

Economía de Plataformas. Nuevos Modelos de Negocios y Tensiones Normativas

Mg.Abog.Maria del Carmen Becerra^{2,3}, Abog. Pedro Zarate^{1,2}
Mg.Lic.Maria Romagnano, Lic.Juan Cruz Pantano^{2,3},

¹ Instituto de Informática – FCFN-UNSJ.

²Departamento de Informática FCFN-UNSJ.

³Proyecto: Aporte de los Sistemas de Inteligencia de Negocios a los Sistemas de Informacion Organizacionales para la Toma de Decisiones.Resol.Nº0591-20-R-CICITCA

mcbecerra2008@gmail.com, pzarate@iinfo.unsj.edu.ar,
maritaroma@gmail.com,juancruz871@hotmail.com

Abstract—Este estudio, es un aporte a la economía de plataformas y a los nuevos modelos de negocio basados en la protección de los datos que se comparten a través de plataformas colaborativas. Se realizó una revisión de la situación de las plataformas colaborativas y de sus modelos de negocios donde los accesos a los datos del usuario permiten a las empresas recopilar gran cantidad de datos valiosos que se utilizan para adaptar aún más la oferta a las preferencias del cliente y para él envió de publicidad personalizada. Se propone adoptar un modelo de negocio colaborativo, que proporcione una previsión informada de las posibles líneas de evolución de la economía colaborativa en diversos sectores económicos de la sociedad y de las tensiones normativas que se manifiestan cuando se pretende regularlos. Se distinguieron estrategias técnico-jurídicas basadas en la economía colaborativa para brindar seguridad a los datos. Del estudio y análisis efectuado se concluyó que los conceptos de Business Intelligence (BI) y Business Analytics (BA) también pueden ser aplicados en los modelos de negocio para permitir a las organizaciones orientar correctamente sus decisiones en el presente, para en el futuro tener herramientas que les permitan ser más competitivos en el mercado.

Keywords: Economía de plataformas. Modelos de Negocio. Servicios Financieros. Fintech. Regulación versus autorregulación. Tensiones Normativas

1 Introducción

El término “economía colaborativa” fue acuñado por primera vez por Ray Algar en el artículo “Collaborative Consumption” publicado en el boletín Leisure Report de 2007[1], pero el actual concepto de consumo colaborativo comenzó a popularizarse en 2010 con la publicación del libro What’s mine Is Your (Botsman y Roo, 2010) [2]. La “economía colaborativa”, economía de plataformas o economía P2P, constituye un modelo de negocio relativamente reciente basado en una utilización más eficiente de recursos económicos infrautilizados –bienes o servicios– a través de plataformas digitales dotadas de ambientes sociales que incentivan la confianza y la colaboración. “El consumo de colaboración se produce cuando las personas participan en el inter-

adfa, p. 1, 2011.

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2011

cambio organizado, el trueque, el comercio, el alquiler, el intercambio y colectivos para obtener los mismos placeres de la propiedad con una reducción de costes y carga personal, y un menor impacto ambiental” [3]. Esta forma de colaboración se produce mediante plataformas “Peer to Peer” (en adelante P2P), que facilitan los intercambios de bienes y servicios entre proveedores y clientes. Este término procede del campo de la informática y se usa para definir una red de ordenadores conectados entre sí que trabajan como iguales y entre los cuales se intercambia todo tipo de información. La aplicación de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs) al ámbito de finanzas (Fintech) y seguros (Insurtech), supone una auténtica disrupción por dos vías: la transformación en la forma de negocio y en la organización de transacciones, fundamentalmente a través de la irrupción del modelo de plataforma.

Estos nuevos modelos de negocio se han convertido en sinónimo de innovación y disrupción. Si bien, en ocasiones se encuentran rodeados de polémica, trasladan la sensación de inevitabilidad y una nueva y provechosa fuente de oportunidades para mejorar el bienestar social. Hay consenso en que van a ser esenciales para la economía del futuro. Las definiciones no son pacíficas y la rápida evolución de la economía de plataformas puede originar mutaciones y mezclas, modificando rápidamente sus fronteras [4].

