



colegio oficial
ingenieros
de telecomunicación



asociación española
ingenieros
de telecomunicación

Informe sobre **Economía Colaborativa**

Grupo de Políticas Públicas y Regulación

COINTEL.es

Grupo de Políticas Públicas y Regulación
Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación



colegio oficial
ingenieros de telecomunicación

INFORME SOBRE ECONOMÍA COLABORATIVA

Coordinadores:

Jose María García Orois

Autores:

Julio Navio

Juan Santaella

José Antonio Portilla

Jesús Martín

Grupo de Políticas Públicas y Regulación
Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación



colegio oficial
ingenieros de telecomunicación

Coordinador del grupo

Julio Navío Marco

Miembros

Antonio Alcolea Muñoz
Adrián Arévalo Aguirre
Antonio Ángel Botella Galindo
Sonia Castillo Triguero
Luis Jesús Delpon Miguel
Rafael del Real Rubio
Javier Escudero Álvarez
Javier Fernández Fraga
Eugenio Fontán Oñate
Francisco Javier Gabiola Ondarra
Francisco Javier García Rodríguez
Jose María García Orois
Luis Gil Palacios
Ana Isabel Gómez Pérez
Matías González Martín
Ricardo Gutiérrez Losa
Ramón Lois
Benjamín López Hidalgo
José Luis Machota Vadiillo
Ana de los Ángeles Marín Andreu
Jesús Martín Porras
Víctor Martín
Noelia Miranda Santos
Juan Antonio Muñoz del Castillo
Julio Navío Marco
Adrián Nogales Escudero
Dionisio Oliver Segura
José Antonio Portilla Figueras
Amador Rodríguez Toro
Juan Romeo
Juan Santaella Vallejo
Juan Antonio Santiago
Maite Tamayo Vivanco
Josep Ventosa Freixedes
Arturo Vergara Pardillo
Daniel Vicente Tóbar

1. RESUMEN EJECUTIVO

La economía colaborativa engloba, entre otros, todos aquellos modelos de intercambio económico en los que existe una comunicación entre iguales sobre base tecnológica. Alrededor de este tema parece estar creándose una nueva estructura de relaciones económicas que no se basa en la acumulación de posesiones, sino que se soporta en la especialización y/o minimización de los bienes propios, poniendo los mismos a disposición de otros usuarios, vía un intercambio sea éste o no monetario, lo cual, abre las puertas a la transformación de la economía clásica en economía digital.

Este planteamiento adquiere un valor más importante ante el fenómeno de crisis económica que ha puesto en serias dificultades la adquisición de bienes o servicios de consumo de precio medio o alto por los ciudadanos, lo cual ha provocado medios alternativos de provisión de los mismos. Adicionalmente, la popularización de las redes sociales y la bajada de los precios de los datos móviles, ha convertido a las primeras, en redes de interrelación e intercambio de valoraciones y opiniones, lo que ha permitido dar el salto del fenómeno de intercambio local y cercano, hasta un ámbito superior.

En la etapa de crecimiento y transformación que está sufriendo la economía colaborativa es preciso buscar y señalar los incentivos e inhibidores que fomenten su crecimiento sano y adaptado a las necesidades de todos los participantes en la misma y de la sociedad en su conjunto. Los ingenieros de telecomunicación son un colectivo consciente de este fenómeno, en la vertiente técnica y productiva y en la de ser facilitadores y habilitadores de infraestructuras que den soporte a la economía colaborativa, intentando responder a las necesidades sociales y económicas de la sociedad.

Este documento elaborado por el Grupo de Políticas Públicas y Regulación del COIT aporta nuestra visión y algunas propuestas para el mejor desarrollo del fenómeno, en un momento clave para facilitar la implantación de las mismas antes de que sea un proceso completamente maduro o sufra una crisis de crecimiento.

En primer lugar, se recogen los principios básicos que impulsan y definen la economía colaborativa, intentando definir un marco conceptual a partir de diferentes estudios académicos y considerando la confluencia de factores sociales, económicos y tecnológicos que han permitido crear un entorno propicio.

Una vez sentadas las bases, se realiza un análisis detallado de los principales sectores productivos que se han visto afectados por la economía colaborativa: transporte público, inmobiliario, turístico, financiero, educativo, servicios profesionales, etc. En todos ellos se aborda una completa descripción de los principales casos de economía colaborativa en el sector, identificando los principales servicios afectados y los principales retos que son necesario afrontar.

Queda patente cómo la economía colaborativa crea valor para la sociedad proporcionando la oportunidad de usar recursos infrautilizados, estableciendo un entorno simple de interacción entre oferentes y demandantes mediante la disminución de los costes transaccionales. Sin embargo, no todo es o puede ser beneficioso, por lo que es necesario garantizar, por medio de una legislación adecuada, la protección del consumidor, los derechos y la prevención de riesgos laborales, la Seguridad Social, evitar la competencia desleal, impulsar la creación de empleo y la correcta fiscalidad, entre otros.

En este enfoque, se presentan las principales actuaciones y tendencias en dos sectores concretos y muy ilustrativos: transporte (Uber) y alquiler de viviendas (Airbnb); en una serie de países de referencia: EE.UU, Francia, Alemania y Reino Unido, para posteriormente detallar con cierta profundidad el caso español.

El estudio muestra la desigual integración de los fenómenos colaborativos en los diferentes sectores económicos, generando no sólo nuevas oportunidades de negocio, sino también nuevas maneras de hacer negocio, que alteran bastantes de las relaciones económicas que se daban por pre-establecidas.

La economía colaborativa, sin la base digital, tendría un impacto mucho menor, siendo, en el mejor de los casos, un trueque mejorado. Sin embargo, son las plataformas tecnológicas las que centran los focos de la opinión pública y de la solicitud de regulación y políticas públicas.

El Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación ha elaborado el presente informe con el objetivo de aportar un elemento más al debate. Finalmente, en el informe se expone que cualquier regulación o actuación de las administraciones públicas tiene que basarse en los siguientes principios: defensa y protección del consumidor, colaboración público-privada en la regulación fiscal y laboral, análisis y regulación ex-post realizada por organismos reguladores independientes, eliminación de trabas administrativas y barreras de entrada y reconversión de los sectores afectados.

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1. RESUMEN EJECUTIVO | 7 |
| 2. INTRODUCCIÓN..... | 11 |
| a) Descripción general del fenómeno | 11 |
| b) Breve recorrido histórico | 12 |
| c) Importancia actual del fenómeno y previsión de futuro..... | 15 |
| 3. LA ECONOMIA COLABORATIVA – PRINCIPIOS BASICOS | 17 |
| a) Factores sociales..... | 17 |
| b) Factores económicos..... | 17 |
| c) Factores tecnológicos..... | 18 |
| 3. ANÁLISIS DE LOS SECTORES AFECTADOS | 24 |
| a) Sector del transporte público | 24 |
| b) Sector inmobiliario (alquiler de espacios, oficinas y garajes)..... | 26 |
| c) Sector turístico y restauración | 28 |
| d) Sector financiero..... | 30 |
| e) Sector educativo | 32 |
| f) Sector servicios profesionales | 34 |
| g) Otros Servicios | 35 |
| 4. INTRODUCCIÓN A LA REGULACIÓN | 37 |
| a) El caso de Estados Unidos..... | 39 |
| b) El caso de Francia | 40 |
| c) El caso de Alemania..... | 41 |
| d) El caso de Reino Unido | 42 |
| e) El caso de España..... | 43 |
| 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 45 |
| 6. BIBLIOGRAFIA..... | 47 |

2. INTRODUCCIÓN

a) Descripción general del fenómeno

Se tiende a englobar dentro del fenómeno de la economía colaborativa a todos aquellos modelos de intercambio económico que responden a tres principios básicos¹:

- Existe un contacto permanente entre productor y consumidor, hasta el punto de que en muchas ocasiones se fusiona en una única figura.
- Conexión entre iguales sobre una base tecnológica
- Colaboración inter-pares.

Ya solamente por el interés profesional que del segundo de los principios se deriva, merece la pena que una institución como el Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación fije la vista en este fenómeno y emita su opinión.

Y sin embargo, detrás de la economía colaborativa parece que habita algo más que un uso de la tecnología para mejorar los intercambios comerciales entre empresas o individuos con alineación temporal de intereses. Alrededor de este tema parece estar creándose una nueva estructura de relaciones económicas, alejada del paradigma inicial de ser una manera complementaria de obtener recursos (monetarios o de intercambio no financiero), mediante la venta de servicios o bienes ociosos o infrutilizados, que transforma al consumidor simultáneamente en productor y viceversa.

Se está ante un modelo de relaciones económicas que, lejos de basarse en la acumulación de la posesión (cuanto más y de más cosas, mejor), se soporta e incita la especialización y/o minimización de los bienes propios, poniendo los mismos a disposición de otros usuarios, vía un intercambio, sea este o no monetario, lo cual abre las puertas a uno de los principales fenómenos de la transformación de la economía clásica en economía digital.

Esta visión de un comercio casi básico, de trueque, y que en principio pudiera parecer más adaptado a pensamientos filosóficos de vuelta a la tierra y con raíces en principios simples de comunitarismo, adquiere un valor más importante ante dos fenómenos que alcanzan su más amplio impacto en la segunda década del siglo XXI.

El primero ha sido una crisis económica, la más importante en una generación, que ha puesto en serias dificultades la adquisición de bienes o servicios de consumo de precio medio o alto, dadas las restricciones financieras que se plantean a causa de la misma. Sin embargo, esos bienes de consumo, siguen siendo imprescindibles para el desarrollo de un nivel de vida considerado cómo acorde a las expectativas de los ciudadanos, lo cual ha provocado medios alternativos de provisión de los mismos.

