

Empreses superestrella

Al començament dels vuitanta, Sherwin Rosen, economista de la Universitat de Chicago, va publicar un famós article titulat «L'economia de les superestrelles», en què explorava les raons per les quals, de forma creixent, unes poques persones en el món de l'art o de l'esport, per exemple, eren capaces de guanyar sumes astronòmiques i concentrar una part molt significativa dels ingressos de la seva professió. Per què els ingressos de Pavarotti –un tenor excepcional– eren centenars de vegades superiors als d'un bon cantant d'òpera?

Una part de la resposta era relativament intuïtiva: els grans talents ofereixen una cosa única, un producte diferenciat que no té substituïts perfectes i pel qual estem disposats a pagar una prima considerable. Però, a més a més, hi ha una raó encara més rellevant associada a la tecnologia: en l'economia de les superestrelles, els costos de producció amb prou feines creixen amb la dimensió del mercat –a Pavarotti li representava el mateix esforç cantar davant 1.000 o 100.000 persones i el cost de reproduir la seva música en alta fidelitat, i, per tant, d'arribar a una audiència de milions, era proper a zero. Rosen tancava l'article amb un interrogant premonitori: «Fins on portaran el fenomen de les superestrelles la televisió per cable, el vídeo i els ordinadors personals?». Com s'ha vist, molt lluny.

En l'actualitat, a més de continuar comptant amb talents superestrella a nivell individual, la globalització i la digitalització han facilitat la formació d'empreses superestrella. Es tracta de corporacions d'abast global que han aprofitat la caiguda de les barreres comercials entre països, la liberalització de sectors i el desmantellament dels antics monopolis públics, o que lideren l'era de la transformació digital amb nous models de negoci. Per exemple, plataformes digitals com Amazon o Google.

Les plataformes digitals creen valor en facilitar la interacció directa entre dos o més grups. Amazon, per exemple, ho fa entre comerciants i compradors. Aquestes plataformes es caracteritzen per comptar amb economies d'escala (perquè afegir un usuari amb prou feines té cost) i, en especial, pels anomenats efectes de xarxa creuats, en què el valor per als clients d'una de les parts de la plataforma augmenta amb el nombre de clients que participen en l'altra part. Tant les economies d'escala com els efectes de xarxa poden crear altes barreres d'entrada i, de retruc, un mercat en què el guanyador s'ho emporta tot (*winner-take-all*).

Les empreses superestrella poden comptar, a vegades, amb una posició de domini als respectius mercats. Lògicament, això pot crear suspicàcies i, fins i tot, el rebuig d'una part de la societat (sobretot, dels competidors). Però no podem oblidar que la possibilitat d'arribar a dominar un mercat a conseqüència de l'èxit d'una empresa és un poderós incentiu a la innovació i un dels motors del creixement de la productivitat en les nostres economies. El que no s'ha de permetre és l'abús d'una posició dominant, que és, precisament, el que han de perseguir les autoritats de la competència.

Desafortunadament, identificar i provar un abús de posició dominant no és senzill, ja que pràctiques que *a priori* podrien ser considerades anticompetitives poden ser legítimes en determinades circumstàncies (fixar un preu per sota del cost, per exemple, per aconseguir prou massa crítica en una plataforma). A la pràctica, cal trobar un equilibri que eviti un *laissez faire* excessiu (màniga ampla a la superestrella), però també una protecció desmesurada a competidors que poden ser menys eficients que la superestrella. En qualsevol cas, sempre, per descomptat, en un marc de seguretat jurídica.

Finalment, un terreny de joc equilibrat també exigeix que les empreses, sigui quina sigui la seva dimensió, compleixin les seves obligacions fiscals. En aquest àmbit, la importància creixent d'empreses que poden moure els beneficis entre diferents jurisdiccions amb relativa facilitat exigeix més esforços de coordinació internacional en la definició de les bases imposables. Per començar, si més no, a nivell europeu.

Enric Fernández
Economista en cap
28 de febrer de 2019