Los objetivos de este trabajo, hacen referencia los lineamientos generales del proyecto de investigación “Aporte de los Sistemas de Inteligencia de Negocios a los Sistemas de Información Organizacionales para la toma de decisiones”, los podemos dividir en: a) Objetivo General: Comprender las características de los modelos de negocio basados en la protección legal de los datos que se comparten en las plataformas colaborativas, b) Objetivos Específicos o Particulares: Describir aspectos relacionados con la regulación de la economía de plataformas por parte de las administraciones y distinguir la tensión normativa que esto provoca. Propuestas para el mejor empleo y comprensión de esta nueva familia de modelos de negocio por parte del sector privado y del sector público, dado que, al tratarse de una economía pactada entre particulares, tiene una serie de inconvenientes: Falta de regulación legislativa y competencia desleal. Nos encontramos ante un sector sin regulación que da lugar a quejas y protestas de los sectores afectados, ya que consideran que se puede incurrir en competencia desleal porque no se puede ofrecer los servicios en las mismas condiciones. El consumidor final no cuenta con garantías de la calidad del producto, o de que las personas con las que se está compartiendo, sean de confianza y no generen problemas. La ausencia de legislación en materia laboral presenta algunas desventajas para los proveedores de servicios basados en economía colaborativa.

Finalmente se identifican estrategias técnico-jurídicas basadas en inteligencia de negocios BI, que permitan determinar medidas, políticas o planes de educación acerca de cómo trabajan o de qué trata cada servicio o producto financiero y en BA, para mejorar la forma y el período de tiempo por el que se afianza un cliente, es decir se alcanza su fidelidad. Por otra parte, se amplía el conocimiento de las preferencias del cliente sobre diferentes servicios y productos financieros, aportando eficiencia, seguridad y buenas prácticas a la Inclusión Financiera.

2 Modelo de Negocios Basados en Datos

En esta sección se entrará de lleno al principal tópico de este trabajo, es decir, se darán a conocer las principales características de un modelo de negocios basado en datos en las Plataformas Colaborativas, basándose en el Business Model Canvas propuesto por (Osterwalder & Pigneur, 2010) [5].

Como se muestra en la Fig.1, en la Economía colaborativa se identifican los siguientes modelos:

- P2P (peer to peer): con los modelos de negocio, las empresas proporcionan la infraestructura técnica que comparten o alquilan.
- B2C (business to consumer): en el caso del modelo, las empresas utilizan las nuevas posibilidades técnicas para que los clientes puedan usar sus propios productos.
- B2B (business to business): en este modelo las empresas prestan, por ejemplo, máquinas de producción o servicios a otras empresas. De este modo, las empresas se ahorran la compra costosa de equipos o la contratación de expertos.

Los modelos B2C y B2B existen desde hace tiempo y gracias a las innovaciones técnicas cada vez funcionan más veloz y de forma más simplificada. Por su parte, el modelo P2P es el más interesante para entender las nuevas posibilidades y dimensiones de este modelo de economía compartida.

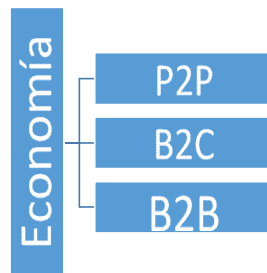


Fig.1. Economía Colaborativa (Fuente Elaboración propia basada en el Business Model Canvas)

Las formas de colaboración que se producen mediante plataformas P2P, facilitan los intercambios de bienes y servicios entre proveedores y clientes, (Disanzo, 2006), y Botsman y Roo (2010) [2], como se muestra en la Fig.2, se distinguen tres sistemas de consumo colaborativo: Sistemas de servicios o productos. Permiten acceder a los bienes en vez de comprarlos. Mercados de redistribución. Productos con vida útil que el consumidor ya no utiliza, no los almacena y se los ofrece a otros consumidores. Negocios colaborativos. Dedicados al intercambio de activos menos tangibles. Se comparte estilo de vida.

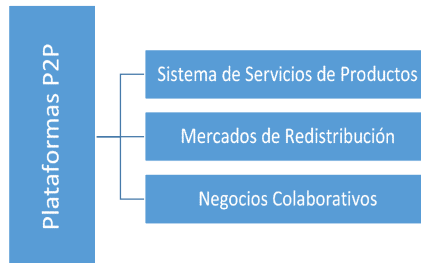


Fig.2. Plataformas “peer-to-peer” (P2P) de consumo colaborativo, basada Botsman y Roo (2010)

