 de agosto del 2017).

<http://www.reforma.com/aplicacioneslibre/preacceso/articulo/default.aspx?id=65284&urlredirect=http://www.reforma.com/aplicaciones/editoriales/editorial.aspx?id=65284>

²⁷ C. E. García Tejada. “La regulación de Uber en la Ciudad de México, la ganancia de los consumidores y el problema público de la movilidad”. *The Latin American and Iberian Journal of Law and Economics*. Vol. 2, no.2 (2016). (Consultado el 28 de Febrero del 2018) <https://lajle.alacde.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1027&context=journal>

²⁸ WHO, “Drinking and driving – an international good practice manual” (2017). (Consultado el 22 de agosto del 2017) <http://www.who.int/roadsafety/projects/manuals/alcohol/en/>

²⁹ B. N. Greenwood and S. Wattal. “Show Me The Way To Go Home: An Empirical Investigation of Ride Sharing and Alcohol Related Motor Vehicle Homicide,” *MIS Quarterly* 41, no.1 (2017). (Consultado el 22 de agosto del 2017)

<http://misq.org/show-me-the-way-to-go-home-an-empirical-investigation-of-ride-sharing-and-alcohol-related-motor-vehicle-fatalities.html>

³⁰ BBC Mundo. “Para borrachos, ricos y hambrientos: 7 adaptaciones de Uber más allá de taxi” (2016). (Consultado el 22 de agosto del 2017).

http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160121_sociedad_uber_adaptaciones_locales_borrachos_ricos_ng

³¹ R. Jiménez Cano. “Uber experimenta en Colombia” *El País* (2015). (Consultado el 22 de agosto del 2017).

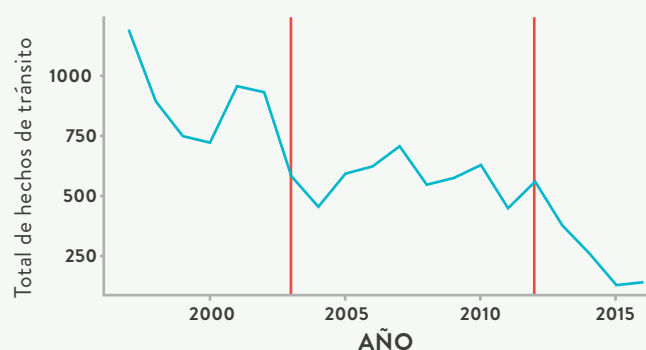
https://elpais.com/tecnologia/2015/11/30/actualidad/1448844934_784904.html

³² De acuerdo al sitio web de Uber, Uber Angel en Colombia tiene una tasa mínima de 27,000 pesos colombianos. Suponiendo una tasa de cambio de un peso colombiano por 0.000335 dólares, la tasa es equivalente a 9.045 dólares

³³ En Colombia, la palabra “ángel” está asociada a los esfuerzos del gobierno por prevenir el uso del automóvil al haber consumido alcohol.

en la Ciudad de México hay una tendencia a la baja en este tipo de incidentes. La Ilustración 2 muestra una primera disminución en los incidentes aparentemente relacionada con el Programa de Control de Conducción sin Alcohol que inició 2003, implementado principalmente a través de operativos con instrumentos que analizan el aliento, llamados comúnmente alcoholímetros. Una segunda disminución parece ocurrir cuando Uber inició operaciones en 2012. Cabe señalar que las pruebas estadísticas no confirman el impacto de los eventos mencionados, sin embargo, esto podría atribuirse a la falta de observaciones suficientes. Por lo tanto, se sugiere un estudio más exhaustivo sobre esta línea de investigación.

Ilustración 2. Incidentes De Tránsito Relacionados Con El Alcohol (1997 - 2016). El Inicio Del Programa De Control De Conducción Sin Alcohol En La Cdmx (2003) Y El Inicio De Las Operaciones Para Uber (2012) Se Marcan En Líneas Verticales.



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos provenientes del Inegi (Estadísticas de accidentes de tránsito terrestre en zonas urbanas y suburbanas).

La Economía Colaborativa también puede ser una opción para evitar la inversión en infraestructura que presenta bajos rendimientos y permitir, de esta manera, que los recursos se inviertan en mejores proyectos. Por ejemplo, la ciudad de Summit, Nueva Jersey -a 30 millas de Manhattan- tiene actualmente un acuerdo con Uber para liberar espacio de estacionamiento. Comenzó en octubre de 2016 como un programa piloto de seis meses que subsidiaba trayectos en Uber para llegar a la estación de trenes. Para comenzar, el programa se enfocó en 100 pasajeros que tenían pases de estacionamiento y que reunían los requisitos para viajar gratuitamente, así como un grupo adicional de pasajeros que podrían optar por tarifas extremadamente bajas³⁴. Inicialmente, la tasa de uso de este programa fue de solo un tercio de la capacidad (se liberaron 30 espacios de estacionamiento, en lugar de 100). Seis meses después, en abril de 2017, el ayuntamiento extendió el

programa seis meses más y aumentó el número de lugares de estacionamiento a 150³⁵. Los funcionarios locales estiman que este programa le costará a la Ciudad alrededor de 167 mil dólares al año, que es casi 60 veces menos que el costo que representa construir un nuevo estacionamiento³⁶. Las políticas eficaces dirigidas a disminuir el número de espacios de estacionamiento pueden tener un doble efecto: primero, ahorrarle dinero a los contribuyentes y, segundo, alentar el uso del transporte público³⁷.

En los últimos años, Airbnb, el protagonista más importante en el sector de casas compartidas, ha desalentado las inversiones innecesarias en la industria

hotelera. Airbnb puede aumentar la oferta, prácticamente de la noche a la mañana, para albergar una gran afluencia de visitantes cuando la demanda alcanza un punto máximo debido a eventos importantes en lugares específicos. Esta capacidad reduce la necesidad de construir nuevos hoteles que podrían no ser sostenibles a largo plazo. El primer evento donde las propiedades compartidas resolvieron un aumento considerable de la demanda fue durante la Copa del Mundo de 2014 en Brasil, seguido de los Juegos Olímpicos de 2016 en Río. Más recientemente, esto mismo sucedió en las Convenciones Nacionales Republicanas y Demócratas en los Estados Unidos³⁸.

Las aplicaciones de viajes compartidos y casas compartidas aumentan el flujo de información sobre sus sectores respectivos, ésto a su vez puede tener efectos en los mercados financieros. Por ejemplo, Uber tiene acuerdos con concesionarios de autos para

³⁴ A. Hawkins. "New Jersey town decides to pay Uber instead of building a parking lot", *The Verge* (2016). (Consultado el 22 de agosto del 2017). <http://misq.org/show-me-the-way-to-go-home-an-empirical-investigation-of-ride-sharing-and-alcohol-related-motor-vehicle-fatalities.html> <https://www.theverge.com/2016/10/3/13147680/uber-new-jersey-free-ride-parking-lot-train-commute>

³⁵ B. Faszczewski. "Summit Council Votes to Purchase 21 Parking Pay Stations at a Cost of \$235,000, Extends Ridesharing Program for Six Months". *Tapinto.net* (2017). (Consultado el 22 de agosto del 2017). <https://www.tapinto.net/sections/government/articles/summit-council-votes-to-purchase-21-parking-pay-s>

³⁶ A. Hawkins. *op cit*.

³⁷ Estudios realizados por Hermann Knoflacher, de la Universidad Tecnológica de Viena, demuestran que los cajones de estacionamiento reducen el número de usuarios del transporte público. (ITDP. *Menos cajones, más ciudad: El estacionamiento en la Ciudad de México* (2016), p.15, <http://mexico.itdp.org/wp-content/uploads/Menos-cajones-m%C3%A1s-ciudad.pdf>)

³⁸ D. Ting, "Airbnb has a golden moment at the Rio Olympics", *Skift* (2016). (Consultado el 22 de agosto del 2017). <https://skift.com/2016/08/11/airbnb-has-a-golden-moment-at-the-rio-olympics/>

ofrecer descuentos, planes de financiamiento y créditos pre-autorizados a los conductores que deseen comprar su propio automóvil³⁹. Estos programas, combinados con el conocimiento que Uber genera sobre el comportamiento del conductor, pueden tener factores externos positivos. El IMCO conoció a un conductor de Uber que no tenía auto propio cuando recibió una carta de un concesionario de automóviles para ofrecerle un crédito a una tasa del 21% porque se encontraba entre los 200 mejores conductores de Uber en la Ciudad de México. Cuando el conductor le platicó a su familia, un sobrino le hizo una oferta aún más competitiva: un 7% de interés sobre el crédito. Sin la calificación de Uber, los bancos o el sobrino no habrían tenido la información para saber que el eficiente conductor podía recibir un crédito. La anécdota es un claro ejemplo de la manera en que los datos de SE pueden llegar a mercados más tradicionales, incluido el acceso a crédito. De hecho, una nueva rama de los emprendimientos colaborativos promete revolucionar los mercados financieros. El ecosistema fintech podría superar un problema crediticio clásico: asimetría de la información, discriminación y riesgo moral mediante modelos de comportamiento cuidadosamente ajustados a partir de las pistas que vamos dejando en nuestras vidas digitales.

El efecto macroeconómico: optimización del uso del capital existente

En términos macroeconómicos, la principal contribución de la Economía Colaborativa es el potencial para optimizar el uso del capital existente. Hasta ahora y, dado su tamaño actual, su efecto aún no se ha reflejado en los cálculos del PIB, por lo menos en los Estados Unidos.⁴⁰ Por ello, el IMCO se dispuso a hacer un intento de medir la contribución de la Economía Colaborativa al crecimiento económico.

Para lograr esto, IMCO hizo un experimento mediante un modelo de equilibrio general altamente detallado de la economía mundial, denominado "GTAPinGAMS", que combina: datos de comercio bilateral, transporte y protección que caracterizan los

vínculos económicos entre las regiones, así como las bases de datos de entradas y salidas de cada país, lo cual representa los vínculos intersectoriales dentro de las regiones⁴¹. El modelo permite probar cuál sería el efecto en las condiciones cambiantes de la economía mundial al conducir simulaciones en parámetros variables.

Para el experimento, el parámetro variable que utilizamos fue el uso total del capital en todos los sectores (suponiendo que las empresas o plataformas de SE podrían ofrecer sus servicios en todos los sectores de la economía). Queríamos saber qué pasaría con la economía mundial y, en particular, con la economía mexicana si, en un momento determinado, el capital utilizado para mantener la producción se redujera en un 3 % debido a eficiencias en el transporte, el alojamiento y los servicios financieros a través de las empresas de SE.

Los resultados de la simulación para México mostraron un aumento del 2.55 % en la tasa de crecimiento de la economía. Es decir, un cambio de este tipo en la eficiencia del capital duplicaría nuestra tasa actual a largo plazo (que actualmente se ubica en alrededor del 2.5 % por año). En una situación en la que México se convirtiera en uno de los primeros en adoptar los modelos de SE, podría obtener un beneficio ligeramente mayor de esa eficiencia (un 2.58 %). Sin embargo, los precios en la economía caerían un 9.30 % (o un 2.08 % si México se convierte en uno de los primeros en adoptar dichos modelos).

