



# Los usuarios de Facebook se desactivarían un año por más de 1.000 dólares

Tres economistas y un investigador de redes sociales reunieron su trabajo y experiencia para evaluar el valor de Facebook para sus usuarios, en contraste con su valor de mercado o su contribución al producto interior bruto.

Al usar una serie de subastas, en las que se pagó a las personas por cerrar sus cuentas durante un día o un año, los científicos encontraron que los usuarios de Facebook necesitarían un promedio de más de 1.000 dólares para desactivar su cuenta por un año, según los datos del estudio, que se publica este miércoles en 'PLOS ONE'.

Facebook, con más de 2.000 millones de usuarios globales, se encuentra entre los sitios web de redes sociales que brindan acceso sin costo, por lo que las subastas creadas por el equipo de investigación plantearon la pregunta a la inversa: ¿qué cantidad de dinero necesitarías para renunciar a tu cuenta de Facebook por un periodo fijo de tiempo, desde un día hasta un año?

«Las redes sociales, e internet en general, han cambiado la forma en que vivimos y la forma en que nos mantenemos en contacto con amigos y familiares, pero es difícil encontrar evidencia de que internet nos haya hecho más ricos o más productivos en el trabajo. Sabemos que las personas deben obtener un tremendo valor de Facebook o no pasarían millones de horas en el sitio todos los días. El desafío es cómo poner un valor en dólares un servicio que la gente no paga», dice el primer autor, Jay Corrigan, profesor de Economía en Kenyon College, en Ohio, Estados Unidos, que ha realizado varios estudios sobre subastas experimentales.

El trabajo comenzó como un esfuerzo independiente de dos equipos: Saleem Alhabash en la Universidad Estatal de Michigan, Estados Unidos, y Sean B. Cash en la Universidad Tufts, Estados Unidos; y Corrigan, en 'Kenyon College', con Matthew Rousu, de la Universidad de Susquehanna, Estados Unidos, por lo que las subastas tuvieron diseños y ventajas ligeramente diferentes.

## **LOS ESTUDIANTES, LOS QUE MÁS VALORAN ECONÓMICAMENTE LA RED SOCIAL**

En total, los investigadores realizaron tres subastas reales, incluidas dos muestras de estudiantes universitarios, una muestra de la comunidad y una muestra 'online'. A los ganadores se les pagaba por una prueba de que su cuenta fue desactivada por el periodo de tiempo establecido.

En concreto, en la subasta 1, participaron 122 estudiantes de una universidad del medio oeste. La oferta promedio por desactivar Facebook por un día fue de 4,17 dólares; por tres días, 13,89 dólares; y por una semana, 37 dólares. Para calcular una estimación de un año, los investigadores analizaron estos datos, que mostraron un rango de 1.511 a 1.908 dólares.

En la subasta dos, participaron 133 estudiantes y 138 adultos de una gran universidad/ciudad del Medio Oeste. La oferta media de los estudiantes por desactivar Facebook por un año por un total de 2.076 dólares mientras que la

oferta promedio en el grupo de la comunidad fue de 1.139 dólares.

En la subasta tres, participaron 931 adultos (con una edad media de 33 años) dentro de Estados Unidos que se consiguieron utilizando el mercado abierto de 'Amazon Mechanical Turk'. La oferta promedio para desactivar durante un año su cuenta a esta muestra fue de 1.921 dólares.

«Los participantes de la subasta se enfrentaron a consecuencias financieras reales, por lo que tenían un incentivo al considerar seriamente por qué compensación desearían cerrar sus cuentas durante un periodo de tiempo determinado y presentar ofertas sinceras», dijo el último y correspondiente autor Sean B. Cash, economista y Bergstrom. Profesor de la Fundación en la Escuela Friedman de Ciencia y Política de Nutrición en la Universidad de Tufts en Boston. «Los estudiantes dieron un valor más alto en Facebook que los miembros de la comunidad. Varios participantes se negaron a hacer una oferta, lo que sugiere que desactivar Facebook por un año no era una posibilidad bienvenida».

El estudio contrasta la capitalización de mercado de la compañía con el valor que le asignan sus usuarios. Por ejemplo, según una valoración de mercado de aproximadamente 420.000 millones de dólares y aproximadamente 2.200 millones de usuarios, el valor de mercado de Facebook sería de aproximadamente 190 dólares por usuario, o menos de una cuarta parte del valor promedio anual de acceso a Facebook de cualquiera de las muestras de la subasta».

«Aunque el impacto medible de Facebook y otros servicios gratuitos online en la economía puede ser pequeño, nuestros resultados muestran que los beneficios que estos servicios brindan a sus usuarios son grandes», escriben los autores. Los investigadores también señalan que Facebook sigue siendo el principal sitio de redes sociales en el mundo y el tercer sitio más visitado en Internet, después de Google y YouTube, a pesar de las fluctuaciones y controversias del mercado.

El estudio observó que las muestras, algo inclinadas hacia los estudiantes, no son

necesariamente representativas de todos los usuarios de Facebook, pero que hubo una consistencia en la valoración de los precios por parte de los usuarios en todas las muestras y en diferentes marcos de tiempo. [Imprimir](#)