El papel de las empresas en la entrega de servicios depende de su modelo de negocio. Normalmente, las empresas ofrecen la infraestructura técnica necesaria, como una app o una plataforma online. En la mayoría de los casos se cuenta con más de un Sistema de Información para gestionar tareas centrales. Sin embargo, si bien continuamente se producen avances tecnológicos en cuanto a plataformas, movilidad, software, hardware, interacción sistemas-personas, entre otros; los sistemas siguen presentando problemas de interoperabilidad e inconsistencia. Además, la cantidad de usuarios que manipula y realiza transacciones con los Sistemas de Información crece exponencialmente a diario. Aunque existen varios trabajos que abordan la problemática planteada, actualmente los Sistemas de Información siguen manteniendo el inconveniente de no poder ser aprovechados en su máximo potencial; contando con un abanico de conceptualizaciones [6].

La forma abreviada B2C, es un concepto que hace referencia a las relaciones comerciales entre empresas y consumidores, también engloba la comunicación entre las empresas y los clientes particulares potenciales o ya existentes, así como el marketing orientado a los consumidores [7]. Como se muestra en la Fig.3: Las empresas B2C se dirigen al público objetivo de los consumidores finales, sirviendo así a un mercado más amplio, generalmente los consumidores finales privados no suelen tener conocimientos especializados, por lo que las empresas del sector B2C deben adaptar la comunicación a su saber.

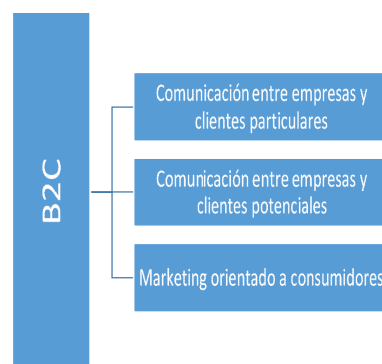


Fig.3. Relaciones entre empresas y consumidores, basado en Bostman, R. (2015)

Se puede hablar de B2B, cuando una empresa entabla relaciones comerciales con al menos otra empresa. Como se muestra en la fig.4, dichas relaciones comerciales pueden comprender tanto el envío de mercancías como la prestación de servicios. Lo característico del marketing B2B es que dos empresas entran en contacto entre sí, diferenciándose este ámbito claramente del B2C (business to consumer), en el que se establecen relaciones comerciales entre una empresa y los consumidores finales. La evolución digital también ha dado lugar a cambios en el marketing B2B, pero para poder reaccionar a ellos a tiempo y de forma adecuada es necesario identificar las nuevas tendencias [8]. El marketing B2B facilita una delimitación del público objetivo más clara que el B2C, pueden adaptarse mejor los contenidos y el material publicitario a sus necesidades [9]. Para ello es conveniente informarse por medio de las redes sociales y de las plataformas del sector acerca de lo que preocupa al público objetivo.

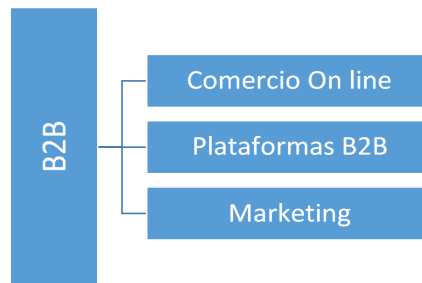


Fig.4. Empresas prestan servicios, basado en Bostman, R. (2015)

Los modelos B2C y B2B existen desde hace tiempo y gracias a las innovaciones técnicas cada vez funcionan más rápido y de forma más simplificada. Por su parte, el modelo P2P es el más interesante para entender las nuevas posibilidades y dimensiones de este modelo de economía compartida.

3 Mercados Financieros

Como lo enfatiza el autor [10]“El contexto del mercado bancario en el que se desarrollan las relaciones entre la banca tradicional y las tecnofinanzas o fintech, viene determinado por la irrupción de nuevos intermediarios tecnológicos en el sector financiero digitalizado. En este sentido, se puede constatar que el previsible desembarco de las grandes plataformas digitales multinacionales (las denominadas GAFA. Google, Amazon, Facebook y Apple) en el mercado bancario acaece en un momento crítico en el que el modelo de negocio de la banca tradicional se encuentra ante una “tormenta perfecta” causada por el efecto combinado del estrechamiento de los márgenes de los tipos de interés entre las operaciones bancarias activas y las pasivas, que ha sido la fuente tradicional de la remuneración de los bancos”. Además, agrega el autor, que del análisis de las relaciones entre la banca tradicional y las nuevas entidades financieras digitalizadas surge que, desde el punto de vista funcional, fintech

abarca dos tipos de actividades financieras que son las actividades financieras típicamente digitales, que operan sobre estructuras exclusivamente tecnológicas y las actividades financieras tradicionales que incorporan estructuras digitales. Ambos tipos de actividades pueden desarrollarse por las entidades financieras digitales o tradicionales. En la Fig.5 se muestra un relevamiento por categorías efectuado por la Cámara de Empresas Fintech en Argentina.