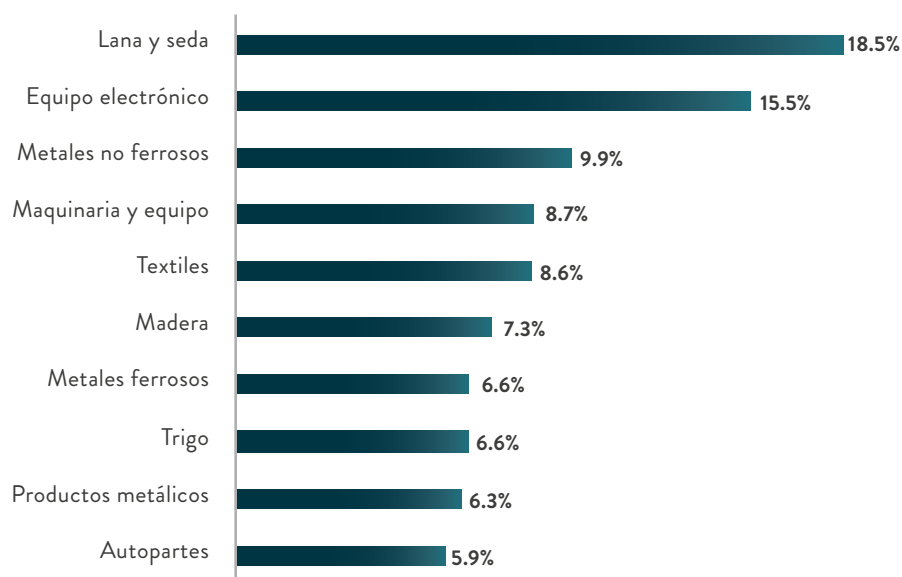
El modelo muestra que la mayoría de los sectores que se midieron en el modelo, el 89 % de ellos, podría tener un cambio positivo en el uso de capital. Sin embargo, con este choque unos sectores acumulan más beneficios que otros (consulte la Ilustración 3). Aquellos que podrían crecer más con la reasignación de capital serían el sector de la lana y la seda (un 18.5 %), junto con los sectores de equipos electrónicos (un 15.5 %). A pesar de que estos sectores no representan una parte considerable de la demanda de productos compartidos, reciben los beneficios indirectos de una menor demanda de productos (automóviles, edificios de hoteles, espacio de oficinas) en el resto de la economía al ser sectores menos intensivos en capital.

³⁹ Uber website, "Conduce" <https://www.uber.com/es-MX/drive/rewards/> (Consultado el 22 de Agosto del 2017)

⁴⁰ M. Redmond. "Waiting for a Pickup: GDP and the Sharing Economy". *KcFED The Macro Bulletin* (2017)

⁴¹ El GTAP (Global Trade Analysis Project) es un modelo de equilibrio general de la economía global completamente documentado, desarrollado por el Centro para el Análisis del Comercio Global y el Departamento de Economía Agrícola de la Universidad de Purdue. Ver Badri Narayanan, Angel Aguiar y Robert McDougall, Editors (2012). Comercio global, asistencia y producción: la base de datos GTAP 8, Centro para el Análisis del Comercio Global, Universidad de Purdue. Disponible en línea en: http://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/v8/v8_doco.asp. GTAPinGAMS es una implementación de GTAP que utiliza la plataforma GAMS de Thomas Rutherford. Ver MPSGE: Rutherford, Thomas F. 1997. Modelado de equilibrio general aplicado con MPSGE como un subsistema de GAMS: una visión general del marco de modelado y la sintaxis, marzo. Disponible en línea en: <http://www.mpsge.org/mpsge/syntax.pdf>

Ilustración 3. Los 10 sectores que presentan los cambios más grandes tras una reducción del 3% en la demanda de capital mundial debido a eficiencias en el transporte, alojamiento y servicios financieros



Fuente: Elaborado por el IMCO con el modelo GTAPinGAMS que utiliza datos del sistema de Cuentas Nacionales 2008 adaptado para mostrar un equilibrio más reciente.

En general, si la SE continúa su tendencia de crecimiento, podemos esperar efectos directos positivos. Los usuarios que participan voluntariamente en estas plataformas solo lo hacen porque perciben un beneficio para ellos. Un aumento en los ingresos o el bienestar del consumidor puede ser producto de costos de transacción inferiores.⁴² Sin embargo, cabe señalar que los beneficios económicos pueden distribuirse de manera irregular y todos los efectos indirectos son complejos (consulte la sección de la Economía política de la SE).

Desafíos potenciales

Como se indicó en la introducción de esta sección, hay tres áreas en las que los beneficios de la Economía Colaborativa no están claros: el mercado laboral, los ingresos públicos y el medio ambiente. El debate en torno al mercado laboral se centra en si la flexibilidad de los contratos de trabajo lleva a un deterioro de las condiciones y el bienestar de los empleados. En un país con niveles de informalidad elevados, este problema también puede mostrar una reducción en la base impositiva. El debate sobre los efectos ambientales se centra en si la SE disminuye la demanda de nuevos bienes e inmuebles y, en el caso de los viajes compartidos, en un posible efecto de desplazamiento de formas de transporte más sustentables. La evidencia en estas tres áreas es limitada y, en algunos casos, no es concluyente, por lo que se necesitan más

estudios que permitan comprender mejor los posibles desafíos de la SE. Sin embargo, es importante mencionar que, a medida que crecen estos innovadores mercados, los emprendimientos de SE parecen estar dispuestos a colaborar con las autoridades de la forma que sea necesaria.⁴³

Efectos sobre el mercado laboral

No se tienen claros los impactos generales de la SE en el mercado laboral, principalmente porque los efectos esperados varían según el tipo o la naturaleza de la plataforma. Por lo tanto, es muy importante centrar cualquier análisis en un conjunto o grupo de plataformas bien definido que, más o menos, tenga las mismas características y atributos. Como se indicó al principio de este documento, nos estamos enfocando en las plataformas de SE que tienen un componente comercial; es decir, cuando uno de los pares de la interacción P2P genera un beneficio del intercambio de servicios.

La naturaleza de las empresas P2P ofrece a los participantes tres ventajas: barreras de entrada bajas, flexibilidad para administrar su tiempo y libertad para definir las mejores condiciones de negocios para cada caso. Por lo tanto, estas empresas ofrecen una gran variedad de disposiciones dependiendo de cada participante. Por ejemplo, puede ser que el conductor de la aplicación de viaje compartido sea propietario de un vehículo o socio o empleado del propietario de un

⁴² K. Frenken and J. Schor. "Putting the sharing economy into perspective", *Environmental Innovation and Societal Transitions* (2017). (Consulted August 22nd, 2017) <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2210422417300114>,

⁴³ M. Issac, "Uber 2.0: New C.E.O. wants to put his stamp on the company". (Nov. 9 2017) (Consultado el 18 de abril del 2018) <https://www.nytimes.com/2017/11/09/business/dealbook/uber-ceo-dara-khosrowshahi.html>

vehículo. La plataforma es independiente del tipo de contrato que se lleve a cabo entre las partes que proporcionan trabajo y capital para realizar viajes en automóvil. Las disposiciones flexibles permiten que grupos minoritarios, como estudiantes, mujeres y discapacitados, también puedan participar⁴⁴. Cambiar este esquema flexible para regresar a las relaciones de trabajo tradicionales sería perjudicial para la operación y lo atractivo de la plataforma.

En un estudio realizado por Jonathan Hall y Alan Krueger se identificó que los conductores-socios de Uber tienden a prestar menos horas de servicio independiente por semana y ganan tanto, o incluso más, que los taxistas y choferes tradicionales. Según el estudio, más del 50% de los conductores-socios de Uber prestan servicios independientes por menos de 16 horas a la semana; tal vez porque tienen otros empleos y aprovechan la flexibilidad de Uber. Sin embargo, casi la mitad de los conductores que comenzaron en 2013 dejaron de usar la aplicación en el transcurso de un año. Como los costos de registro son bajos, muchos conductores prueban esta opción de autoempleo y la dejan si no se ajusta a sus expectativas o si encuentran otro trabajo.⁴⁵

En otro estudio, realizado por Cramer y Krueger, se observó que los conductores de Uber son más eficientes que los conductores de los taxis tradicionales. En el servicio de UberX, un conductor recorre una distancia considerablemente mayor y pasa mucho más tiempo ocupado por un pasajero que en un taxi tradicional. De alguna manera, el índice de utilización mayor podría estar relacionado con la combinación del flexible modelo de Uber y el aumento de precios que ayuda a ajustar la oferta y la demanda a lo largo del día.⁴⁶

Existe un debate con respecto a la igualdad laboral. Por un lado, existen estudios que muestran que las alternativas que ofrecen las empresas de SE podrían ser altamente valoradas en países con tasas de

desempleo elevadas. En India, por ejemplo, Uber ha creado treinta mil oportunidades de negocios para los desempleados en Tamil Nadu, mientras que sus competidores locales han brindado programas de capacitación para otras 50 mil mujeres en todo el país.⁴⁷ Landier, Szomoru y Thesmar (2016) indican que, en Francia, Uber ha disminuido las barreras de entrada al mercado laboral para los jóvenes y personas que provienen de zonas de escasos recursos en donde, incluso para las personas con estudios, es difícil encontrar un trabajo⁴⁸. Un informe reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) y Accenture, identificó que las aplicaciones para compartir viajes reducen las barreras de entrada para las mujeres que pueden trabajar como conductoras en esta industria tradicionalmente masculina y, en el caso de México, aumentan el ingreso promedio de las mujeres en un 11 %.⁴⁹

Sin embargo, algunos expertos señalan que los contratos de trabajo flexibles tienen desventajas importantes. Por ejemplo, el deterioro de las normas de trabajo y la desigualdad. Según el Centro para el Progreso de Estados Unidos (CAP, por sus siglas en inglés), el aumento de contratistas independientes para la economía de trabajos esporádicos (gig economy) imita de alguna manera los contratos de cero horas⁵⁰ que han sido criticados en el Reino Unido porque disminuyen la capacidad de negociación de los trabajadores, vuelven los ingresos impredecibles y conducen a la explotación de trabajadores.⁵¹ Asimismo, las plataformas bajo demanda están aumentando la desigualdad de ingresos dentro del 80 % con ingresos más bajos de la distribución en los Estados Unidos, ya que los proveedores altamente formados aprovechan las oportunidades del mercado como la conducción, la limpieza y las tareas domésticas que se limitaban a los trabajadores menos educados.⁵²

En México, aunque el empleo ha crecido casi el doble de la economía (en 2016, el empleo formal creció un 4.1 % anual, mientras que la economía solo creció un

⁴⁴ L. Meza González, "Digitalización y mercados de trabajo", Seminario Internacional: ¿Cómo medir las actividades económicas basadas en plataformas digitales? (2017) <http://www.beta.inegi.org.mx/eventos/2017/digital/>

⁴⁵ J. Hall y A. Krueger. "An Analysis of Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States." NBER Working Paper No. 22843 (2016), <http://www.nber.org/papers/w22843>

⁴⁶ J. Cramer and A. Krueger. "Disruptive change in the taxi business: The case of Uber." NBER Working Paper No. 2208 (2016). <http://www.nber.org/papers/w22083.pdf> (Consultado el 5 de marzo del 2018).

⁴⁷ N. Yaraghi and S. Ravi. Op cit.

⁴⁸ A. Landier, D. Szomoru and D. Thesmar. "Working in the on-demand economy: An Analysis of Uber-driver partners in France". (March 4th, 2016) <https://drive.google.com/file/d/0B1s08BdVqCgrZWZrQnVWNUFPNFE/view> (Consultado el 1 de mayo del 2018)

⁴⁹ IFC and Accenture. "Driving toward equality: Women, ride-hailing and the Sharing Economy". (Marzo, 2018) https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/drivingtowardequality (Consultado el 1 de mayo del 2018).