El segundo fenómeno ha sido la popularización de las redes sociales y la bajada de los precios de los datos móviles, convirtiendo a las primeras en redes de interrelación, sí, pero simultáneamente de intercambio y valoración de opinión, lo que ha permitido dar el salto del fenómeno de intercambio, desde lo local y cercano, hasta un ámbito superior a este.

¹ http://p2pfoundation.net/Synthetic_Overview_of_the_Collaborative_Economy

Sin estos habilitadores, no se estaría hablando del fenómeno de la economía colaborativa cómo de un acontecimiento revolucionario de talla mundial, sino más bien se seguirían analizando iniciativas locales de intercambio, muchas veces ligadas a propuestas de voluntariado y con una mayor orientación a la inclusión social que a un modo de vida e iniciativa empresarial.

Pues es esta última característica la que convierte a la economía colaborativa en un fenómeno en crecimiento a analizar: alrededor de la misma comienza a conformarse un entorno económico que provoca que los diferentes agentes sociales que en ella participan obtengan un beneficio o una compensación económica que les permita llevar una existencia basada en los bienes y/o servicios proporcionados o generados a través de la economía colaborativa.

Es por tanto en esta etapa actual, de crecimiento, de transformación, desde un fenómeno marginal y desconectado hacia un fenómeno global e interconectado, donde es preciso buscar y señalar los incentivos e inhibidores que fomenten su crecimiento sano y adaptado a las necesidades de todos los participantes de la misma y a la sociedad en su conjunto, evitando posiciones que supongan desagradables situaciones contrarias al interés general o que maten la innovación que este fenómeno ha generado, tanto desde el punto de vista técnico como organizativo y relacional.

Los ingenieros de telecomunicación son un colectivo consciente de este fenómeno, no sólo por la vertiente técnica y productiva, de la cual ha sido participe antes que otros colectivos (como por ejemplo, la construcción de software no licenciado), sino también por la vertiente de facilitadores y habilitadores de las infraestructuras que soportan a la economía colaborativa (datos en movilidad), así como por la capacidad de innovación constante que este colectivo ha ofrecido y generado siempre para responder a las necesidades sociales y económicas de la sociedad. Se sienten y son actores de esta transformación, y es a través de este documento, que desean aportar su visión y propuestas para el mejor desarrollo del fenómeno.

b) Breve recorrido histórico

Aunque la mayoría de los autores y estudiosos de la misma sitúan el nacimiento del concepto de la economía colaborativa alrededor del año 2007 (tras un artículo de Ray Algar, consultor, para Leisure Report denominado “Collaborative Consumption”²) y su popularización a través de los libros “What’s Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption”³ de Rachel Botsman y Roo Rogers o “The Zero Marginal Cost Society: the Internet of Things, the Collaborative Commons and the Eclipse of Capitalism” de Jeremy Rifkin, lo cierto es que, en puridad, el fenómeno es mucho más antiguo.

Ya en la antigüedad, el ser humano realizaba, mientras vivía en pequeñas comunidades, trueque de servicios o productos, que ocasionalmente se extendía a las comunidades cercanas. Estos mecanismos de intercambio se han mantenido vigentes en las pequeñas comunidades (barrios con fuerte identidad o rurales), más acentuados en aquellas con problemas de crisis económica o escasez de dinero.

² www.oxygen-consulting.co.uk/insights/collaborative-consumption

³ www.harpercollins.com/9780062014054/whats-mine-is-yours

Como se citaba en el apartado anterior, también el impulso de filosofías comunitaristas y ecologistas a partir de los años 60 del siglo pasado comenzó a popularizar algunas de estas relaciones económicas basadas en el paradigma de compartir los bienes y el intercambio de los mismos por otros que sean necesarios. La mayoría de estos mercados estaban basados en pequeñas comunidades, y eran complementarios y/o marginales, y prácticamente nunca sustitutivos de la economía basada en el intercambio de bienes y servicios por dinero de curso legal y mecanismos de comercio formal.

Sin embargo, la crisis del petróleo que se produjo en los años 70 del siglo XX, dio lugar a las primeras experiencias de economía colaborativa, sobre todo el continente americano. Así, en 1975, aparece en Reston, Virginia (Estados Unidos) el Useful Service Exchange, creado por un joven ciudadano local, Henry Ware. Esta experiencia consistía en un mercado de intercambio de bienes y servicios entre particulares donde se sustituía la moneda de curso legal por una unidad de pago basada en el tiempo.

En el año 1976, en la ciudad de Vancouver, Canadá, se repite la experiencia, con el nombre de Community Exchange, que se extenderá a la isla de Vancouver en 1979.

Ya en ese mismo año, se pone en marcha en la Columbia Británica, provincia de Canadá, un sistema de intercambio que ha tenido un mayor éxito a lo largo del mundo y que puede considerarse cómo el primer ejemplo de la economía colaborativa, casi un acto de nacimiento. Son los sistemas de intercambio LETS (Local Exchange Trading System o sistema local de intercambio comercial). Las características principales de estos sistemas son que ponen en marcha una moneda paralela (el Green Dollar, con paridad con el dólar canadiense) y que comienzan a realizar un incipiente uso de las tecnologías de la información, con voluntad de extensión universal. En este caso, esta primera iniciativa desarrolla un programa informático que permite implementar sistemas LETS en cualquier lugar del mundo. Adicionalmente, se crea una empresa, Landsman Ltd., con el objetivo de extender este sistema fuera de la comunidad de origen.

No tarda en extenderse a través de diferentes países anglosajones este modelo, implementándose diferentes sistemas LETS en el Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda. En el caso particular de la isla continente, y ante una crisis económica provocada por la integración del Reino Unido en la Comunidad Económica Europea⁴, la implantación de sistemas LETS se popularizó ampliamente, hasta el punto de que a principios de los años 90 del siglo XX el propio gobierno australiano impulsó la creación de una red de estas iniciativas, apoyándola mediante subvenciones y dando una cierta "oficialidad" a las monedas ligadas a estas comunidades, permitiendo que las empresas las utilizaran como moneda complementaria al dólar australiano.

En la Europa continental, estos sistemas también se replican, con sus diversas particularidades. En Francia, se denominan SEL (Systèmes d'Échange Local), fundándose el primero de ellos en 1994 y sobreviviendo unos 300 hasta la actualidad. En España, el primero aparece en el barrio de Vallecas, en la ciudad de Madrid, con el apoyo del Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid y con el nombre de "El Trueque". El impulsor de la misma, Danny Wagman, crearía posteriormente una primera experiencia de cooperativa de intercambio de bienes y servicios, con ayudas de fondos europeos. En España surgieron otras iniciativas, pero ninguna ha tenido el éxito de otros países.

⁴ El Reino Unido era por aquel entonces el principal mercado de Australia y la liberación de aranceles con el resto de países de la CEE hizo que los productos australianos se volvieran anticompetitivos.

Sería un olvido injustificable en este documento no incluir los bancos de tiempo, iniciativas surgidas con especial fuerza en Gran Bretaña durante los años ochenta del siglo pasado, ante la situación de crisis económica producida por la reestructuración industrial y minera impulsada por el Gobierno Británico en aquella época. Este modelo tuvo su expansión en otros lugares de Europa, pero sigue siendo en el Reino Unido donde se encuentra su principal implantación.

Fuera del entorno de pequeñas comunidades, empiezan a aparecer iniciativas de utilización del conocimiento común para crear bienes de uso general. La más famosa en el ámbito tecnológico puede ser la liberación a la comunidad de desarrolladores del núcleo del sistema operativo Linux en el año 1991, posteriormente licenciado bajo GNU/GPL⁵, licencia que garantiza a los usuarios finales la libertad de usar, estudiar, compartir y modificar el software. Es difícil encontrar un ejemplo más claro del prosumidor (productor-consumidor), que es a su vez una de las señas de identidad de la economía colaborativa.

A mediados de los años 90 del siglo XXI empiezan a aparecer iniciativas comerciales (Ebay, Craig'slist) que, olvidándose del trueque, y sobre una base tecnológica, intentan poner en contacto a diferentes consumidores para que ofrezcan sus servicios o sus bienes ociosos a disposición de otras personas mediante un mecanismo de compra-venta. Estas empresas nacen en el estado de California, en los Estados Unidos, con el objeto de ampliar los servicios que veían en su comunidad (anuncios clasificados, mercadillos) mediante el uso de herramientas tecnológicas de telecomunicación.

Según van triunfando estos modelos, todos ellos con una importante base tecnológica, aparecen empresas que replican las iniciativas sociales y las divulgan a través de sus comunidades, haciendo el universo de su alcance más amplio. En el año 2000, se funda Zipcar, una empresa cuyo objeto es compartir el uso de vehículos sin conductor asociado. Este es uno de los sectores, el del transporte, que mayores controversias ha creado durante esta etapa de crecimiento de la economía colaborativa.

En el año 2004 aparece Couchsurfing, al principio como empresa sin ánimo de lucro y posteriormente, como empresa comercial. Esta empresa comienza a ofrecer, en formato redes sociales, el alojamiento en casa de terceros (durmiendo en el sofá) y la organización de actividades, con un listado de referencias y valoraciones.

En un área similar, la del alojamiento, aunque más orientado a un servicio tipo hotelero informal, aparece en el año 2008 AirBnB, sobre la misma base de negocio (alojamiento de terceros en casas particulares, con el cobro de una comisión por el intermediario y de una tarifa por el dueño del alojamiento). Actualmente, es citado como uno de los modelos más exitosos dentro de las empresas asociadas a la economía colaborativa.

En la Europa continental también han aparecido empresas que aprovechan los recursos ociosos de terceros para poner en marcha plataformas de intercambio y opinión, tipo red social. Quizá la más conocida sea BlaBlaCar, empresa francesa de carsharing, que permite a sus usuarios ponerse en contacto para compartir gastos en un mismo trayecto, con la prohibición de que el conductor del vehículo obtenga beneficio de dicha transacción.