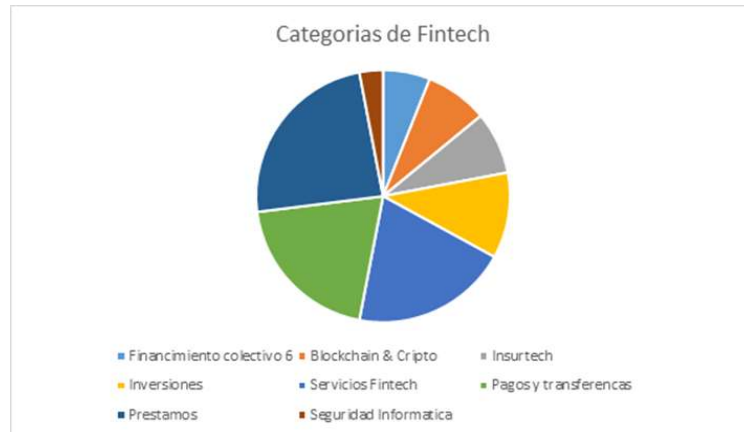


Fig.5. Cantidad de empresas por categoría de Fintech (Fuente Elaboración propia basada en el análisis realizado por la Cámara Argentina de Fintech).

4 Regulación de la Economía Colaborativa

La economía colaborativa afecta a un amplio espectro de normas jurídicas en diversos campos del Derecho: Laboral, Impositivo, de la Competencia, del Consumidor, de la Protección de Datos, etc. Como se muestra en la Tabla 1, la economía colaborativa donde se desarrolla la actividad de las plataformas responde de manera más adecuada a los desafíos del entorno económico, teniendo en cuenta las oportunidades y amenazas a las que se encuentran sujetas, adaptando su objeto a la realidad actual, y refractando inminentemente sobre la regulación legal que merece ser modificada, a los fines de incorporar organizada y lógicamente estos cambios en el sistema jurídico argentino.

ENTES REGULADORES EN ARGENTINA	NORMATIVA
BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA	Comunicación A 6885
COMISIÓN NACIONAL DE VALORES	Ley N°27349.Res General
SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN	Resolución 733/2019

Tabla 1. Entes reguladores (Fuente Elaboración propia)

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) presentó la Comunicación A 6885, vigente desde el: 31/1/2020, para las entidades financieras, los proveedores de servicios de pago Referidos a la Circular del Sistema Nacional de Pagos(SINAP).Establece que las empresas deberán inscribirse en un registro formal de proveedores y encuadrarse en un régimen informativo y de vigilancia para monitorear su evolución, en el marco de mayores regulaciones que el sector viene recibiendo. Incorpora a las normas sobre “Servicios complementarios de la actividad financiera” los "Proveedores de servicios de pago que ofrecen cuentas de pago" y a la vez sustituye los denominados "Servicios complementación de la actividad financiera" por “Empresas de desarrollo y provisión de servicios para la actividad financiera basado en tecnología”.

La ley N°27.349 reglamenta el sistema de financiamiento colectivo o “crowdfunding”, en el marco de la ley de apoyo al capital emprendedor, el que estará conformado por “Plataformas de Financiamiento Colectivo” (PFC). La Superintendencia de Riesgos de Seguro (SSN) elaborará un reglamento interno de funcionamiento de la Mesa de Innovación, que podrá ser modificado conforme los cambios que acontezcan en el ecosistema de las “Insurtech” y los seguros.En Argentina se han regulado las licencias, permisos y competencias para operar en los Mercados Financieros por parte del Banco Central de la República Argentina, la Comisión Nacional de Valores y la Superintendencia de Riesgos de Seguros de la Nación. En este sentido ya se han definido Políticas para regular la competencia y evitar los monopolios, también se han establecido mecanismos para la tributación que establece la legislación fiscal.