⁵⁰ Los contratos de cero horas brindan a los empleadores la discreción de variar las horas de los empleados de tiempo completo a ninguna hora; los contratos vinculan a las personas con una empresa, pero no garantizan el trabajo, y las personas solo reciben un pago por las horas reales de trabajo ofrecidas por el empleador y realizadas por el empleado

⁵¹ Center for American Progress, "Report of the Commission on Inclusive Prosperity" (2015), 32-35. (Consultado el 18 de agosto del 2017). <https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2015/01/IPC-PDF-analysis.pdf>

⁵² J. B. Schor. "Does the Sharing Economy Increase Inequality Within the Eighty Percent? Findings from a Qualitative Study of Platform Providers", *Camb. J. Reg. Econ. Soc.* (forthcoming, 2017). (Consultado el 20 de agosto del 2017).

2.2 %), otros indicadores sugieren que las condiciones laborales se han deteriorado. Uno de estos indicadores es la cantidad de trabajadores que ganan menos de tres salarios mínimos en México. Entre el tercer trimestre de 2015 y el tercer trimestre de 2016, se crearon aproximadamente 1.3 millones de empleos en México⁵³. Sin embargo, el número de trabajadores que ganan menos de tres salarios mínimos aumentó en 1.875 millones, mientras que quienes ganan más de tres salarios mínimos disminuyeron en 675 mil. Como porcentaje del total de la población con empleo, las personas con ingresos salariales de hasta tres salarios mínimos aumentaron de un 60 % en 2008 a un 67 % en 2014⁵⁴.

Otra indicación del deterioro de la productividad y de las condiciones contractuales en el mercado laboral mexicano es la parte del producto nacional que representan los sueldos y salarios. Mientras que en 2003 representaron el 28.2 % del Valor Agregado Bruto (VAB), en 2008 este porcentaje disminuyó al 25.5 %.

El deterioro laboral se ha mantenido a pesar de la tendencia creciente en el nivel educativo de la población en México. En el año 2000, el número de años escolares promedio a nivel nacional fue de 7.5, para 2010 aumentó a 8.6 años y en 2015 hasta 9.1.

En México, la informalidad es un problema económico importante. Para 2015, más del 76 % del PIB⁵⁵ lo produjo el 43 % de los trabajadores empleados en el sector formal únicamente⁵⁶. Dada la falta de contratos entre las plataformas y los proveedores, algunos de los empleos generados por las empresas P2P podrían considerarse informales. Esto significa que algunos proveedores no tienen acceso a seguridad social ni a los beneficios de la misma: ahorro para el retiro, licencias por incapacidad o acceso al sistema de salud pública (aparte del sistema de asistencia más básico: el “Seguro Popular”).

Para alimentar este debate, una línea de investigación interesante sería medir qué tan productivos son estos empleos en comparación con el resto de las ocupaciones informales, semiformales y por cuenta propia. Al mismo tiempo, el gobierno mexicano debe identificar y promover políticas que mejoren el bienestar de los trabajadores, a pesar de los altos niveles de informalidad. Una idea podría incluir la

implementación del seguro social universal, en la que el estado del seguro no guarda relación con la situación del mercado laboral.

Ingresos públicos

Los efectos de las empresas P2P en los ingresos públicos tampoco están claros y están profundamente conectados con las leyes fiscales federales, estatales y municipales. Los efectos fiscales que podrían tener las nuevas tecnologías son una seria preocupación para muchos gobiernos. El Congreso de Sindicatos en el Reino Unido estima que el rápido aumento en el trabajo inseguro le está costando al gobierno cerca de 4 mil millones de libras al año en pérdida de ingresos fiscales y pagos de beneficios.⁵⁷ El Instituto de Impuestos y Política Económica estima que si los servicios de taxis, limusinas y de las compañías de red de transporte (TNC, por sus siglas en inglés) hubieran estado sujetos al impuesto local sobre las ventas, habrían generado 1.2 mil millones de dólares para los gobiernos estatales y locales en 2014.⁵⁸ Al momento de la publicación de este informe, no se contaba con una estimación de este tipo en México.

En general, las plataformas bajo demanda pueden contribuir a una reducción de la base impositiva en tres niveles: impuestos al consumidor por los bienes o servicios que intercambian, impuestos sobre la renta para contratistas independientes e impuesto sobre la renta de las empresas de SE.

Primero, los servicios podrían no estar sujetos a todos los impuestos al consumo federales y locales. En la mayoría de los estados de los EE. UU., tanto las tarifas de taxi como los viajes con compañías TNC, como Uber, están exentos de los impuestos sobre ventas. Algunos estados, como Pensilvania y Carolina del Sur están adaptando impuestos específicos para las compañías TNC. Sin embargo, este no es el caso en todos los países. En la Ciudad de México, los servicios de viajes compartidos pagan el impuesto al valor agregado (IVA) más una tarifa del 1.5 % por viaje para el Fondo para el Taxi, la Movilidad y el Peatón. Otras ciudades están adoptando esquemas similares para los servicios de viajes compartidos. Asimismo, a partir de junio de 2017, se solicitó a Airbnb que en las rentas retuviera un impuesto por hospedaje del 3 % en la Ciudad de México.

Aunque la obtención de recursos adicionales derivados

⁵³ INEGI, *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), select quarters*.

⁵⁴ L. Meza González *Op cit*.

⁵⁵ T. Martínez y Z. Flores. “Informalidad captura hasta un cuarto de la economía del país” *El Financiero*, (2016). (Consultado el 20 de agosto del 2017).

⁵⁶ Cálculos elaborados por el IMCO con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)

⁵⁷ K. Allen. “Booming gig economy costs £4bn in lost tax and benefit payouts, says TUC”, *The Guardian* (2017) (Consultado el 20 de agosto del 2017).

<https://www.theguardian.com/business/2017/feb/14/insecure-work-bad-uk-economy-tuc-zero-hours-contracts>

⁵⁸ Zach Schiller and Carl Davis. “Taxes and the On-Demand Economy”, *IETP Report* (2017). (Consultado el 20 de agosto del 2017).

<https://ittp.org/taxes-and-the-on-demand-economy/>

de actividades disruptivas puede ser atractivo para las autoridades locales, la transparencia es clave. Por ejemplo, el Fondo para el Taxi, la Movilidad y el Peatón se creó como un fideicomiso privado que no se puede auditar. Por lo tanto, no existe una contabilidad pública sobre los recursos que se obtienen o la forma en que las autoridades de la Ciudad de México han invertido el dinero y si están logrando los objetivos del Fondo.

Segundo, los servicios podrían no estar sujetos al pago de todos los impuestos sobre la renta relacionados con la situación laboral. Los proveedores de estas plataformas no son empleados. Aunque esto les da flexibilidad, no obliga a los proveedores a pagar impuestos laborales ni contribuciones de seguridad social. Por ejemplo, en México, Uber exige que los propietarios de vehículos se registren ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y deben declarar sus ingresos de manera individual. Uber no verifica ni hace cumplir esta exigencia. Tanto los propietarios de los vehículos como los conductores son responsables de declarar sus ingresos y de deducir los gastos correspondientes. Airbnb para nada no contempla esta exigencia. En un país en el que casi la mitad de los trabajadores son informales, es probable que un gran porcentaje de proveedores de estas plataformas no declare sus ingresos ni pague impuestos.

En tercer lugar, las empresas P2P internacionales pueden definir estrategias offshore para reducir los impuestos pagados en los lugares en los que operan. Esta práctica es frecuente en la mayoría de las empresas que tienen representación en diferentes países, sin limitarse a las empresas que forman parte de la Economía Colaborativa. Sin embargo, esta práctica reduce los ingresos públicos que, potencialmente, podrían obtenerse de estos servicios de rápido crecimiento.

En el futuro, estos efectos en los ingresos públicos deberían estudiarse más a fondo y las empresas podrían colaborar en el diseño de los mecanismos para que los proveedores y las autoridades fiscales trabajen en conjunto. Se debe enfatizar en que estas empresas pueden rastrear todas las transacciones a través de la plataforma y es más fácil solicitar una factura en comparación con otras empresas tradicionales. Ambos elementos podrían ser una ventaja para las autoridades fiscales.

Impactos ambientales

Los efectos ambientales de la SE también son complejos. “Se considera que el intercambio es ecológico porque se asume que reduce la demanda de nuevos bienes (automóviles) o la construcción de nuevas instalaciones (en el caso de hoteles, espacios de estacionamiento o espacios compartidos). A pesar de estas creencias generalizadas, aún no hay una evidencia empírica respecto a estas afirmaciones, aparte del coche compartido en donde se producen reducciones considerables en las emisiones de CO₂”.⁵⁹ La mayoría de los estudios disponibles los encargan empresas de SE y solo abordan una ronda de sustitución entre diferentes tipos de bienes y servicios. Sin embargo, para determinar todos los efectos ambientales y de carbono, es necesario analizar los cambios que se accionan dentro del sistema como resultado de una nueva práctica de intercambio. El análisis debe considerar tanto los efectos rebote como los cambios en el ingreso entre clases.⁶⁰

Para el sector del transporte, no hay duda de que los servicios de viaje compartido no pueden reemplazar el verdadero tránsito masivo ni ser más eficientes en términos de emisiones de CO₂ o del espacio vial. En el evento de lanzamiento de “Uber Movement” en Washington D.C., una demostración del producto reveló lo que esta plataforma podría hacer al mostrar el colapso que sufrió D.C. cuando el sistema de metro se cerró por completo en marzo por inspecciones de emergencia⁶¹.

Sobre el tema, Andrew Salzberg, director de Transporte de Uber, mencionó: “No hay manera, en ningún sistema, que Uber y algún modelo de intercambio puedan desplazar a tantas personas como lo hacen los trenes, y creo que lo hemos demostrado con el cierre [...]. Si revisas los datos de ese día, se observa un dramático aumento en el congestionamiento cuando los trenes no funcionaban.”⁶²

En cuanto a los impactos ambientales, las tensiones que hay entre las plataformas, como Uber o Lyft, y los taxis tradicionales, son irrelevantes, pero sus efectos en el resto de las formas de transporte no lo son. Aún no se cuenta con datos suficientes para estudiar y determinar de manera objetiva cuál es la relación entre los servicios de viajes compartidos y otras formas de transporte. Muchos estudios sugieren que las alternativas de viajes compartidos alejan a las personas del transporte público⁶³. La mayoría de estos estudios obtienen datos

⁵⁹ K. Frenken and J. Schor. *Op cit.*

⁶⁰ K. Frenken., “Political economies and environmental futures for the sharing economy.” (2017) *Trans. R. Soc. A* 375: 20160367. (Consultado el 18 de agosto del 2017) <http://rsta.royalsocietypublishing.org/content/roypta/375/2095/20160367.full.pdf>

⁶¹ L. Poon *Op cit.*

⁶² L. Poon *Op cit.*

⁶³ E. Badger, “Is Uber Helping or Hurting Mass Transit?”, *New York Times* (2017). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017) <https://www.nytimes.com/2017/10/16/upshot/is-uber-helping-or-hurting-mass-transit.html>

de encuestas; por lo tanto, es difícil estar seguro de que las afirmaciones sean confiables. No obstante, es importante abordar la posibilidad y pensar cómo podría utilizarse la interacción entre las opciones de transporte para reducir los riesgos ambientales.