Esta relación histórica de actores de la economía colaborativa no estaría completa sin uno de los actores más relevantes y polémicos de la misma, Uber, que fue fundada en el año 2009, como empresa de compartición de vehículos con conductor.

⁵ GNU General Public License, creada por Richard Stallman en 1989.

En ese mismo año se funda Kickstarter, empresa orientada al micromecenazgo o “crowdfunding”, especialmente ligada a proyectos provenientes de la cultura, siendo el origen de este mecanismo financiero asociado a la economía colaborativa. Actualmente, al contrario que Couchsurfing, se ha planteado el objetivo de transformarse en una entidad sin ánimo de lucro⁶, orientando sus actividades hacia la generación de conocimiento compartido.

En el área del conocimiento compartido y generación de la misma, generando sus ingresos mediante el micromecenazgo, y orientado al servicio sin ánimo de lucro, también se podría encuadrar a la iniciativa más famosa del siglo XXI y que se ha convertido en prácticamente en el sinónimo global de conocimiento, como es la Wikipedia, que fue puesta en marcha en el año 2001.

Constantemente están apareciendo iniciativas empresariales ligadas a este fenómeno. Pero al mismo tiempo, en cuanto las mismas tienen un cierto éxito, se producen importantes polémicas sociales, llegando a judicializarse las mismas. En la actualidad, las empresas paradigmáticas de esta economía se encuentran bajo análisis de sus actividades en diferentes partes del mundo, bien por tribunales (Uber, Blablacar), bien condicionadas a decisiones administrativas (AirBnB). Así mismo, en diferentes países de la OCDE se están planteando diferentes análisis y propuestas de legislación para intentar conocer que es y cómo afecta la economía colaborativa al resto de las relaciones económicas y por ende, a las administraciones, siendo este el punto histórico en el cual se encuentra este fenómeno.

c) Importancia actual del fenómeno y previsión de futuro

Cómo se ha hecho notar en otros momentos de esta introducción, hasta un plazo recientemente corto de tiempo, las actividades de la economía colaborativa se habían considerado cómo una actividad económica supletoria y marginal más que una actividad principal. Sin embargo, con el auge de empresas que tienen un impacto global y popular (fenómeno red social), ha dado el salto a partir del cual su actividad tiene un impacto económico importante, sobre todo en ciertos sectores.

El Instituto Tecnológico de Massachussets ha calculado en potencial del consumo colaborativo (una parte de la economía colaborativa) en 110.000 millones de dólares, siendo su tamaño actual en el entorno de 26.000 millones de dólares, al tiempo que se estima el beneficio producido en un valor de 3.500 millones de dólares americanos (revista FORBES).

Pero la economía colaborativa engloba más allá del consumo colaborativo, sino también es producción colaborativa (movimiento Do-It-Yourself, con desarrollo de espacios creativos compartidos cómo los FabLabs), son finanzas P2P y movimientos de crowdfunding y es conocimiento abierto (MOOCs, nuevos modelos de organización en la investigación o en la elaboración de legislación), por lo cual el impacto económico será mayor que la cifra estimada por el MIT.

Por tanto, estamos ante un fenómeno que afecta a todas las relaciones productivas, tanto desde el punto de vista técnico cómo organizativo. Pero, ¿estamos ante un sistema alternativo o unas herramientas alternativas del mismo sistema? Es importante esta diferenciación, puesto que un sistema alternativo implica una redefinición a su vez alternativa de las relaciones ligadas a dicho sistema (relaciones laborales, impuestos, legislación, etcétera), en tanto en cuanto que el uso de herramientas alternativas implica nuevas estructuras organizativas internas y particularizaciones en el sistema general implantado, pero no una re-elaboración general del marco de relaciones.

⁶ <http://mobile.nytimes.com/2015/09/21/technology/kickstarters-altruistic-vision-profits-as-the-means-not-the-mission.html?referrer=>

No parece que haya una respuesta fácil a esta pregunta, sino que la respuesta probablemente se encuentre en un punto intermedio: existen particularidades que requerirá definiciones nuevas en las diferentes relaciones económicas y sociales, y sin embargo, otras podrán ser encuadradas dentro de las instituciones actualmente existentes.

También existe una cierta controversia en el alcance de que empresas o iniciativas se pueden considerar economía colaborativa. En este texto se apuesta por un enfoque amplio del concepto de economía colaborativa. Diferentes expertos en esta área (Neal Gorenflo, por ejemplo), ponen en duda que los ejemplos más citados de empresas de la economía colaborativa (AirBnB, Uber), puedan ser reconocidas dentro de la misma, dado que los usuarios de estas plataformas ofrecen sus servicios para obtener un beneficio económico. Estos expertos no reconocen dentro de la economía colaborativa a aquellas empresas que ofrecen oportunidades de ánimo de lucro a sus usuarios, aunque ellas si la obtengan, como plataformas mediadoras. Este enfoque no es por el que se sigue en este texto, sino más bien otro inclusivo, en el cual tengan cabida las opciones sin ánimo de lucro así como estas plataformas, permitiendo no huir de ninguno de los debates que se plantean alrededor de la economía colaborativa.

Pero tal enfoque global implica preguntas: ¿cuál es la relación laboral entre un usuario-productor de la economía colaborativa y la plataforma de interrelación? ¿cómo se certifica que la confianza, básica en este fenómeno, esta validada y no adulterada? ¿Cómo se garantizan los derechos de los consumidores, que a su vez puede ser productor o proveedor de servicios? ¿Cuándo la actividad económica comienza a ser tan importante como para que se aporten recursos al bien común por el agente que recibe los ingresos? ¿Desde el primer euro se pagan impuestos? ¿Existe competencia desleal? ¿Intrusismo profesional?

En definitiva, ¿cuál es el papel de las políticas públicas ante este fenómeno, para permitir que continúe el impulso a la innovación y un crecimiento regulado que mantenga las condiciones del Estado de Bienestar al cual siguen aspirando las sociedades desarrolladas?

Parece evidente que las estructuras institucionales y legislativas actuales no pueden dar una respuesta completa a este fenómeno, sino que requieren de adaptaciones que habiliten mecanismos para sacar de la zona gris, casi negra, muchas de estas relaciones de intercambio. Y es un plazo breve de tiempo, dada la importancia que está adquiriendo el fenómeno, cuando dichas modificaciones deberán ponerse en marcha.

De igual manera, las Administraciones Públicas, cómo agentes económicos destacados, pueden aprovechar los mecanismos colaborativos para la mejora de sus políticas, poniendo en marcha desde una más sencilla difusión del conocimiento, especialmente actuaciones dentro de "open data" hasta actuaciones cómo plataforma de intercambio de sus usuarios (todos los ciudadanos).

Por tanto, todavía se está en el tiempo del análisis para dar una respuesta ponderada a un fenómeno que se encuentra en crecimiento, y que por tanto, todavía es susceptible de recibir orientaciones que lo hagan crecer de manera permanente y socialmente integrado. Ahora es un magnífico momento de documentos cómo el presente, siendo absolutamente inconveniente esperar a la madurez o a una posible crisis de crecimiento (explosión de la burbuja ligada a la moda de que todo lo innovador ha de ser colaborativo) para realizar recomendaciones y modificaciones, porque entonces se convierten en mucho más complicadas de implementar.

3. LA ECONOMÍA COLABORATIVA – PRINCIPIOS BÁSICOS

Diferentes estudios, muchos de ellos en el ámbito académico, proporcionan análisis sobre los fundamentos y principios que impulsan y definen la economía colaborativa, intentando definir un marco conceptual que reúna las principales características de esta tendencia emergente y permita así discernir qué actividades económicas pueden incluirse en este concepto. En este apartado revisaremos los aspectos fundamentales que sirven de principios básicos para ordenar e identificar las principales características de la economía colaborativa.

Para el advenimiento de la economía colaborativa han tenido que confluír diferentes factores de ámbito económico, social y tecnológico que han permitido crear un entorno apropiado para la irrupción y rápido crecimiento de las iniciativas de economía corporativa. Algunos de los factores más importantes que han ayudado a este impulso son:

d) Factores sociales

- Mayor densidad de población: La masa crítica, el efecto red⁷ en ámbitos donde la población tiene una mayor densidad crea un entorno propicio para impulsar este tipo de transacciones.
- Sostenibilidad: una mayor sensibilidad hacia el desarrollo sostenible, el medio ambiente y el óptimo uso de los recursos impulsa la economía colaborativa.
- Deseo de comunidad: el sentido de pertenencia, la integración en el grupo, y la participación en grupos con un objetivo común positivo, en un entorno donde el deseo de sentirse integrante de un proyecto y de una comunidad son cada vez más fuerte puede también influir en el impulso de este tipo de actividades económicas.
- Altruismo o filantropía generacional: las nuevas generaciones entienden muy bien este lenguaje de colaboración, solidaridad, uso eficiente de los recursos y ayuda en comunidad. Ejemplos paradigmáticos son las propuestas de donación de ciertas fortunas creadas alrededor de la tecnología (Gates, Zuckerberg).

En última instancia se pueden identificar, incluso, factores psicológicos, que impulsan al individuo hacia este tipo de actividades, como vinculaciones emocionales o una idea subyacente de buscar un mundo mejor.

e) Factores económicos

- Monetizar el excedente: como principio económico básico, el exceso de capacidad supone una oportunidad para optimizar los rendimientos económicos. Cualquier herramienta o actividad económica que permita la monetización de esta capacidad excedentaria tiene un significado económico relevante.

⁷ la aparición de economías de red: al conectarse más usuarios se generan externalidades (valor del producto depende del número de usuarios adicionales) y se produce así un efecto multiplicador asociado a la economía de la información. Según Metcalfe, el valor de las redes aumenta cuantos más usuarios tenga.