5 Regulación versus Autoregulación: Tensiones Normativas

Es importante la autorregulación de las Plataformas colaborativas, conforme lo han manifestado los diversos sectores sin embargo aún faltan regular aspectos jurídicos en materia de tributación, regulación laboral, protección del consumidor y la exclusividad de sus datos. Como lo afirma la autora se requiere adecuación de los marcos regulatorios existentes para nuevos modelos de negocio innovadores [11]. Debe decirse que las excesivas demandas de las entidades reguladoras inexpertas pueden alejar del diálogo a las empresas de servicios electrónicos (SE) y perder información valiosa para el bien público. 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 disrupciones 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 debería explorar formas de mejorar el bien-

estar de los contratistas independientes; por ejemplo, a través de nuevos productos de retiro que no estén relacionados con la situación del mercado laboral. La Economía Colaborativa es bastante nueva en comparación con los mercados tradicionales y también se mueve mucho más rápido que las autoridades [12].

En resumen, como se muestra en la Fig 6, 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. Como lo enfatiza la autora “el reto de los Gobiernos será encontrar el modo de obtener el máximo aprovechamiento de las ventajas sociales, económicas y financieras que permitan intercambio de criptomonedas y reducir al mínimo los riesgos del mal uso de estos sistemas de pago” [11].



Fig.6. Regulación de los mercados financieros (Fuente Elaboración propia)

De igual manera, las autoridades deben identificar sinergias para llegar a opciones de política pública donde haya beneficio mutuo para consumidores, proveedores y empresas [12]. Cabe señalar que, a medida que se generan más estudios para entender los efectos de estos nuevos modelos, las soluciones serán mejores. Crear capacidades para utilizar y analizar los datos se torna imprescindible. El tratamiento masivo de datos por parte de las instituciones financieras otorga enormes posibilidades relativas a la evaluación de solvencia y riesgo de los clientes, a la oferta y asesoramiento de sus productos personalizada, y otras muchas finalidades en relación con la gestión financiera que con posterioridad se analizaran. Sin embargo, no se pueden obviar por ello los riesgos que el uso de ese sistema de Big Data trae consigo, no solo para las entidades financieras, sino para los consumidores e incluso para la integridad del sector financiero [13].

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. Como lo afirma [11] desde lo bancario y financiero siempre ha sido favorable y aconsejable el atributo de la privacidad para las operaciones que se realizan, ningún derecho es absoluto, y el derecho de la privacidad en estos casos se debe balancear razonablemente con la debida transparencia que debe primar en las operaciones financieras. 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 [12].

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. El tener términos y condiciones complejos puede aumentar los costos para el consumidor de cambiar de una plataforma a otra.

Desde el punto de vista del Derecho de los Consumidores, el Código Civil y Comercial de la Nación (CCCN) en el art. 1.903 y la ley 24.240 de Defensa del Consumidor. Resaltó: “Si hablamos de un contrato de consumo y decimos que los pasajeros son usuarios o consumidores vamos a tener la protección que brindan las leyes de defensa del consumidor”. Tampoco es sencillo dilucidar debido a la multiplicidad de relaciones jurídicas que son necesarias para el funcionamiento dependiendo del modelo de negocio. (“Términos y Condiciones”) [14]. Ha implantado una norma de derecho internacional privado a la que se puede acudir para hacer aplicación de las normas de defensa del consumidor aun en casos de transporte aéreo internacional.

En el CCCN, ante el acaecimiento de un evento dañoso en la prestación de un servicio, existe una responsabilidad solidaria que involucra a todos los prestadores de la cadena de consumo (vgr. el art. 40 de la Ley de Defensa del Consumidor extiende la responsabilidad al productor, fabricante, importador, distribuidor, proveedor, vendedor y quien haya puesto su marca en el servicio). No obstante, en otras jurisdicciones, el tema pasa a ser muy discutible. En este sentido si bien el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) no se pronuncia respecto de otras regulaciones es posible interpretar de los argumentos dados por el Tribunal, que los consumidores podrían beneficiarse al extender la responsabilidad solidaria por deficiente prestación del servicio a la empresa que provee la plataforma digital.