Como parte del estudio antes mencionado, los autores Regina Clewlow y Gouri Shankar Mishra estiman que los usuarios del 49 % al 61 % de los trayectos mediante viaje compartido no habrían realizado los viajes si estas plataformas no existieran o habrían elegido caminar, ir en bicicleta o utilizar el transporte público. En otras palabras, todos esos autos agregados en el camino no habrían estado ahí. Independientemente de si estos números son verdaderos, la culpa debería repartirse por igual. Inevitablemente, las preferencias de los medios de transporte están ligadas con la calidad y la comodidad. Surge una pregunta obvia: ¿de qué manera está vinculada la demanda de servicios de viaje compartido con la calidad del transporte público?

Hay una percepción generalizada en la mayoría de los usuarios de los sistemas de transporte público de que los servicios son de baja calidad e insuficientes y que probablemente están orillando a los usuarios a modos individuales y, por lo tanto relativamente ineficientes, de transporte.

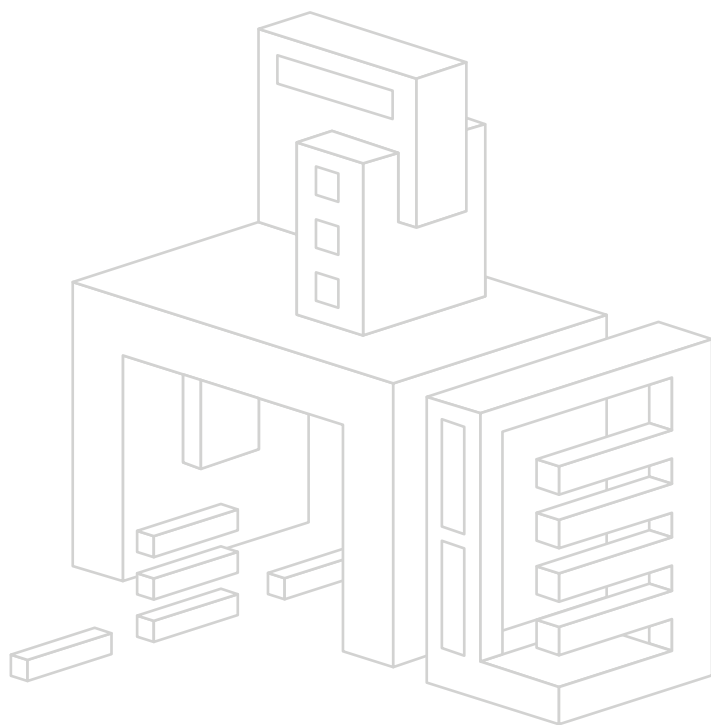
Muchas veces, estas percepciones son el resultado de la falta de inversión en infraestructura de transporte colectivo y de modelos de sistemas de transporte público financieramente insostenibles. La inversión pública es muy importante para el desarrollo de transporte público de calidad, en el que los mecanismos como el impuesto al valor de suelo comúnmente se utilizan para pagar los costos de capital de la infraestructura. Sin embargo, la clave para mejorar y mantener la calidad no solo es la inversión pública, sino también contar con modelos financieros sustentables. Los sistemas deberían pagar su propia operación y mantenimiento con los ingresos derivados del uso. Si se construye nueva infraestructura de tránsito, pero no puede cubrir sus costos operativos con los ingresos de los usuarios, es probable que repercuta en la calidad⁶⁴.

En su mayoría, los costos reales deberían reflejarse directamente en las tarifas. Las alternativas para impulsar la sustentabilidad financiera de los sistemas de transporte público podrían incluir planes de abono; por ejemplo, pases anuales o por temporada en los que se incentive a los usuarios a utilizar el servicio. Estos

modelos de pago podrían fomentar el uso del transporte público por encima de otras opciones.

Los subsidios deben aplicarse solo para personas en situaciones de desventaja y deben provenir de fuentes de ingresos no específicas para el transporte. Los subsidios generalizados no asignan los recursos de manera eficiente. Por el contrario, los subsidios podrían canalizarse con mucha más precisión y menos corrupción si se destinan directamente a las familias y personas⁶⁵. Los gobiernos podrían aprender de las empresas de SE en la organización de las bases de datos y plataformas digitales necesarias para individualizar los desembolsos gubernamentales.

En lo que respecta a viajes compartidos, los controles de tarifas distorsionan el proceso para decidir el transporte y, en muchos casos, alientan a las personas a utilizar el servicio, dado que la relación precio-comodidad es muy desigual en comparación con el transporte público de baja calidad. Los modelos de precios que consideran las horas pico y no pico comúnmente se utilizan en hoteles, aerolíneas e, incluso, en trenes suburbanos y representan una buena forma de lidiar con los cambios en la demanda⁶⁶.



⁶⁴ D. Levinson y D. King, "Here's How The Government Should Be Subsidizing Public Transit", *Business Insider* (2013). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017) <http://www.businessinsider.com/the-right-way-to-subsidize-public-transit-2013-4>

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ R. Mohammed, "The Taxi Industry Can Innovate, Too", *Harvard Business Review* (2015). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017). <https://hbr.org/2015/02/the-taxi-industry-can-innovate-too>

La Economía Política de la SE

Los efectos de la Economía Colaborativa, al igual que los efectos de la mayoría de los mercados, no se distribuyen de manera igual. Además de los consumidores, que observan un ahorro por los precios más bajos y un aumento en la competencia y en las opciones para los usuarios, hay dos grandes ganadores de la Economía Colaborativa: Las empresas de SE y los propietarios de los bienes. Las plataformas multilaterales de SE tienen fuertes externalidades de red⁶⁷ que permiten que la plataforma obtenga altos márgenes de ganancia sobre las tarifas. En este sentido, aunque los usuarios de la plataforma generan las calificaciones, la plataforma misma se apropia de su valor.⁶⁸ Además, el nivel de innovación de estas empresas les permite operar, al menos en las etapas iniciales, sin cumplir con una regulación costosa y esto les otorga una ventaja cuando compiten con las empresas tradicionales. A pesar de esta ventaja, no hay una evidencia concreta de que su comportamiento sea anticompetitivo.^{69 70}

Los propietarios de los bienes son el segundo grupo que más se beneficia de los modelos de SE, ya que sus bienes de consumo se convierten en bienes de capital que generan rentas. Por lo general, los bienes de consumo de valor se concentran en pequeños grupos de personas relativamente ricas. Esto es más evidente en el servicio de casa compartida, pero también se puede aplicar a cualquier recurso escaso, como automóviles o espacios de estacionamiento.⁷¹

La Economía Colaborativa podría fomentar la inclusión sin dejar de mejorar la distribución de beneficios. Sin embargo, de acuerdo con Business for Social Responsibility (BSR, por sus siglas en inglés), una organización global sin fines de lucro que trabaja con una red de más de 250 compañías miembro para construir un mundo justo y sostenible, muchos de los que tienen más que ganar con estos nuevos modelos enfrentan las mayores barreras para utilizarlos. Para

umentar la inclusión, las iniciativas de SE deben identificar y desarrollar formas de convertirse en opciones atractivas y viables para propietarios de bienes de bajos ingresos y trabajadores en mercados desatendidos.⁷² Esto aumentaría el acceso para las comunidades desatendidas y generaría oportunidades de crecimiento para las empresas de SE.

En países como México, en donde la inclusión financiera sigue siendo un desafío, usar efectivo para las transacciones de SE es un buen ejemplo. Como se mencionó anteriormente, Amazon Cash podría beneficiar a hasta el 63% de la población que no tiene tarjeta de débito o de crédito.⁷³ En los viajes compartidos, por ejemplo, Uber, en algunas ciudades, compensa la falta de infraestructura necesaria para personas con alguna discapacidad. Sin embargo, algunos habitantes no pueden aprovechar estos servicios porque desconocen su existencia, no tienen una tarjeta o porque la regulación prohíbe pagar en efectivo o, incluso, tarjetas de prepago.

Con la inclusión de las personas que no forman parte del sistema financiero es que los servicios de SE podrían, en su momento, convertirse en un primer paso para aumentar la inclusión financiera. En una conferencia reciente organizada por el Banco Asiático de Desarrollo, se mencionó que las instituciones de microfinanzas “tenían mucho que aprender de las experiencias en la oferta de servicios que implican la entrega y recepción de dinero en efectivo, así como de los servicios bancarios habilitados con dinero móvil; en especial, en lo que respecta al aumento de la difusión a los desafíos de adopción y utilización”.⁷⁴ En ese sentido, las estrategias ganar-ganar desarrolladas por asociaciones entre instituciones financieras y empresas de SE podrían servir para ampliar el alcance de los servicios que se ofrecen a través de las plataformas de SE y, al mismo tiempo, impulsar la inclusión financiera de la población en el nuevo

⁶⁷ Las externalidades de red se han definido como un cambio en el beneficio que un agente obtiene de un bien cuando cambia el número de otros agentes que consumen el mismo tipo de bienes. Por ejemplo, a medida que aumenta el número de usuarios de Uber, aumentan los ingresos de la empresa y los datos recopilados del mercado

⁶⁸ K. Frenken and J. Schor. *Op cit.*

⁶⁹ N. Yaraghi and S. Ravi. *Op cit.*

⁷⁰ COFECE. “Opinión sobre las empresas de redes de transporte” (2015). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017)

<http://www.cofece.mx:8080/cfcreoluciones/docs/Mercados%20Regulados/V6/16/2042252.pdf>

⁷¹ K. Frenken and J. Schor. *Op cit.*

⁷² “An Inclusive Sharing Economy”, *Business for Social Responsibility (BSR)* (2017).

https://www.bsr.org/reports/BSR_An_Inclusive_Sharing_Economy.pdf

⁷³ Inegi y CNBV, Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. p.96. (Consultado el 21 de Diciembre del 2017).

<http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Encuesta%20Nacional%20de%20IF/ENIF%202015.pdf>

⁷⁴ Tanya Hotchkiss at the conference *Financial Inclusion in the Digital Economy*, Asian Development Bank (2016)

<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/200001/financial-inclusion-digital-economy.pdf>

mercado. Estas nuevas estrategias deben ser muy cuidadosas para mantener los mecanismos que ofrece la tecnología para manejar el anonimato y los posibles peligros de seguridad en cada transacción.