- La disminución de la renta y el crédito disponible entre los consumidores, como consecuencia de la crisis económica, abre la puerta a un ejercicio de optimización de los recursos económicos disponibles para lograr un uso más eficiente de los mismos.
- Incremento de la flexibilidad económica: encontramos un entorno predispuesto a nuevas fórmulas económicas, nuevos modelos económicos y formas de hacer negocio y financiar estas nuevas fórmulas y nuevos modelos. El cambio cultural que ha supuesto que “el uso” sea cada vez más preferido que “la propiedad”, es un cambio de modelo muy relevante para este tipo de intercambios económicos.
- Influencia de las venture capital, emprendimiento y apoyo a las nuevas iniciativas empresariales: en línea con lo anterior, el nuevo entorno económico favorece y apoya financieramente las nuevas compañías y aventuras emprendedoras
- Nuevos intereses y propiedades cruzadas: proliferan los intereses financieros cruzados y un cierto flujo de propiedad, fortalecido por el tránsito de la propiedad al uso, como ya indicado.

f) Factores tecnológicos

El elemento tecnológico se ha identificado como crucial en el advenimiento de la economía colaborativa; en este sentido son relevantes:

- Las redes sociales y la Sociedad en red: la interconexión creciente del ciudadano digital facilita enormemente la posibilidad de realizar este tipo de transacciones. Primero por el “efecto red” tiene papel determinante en el impulso y desarrollo de este tipo de economía. Segundo, porque es una herramienta que se utiliza en la economía colaborativa para generar confianza (ejemplos en esta línea son empresas como Blablacar o Airbnb, que utilizan las redes sociales como elemento evaluador de confianza, hasta el punto de que la falta de amigos, por ejemplo, en Facebook, supone una mala señal).
- Los dispositivos móviles y las plataformas tecnológicas: la ubicuidad, movilidad y accesibilidad de los usuarios y potenciales clientes, u oferentes en este tipo de actividad económica está garantizada con los nuevos dispositivos electrónicos. El desarrollo tecnológico ha hecho también posible la aparición de nuevas plataformas profesionales que utilizan las ventajas de Internet para proporcionar a los consumidores servicios más atractivos bajo ciertas circunstancias tales como buscadores, agregadores y comparadores de servicios de consumo, transporte, alimentación, alojamiento, etc.
- Los sistemas de pago: La irrupción de las nuevas tecnologías flexibilizando y popularizando nuevas formas de pago seguro en el entorno digital ejerce un factor catalizador para el desarrollo de la economía colaborativa

Es, asimismo, ya clásico, el análisis de la influencia positiva que Internet y las TIC ejercen sobre la reducción de costos de transacción y el impulso al fenómeno “long-tail”⁸, permitiendo que actividades económicas inicialmente de nicho puedan tener una viabilidad económica por los avances este tipo de tecnologías.

⁸ Chris Anderson acuñó el término “Long Tail” en 2004 para describir, entre otras cosas, la tienda de libros en red de Amazon. Las nuevas tecnologías de la comunicación, que cambian los modelos de compra y distribución, hacen posible la rentabilización de libros y productos muy específicos y de nicho que en mercados tradicionales no serían posibles. La comercialización de productos (libros en este caso) no queda restringida a aquellos de consumo mayoritario, sino que interesa aprovechar las ventas (y los beneficios) de títulos que se comercializan en cantidades pequeñas

En línea con los factores indicados, Sara Green Brodersen (2015) propone un modelo con cinco motores ("drivers") que impulsan el desarrollo de la economía colaborativa, que de alguna forma aglutinan o sintetizan los factores que aquí hemos expuesto y que se resumen en la siguiente figura:



FUENTE: Green Brodersen (2015)

Botsman y Rogers, pioneros en análisis estructural de este fenómeno de la economía, identifican cuatro principios fundamentales sobre los que se basa la economía colaborativa:



FUENTE: Botsman y Rogers (2010)

- La masa crítica se define como "el tamaño mínimo de una red para que valga la pena para los usuarios potenciales para entrar". Así, un creciente número de miembros aumenta la probabilidad de encontrar exactamente lo que busca.
- El excedente de bienes o existencia de mercancías o "valor sin explotar de activos no utilizados o subutilizados". Con la ayuda de la tecnología, la economía está tratando de redistribuir este potencial recurso no utilizado para maximizar su beneficio.

- En tercer lugar, debemos “reavivar nuestra fe en los bienes comunes y el valor de las comunidades de intereses compartidos” (Botsman y Rogers, 2010, p. 90) para hacer el que funcione el consumo colaborativo.

- La confianza entre extraños, o desconocidos que pretenden colaborar, es el más complejo de estos principios y quizá uno de los más discutidos. Botsman y Rogers no prestan a este aspecto una gran atención y afirman que "la confianza P2P es relativamente fácil crear", afirmación que puede ser cuestionada.

Botsman define asimismo tres tipos de sistemas de economía colaborativa:

- **Sistema basado en el acceso a productos**

Este sistema se basa en pagar por aquello que se va a utilizar sin tener la necesidad de comprarlo. De esta forma, varía el modelo tradicional de la propiedad individual, optimizando la vida útil de cualquier producto mediante el disfrute y uso compartido, fomentándose así el ahorro y la sostenibilidad medioambiental,

- **Mercados de redistribución**

Actividades que tratan de redistribuir los bienes usados de donde ya no se necesitan hacia algún colectivo donde sí lo necesitan, cooperando para optimizar mejor su vida útil. Se recogen formulas con o sin prestación económica (donaciones, trueques, etc.) o con una contraprestación económica.

- **Estilos de vida colaborativo**

Actividades que buscan compartir o poner en común el espacio, el tiempo, las habilidades o conocimientos, o el dinero, incorporando posibles valores sociales frente al mero objetivo empresarial. Un ejemplo son los espacios de coworking o el apoyo pro bono de la economía social.

La forma de relacionarse de las empresas, los consumidores y ciudadanos y las instituciones económicas esta viéndose modificada en una transición, que se refleja en la figura siguiente.

| | |
|--|---|
| YO PROPIEDAD | NOSOTROS ACCESO |
| GLOBAL | LOCAL |
| CENTRALIZACIÓN | DISTRIBUCIÓN |
| COMPETICIÓN COMPAÑÍA | COLABORACIÓN PERSONAS |
| CONSUMIDOR | PRODUCTOS |
| PUBLICIDAD CRÉDITO DINERO B2B HIPERCONSUMO | COMUNIDAD REPUTACIÓN VALOR P2P ECONOMÍA COLABORATIVA |

FUENTE: Cañigüeral 2014 p. 42

En general se pueden recoger diferentes tipologías de economía colaborativa, basándose poner mayor énfasis en alguna de sus características. Un ejemplo, con origen en la literatura sobre bienes de consumo. Escribe texto o la dirección de un sitio web, o bien, traduce un documento. Proporciona un sistema de clasificación para conceptualizar diferentes tipos de bienes compartidos sobre la base de su rivalidad y exclusividad. "Rivalidad" se refiere al grado en que el uso del producto por un consumidor resta de la disponibilidad del producto a otros consumidores. En otras palabras, puede competir por un suministro limitado. "Exclusividad" se refiere al grado en el que el acceso al producto puede ser controlado y restringido a un grupo de los consumidores de acuerdo con algunos criterios. La tabla siguiente proporciona una clasificación según estas dimensiones.

| | BAJA EXCLUSIVIDAD | ALTA EXCLUSIVIDAD |
|-----------------------|--|---|
| BAJA RIVALIDAD | COMPARTICION DE BIENES PÚBLICOS SW open-source internet | ACCESO/CLUB DE COMPARTICION Clubs de lectura Clubs privados |
| ALTA RIVALIDAD | SISTEMA DE COMPARTICION ABIERTO Bancos de alimentos Compartición de bicis, coches Bancos de tiempo | SISTEMA DE COMPARTICION CERRADO Cooperativas sanitarias Planes de compartición de teléfono o millas aéreas |

FUENTE: Lamberton & Rose (2012)

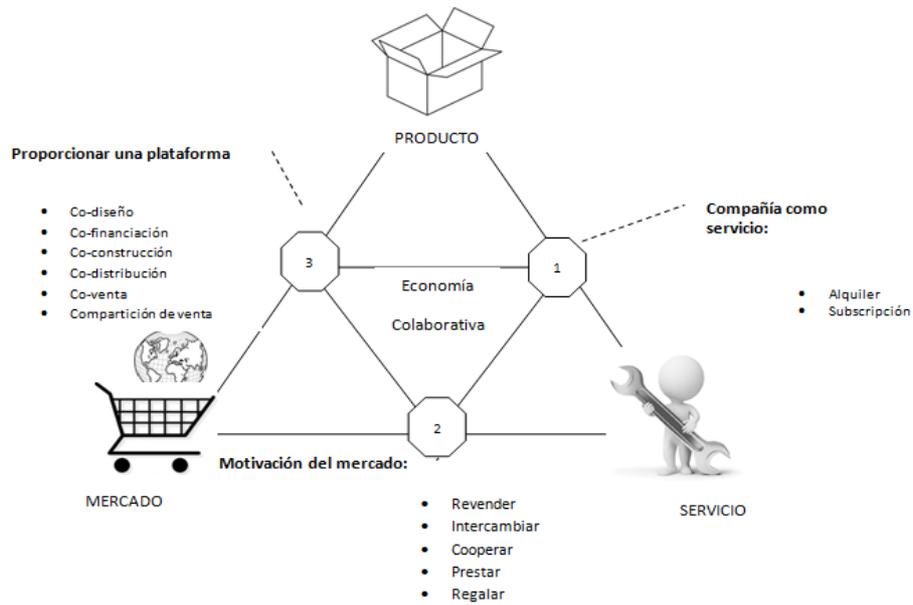
Cambios en la cadena de valor de economía colaborativa

Estos cambios de comportamiento y consumo llevan aparejado una modificación de la cadena de valor asociada en la economía colaborativa, por lo que se ha de plantear como resulta la cadena de valor en este nuevo entorno. Se puede plantear un marco conceptual hacia el que las compañías deberían evolucionar su modelo de negocio, evitando ser simples intermediadas por clientes que se conectan unos con otros.