Respecto al Derecho de Protección de Datos Personales es un tema de gran trascendencia para todas las empresas del rubro tecnológico, cuál es el cumplimiento de la ley 25.326. Generalmente, dichas plataformas en sus bases y condiciones, prevén que se informe al titular de los datos personales quién controla, procesa, si hay una transferencia internacional de los datos, como así también cuales son los derechos con los cuales cuenta el titular. Asimismo, son importantes las disposiciones que requieren que se adopten medidas de protección o de seguridad adecuadas [15], de comunicación de fuga de datos a la autoridad de aplicación, o de anonimizarían de datos sensi-

bles, o inclusive, aquellas que exigen una evaluación de impacto relativa a la protección de datos o la designación de un delegado de protección de datos [16]. El tratamiento de estos datos de carácter personal implica la necesidad de una protección adecuada de los mismos, pues el carecer de tales medios de protección se traduce en hackeos de los sistemas y comercio ilegal con los datos de los consumidores y con ello un tratamiento inadecuado de los mismos.

Como se ha advertido todo ello puede hacer cuestionar la integridad del sector financiero en el que la confianza es uno de los mecanismos que mueve el mercado. Es por ello que las autoridades bancarias globales sienten especial preocupación en lo que al tratamiento masivo de datos se refiere y centran sus esfuerzos en encontrar los métodos más adecuados y seguros para poder hacer uso del mismo mitigando riesgos y aumentando beneficios, así como observar la manera en que el Big Data se enmarca en el sector financiero, concretamente en relación al Fintech. 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.

6 La Relación Laboral y sus Puntos Grises

En cuanto a la relación laboral en las plataformas colaborativas, 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 como ser, 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 ej., 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.

Partiendo del artículo 14 bis de la CN que dispone que "el trabajo en sus diversas formas gozará de la protección de las leyes", comprende no solo el trabajo dependiente y el autónomo, sino todas las nuevas formas de contratación laboral. En concordancia la Ley N° 20.744 establece que habrá contrato de trabajo, cualquiera sea su forma o denominación, siempre que una persona física se obligue a realizar actos, ejecutar obras o prestar servicios en favor de la otra y bajo la dependencia de ésta, durante un período determinado o indeterminado de tiempo, mediante el pago de una remuneración. Hasta que no exista una regulación específica sobre los trabajadores de plataforma el definir si es una precarización laboral y fraude a la Seguridad Social o es generación de trabajo autónomo será, en cada caso, una situación que deberá analizar hechos y pruebas.

El texto de la reforma laboral elaborado por el Gobierno para iniciar su discusión en el futuro, y que se filtró en estos días a los medios de comunicación, se impulsa un proyecto con 41 arts. para regular la situación laboral de alrededor de 160.000 trabajadores que se desempeñan como dependientes de diferentes plataformas digitales. Es el primer proyecto a nivel mundial destinado a la regularización de este sector. Es una figura laboral que la denomino T.I.P.D (Trabajador Independiente de Plataformas

Digitales), lo que vendría a ser un autónomo con el rango de trabajador, con el alcance del concepto de la ley del contrato de trabajo, con derechos laborales de la propia LCT que presenten servicios normales mensuales y habituales para una empresa de actividad económica principal una plataforma digital [17].

Finalmente, distinguiendo precisamente esas modalidades de ejecución del trabajo online y offline, se ha referido a que las plataformas digitales han creado diferentes clases de trabajadores-no en su sentido jurídico, sino en referencia al hecho mismo del trabajo. Encontrándose, por un lado, quienes precisamente son requeridos para ejecutar la labor de manera presencial, como lo son los casos de los conductores o riders mediante el uso de los automóviles y bicicletas en las diferentes ciudades y por otro lado, quienes trabajan para plataformas digitales que deslocalizan sus servicios, desempeñando las tareas de forma virtual, sin importar la ubicación geográfica, identificándose estos casos como trabajos virtuales o virtual Work [18]. 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.

7 Estrategias técnico jurídicas

La tecnología, los conocimientos y los mercados tienden a confluir, desdibujando así las delimitaciones previas entre sectores. Sin embargo, persisten los marcos verticales de regulación (esto es, por actividad) que también afectan a la manera en que se han de tratar los datos. Sus objetivos suelen parecer complementarios con el marco general de protección de datos (velando por la protección al consumidor o la competencia, por ejemplo). 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. En concreto, las plataformas no se limitan a intermediar entre oferta y demanda, sino que prestan el servicio subyacente, cuando ella misma crea la oferta, regula sus características esenciales y organiza su funcionamiento (Rodríguez & Muñoz, 2018) [19].