Los competidores tradicionales y los gobiernos locales se encuentran entre las principales partes interesadas afectadas por la economía de SE. Por un lado, las empresas tradicionales pierden competitividad porque enfrentan los altos costos de la rígida regulación. Por otro lado, a los gobiernos les cuesta mucho más aplicar

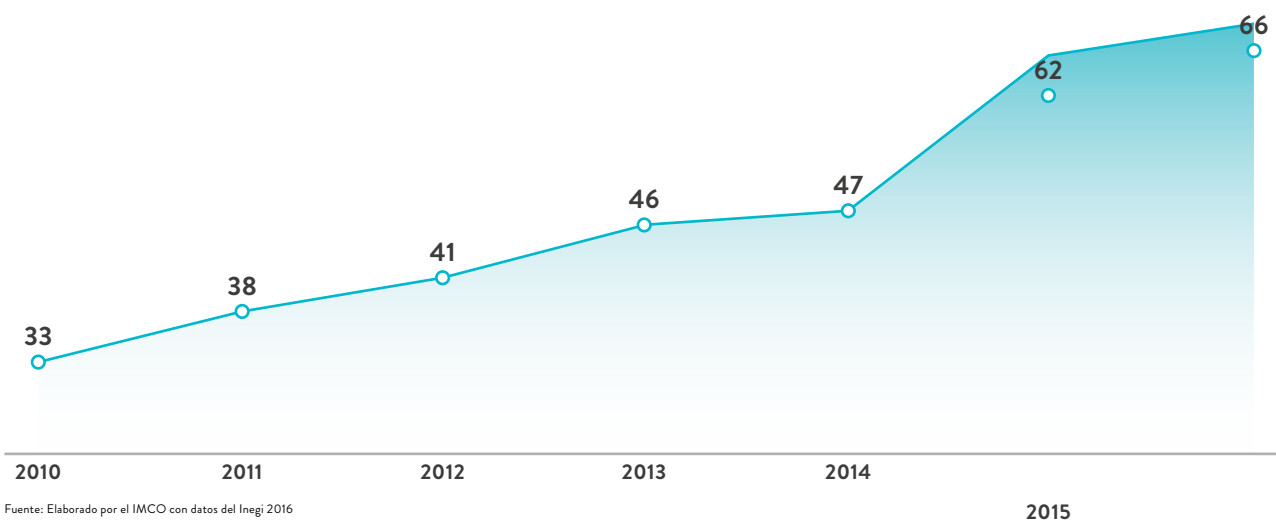
y recaudar impuestos de estas transacciones, ya que, con frecuencia, los nuevos modelos tecnológicos de negocios no están contemplados en las leyes fiscales.⁷⁵ En general, las reacciones de ambas partes interesadas hacia la economía de SE han sido negativas. Por ejemplo, en 2016, Airbnb quedó inhabilitada en Berlín y Uber quedó regulada mediante un decreto en la Ciudad de México en 2015; asimismo, de manera reciente, se le otorgaron solo 200 permisos para operar en el estado de Guanajuato, México.

Cuadro 1. Impulsores de la SE en México

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), en 2016 más de 65 millones de mexicanos mayores de seis años utilizaban Internet. Este número es el equivalente a casi el 60 % de la población en este rango de edad o el 73 % de las poblaciones urbanas.⁷⁶ Si bien el acceso a Internet se ha duplicado desde 2010 (Ilustración 1), el porcentaje de usuarios de Internet sigue siendo bajo en comparación con el promedio del 82 % entre los países miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 2014.

También hay un retraso importante en la digitalización de las empresas. En 2014, casi el 80 % de las empresas tenía conectividad de banda ancha y el 42 % tenía sitios web o páginas de inicio. Estos números son más pequeños que los promedios de la OCDE que se ubican en un 95 % y un 76 %, respectivamente.

Ilustración 1.1 Millones de usuarios de Internet en México (2010-2016)



En México, poco más de la mitad de la población mayor de seis años tiene un teléfono inteligente y ocho de cada 10 usuarios de teléfonos inteligentes no cuentan con conexión Wi-Fi para el acceso a Internet. Incluso con el desarrollo de contenido y entretenimiento que los sitios web y las aplicaciones han ofrecido a los usuarios o con la cantidad de información de la que se dispone en la actualidad, el uso principal que los mexicanos le dan a Internet sigue siendo la comunicación. Casi el 90% de los usuarios entrevistados respondió que utiliza Internet principalmente con este fin. El segundo uso más importante es el acceso a la información en 85 %, seguido del contenido audiovisual (82 %), entretenimiento (80 %) y redes sociales (76 %).

Aunque la mayoría de las personas no conoce el concepto de "Economía Colaborativa" y cómo funciona, siete de cada 10 mexicanos con acceso a Internet realizó compras en línea de mayo a julio de 2016⁷⁷, incluidos los servicios a través de sitios web de SE. Según la Asociación Mexicana de Internet (Amipci), casi cuatro de cada cinco usuarios de dispositivos móviles registran por lo menos un tipo de transacción.

⁷⁵ J. L. Kerner. "Challenges of Taxing the Sharing Economy", *Lexis Practice Advisor Journal* (2015). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017). <https://www.lexisnexis.com/lexis-practice-advisor/the-journal/b/lpa/archive/2015/11/25/challenges-of-taxing-the-sharing-economy.aspx>

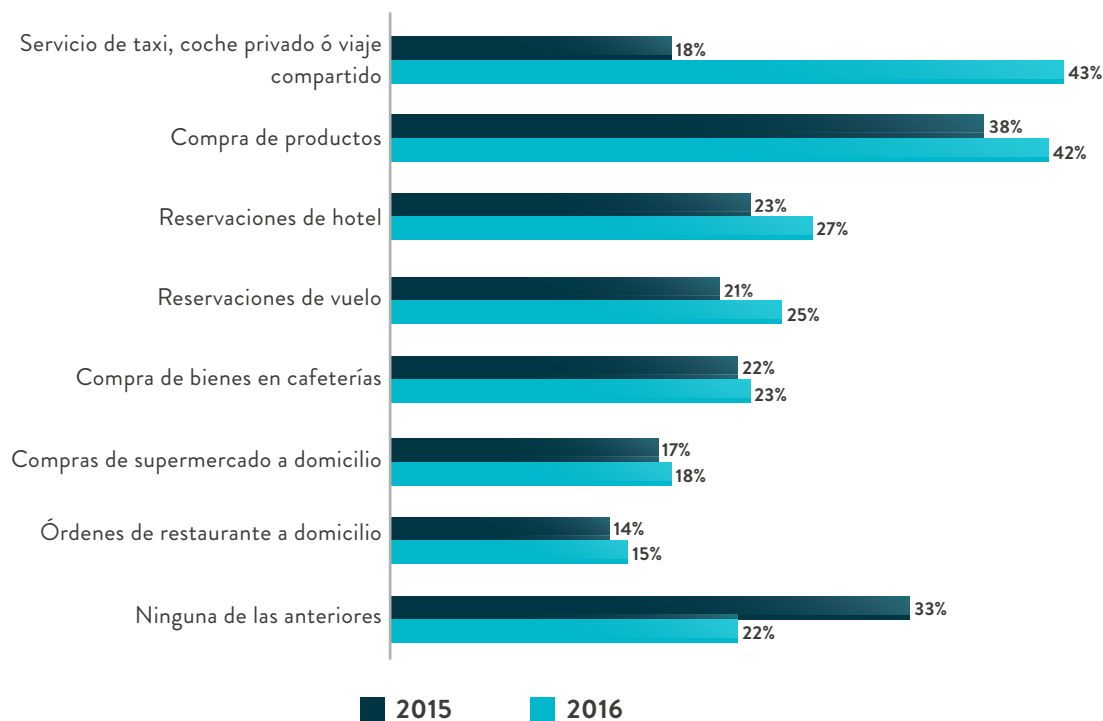
⁷⁶ INEGI. Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares 2016.

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/especiales/especiales2017_03_02.pdf

⁷⁷ Asociación Mexicana de Internet. E-Commerce study in Mexico (2016). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017) <https://www.asociaciondeinternet.mx>

Se debe enfatizar que la reserva o el pago de los servicios de transporte y de viajes compartidos mediante aplicaciones móviles aumentaron 25 puntos porcentuales entre 2015 y 2016 (Ilustración 2).

Ilustración 1.2 Tipos de transacciones a través de dispositivos móviles 2015-2016



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de 2016 de la Amipci⁷⁸

A pesar de que cerca de 45 millones de mexicanos tienen acceso a Internet a través de una conexión móvil⁷⁹ independiente de Wi-Fi, y del crecimiento de las transacciones a través de dispositivos móviles, la cantidad de mexicanos que tiene una cuenta bancaria podría considerarse una barrera importante para el desarrollo de aplicaciones o transacciones a través de dispositivos móviles. En 2015, cerca de 6.8 millones de mexicanos en áreas urbanas tenía tarjeta de crédito y 11.45 millones de mexicanos tenía tarjeta de crédito departamental o de autoservicio, lo cual se traduce en el 8.9 % y el 15 % de los mexicanos mayores de 18 años, respectivamente. En el caso de las tarjetas de débito, el número aumenta al 22 % para las cuentas de nómina o pensión (16.7 millones de mexicanos en áreas urbanas) y un 13 % para cuentas de ahorro (10 millones de mexicanos en áreas urbanas)⁸⁰.

A pesar de la falta de conocimiento que rodea el concepto de “Economía Colaborativa”, este ha surgido como respuesta a las necesidades de los usuarios. Factores como la disminución de los costos de búsqueda y transacción, así como el desarrollo tecnológico, han sido claves de su éxito.

El éxito de las plataformas como Uber o Airbnb surge de la necesidad de resolver un problema y la falta de confianza, tanto en la demanda como en la oferta, por parte de los usuarios del servicio. Las plataformas P2P se han construido sobre los hombros de otros comercios electrónicos, como Amazon o e-Bay, además de las redes sociales y un aumento en la disponibilidad de información⁸¹. Como resultado, los choques tecnológicos sumados a la innovación de las empresas y su conocimiento adquirido han cambiado la forma en que los usuarios interactúan y resuelven sus necesidades.

⁷⁸ Desde el 1° de diciembre de 2016 la AMIPCI se convirtió en la Asociación del Internet (AsociacionDelInternet.org.mx)

⁷⁹ INEGI. Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares 2016.

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/especiales/especiales2017_03_02.pdf

⁸⁰ INEGI-CNBV. Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Encuesta%20Nacional%20de%20IF/ENIF%202015.pdf>

Es importante mencionar que una persona puede tener más de un tipo de tarjeta, por lo que no es posible agregar porcentajes como tal.

⁸¹ J.J Horton and R.J. Zeckhauser, “Owning, using and renting: some simple economics of the sharing economy”. National Bureau of Economic Research (2016).

La función de la regulación

Existe un debate considerable respecto a la regulación que debería aplicarse a las empresas P2P. Desde una perspectiva económica, el gobierno debería intervenir para resolver las fallas de mercado. En ese sentido, la regulación es necesaria para proteger a los consumidores, promover la seguridad pública, generar datos abiertos y cumplir con otros objetivos gubernamentales legítimos. Las formas en que se aplican las intervenciones son muy importantes, ya que pueden generar costos y crear barreras de entrada que pueden disminuir los incentivos para la innovación y privar a los consumidores de los beneficios de la oferta de nuevos productos y servicios.⁸²

Una de las principales inquietudes es que la regulación actual crea desigualdades entre las empresas P2P y sus competidores tradicionales. Como resultado, las empresas tradicionales han presionado a los gobiernos para que incluyan los productos P2P como sujetos a la misma regulación. El enfoque podría no ser el más eficiente, puesto que los servicios prestados son similares, pero no iguales. Según el Instituto de Investigación Económica de Colonia, las autoridades deberían revisar rápidamente la regulación actual a la luz de las nuevas posibilidades tecnológicas y considerar los ajustes pertinentes. Los cambios podrían incluir la reducción de los costos de adherirse a la regulación actual para los competidores tradicionales.⁸³

Los modelos P2P operan de manera predeterminada con mecanismos que les permiten resolver algunas de las fallas de mercado que aborda la regulación anterior; por ejemplo, el mantenimiento de registros precisos que les permite tomar mejores decisiones para su negocio y también crear mecanismos para prevenir delitos, fraudes o cualquier comportamiento dañino que pudiera afectar negativamente su operación. En este sentido, el primer paso para los reguladores debería ser desregular las empresas P2P y evitar el impacto negativo que la regulación anterior podría tener en estos nuevos modelos de negocios. Sin embargo, las entidades reguladoras deben enfocarse en identificar nuevas posibles fallas y abordarlas. Su nueva tarea debería ser responder a pregunta: ¿cuáles son las nuevas fallas de mercado relacionadas con los modelos P2P que la regulación debe abordar?