En estos nuevos modelos de negocio se tiende a que las compañías evolucionen hacia modelos de servicio (company-as-a-service), promuevan un market place o faciliten un entorno plataforma para impulsar las transacciones. Estos tres planteamientos suponen un incremento en la madurez y sofisticación del modelo económico, pudiendo requerir inversiones relevantes, y pueden utilizarse de forma combinada.

En este sentido más que vender el sentido tradicional se ofrecen productos o servicios bajo demanda o a través de un modelo de suscripción. Las fórmulas no son nuevas pero si el impulso flexibilidad con el que se empiezan a utilizar

ADOPCIÓN DE LA CADENA DE VALOR DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

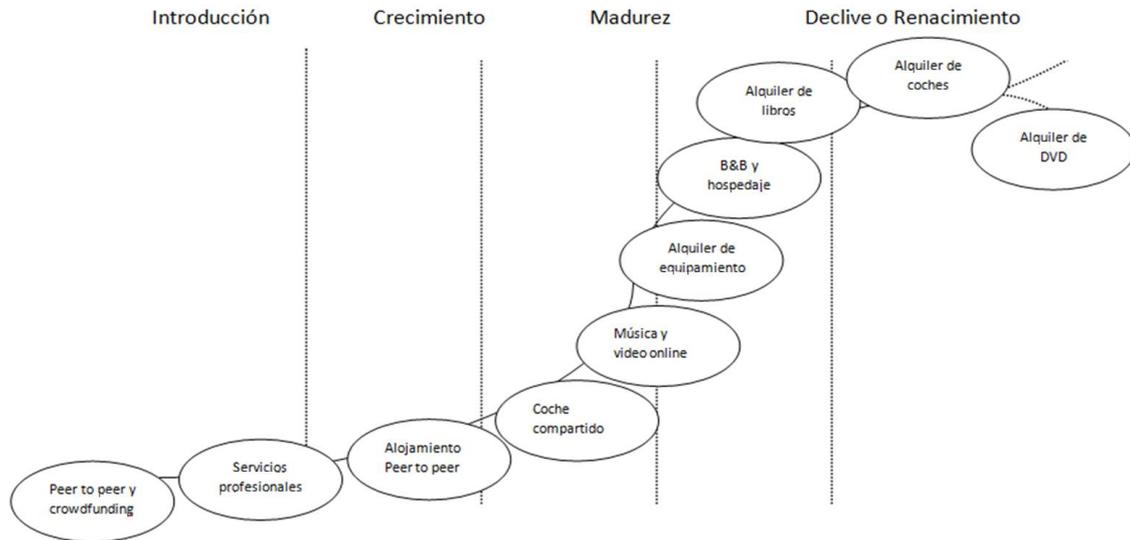


Fuente: Adaptación de "The collaborative Economy" Altimeter Group (Junio, 4,2013)

En su estudio de económica colaborativa PWC (2014) al analizar el camino de evolución de diferentes sectores de la economía observó que muchos presentan un patrón de "curva S". Volúmenes bajos y volátiles iniciales dar paso a una compañía de gran crecimiento antes de que se sature el mercado. En este punto, sectores de edad madura y la decadencia son reemplazados por la siguiente ola de innovación. Así, las industrias de alquiler tradicionales están siendo agitadas por la economía colaborativa.

Se comparó el potencial de ingresos en cinco nuevos sectores de consumo colaborativo (finanzas peer-to-peer, búsqueda de personal online, alojamiento peer-to-peer, compartición de coche y "streaming" de música y video) con el potencial de cinco sectores tradicionales de alquiler (alquiler de equipos, B & B y hostales, alquiler de coches, alquiler de libros y de alquiler de DVD).

Se utilizó la curva S y el modelo resultante como base para las expectativas de crecimiento futuro para cada sector, según se refleja en la figura a continuación.



Adaptación de PwC, 2014

4. ANÁLISIS DE LOS SECTORES AFECTADOS

g) Sector del transporte público

El transporte es, quizás junto con la vivienda, donde se recogen los ejemplos que han alcanzado más notoriedad y publicidad para la población que no está especializada en el concepto de economía colaborativa. Ejemplos de empresas como Uber o Blablacar han supuesto novedades y han alcanzado tal grado de popularidad que han conseguido llegar al gran público. A primera vista puede incluso llegar a parecer a muchas personas alejadas del concepto de economía colaborativa que en el fondo, este concepto se reduce a este puñado de ejemplos que han alcanzado mayor popularidad. Como se explica en el presente informe no es así.

En los casos de los ejemplos reseñados, al igual que algún otro del sector turístico que veremos más adelante, el factor diferencial es sin duda el impacto económico que tiene para determinados sectores implantados sólidamente en la sociedad y caracterizados por su gran inmovilidad en lo que se refiere a innovación en el modelo de negocio. De hecho ha sido el conflicto con los sectores tradicionales lo que precisamente les ha dado más popularidad. Se llega a hablar del "lado oscuro" de la economía colaborativa cuando se habla de estos ejemplos en los medios.

Este impacto en determinados sectores y el deseo de los mismos por esforzarse en conservar su situación, junto con el increíble crecimiento de estas empresas, que son ya valorados en miles de millones de dólares, justifican en gran parte la reacción contraria a estos servicios por una parte de la sociedad.

Resulta adecuado conocer estos servicios y como las diferencias entre unos y otros enmarcan a los diferentes servicios mejor o peor dentro de la economía colaborativa.

Casos de economía colaborativa en el sector del transporte público

Empresas de servicios profesionales de transporte

Dentro de este modelo se encuentran empresas que ponen en contacto a profesionales del sector del transporte con clientes demandantes del servicio y cobran por ello una comisión.

Este modelo, seguido por muchas aplicaciones de internet, está, en principio, alejada de un modelo de economía colaborativa aunque pueda no parecerlo. Empresas como Cabify o Uber siguen este modelo. Ahora bien la evolución del servicio y las novedades introducidas por estas empresas hace que merezca la pena conocerlas. Los servicios que se concretan a través de estas empresas son desplazamientos normalmente urbanos.

Cabify, cuenta con una aplicación que permite contratar, tanto a particulares como a empresas, vehículos de gama alta (Mercedes, Audi, BMW...) con chófer profesional. No se realiza ninguna transacción monetaria con el conductor. El usuario registra su tarjeta de crédito, recibe un presupuesto por el trayecto y lo puede pagar en el momento.

Este mismo modelo fue el que inicialmente se limitaba a prestar Uber. Uber proporciona transporte a sus clientes poniéndolos en contacto con conductores profesionales mediante una aplicación.

Mediante esta aplicación, sus usuarios pueden pedir un coche dónde y cuándo quieran, y Uber les pone en contacto con algún conductor cercano a su ubicación. Al llegar al destino, la aplicación carga automáticamente el importe en la cuenta del conductor, que está asociada a una tarjeta de crédito. El precio no lo establece el conductor, sino que lo calcula la aplicación en base a la distancia recorrida. La compañía se lleva un 20% en concepto de comisión.

Uber tiene bajo este modelo diferentes servicios de conductor más o menos especializados como UberX, Taxi, Black, SUV, LUX. Sin embargo fue el último servicio lanzado, UberPop, el que mayor éxito ha tenido y a su vez el que más polémica ha generado. Este servicio permite que cualquier conductor no profesional, aprobado previamente por la compañía y siguiendo ciertos requisitos como disponer de un seguro privado, pueda ofrecer su vehículo particular para realizar los servicios de transporte a cualquier cliente que lo demande a través de la aplicación.

Compartición de gastos de transporte

El mejor ejemplo de servicio que se identifica dentro de este segmento es el prestado por la empresa BlaBlaCar. BlaBlaCar básicamente es una red social cuyo principal objetivo es conectar personas que tienen en común realizar un trayecto por carretera común. No son del todo desconocidos porque conocen los datos que hay en la web, sobre la experiencia y gustos cada uno. La base de BlaBlaCar es intentar crear entre sus usuario una comunidad basada en la confianza y el interés por utilizar los automóviles de forma más responsable a la vez que se ahorran o se comparten algunos gastos.

Los usuarios de BlaBlaCar no buscan el lucro, sino compartir los gastos. Esto supone por tanto que los conductores de esta aplicación van a realizar el viaje sí o sí, a diferencia del servicio de UberPop descrito en el punto anterior donde el conductor hace el viaje concreto para realizar y ofrecer un servicio a un cliente.

Los servicios de compartición de gastos son normalmente de media o larga distancia.

Servicio de contacto de intermediación entre profesionales y clientes

El otro modelo relacionado con el transporte está basado solamente en poner en contacto a profesionales con clientes, siendo el profesional que ofrece el servicio de conductor con su automóvil el que directamente puede cobrar servicios. El crecimiento y evolución de estas empresas se está basando en ofrecer a sus clientes cada vez más servicios complementarios al del propio transporte.

EasyTaxi, permite contactar con un taxi sólo apretando un botón. Ofrece el perfil y la valoración del conductor, así como un seguimiento por GPS de donde está y cuanto va a tardar en recogerlos. Otras aplicaciones como MyTaxi o Hailo funcionan como un intermediario entre taxistas y viajeros. A través de la aplicación, los usuarios piden coches y, si quieren pueden pagar el viaje, como en Uber, pero la diferencia es que solo trabajan con taxistas que tienen licencia.