En la Figura 7, se muestra el área común entre el consumo colaborativo y la economía colaborativa donde se aplica como denominador común la regulación mercantil (Libre competencia y adicionalmente la regulación Laboral), Dejamos fuera del ámbito de estudio la colaboración educativa y la productiva. Nos centramos en la Economía compartida entre P2P, identificando como regulación aplicable el CCC y B2C, donde se protege al consumidor y al usuario.

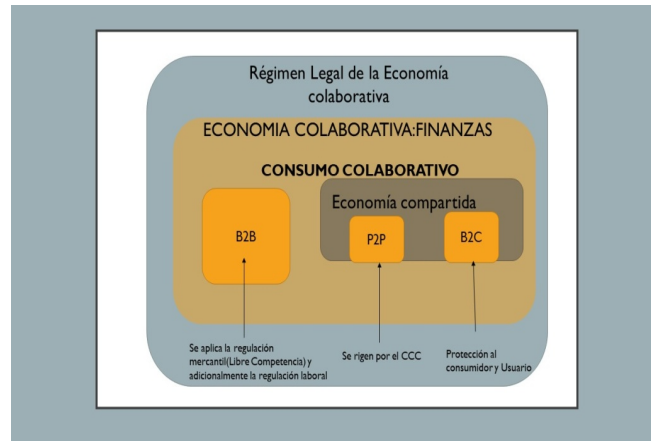


Fig.7. Régimen legal de Economía Colaborativa. (Fuente de Elaboración Propia)

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. El análisis de datos se puede utilizar para configurar marcos regulatorios en favor de la mayoría de las partes, en lugar de simplemente retroceder o limitar con barreras reglamentarias su propia operación, agregando transparencia como parte de los esfuerzos para aumentar la seguridad.

Las estrategias de BI propuestas por Ahumada Tello, E. y Perusquia Velasco, J. M. (2015), [20] fueron tomadas en una primera aproximación generada desde el proyecto referenciado, ellas están en el proceso de contrastación necesario para brindar a los responsables del tratamiento una orientación práctica suficientemente específica, útil y clara para determinar si las soluciones de BI ayudarán en forma fácil e intuitiva a gestionar la seguridad de los datos. Esto implica incorporar BI y BA en los modelos de negocios, 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. Liberar algunos conjuntos de datos para la investigación independiente.

En una etapa temprana del proyecto se analizó el aporte de los Sistemas de Inteligencia de Negocios a los Sistemas de Información Organizacional para la Toma de Decisiones [21] y se determinó que la aplicación de BI en las instituciones financieras brinda una buena caracterización y categorización de los clientes, además de conocerse qué grupos de clientes tienen y utilizan diferentes servicios o productos financieros y en qué porcentajes hacen uso de estos. Esto significa una mejora en la capacidad para conocer adecuadamente a sus clientes, así como también determinar qué programas y planes tuvieron mejor rendimiento y cuáles uno menor. Otra ventaja que presento, es conocer el estado actual de la organización, qué tan bien está alcanzando a sus clientes, cuáles son sus problemas o fallos más comunes, cuál es el alcance del banco con la sociedad tanto a nivel socioeconómico y por edades, entre otra información de interés [22].

Por otro lado, utilizar BA en las Instituciones Financieras, podría ser muy provechoso y ayudaría activamente al logro de la inclusión financiera [23]. BA podría aplicarse trabajando con análisis de tipo predictivo y prescriptivo que, junto al análisis descriptivo de BI, permitiendo determinar medidas, políticas o planes de educación acerca de cómo trabaja o de qué trata cada servicio o producto financiero y, a su vez, puedan incentivar, de manera más agradable, a los clientes del banco a utilizarlos más comúnmente[24]. Así, la aplicación de BA aportaría significativamente al cumplimiento, en una mejor medida, de los tres objetivos financieros de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera del Banco Central.

8 Conclusiones

En el presente trabajo se han analizado los beneficios y oportunidades que la Economía Colaborativa propone para el mercado Financiero. Se ha efectuado la comprensión de los modelos de negocio, para detectar las nuevas propuestas de valor orientadas a facilitar los intercambios y se concluye en que la regulación debe favorecer un ambiente competitivo. 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.

El análisis efectuado ha permitido tener como conclusión que las autoridades deberían desregular primero para el mantener un registro exacto de cada participante de mercado y generar enormes incentivos para comportarse adecuadamente, lo cual disminuye muchos de los riesgos habituales que la regulación busca abordar.