Dado que hay varios efectos de red que producen ganancias para las empresas de SE a medida que crecen, el incentivo de las plataformas para llegar a ser

monopolios es enorme; en especial, si se encuentran en lugares con políticas de competencia débiles o en donde existen problemas de competencia más grandes (como el conflicto entre la Cofece y las compañías de taxis del aeropuerto de la Ciudad de México). Aunque los teléfonos inteligentes reducen los costos de cambiar entre plataformas, la entidad reguladora debe ofrecer mensajes claros de que no se tolerará el comportamiento monopólico y se dismantlarán las concentraciones. Las políticas efectivas de las autoridades de competencia pueden crear los incentivos correctos para impulsar la competencia entre plataformas al permitir, por ejemplo, que sus proveedores de servicios operen en más de una plataforma a la vez.

Otra preocupación es la **seguridad pública**. Como se indicó en secciones anteriores, la tecnología puede disminuir las oportunidades de que se presenten delitos con el uso de sistemas de rastreo GPS que permiten determinar la identidad de los usuarios. Asimismo, las empresas han definido políticas internas para aumentar la seguridad. Uber aplica filtros para admitir a los conductores, mientras que Airbnb utilizará el aprendizaje automático y la inteligencia artificial para identificar comportamientos de riesgo entre los usuarios (anfitriones o invitados) de la plataforma. Para aumentar la confianza de los usuarios y del gobierno, las empresas podrían ser más transparentes sobre sus políticas de seguridad y medidas para proteger a los usuarios. En ese sentido, se deben tener en cuenta los esfuerzos de Uber con la reciente campaña “7 acciones por tu seguridad” realizada en México para informar a los usuarios y conductores sobre sus medidas de seguridad.⁸⁴ Además, las empresas podrían formalizar acuerdos para colaborar con las autoridades locales en casos de delitos.

Los posibles beneficios sociales de los **datos recopilados por las empresas de SE** no se limitan a la seguridad pública, también pueden mejorar otros mercados y áreas de políticas públicas; por ejemplo, la movilidad, los mercados financieros, los mercados de seguros y muchos más. Sin embargo, para que la sociedad asimile estos beneficios, se deben de abrir parte de los datos de empresas de SE. Esto no debe tomarse como una razón para que las autoridades procedan con cautela, sino como un detonante para el diálogo entre las empresas de SE y los gobiernos para definir un mínimo de

⁸² Federal Trade Commission. “The “Sharing” Economy: Issues Facing Platforms, Participants & Regulators” (2016). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017). <https://www.ftc.gov/reports/sharing-economy-issues-facing-platforms-participants-regulators-federal-trade-commission>

⁸³ Cologne Institute for Economic Research. “Competition in the Sharing Economy”, IW policy paper 19/2015 (2014). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017). https://www.iwkoeln.de/_storage/asset/235443/storage/master/file/7255909/download/Sharing%20Economy%20Policy%20Paper.pdf

⁸⁴ Uber (2018). (Consultado el 30 de Abril del 2018). <https://7accionesportuseguridad.com/>

información que debe divulgarse con el objetivo de generar beneficios públicos sin dejar de proteger la privacidad y los secretos comerciales.

La protección del consumidor es otra inquietud en lo que respecta a la regulación. Por lo menos en Europa, las leyes de derechos de autor y de consumo se aplican en el mismo grado tanto a la Economía Colaborativa como a los mercados tradicionales. Algunas empresas, incluidas Uber y Airbnb, han agregado contratos de seguros para enfrentar contingencias.⁸⁵ Las autoridades deben continuar revisando qué tan vulnerable es el consumidor, mientras que las empresas deben ser cada vez más transparentes respecto a sus medidas para proteger a los consumidores. En cierto modo, el mercado de seguros proporciona un mecanismo para la autorregulación de las actividades de los propietarios de las plataformas de SE y de ambos lados del mercado, pero podría ser necesaria la intervención de las entidades reguladoras para ajustar la naturaleza de los contratos de seguro. Una opción podría ser establecer una norma que se base en las mejores prácticas que se encuentran en el mercado.

Otra inquietud respecto a los consumidores son las asimetrías de la información. De acuerdo con la teoría del consumidor, las preferencias están completas. Esto significa que los compradores (en este caso, cualquier usuario final) tomarán decisiones racionales solo si entienden perfectamente sus propias preferencias. Esto, en su momento, se logra si los consumidores conocen todos los detalles respecto a los bienes y servicios que están adquiriendo a través de las plataformas P2P, mismos que se contemplan en los términos y condiciones de cada empresa. Sin embargo, los términos y condiciones cambian en casi todas las plataformas, están escritos en lenguaje jurídico y algunos son bastante extensos (por ejemplo los términos y condiciones de uso de Spotify tienen más de 8 900 palabras: ¡el equivalente a más de la mitad de las palabras de Macbeth de Shakespeare!). El tener términos y condiciones complejos puede aumentar los costos para el consumidor de cambiar de una plataforma a otra.

Como se mencionó con anterioridad, siguen siendo inciertos los efectos de la situación laboral. A los



proveedores de las plataformas P2P se les considera contratistas independientes. Aunque esto les da flexibilidad, también puede tener sus inconvenientes; por ejemplo, la falta de acceso a los beneficios del seguro social. El enfoque de este problema puede no ser simple y requiere un mejor entendimiento de cómo proporcionar soluciones para los proveedores sin sacrificar los beneficios. Por ejemplo, las autoridades podrían generar incentivos para que los proveedores ahorren parte de sus ingresos para su retiro al asociarse con firmas P2P para crear una opción que retenga y envíe las contribuciones de los proveedores directamente a su cuenta de retiro.

Otros dos temas, relacionados con las compañías P2P más grandes, son la contaminación ambiental y la gentrificación. Las autoridades deben trabajar en conjunto para encontrar formas innovadoras que mitiguen los problemas relacionados. Por ejemplo, solicitar a las compañías de viajes compartidos que gradualmente eleven las normas favorables para el medio ambiente en sus vehículos o que ayuden a los municipios a usar los datos generados en la plataforma para entender mejor los flujos de tráfico en las ciudades como una manera para mejorar el diseño de políticas públicas y la toma de decisiones.⁸⁶

En resumen, las autoridades deben regular las fallas específicas de mercado que se derivan de los nuevos modelos de negocios tecnológicos. Las autoridades deben mejorar su capacidad para analizar e implementar soluciones mucho más rápido, dada la velocidad de la innovación y la naturaleza flexible de los nuevos modelos de negocio. De igual manera, las autoridades deben identificar sinergias para llegar a opciones de política pública donde haya beneficio mutuo para consumidores, proveedores y empresas. Cabe señalar que, a medida que se generan más estudios para entender los efectos de estos nuevos modelos, las soluciones serán mejores.

⁸⁵ A. Marchi y E. J. Parekh. "How the sharing economy can make its case". McKinsey Quarterly (2015). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017). <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/how-the-sharing-economy-can-make-its-case>

⁸⁶ Federal Trade Commission. op cit.

RECOMENDACIONES

Como dice una cita: "es difícil hacer predicciones, especialmente sobre el futuro". El objetivo de la regulación debería ser disminuir las fallas de mercado sin suprimir la innovación. Esta no es una tarea fácil. En la siguiente sección, el IMCO presenta una lista de recomendaciones para las autoridades, las empresas de SE y los usuarios para abordar algunos de los desafíos.

Recomendaciones para las autoridades:

- **Desregular primero.** La estimación del IMCO, como uno de los primeros intentos de cuantificar los beneficios de la Economía Colaborativa a nivel macroeconómico en México, muestra que la SE podría duplicar la tasa de crecimiento a largo plazo de la economía mexicana. Como se presentó con anterioridad, la tecnología en los mercados de SE disminuye algunas de las deficiencias que fueron el motivo de las agobiantes regulaciones en los mercados tradicionales; por ejemplo: los delitos, fraudes, crisis y conflictos. En las empresas de SE, el mantener un registro exacto de cada participante de mercado genera enormes incentivos para comportarse adecuadamente, lo cual disminuye muchos de los riesgos habituales que la regulación busca abordar. Dados los posibles beneficios económicos, las entidades reguladoras deben analizar la lógica de las regulaciones actuales y colaborar con la industria de SE para encontrar maneras creativas en las que la tecnología puede ayudar a resolver problemas que la regulación anterior atacaba. Esto reducirá los costos de ejecución para la autoridad y puede ayudar a redirigir los esfuerzos del Estado sobre los nuevos problemas e inquietudes.
- **Ayudar a los participantes a adaptarse a la nueva realidad.** La SE es una fuerza de cambio importante en la economía mundial. Como ocurrió con innovaciones anteriores, los empleos se pueden destruir como consecuencia de las nuevas soluciones, pero también se pueden crear nuevos empleos y medios para aumentar la productividad mediante estos negocios altamente innovadores. El prohibir la SE bajo el argumento de la destrucción de los empleos es un error monumental. La autoridad debe abstenerse de producir regulaciones sin primero entender claramente el nuevo entorno empresarial. Por el contrario, la autoridad debe establecer políticas para volver a capacitar y ayudar a los trabajadores desplazados a adquirir nuevas habilidades o acceder a la tecnología y mejorar la calidad de su servicio.
- **Definir y priorizar las normas federales en lugar de las regulaciones locales que generan asimetrías injustificadas para el desarrollo de mercado y abren oportunidades para la corrupción.** Una forma de establecer estas normas podría ser a través de una ley general aplicable a todo el país. Hoy en día, muchos estados regulan el mismo servicio de manera diferente, lo cual impone costos de operación para las empresas de SE, crea barreras de ingreso para las empresas más pequeñas y genera un trato desigual para los consumidores en todas las regiones.
- **Permitir la diversidad contractual.** Dado que las empresas de SE son colaborativas, diferentes personas pueden tener ideas diferentes sobre lo que necesitan para cooperar. Los contratos entre las partes deberían ser lo más libres posible. Las plataformas y las entidades reguladoras deben permitir a las personas la renta de capital como un medio para contribuir con su trabajo y viceversa. Los socios de emprendimientos de SE deben decidir libremente cómo dividir la renta a partir de sus esfuerzos.
- **Favorecer la competencia.** La regulación debe favorecer un ambiente competitivo. Preservar los modelos de negocio por su relación con una tecnología que requiere mucha mano de obra o por su capacidad para llenar las arcas públicas a través de los impuestos es una idea común que apaga la innovación y el crecimiento. En países con instituciones débiles, como México, la corrupción puede ser la explicación detrás de la insistencia de las entidades reguladoras de no permitir disrupciones de mercado. Por lo general, los monopolios se centran en mantener el status quo regulatorio y descuidar la inversión en innovación tanto de la tecnología utilizada como del modelo de negocio. Por lo tanto, las entidades reguladoras beneficiarían a la sociedad si se abstuvieran de prohibir los emprendimientos de SE, por más grandes que sean las disrupciones que presenten para los mercados actuales.
- **Establecer objetivos regulatorios claros.** En ocasiones, la regulación, para favorecer la inversión,

tiene un efecto contrario en los intereses de algunos grupos. La gente quiere que el transporte público no se llene tanto, pero también quiere que sea barato; muchos no logran ver esta contradicción. El proceso de elaboración de las regulaciones debe establecer objetivos claros respecto a sus acciones y encontrar maneras de alcanzar esos objetivos al costo mínimo para la sociedad.