Sectores y servicios afectados

El caso más polémico de los referidos en el apartado anterior es el del servicio UberPop que, de hecho llevó al cierre temporal de sus servicios en España durante 2014, por orden de un juez, que ordenó el cese de sus servicios a instancias de la denuncia presentada por las asociaciones de taxistas. Los taxistas le achacan que su forma de competir es muy fácil al no tener que cumplir ningún tipo de obligación normativa ni fiscal ni de Seguridad Social.

BlaBlaCar se ha defendido de acusaciones similares argumentando que solamente es una plataforma digital, sin flota de vehículos ni conductores. Sin embargo los últimos cambios incluidos por BlaBlaCar en sus servicios, de tal forma que en el momento en el que se decide el viaje, se paga el precio, que incluye una comisión por su intermediación, ha modificado sustancialmente el objeto de los servicios prestado por la empresa.

Este hecho unido a la aparición en la plataforma de conductores, cuyo fin no es compartir costes, sino realizar el trayecto con el único fin de recaudar el importe del viaje de sus acompañantes, hace más que previsible que se abran nuevas vías judiciales por parte de las empresas de transporte por carretera de media y larga distancia.

h) Sector inmobiliario (alquiler de espacios, oficinas y garajes)

Los anuncios de compra-venta y el alquiler de viviendas han estado presentes en internet desde el momento en que el acceso a la web empezó a popularizarse. Diferentes portales han permitido tradicionalmente que cualquier particular pudiese poner su anuncio, que fácil y rápidamente podía ser consultado por cientos de personas. La evolución del tradicional modelo de alquiler de oficinas ha sido la compartición del espacio, un modelo que se adapta plenamente al modelo de economía colaborativa.

Para muchos pequeños negocios o trabajadores autónomos es necesario llevar a cabo sus tareas disponiendo de un espacio fijo de trabajo, sin embargo los costes han sido tradicionalmente muy altos. Compartir un espacio de trabajo es una opción para estas situaciones.

Casos de economía colaborativa en el sector inmobiliario

Compartición de espacios en oficinas

Se trata de la compartición de varias personas de un mismo lugar de trabajo. Se trata exclusivamente de la compartición de oficinas sin buscar otro objetivo que el ahorro de costes entre las personas que ocupan el espacio. Se trata de un modelo donde se comparte espacio, mesas y otros recursos asociados pero sin generar comunidad entre sus usuarios. Si bien en muchos casos se conocen estos modelos como coworking, existen algunas diferencias con dicho concepto que merece la pena tener en cuenta y que se indican en el apartado siguiente.

La gestión compartida de salas de reuniones, auditorios o garajes, igualmente que servicios tales como mensajería, recepción, telefonía o equipamiento para realizar presentaciones, dan a los usuarios de estos espacios y a sus clientes una experiencia totalmente profesional a un coste mucho más bajo del que tradicionalmente se conoce.

La mayoría de estos nuevos espacios urbanos de trabajo compartido asociados a estas nuevas formas de trabajo suelen estar asociadas a una imagen y diseño moderno. Esto resulta atractivo tanto para desarrollar el trabajo en el mejor ambiente como para transmitir solidez y confianza a los clientes y proveedores.

La forma de pago de estos espacios también suele ser totalmente flexible y puede ir desde su uso por sólo unas horas hasta periodos anuales. Sin embargo también debe tenerse en cuenta que en un espacio de trabajo compartido hay una serie de normas que hay que respetar, tales como el horario. Se utilizan los espacios por un tiempo concreto y deben cumplirse estrictamente para no afectar a otros usuarios. Así, no pueden alargarse las reuniones, ni apurar el tiempo de uso más allá de lo permitido o acordado.

Compartición de plazas de garaje

El fenómeno de compartir la plaza del garaje ha de verse cómo uno de los más clásicos paradigmas de la economía colaborativa. En las ciudades grandes, la propiedad de una plaza de garaje requiere una importante inversión, así como fuertes gastos de mantenimiento (impuestos, gastos de comunidad, etcétera). Esto, unido a la lógica escasez de plazas de aparcamiento en los ámbitos urbanos, así como muchos casos de movilidad inversa (empleados que viven en las afueras pero trabajan en el centro de la ciudad y viceversa), supuso el caldo de cultivo del alquiler por tramos de tiempo de las plazas de garaje particulares.

Uno de los ejemplos más veteranos en este campo es ParkAtMyHouse, que se inició en el 2006, tras observar su fundador que mientras el parking del estadio donde iba a ver un partido de fútbol americano se encontraba saturado, las casas de alrededor del estadio se encontraban libres. Este servicio, que comenzó en San Francisco y luego se extendió hacia el resto de Estados Unidos, consiste en una plataforma donde consumidores interesados en aparcar cerca de estadios, aeropuertos o eventos y dueños de plazas cerca de los mismos se ponen en contacto para poder realizar las transacciones de alquiler.

Con una idea similar, hay varias plataformas en España, centradas en las grandes ciudades. La más similar a la propuesta americana sería Parkfy, que sobre la base de una confirmación de la identidad de los usuarios, sobre una app, permitiría la reserva y aparcamiento de una plaza de garaje de un usuario privado. Parkfy se plantea reforzar el servicio de cara al futuro con la creación de un cuerpo de “agentes” que atiendan ante posibles problemas, yendo hasta la plaza de parking para resolverlo, previo pago de una comisión adicional por realizar dichas gestiones.

Sin embargo, a este respecto, la presencia de plataformas orientadas a ofrecer este servicio en España comienza a ser bastante importante (Wayra, AparcaYa, Aparcalia,...)

Coworking

Por concepto de coworking debe entenderse un concepto de la evolución de la compartición de la oficina. No se trata sólo de un espacio común de trabajo, también es una forma de entender las relaciones laborales, donde la colaboración tiene un papel fundamental. La colaboración entre las personas que ocupan el espacio está en la esencia del coworking. En este tipo de espacios se encuentran profesionales de todo tipo cuyo objetivo es enriquecer el ambiente de trabajo creando sinergias de forma natural. La situación ideal es aquella en que se juntan varias empresas que se complementan y no compiten entre sí. Esto permite obtener el máximo rendimiento a esta experiencia.

El intercambio de experiencias e información es clave en este modelo evolucionado del alquiler de espacios compartido. De esta forma se consiguen crear nuevos vínculos que en muchas ocasiones permiten converger en futuros nuevos proyectos que representan nuevas oportunidades.

La experiencia de coworking, ha evolucionado en algunos casos, especialmente en las grandes ciudades hacia un concepto aún más amplio que suele denominarse “la ciudad compartida”. A partir de compartir el mismo espacio de trabajo se amplía la experiencia a la compartición de los recursos asociados al trabajo y a todo lo que envuelve a éste y lo relaciona con el entorno de la ciudad. A partir de la compartición de espacios, las personas interactúan para compartir infraestructuras, bienes y servicios.

Sectores y servicios afectados

De forma similar a lo comentado en el apartado anterior referido al sector del transporte, la polémica podía haber surgido hace años por parte de las empresas inmobiliarias tradicionalmente establecidas en el mercado, cuyos servicios se vieron afectados directamente por la aparición de portales especializados en tareas inmobiliarias.

Sin embargo ambas partes han encontrado su forma de colaborar beneficiándose mutuamente y aportar servicios de valor añadido a los ciudadanos. Las empresas inmobiliarias han utilizado estos portales como vía para anunciar sus inmuebles y a su vez han mantenido la atención directa y personalizada a los clientes, aportando y facilitando los trámites de gestión, una vez que alguna persona se interesaba por alguno de los inmuebles.

El modelo de compartición de oficinas se ha desarrollado sobre la base de la confianza generada en el conocimiento y las herramientas que la sociedad de la información pone a disposición de cualquier usuario. Esto, unido a la necesidad de ser cada vez más eficiente con los costes para poder competir, ha supuesto el desarrollo de este nuevo modelo de explotación de los espacios inmobiliarios. Es un nuevo modelo, ejemplo de economía colaborativa, que hasta ahora se ha desarrollado sin conflictos con otros modelos tradicionales de explotación de los espacios inmobiliarios.

En el sector del parking, parece evidente que los mayores afectados serían las concesionarias de servicios públicos de parking o los parking privados. Aunque de momento no se ha producido la polémica que ha ocurrido en el sector del transporte (probablemente por existir mercado suficiente para ambos tipos, además de una larga trayectoria de convivencia entre el mercado alternativo de alquiler de plazas de privados por meses y las concesionarias de parking), no es descartable que ante una posible bajada de ingresos en caso de popularizarse las plataformas de intermediación de aparcamiento, acaben surgiendo demandas y peticiones de prohibición de la plataforma, cómo ha ocurrido con Uber, AirBnB o Blablacar.

i) Sector turístico y restauración

El mercado de alquiler destinado a vivienda habitual, que había encontrado su acomodo en internet, evolucionó e incorporó otros modelos dirigidos al alquiler vacacional, principalmente en el caso de España durante los meses de verano y en las zonas turísticas de costa. Este modelo ha tenido un nuevo crecimiento apoyado con el desarrollo de internet y con la demanda del alquiler turístico en cualquier ciudad dirigido a estancias muy cortas, normalmente de sólo unos cuantos días, como por ejemplo un fin de semana.

El cambio en los hábitos de muchas personas a la hora de buscar alojamiento en sus viajes, junto con el desarrollo de portales especializados en este servicio ha propiciado el crecimiento de la economía colaborativa en este sector. Muchas personas han empezado a preferir para sus estancias de una semana o menos, alquilar a un particular una casa, un apartamento o una habitación en lugar de hacerlo en un hotel. Las razones son diversas, por supuesto el precio es relevante, pero no es la única razón.