Los datos que producen las empresas de SE pueden ser una herramienta importante para producir una mejor regulación por lo que los aportes de BI, resultan innegables para la toma de decisiones, 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.

9 Referencias

- [1] Ray Algar en el artículo “Collaborative Consumption” publicado en el boletín Leisure Report de 2007
- [2] What’s mine is your (Botsman y Roo, 2010).
- [3] Bostman, R (2013)
- [4] Dominguez Martinez, Jose M. La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=610821>. (Cons 31/03/2020)
- [5] Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Generación de modelos de negocio. DEUSTO
- Rojas, L. (2016). N° 24. La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero. Caracas: CAF. Retrieved from <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/976>. (Consultado el 31 de marzo del 2020)
- [6] Romagnano, María y otros. Aportes de los modelos semánticos a los Sistemas de Información. (WICC 2019, Universidad Nacional de San Juan). Red de Universidades con Carreras en Informática. ISBN: 978-987-3619-27-4. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/77084>

- [7]Rodríguez, Rocio. ESIC Market Economics and Business. Journal Vol 48, N°2 mayo-agosto 2017,266-271 <http://www-Esic.edu/esicmarket>(Consultado el 31 de marzo del 2020)
- [8] Bostman, R. (2015). Defining the sharing economy: what is collaborative consumption—and what isn't. Fast Company.
- [9] Sobrino, M.; Hinojo, P. (2017). El desarrollo de la economía colaborativa y los modos digitales de prestación de servicios. Boletín Económico ICE, (3086), 31-42.
- [10]<http://aitapia.com/2018/06/competencia-o-colaboracion-entre-bancos-y-fintech/> (Consultado el 10 de abril del 2020)
- [11] Faliero, Johanna C (2017). Criptomonedas: La nueva frontera regulatoria del derecho informático. Ad-Hoc.
- [12]https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2018/10/AQuickAnalysis-ESPA%C3%91OLNew_Final.pdf
- [13] Mayer-chönberger, V y Cukier, V. y Cukier K. (2013) Big Data. La revolución de los datos masivos. Ed. Turner.
- [14] Pueden consultarse los "Términos y Condiciones" aplicables para la República Argentina en: <https://www.uber.com/es-AR/legal/terms/ar/>, consultado el 10/04/2018.
- [15] <https://www.ftc.gov/news-events/blogs/business-blog/2017/08/ftc-says-uber-took-wrong-turn-misleading-privacy-security>.(Consultado el 10 de abril del 2020).
- [16] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016R0679&from=E S>, (consultado 10/04/2020).
- [17] Juan Pablo Chiesa. <https://tuespaciojuridico.com.ar/tudoctrina/2020/03/12/1-200/>.(Consultado el 10 de abril del 2020)
- [18]RodríguezFernández M., “Anatomía del trabajo en la Platform Economy” p.6.https://www.aadyss.org.ar/docs/ANATOMIA_DEL_TRABAJO_EN_LA_PLATFORM_ECONOMY_MLRF.pdf.(consultado 10/04/2020)
- [19] Rodríguez, M. S., & Muñoz, G. A. (2018). Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales. España: Wolters Kluwer España. Recuperado el 23 de 03 de 2019, de <https://bit.ly/2VRKojj>
- [20]Ahumada Tello, E. y Perusquia Velasco, J. M. (2015). Business intelligence: Strategy for competitiveness development in technology-based firms. Disponible en www.sciencedirect.com, marzo de 2019.
- [21]Romagnano, María y otros. Aporte de los Sistemas de Inteligencia de Negocios a los Sistemas de Información Organizacionales para la Toma de Decisiones. WICC 2020, Universidad Nacional de Patagonia Austral). Publicado en <https://wicc2020.unpa.edu.ar/index.php/trabajos-aceptados/>
- [22] Berlanga R. et al. (2015). SLOD-BI: An Open Data Infrastructure for Enabling Social Business Intelligence. International Journal on Data Warehousing and Data Mining, v.11, n.4, p. 1-28.
- [23] A. Marchi y E. J. Parekh. “How the sharing economy can make its case”. McKinsey Quarterly (2015). (Consultado el 31 de marzo del 2020). <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/how-the-sharing-economy-can-make-its-case>
- [24]Romagnano, M, Lepez H, Pantano J.C. Analítica e inteligencia de negocios. Necesidad, desarrollo e integración con los SI de pequeñas y medianas empresas. Infonor 2020.