- **Alentar a las empresas a adoptar las tecnologías y modelos de negocio nuevos.** Si Kodak hubiera adoptado la fotografía digital en lugar de haber intentado impedir su introducción al mercado, habría tenido la oportunidad de sobrevivir al final de la película analógica. Si el capital actual de los negocios de hotelería y transporte se puede aprovechar en los modelos de SE, las eficiencias y la competencia resultantes pueden generar un crecimiento económico sin paralelo.

- **Seguir los datos, no el dinero.** Las entidades reguladoras tienden a tratar de cobrar impuestos o extraer una renta de los emprendimientos de SE, de la misma manera que, históricamente, han sacado recursos de los negocios tradicionales. Sin embargo, los datos que producen las empresas de SE pueden ser una herramienta importante para producir una mejor regulación. Debería haber un diálogo entre las empresas de SE y las autoridades para definir un mínimo de información que deba divulgarse con el objetivo de producir beneficios públicos sin dejar de proteger la privacidad y sus secretos comerciales.

- **Crear capacidades para utilizar y analizar los datos.** Para que el diálogo descrito anteriormente sea productivo, es extremadamente importante que las entidades reguladoras generen capacidades internas 1) para comprender el valor que representan los datos para las empresas, 2) para comprender los requisitos de privacidad que deben cumplir estas empresas y 3) para conocer cómo se pueden utilizar los datos para generar beneficios públicos. Esto implica contratar personal clave; por ejemplo, matemáticos y científicos de datos y crearles áreas especiales para que investiguen y aprovechen al máximo los datos para dar forma al debate y guiar la toma de decisiones. Debe decirse que las excesivas demandas de las entidades reguladoras inexpertas pueden alejar del diálogo a las empresas de SE y perder información valiosa para el bien público.

- **Favorecer la regulación basada en la evidencia.** En lugar de regular a las empresas de SE y de tratar de producir predicciones ex-ante del comportamiento de estas, las entidades reguladoras servirían mejor a la sociedad si permitieran que las plataformas lanzaran, observaran su operación y regularan casos ex-post, en

los que las empresas de SE crean riesgos o costos mucho más elevados que los beneficios.

- **Incrementar la base tributaria e incentivar a los proveedores para pagar impuestos.** Para facilitar el cumplimiento de los contribuyentes, las empresas P2P podrían tomar la responsabilidad de calcular y enviar los impuestos que deban de pagar los anfitriones o conductores de manera individual. Esto no debería interpretarse como una modificación de la relación laboral entre los proveedores individuales y la plataforma. Del mismo modo, las leyes fiscales para los mercados que sufren interrupciones deben revisarse y recalcularse para evitar exenciones.

- **Estudiar las implicaciones laborales y explorar formas de ofrecer seguro social a los proveedores para las plataformas de SE.** Las autoridades deben cuantificar qué tan productivo es el autoempleo de las SE en comparación con el resto de ocupaciones informales. Al mismo tiempo, el gobierno mexicano debería explorar formas de mejorar el bienestar de los contratistas independientes; por ejemplo, a través de nuevos productos de retiro que no estén relacionados con la situación del mercado laboral.

Recomendaciones para las empresas de SE:

- **Liberar algunos conjuntos de datos para la investigación independiente.** Los datos agregados, para evitar que se violen las leyes de protección de datos personales, pueden utilizarse para profundizar el conocimiento sobre los efectos de SE. La divulgación y la transparencia aumentarían la confianza en las empresas de SE, que es un elemento clave de su modelo de negocio.

- **Construir alianzas con empresas similares.** En todo el mundo, las empresas de SE no han logrado construir el tipo de asociaciones comerciales y alianzas poderosas que existen en otros mercados tradicionales. De acuerdo con McKinsey, las asociaciones más exitosas e influyentes comparten tres características: 1) alinean a sus miembros en un tema importante, 2) tienen un líder fuerte y comprometido (como el presidente de una compañía asociada) y 3) utilizan capacidades analíticas para defender sus ideas y dar forma al debate. Las empresas de SE compartirán puntos en común con otras empresas digitales incluso si enfrentan diferentes problemas, dependiendo del mercado en el que operan. En México, esta recomendación podría implicar el lanzamiento de una nueva organización para empresas de SE o digitales o para identificar una asociación existente interesada en crear un capítulo especial para

las actividades o plataformas digitales.

- **Ser proactivo en la construcción de marcos regulatorios.**

La Economía Colaborativa es bastante nueva en comparación con los mercados tradicionales y también se mueve mucho más rápido que las autoridades. El análisis de los datos y la mentalidad de la SE se pueden utilizar para configurar marcos regulatorios en favor de la mayoría de las partes, en lugar de simplemente retroceder o litigar las barreras reglamentarias para su propia operación.

- **Agregar transparencia como parte de los esfuerzos para aumentar la seguridad.**

La tecnología ofrece funcionalidades para reducir la probabilidad de que se produzcan delitos; sin embargo, no es inmune a ellos. Para superar las escandalosas noticias de eventos negativos, las compañías de SE deben ser muy claras y transparentes sobre sus esfuerzos para aumentar la seguridad de los usuarios de sus plataformas. Esto incluye establecer y transparentar los estándares para aceptar nuevos proveedores, los lineamientos utilizados para expulsar a los usuarios con mal comportamiento, los tipos de seguro para proteger a los usuarios en caso de desastres, entre otros.

- **Colaborar con las autoridades para identificar comportamientos fraudulentos por parte de sus usuarios.**

Estas colaboraciones podrían formalizarse para mejorar la opinión pública y aumentar la confianza de los usuarios.

- **Simplificar y unificar los términos y condiciones de las plataformas P2P.**

Central Ciudadano y Consumidor A.C.,⁸⁷ una organización mexicana, cuyo objetivo es capacitar a los consumidores a través de la participación ciudadana, competencia de mercado y mecanismos de autorregulación, está trabajando en un estándar mínimo para incluir elementos clave en los términos y condiciones. Si la mayoría de las plataformas adoptan este estándar, o uno similar, los consumidores podrán entender mejor los servicios que están adquiriendo y comparar los términos y condiciones de empresas similares.

Recomendaciones para los usuarios de SE:

- **Entender el servicio que se adquiere mediante las empresas de P2P.**

Los usuarios finales son responsables del servicio que adquieren y es esencial que sepan cómo funciona la empresa disruptiva y lean sus términos y condiciones. Aunque estas empresas se basan en la confianza, las personas deben recordar que permiten acuerdos entre extraños. Por lo tanto, los usuarios

deben tomar precauciones.

- **Calificar el servicio.** Los sistemas de calificación generan estructuras de incentivos para quienes participan en mercados multilaterales. Sin embargo, estos solo funcionan si la gente los usa. Es posible que las personas no entiendan la importancia y las implicaciones de los sistemas de calificación. Por ello, las empresas deberían comunicar sus beneficios.

- **Utilizar herramientas o mecanismos para comentar o resolver controversias.**

Como se indicó anteriormente, las plataformas P2P tienen el incentivo para atraer y retener usuarios finales. Para lograr parte de este objetivo, ofrecen herramientas sencillas para comentar, quejarse y resolver controversias. Estas opciones son más eficientes que perder tiempo y dinero en batallas legales.

- **Recompensar, hacer reclamos o cambiar las plataformas P2P con base en sus términos y condiciones.**

Una vez que los términos y condiciones se vuelvan más sencillos y más fáciles de leer, los consumidores deberán considerarlos para tomar decisiones con respecto a la adquisición de bienes y servicios a través de las plataformas P2P. Si los consumidores no están de acuerdo con algunos términos y condiciones, pueden dejar de utilizar la plataforma o elegir a un competidor. Según lo exigido, los términos y condiciones sencillos pueden convertirse en un elemento distintivo que podría generar una competencia sana y garantizar mejores condiciones para todos los usuarios.

⁸⁷ Carlos Martínez Velázquez, director general, e-mail a autores como revisor externo, 12 de Febrero del 2018

PROFUNDIZAR EN EL MARCO CONCEPTUAL

Definición de la Economía Colaborativa

En el artículo “The Nature of the Firm” (La naturaleza de la empresa), Ronald Coase estableció que el surgimiento de empresas es una respuesta a los altos costos de transacción en las interacciones entre pares. Cuando surgieron las primeras empresas, la comunicación y la coordinación entre pares era muy difícil y limitada debido a la infraestructura. Por lo tanto, en “Production, Information Costs, and Economic Organization” (Producción, costos de información y organización económica), Armen Alchian y Harold Demsetz argumentan que las empresas eran necesarias para coordinar y monitorear a un equipo durante un proceso de producción que involucraba a muchos proveedores o participantes.

Con el desarrollo de herramientas de comunicación masiva y plataformas de Internet, las interacciones entre pares se volvieron menos costosas. Uno de los primeros ejemplos de transacciones entre pares de costo bajo fue la aplicación de escritorio de música Napster, un antiguo familiar de los servicios de Internet de música actuales. Aunque la historia no terminó bien, fue la primera plataforma que mostró el poder de los pares interconectados que querían compartir sus recursos (canciones o álbumes) con otros a cambio de un fácil acceso a los recursos de los pares.

Recientemente, se ha presentado un crecimiento rápido de las actividades relacionadas con las tecnologías disruptivas, nuevos tipos de

intermediación, prestación de servicios y consumo. La característica común de este nuevo conjunto de actividades en crecimiento es la digitalización. Esto ha dado origen a un concepto muy ubicuo: la “economía digital”⁸⁸.

No existe una definición precisa de la “economía digital”, pero existe un consenso respecto a que una de sus manifestaciones son las transacciones entre pares (consumidor a consumidor) facilitadas mediante la web o los intermediarios que se basan en aplicaciones en el sector corporativo⁸⁹. A su vez, la intermediación masiva de servicios entre pares da lugar al concepto de “Economía Colaborativa”.

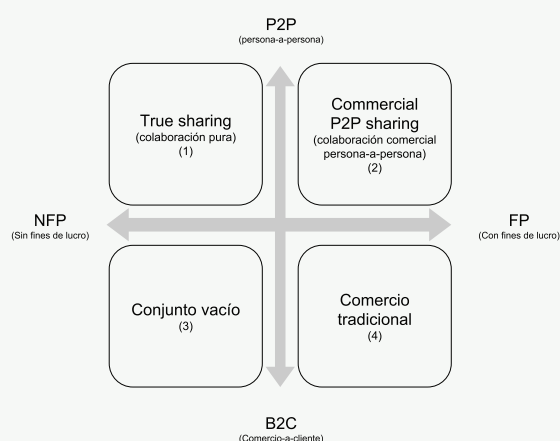
Las transacciones de la economía entre pares o de Economía Colaborativa no son actividades nuevas. Sin embargo, los avances tecnológicos y la voluntad de las personas de pertenecer a una comunidad de intercambio han permitido una creciente ola de nuevos modelos. La vasta presencia de plataformas entre pares en un amplio espectro de sectores económicos dificulta ofrecer una definición clara.

Incluso sin una definición clara⁹⁰, según la Comisión Europea y el Instituto de Estudios Tecnológicos Prospectivos, todavía es posible mapear las iniciativas de la Economía Colaborativa mediante una matriz bidimensional simple: una para el nivel de ganancia y otra para el tipo de usuarios que participan (consulte la Ilustración 3).