La posibilidad de disponer de un espacio con mayor intimidad y libertad que la que ofrece un hotel o la posibilidad de entrar en contacto más directo con la población o entorno del lugar que se visita, justifican este cambio de uso.

Casos de economía colaborativa en el sector turístico

Alquiler de espacios privados

Con esta denominación queremos identificar el alquiler que, a título particular, una persona realiza de un espacio de su propiedad a un tercero con fines de ocupación limitada y temporal. La estancia media de este tipo de alquiler está en torno a cinco días, y el modelo va desde el alquiler de una habitación en un piso compartido, al alquiler de casas, pisos o apartamentos cuyos propietarios no están utilizando.

Tal y como ya se ha referido anteriormente, los cambios de hábitos de los usuarios, el ahorro en el gasto vacacional y el acceso a información ha propiciado la aparición de diferentes aplicaciones que realizan esta gestión. Todas siguen un modelo similar, siendo la más representativa Airbnb. Con atractivos mensajes como “nuestra casa es tu casa”, “siéntete como en casa” y con invitaciones a los usuarios para que alojen a viajeros que quieren conocer su ciudad, consiguiendo así unos ingresos extra, han conseguido llegar al gran público y conseguir en poco tiempo estar presentes en más de 190 países y en aproximadamente 34.000 ciudades.

De esta forma, en la actualidad, millones de anfitriones y viajeros han pasado por esta aplicación para publicar sus anuncios y reservar alojamientos en todo el mundo. Esta aplicación gestiona un sistema de comunicación y entre anfitrión y huésped haciendo de intermediario en el pago del alquiler y por tanto tratando de garantizar la tranquilidad de uno y otro.

Intercambio de casas

En este caso, a diferencia de lo descrito en el punto anterior, no hay una transacción económica entre los usuarios, sino que ambas partes son a la vez anfitrión y huésped. En este caso, las aplicaciones que hacen de intermediarios, como IntercambiodeCasas.com, buscan especialmente en la confianza y en la seguridad de los usuarios, la garantía de un servicio satisfactorio tratando de crear la red de contactos más segura posible.

El modelo económico en este caso de las empresas que facilitan este tipo de servicio, suele ser cobrar a sus usuarios una cuota por el acceso a la plataforma para ofrecer y solicitar el intercambio de casas.

Sectores y servicios afectados

La explosión en el crecimiento de este modelo de alquiler de estancias cortas o muy cortas ha entrado en conflicto con el sector hotelero, que ha visto como en cualquier ciudad, en muchos casos, la estancia en hoteles es sustituido por el alquiler de casas particulares habilitadas para tal fin.

El sector hotelero o de apartamentos turísticos profesionales, considera que se les perjudica por competencia desleal obteniendo estos portales un beneficio ilícito. En opinión de estos sectores, y en concreto refiriéndose a la aplicación Airbnb, el volumen económico de la empresa y la trascendencia social de su actuación es perjudicial para el interés turístico, puesto que el viajero cree que está contratando un servicio legal cuando sin embargo no es así, al no vigilar estas empresas que se cumplan unos requisitos mínimos de prestaciones, higiene y atención.

El problema en gran parte deriva principalmente de la “profesionalización” que en algunos casos se ha producido de este tipo de alquiler. Así, han aparecido empresas o particulares, dedicados de forma especializada como negocio a este alquiler de espacios para ocupación turística. La comercialización como apartamentos turísticos, sin que los mismos estén adecuadamente registrados como tal actividad profesional, está suponiendo diferentes sanciones tanto al portal como a los propietarios de los apartamentos, dependiendo de la situación y la normativa en cada ciudad.

En España con la última reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos ya se estableció que las viviendas que saliesen al mercado a través “canales de oferta turística” con una “finalidad lucrativa” debían ser regulados mediante normativa específica que debe desarrollar cada comunidad. Esto se interpretó en diferentes ámbitos como una cesión por parte de la administración a las demandas de los hoteleros.

j) Sector financiero

El desarrollo de internet ha generado una explosión de nuevos modelos de negocio debido a que las barreras de entrada se han reducido. Esto ha supuesto la aparición de toda una generación de nuevos emprendedores convencidos más que nunca de ser capaces de llevar adelante sus ideas. Multitud de ideas han intentado e intentan abrirse camino en este entorno.

Este florecimiento de actividad empresarial ha animado a muchos de estos emprendedores a buscar la financiación necesaria para hacer realidad su idea o bien para, una vez iniciada, dar el salto necesario para profesionalizar o ampliar su idea.

Esta necesidad, unida a una situación de crisis financiera desde 2008, especialmente en el mercado europeo, y con el mercado de crédito muy limitado o prácticamente cerrado, ha sido el entorno ideal para que florezcan ideas de economía colaborativa en el sector financiero.

Casos de economía colaborativa en el sector financiero

Crowdfunding

El crowdfunding puede definirse como un procedimiento de financiación masiva o colectiva, si bien es necesario añadir también el calificativo de microfinanciación, ya que se trata efectivamente de la pequeña aportación de múltiples suscriptores que permite obtener el importe global de financiación requerido para el proyecto concreto de que se trate. Internet ha permitido poner en contacto de forma fácil, directa y sencilla a estos proyectos con los posibles inversores que simpatizan o están interesados en la rentabilidad del proyecto y están dispuestos a financiarlo. Por tanto es posible hablar de préstamos privados online.

Multitud de plataformas en internet se han constituido para desarrollar el rol de intermediarios entre los emprendedores en busca de financiación y los inversores en busca de proyectos que transmitan confianza en la obtención de beneficios. Indiegogo, Kickstarter, Ulule, Crowdfunder y muchas otras han tenido un enfoque general para financiar cualquier proyecto. Otras empresas han buscado especializarse en determinados modelos y así, existen algunas como Gambitius, especializada en la financiación de proyectos relacionados con los videojuegos, Verkami especializada en proyectos creativos y de diseño, APPSplit para el desarrollo de apps para móviles, Taracea para el desarrollo de proyectos relacionados con la ciencia y la tecnología o Gotea para proyectos sociales. Otras se han especializado en financiar un determinado modelo de negocio, como por ejemplo Bihoop, cuyo objetivo es la búsqueda de aportaciones mínimas de 1.000 € para start-ups ya constituidas y/o en funcionamiento con necesidades de ampliación de capital.

Casi todas las plataformas tienen la misma manera de funcionar. La persona interesada en obtener financiación se da de alta, manda la documentación sobre su proyecto, señala los días que quiere que esté expuesto a la financiación y ofrece las rentabilidades o recompensas por invertir en su proyecto. Transcurrido el plazo para la búsqueda de financiación (que muchas plataformas recomiendan que no sean más de 60 días), la plataforma realiza el ingreso del dinero recaudado quedándose una comisión que suele estar entre el 3% y el 6%.

Economía ciudadana

Es posible encajar dentro del sector financiero lo que se denomina “economía ciudadana”, si bien es cierto que puede ser discutible ya que el propio concepto en sí mismo no queda claro si es un subconjunto de la economía colaborativa o realmente una evolución del propio concepto.

El objetivo de las personas o entidades que participan en este concepto es que mediante incentivos fiscales o económicos se impulsen planes para aumentar el porcentaje de creación de riqueza vinculado a lo colaborativo. Se busca impulsar la economía ciudadana minimizando riesgos de deslocalización y reducir la actividad especulativa.

El modelo se basa en fomentar una forma de comportamiento ético que cree círculos virtuosos entre ahorradores y emprendedores utilizando los recursos públicos existentes, estableciendo formas participativas entre usuarios, productores y consumidores y “mutualizar” tanto los recursos como los riesgos a través de un funcionamiento de las empresas financiado democrático y participativo.

Se puede decir que los antepasados de este modelo serían las tradicionales cooperativas de crédito que aún existen hoy en días. Estas cooperativas de crédito servían a las necesidades financieras y de inversión de sus socios mediante el ejercicio de las actividades propias de la banca tradicional. De esta forma el modelo relacionaba a los socios, vinculados mediante una actividad económica común y localmente ubicada, con la financiación común de proyectos.

Sectores y servicios afectados

El crowdfunding ha sido visto por algunos sectores como una alternativa a la banca y a sus prácticas tradicionales. De hecho, en algunos casos se llega a plantear si no será este modelo de financiación masiva el modelo que prevalezca en el futuro y que dejen de ser los bancos la fuente principal de financiación de las empresas como hasta ahora.

No parece que la realidad actual sea así y exista un conflicto entre los modelos de financiación tradicionales y los nuevos asociados a la economía colaborativa. Son modelos complementarios. Los proyectos que se apoyan en el crowdfunding son proyectos pequeños, de alto riesgo y en muchos casos con pocas probabilidades de ofrecer rentabilidad a corto o medio plazo. Estos proyectos no están dentro del objetivo de la banca tradicional.

La regulación actual en España de la figura de las plataformas de crowdfunding define las figuras del inversor acreditado (instituciones, empresas o fondos) y el no acreditado (personas físicas), y establece los límites de inversión de cada uno, en el primer caso sin límite y en el segundo se fija un límite de 3.000 euros de inversión por empresa y de 10.000 euros por año y plataforma.

k) Sector educativo

Un punto de inflexión. Palancas de cambio

Uno de los sectores en ebullición por las nuevas tecnologías es la educación. Aunque actualmente la formación académica sigue siendo similar a la que recibieron nuestros padres, se está produciendo un cambio significativo que hará que la formación sea muy diferente en el futuro. Hay tres palancas fundamentales de cambio:

1. La primera es la reducción drástica del coste de la educación gracias a la digitalización de los contenidos y su distribución a través de plataformas digitales, como las ofrecidas por las propias universidades u otras iniciativas cross-universitarias, como EdX.
2. La segunda es la ubicuidad espacial y temporal de los programas online, accesibles desde cualquier rincón del mundo donde haya conectividad Internet.
3. La tercera es la modularidad, ya que se pueden encontrar desde cursos introductorios hasta cursos muy específicos sobre un tema; y la calidad de los contenidos, muchas veces creados por las mejores universidades del mundo.