⁸⁸ N. Ahmad, P.I Schreyer. “Measuring GDP in a Digitalized Economy”, OECD (2016).

⁸⁹ Ibid.

⁹⁰ C. Codagnone, B. Martens, “Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues”, European Commission (2016)



Fuente: Institute for Prospective Technological Studies (2016)

La primera dimensión (eje horizontal) de la matriz clasifica las plataformas colaborativas en actividades con fines de lucro (PF, por sus siglas en inglés) y sin fines de lucro (PFN, por sus siglas en inglés). En el lado del eje de las PFN, hay empresas que se asemejan al "verdadero intercambio". Un ejemplo es BlaBlaCar, en la que el costo de un viaje dentro de la ciudad se divide entre pares y la plataforma solo cobra una tarifa de servicio.

En el lado de las PF del eje horizontal, hay dos cuadrantes en los que, además de una tarifa de servicio, la plataforma y los usuarios pueden obtener utilidades por sus interacciones. Los principales participantes en este terreno son: Airbnb y Uber.

Aunque las plataformas entre pares y la economía colaborativa se toman casi como sinónimos, la Comisión Europea considera una segunda dimensión (eje vertical) que marca la diferencia. En la parte superior del eje, hay plataformas cuyo servicio principal lo producen personas que no están formalmente organizadas: P2P o lo que se puede denominar "intercambio comercial P2P". En la parte inferior del eje, hay empresas que interactúan con personas o empresa-consumidores (B2C). El último grupo se refiere al comercio electrónico o a empresas en línea como: Amazon, Zipcar o Carrot.

En la clasificación propuesta (Ilustración 3), el cuadrante 1 es muy pequeño en términos de usuarios y

mucho más pequeño en términos de impacto económico. El cuadrante 4 contiene empresas tradicionales, cuya única innovación es su actividad en línea. En términos de regulación, estas empresas no representan un gran desafío. Dada la naturaleza de las actividades B2C, se descarta cualquier actividad NFP y, por lo tanto, el cuadrante 3 está vacío. Por último, el cuadrante 2 representa la mayor parte de la "Economía Colaborativa". Por lo tanto, este tipo de plataformas representa un verdadero desafío regulatorio por su volumen e impacto económico.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, al hablar de empresas de economía compartida en este documento, nos referiremos a aquellas que se encuentran en el cuadrante 2. Es decir, las organizaciones comerciales con fines de lucro, en las que el servicio principal se proporciona mediante interacciones entre pares y lo producen personas que no están organizadas de manera formal.

Entre estas empresas, Airbnb y Uber atraen tradicionalmente la mayor parte de la atención debido a su crecimiento extremadamente rápido y disrupción del mercado. Airbnb es la plataforma de Economía Colaborativa más grande en la industria de los servicios de hospedaje⁹¹, mientras que Uber es la compañía privada de tecnología de mayor valor⁹² que lidera el sector de viajes compartidos.

⁹¹ Haywood, J., Mayock, P., Freitag, J., Kwabena A. O., Fiorilla, B., "Airbnb & Hotel Performance: An analysis of proprietary data in 13 global markets". STR (2017). <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2017-03-16/uber-needs-to-get-real-about-that-69-billion-price-tag>

⁹² L. Abboud, "Uber's \$69 Billion Dilemma", Bloomberg (2016). (Consultado el 21 de Diciembre del 2017). <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2017-03-16/uber-needs-to-get-real-about-that-69-billion-price-tag>

Naturaleza de las empresas de Economía Colaborativa

Las empresas de la Economía Colaborativa (SE) son empresas o mercados? La respuesta a esta pregunta depende de cada negocio y la estructura de la industria, pero la respuesta es: probablemente ambos. Las empresas de SE operan en mercados bilaterales (o multilaterales), los cuales se "definen como mercados en los que una o varias plataformas permiten interacciones entre usuarios finales e "integran" las dos o (múltiples) partes mediante un debido cargo a cada una de las partes".⁹³ De acuerdo con Jean-Charles Rochet y Jean Tirole, para entender las implicaciones económicas de este tipo de mercados, es necesario hacer uso de las teorías de externalidades de red y establecimiento de precios para múltiples productos. En este sentido, las empresas de SE buscan dos (o más) partes para usar su plataforma a fin de interactuar entre sí. El uso de las plataformas o cargos variables impactan la disposición para comercializar de ambos lados y, por lo tanto, los excedentes netos de las interacciones potenciales. A su vez, la membresía de las plataformas o los cargos fijos determinan la presencia de los usuarios finales en la plataforma.⁹⁴

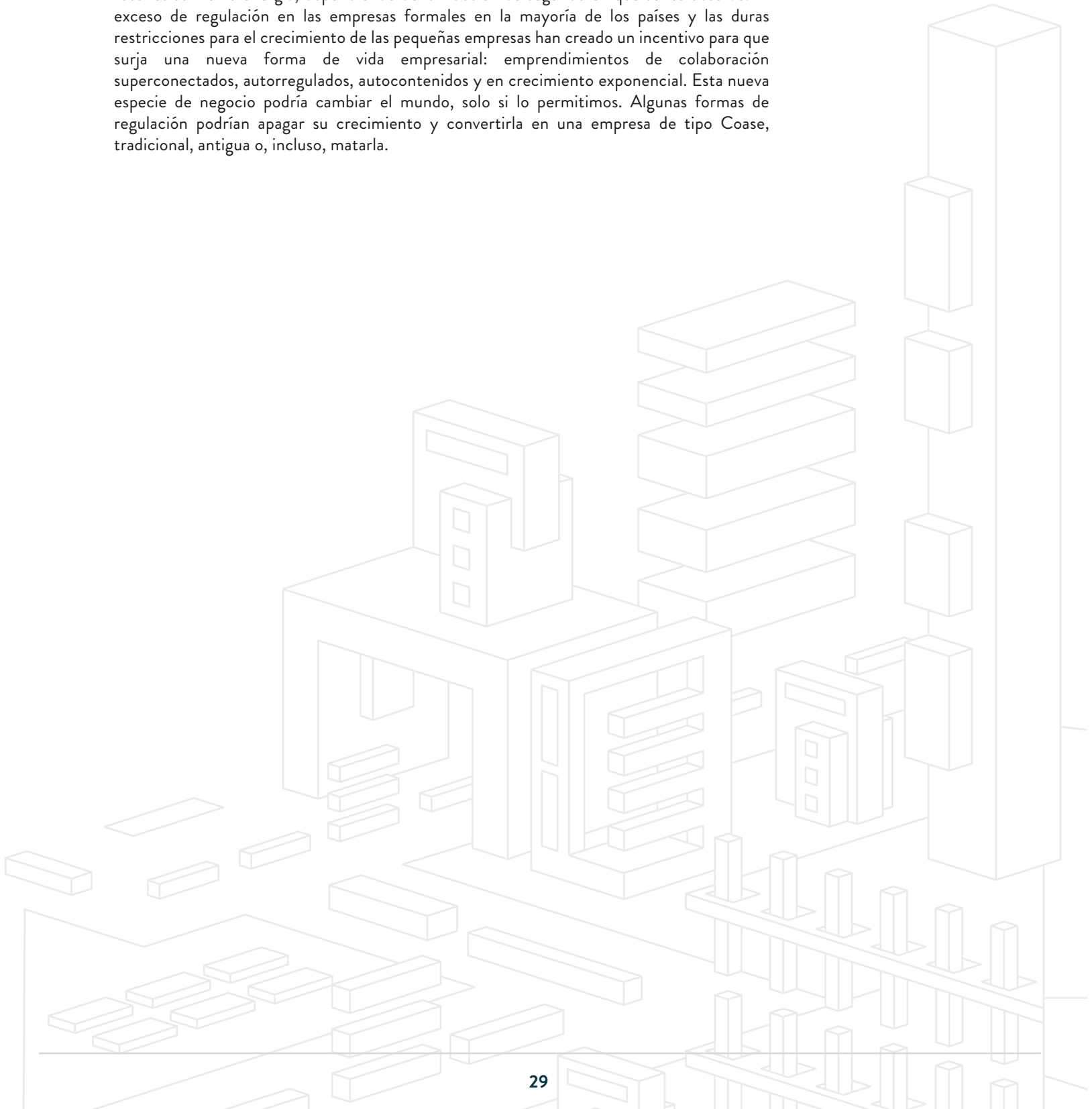
Estas plataformas transmiten información a los proveedores y consumidores, liquidando las transacciones de la misma forma que tendría cualquier mercado sofisticado para un producto desde el siglo XVIII. Sin embargo, también incluyen características de las empresas que describe Coase. Las reglas las decide la plataforma, no los proveedores ni los consumidores. A diferencia de las empresas tradicionales, las plataformas de SE cambian las reglas dinámicamente a fin de adaptarse en caso de problemas inesperados o para atraer a más usuarios de ambos lados. Estas empresas tienen incentivos para evolucionar y mantenerse en el mercado. La plataforma puede extraer tarifas de los participantes de mercado y el diseño de estas tarifas tiene un efecto sobre el mercado. Además, estas plataformas tienen sistemas de calificación y revisiones que suman las experiencias previas de otros usuarios sobre el servicio (u otros usuarios finales), lo cual es útil para tomar decisiones más racionales. Estos sistemas crean una estructura de incentivos, porque son un mecanismo para recompensar o castigar el servicio a otros participantes.

⁹³ J.C. Rochet y J. Tirole, "Two-Sided Markets : An Overview". *The Economics of Two-Sided Market*, (Toulouse, Francia, Enero 23-24 2004). (Consultado el 26 de Febrero del 2018). http://web.mit.edu/14.271/www/rochet_tirole.pdf

⁹⁴ *Ibid.*

El proveedor es un participante independiente en el mercado que entiende las dificultades para encontrar clientes y evaluar su reputación sobre la marcha, por lo que pagan de manera voluntaria las tarifas de la plataforma para obtener acceso a un grupo de clientes preseleccionados.

Entonces, ¿los emprendimientos de la Economía Colaborativa (SE) son empresas o mercados? Probablemente son ambos. En biología, los microorganismos del reino Monera están a medio camino entre las plantas y las bacterias. En física, Heisenberg descubrió que los fotones son luz o energía, dependiendo de la fracción de segundo en que se les observe. El exceso de regulación en las empresas formales en la mayoría de los países y las duras restricciones para el crecimiento de las pequeñas empresas han creado un incentivo para que surja una nueva forma de vida empresarial: emprendimientos de colaboración superconectados, autorregulados, autocontenidos y en crecimiento exponencial. Esta nueva especie de negocio podría cambiar el mundo, solo si lo permitimos. Algunas formas de regulación podrían apagar su crecimiento y convertirla en una empresa de tipo Coase, tradicional, antigua o, incluso, matarla.



Una mirada a los beneficios y oportunidades de la Economía Colaborativa



Manuel J. Molano

Director General Adjunto | manuel.molano@imco.org.mx

@MJMolano



Fátima Masse

Consultora | fatima.masse@imco.org.mx

@Fatima_Masse



Óscar Ruiz

Investigador de Datos en Jefe | oscar.ruiz@imco.org.mx

@OscarRPriego

Una mirada a los beneficios y oportunidades de la Economía Colaborativa

INSTITUTO MEXICANO PARA LA COMPETITIVIDAD