Este nuevo modelo de educación colaborativa permite tomar el control de la propia educación y construir un currículum personalizado a través de diferentes fuentes educativas. Como resultado, la educación es cada vez más descentralizada y al alcance de todos, en lugar de centralizada y en manos de unos pocos.

Casos de economía colaborativa en el sector educación

Empresas de servicios profesionales de educación

MOOCs (Massive Open Online Courses):

Son cursos abiertos publicados en la web dirigidos a una amplia audiencia. Los cursos ofrecen clases grabadas, material de lectura, problemas e incluso foros donde interactuar otros estudiantes o con los profesores. Los MOOCs se popularizaron cuando universidades del prestigio de Stanford, Harvard y MIT comenzaron a publicar sus propios MOOCs. Algunas de las plataformas más populares son Coursera, Udacity y EdX (MIT, Harvard, Berkeley, Universidad Carlos III de Madrid, etc.). En cuanto al modelo de negocio, aunque aún no se puede hablar de uno consolidado, estas plataformas cobran a los estudiantes por la certificación del curso y también tienen una fuente de ingresos con las licencias de sus contenidos a otras instituciones educativas.

Más allá del mundo universitario, Khan Academy, es un ejemplo de iniciativa sin ánimo de lucro donde el público puede consultar vídeos de píldoras didácticas sobre matemáticas, historia, economía, informática, etc.

Educación P2P

Nuevas formas de educación compiten con el tradicional binomio profesor-alumno. La educación P2P se basa en la formación de habilidades entre pares que tienen conocimientos complementarios. Las más populares son las de intercambio de idiomas, como Open Language Exchange.

El intercambio educativo puede producirse online, a través de video-conferencias, chats, email, etc. O puede producirse offline, en una biblioteca, una cafetería, etc. El propio Youtube es una fuente muy rica de educación P2P. Usuarios avanzados postean clases online sobre sus habilidades (por ejemplo, cómo montar una impresora 3D o cómo hacer ejercicios de meditación).

Los modelos de negocio son variados. Youtube ofrece ingresos por la publicidad generada de una magnitud del orden de 2000 euros al mes por 200.000 visitas al día. Los intercambios de idiomas suelen ser gratuitos. También encontramos modelos “freemium”, como doyogawithme.com que ofrece vídeos gratuitos con la posibilidad de comprarlos para disfrutarlos off-line.

Algunos ejemplos de Educación P2P:

1. Tutellus: una plataforma para aprender y enseñar habilidades diversas, desde el compás flamenco hasta estrategias de marketing online.
2. FreeKampus: red de aprendizaje P2P
3. Blabelia, Meet2Talk: aprendizaje de idiomas conversando

Retos. Sectores y servicios afectados

El cambio en el paradigma educativo plantea algunos retos entre los que destacamos:

- Es una educación sin homologación generalmente. La frescura de los programas online, frecuentemente más ágiles a la hora de detectar las necesidades educativas reales, choca con la falta de homologación, que suele ser un proceso lento. Sin embargo, hay universidades que ofrecen un título homologado para estudiantes que certifiquen haber pasado por una serie de cursos online ofrecidos por otras instituciones. La universidad emisora del título se convierte así en una intermediaria garante de los conocimientos de sus titulados obtenidos a través de un mosaico de cursos impartido por terceros. Otra manera de hacer valer un curso es a través de las “medallas digitales” o “digital badges”, como las que ofrece LinkedIn para mostrar en el perfil los cursos acreditados por la institución MOOC emisora.
- Otro reto es que el mercado de la educación pasa a ser global, puesto que el coste marginal de gestionar un alumno más tiende a cero en los formatos más básicos. Esto favorecerá a las universidades más prestigiosas, que lograrán ampliar su base de alumnos virtuales atraídos por la calidad de los programas y los docentes, y la posibilidad conseguir un título de una institución de prestigio. Sin embargo, universidades locales de escasa calidad tendrán que luchar por ofrecer un valor añadido para atraer estudiantes.
- El alcance global de las plataformas online también afectará a la manera de competir de academias locales, que encuentran en las aulas virtuales una nueva competencia.

De hecho, la formación colaborativa aún se halla en fase de consolidación, ya que presenta retos tanto para los profesores como para los estudiantes. A día de hoy, se utiliza como canal de formación complementaria o de nicho, más que como la fuente principal de educación.

I) Sector servicios profesionales

Profesionales a golpe de click

Se trata de plataformas que ponen en contacto profesionales y personas/empresas que los necesitan para la realización de tareas específicas. Estas plataformas facilitan la búsqueda de profesionales en ámbitos tan variados como el servicio doméstico, el diseño de logos o la edición de un ebook. El valor de las plataformas radica en dos aspectos principales.

Primero, la capacidad de poner en contacto profesionales con personas que los necesitan. Segundo, la confianza que provee la plataforma, ya sea a través de una pre-selección hecha por la propia plataforma o a través de la valoración por parte de usuarios anteriores.

Otros valores añadidos de estas plataformas son facilitar el medio de pago por los servicios o proporcionar modularidad a los problemas / necesidades de los usuarios, de manera que sea más fácil encontrar quién lo resuelva. Un ejemplo de modularidad llevada al extremo es Amazon Mechanical Turk, una plataforma donde se divide el trabajo en micro-tareas que requieren inteligencia humana como, por ejemplo, transcribir un formulario relleno a mano. Los usuarios llamados “workers” o trabajadores, pueden realizar esa tarea a cambio de una contraprestación económica como, por ejemplo, \$0.05 por cada formulario.

¿Qué añaden estas redes a los tablones de anuncios de toda la vida? Por un lado, su ubicuidad les da la posibilidad de ofrecer servicios en un mercado global, siempre que sean servicios que se puedan entregar telemáticamente. Esta misma ubicuidad hace posible que emerjan y se aglutinen necesidades de nicho, que antes era difícil de satisfacer.

Por último, los perfiles dentro de las plataformas permiten construir una reputación pública, que incentiva el buen desempeño de los servicios.

Tipos

Las plataformas de servicios profesionales son variadas y suelen estar segmentadas por áreas de servicio: doméstico –EsLife⁹-, marketing, etc.; o por grado de cualificación necesario para el desempeño de las tareas: servicios profesionales altamente cualificados -Yegii¹⁰-, o no cualificados –TaskRabbit, PackagePeer¹¹-).

⁹ EsLife: plataforma para poner en contacto a empleados domésticos de confianza.

¹⁰ Yegii: es una plataforma que permite encontrar profesionales altamente cualificados para resolver problemáticas de negocio. Yegii proporciona expertos en mercado y tecnología punta a organizaciones de todos los tamaños. Se autodefinen como un proveedor de conocimiento de la siguiente generación, un híbrido entre consultoría estratégica y compañía de investigación, pero eminentemente más escalable ya que se basan en la capacidad “cerebral” de expertos de una industria, consultores y académicos.

¹¹ PackagePeer permite que cualquier persona se registre y reciba en su domicilio los pedidos que otra persona no pueda recoger a cambio de una remuneración. La plataforma manda alertas desde su aplicación para que el dueño conozca cuándo ha llegado la mercancía y pase a recogerla.

Retos. Sectores y servicios afectados

Los servicios profesionales ponen al alcance de un click servicios hasta ahora reservados a entornos profesionales. Su principal reto es darse a conocer, llegar a los emprendedores, personas y empresas que los necesitan, que aún no están acostumbrados a utilizarlos. El segundo reto es generar confianza y garantizar la calidad en los servicios. Para ello, es necesario demostrar una experiencia, normalmente a través de las valoraciones de otros usuarios.

Por último, aparece el reto de redefinir los límites legales de lo que se considera intrusismo profesional, ya que la economía colaborativa permite la entrada al mercado de profesionales no “homologados”, como conductores privados o cocineros. ¿Beneficia al consumidor la entrada de estos profesionales? ¿Hay una merma en la calidad de los servicios? ¿Quién se responsabiliza de las consecuencias de un mal servicio? En este sentido, la Ley Ómnibus o Directiva 2006/123/CE, que elimina requisitos burocráticos para la prestación de ciertos servicios, ha dado ya los primeros pasos.

Respecto a los beneficios, los servicios profesionales de economía colaborativa destapan mercados inexistentes hasta ahora dinamizando así el tejido productivo. Por ejemplo, una pequeña empresa familiar se puede permitir así contratar un servicio de consultoría sobre marketing y estrategia, que previamente no se había planteado. Otro ejemplo de nuevo mercado es el de contratar a vecinos para que hagan tareas que tú no puedes realizar como la recogida de un paquete.

m) Otros Servicios

Existen numerosos sectores donde se encuentran ejemplos de economía colaborativa más o menos desarrollados:

Economía colaborativa en logística

La logística es uno de los sectores que más puede beneficiarse de la economía colaborativa, ya que se trata de aprovechar la capacidad no utilizada o capacidad sobrante en cualquier punto de la cadena de valor del transporte, desde el transporte del proveedor al centro logístico -por ejemplo, servicios B2B donde se comparten contenedores marítimos-, pasando por el transporte del centro logístico al cliente -por ejemplo, Shipeer permite compartir el maletero de un coche para transportar muebles, mascotas, maletas, etc.-, hasta la recepción por el usuario final con plataformas como PackagePeer que permite a cualquier particular recibir en su domicilio los pedidos de otros usuarios cuando estos no están en casa.

Economía colaborativa en el sector científico

Desde la consolidación de la ciencia moderna, el sector científico ha gozado de una vocación colaborativa y distribuida muy fuerte. Destacan iniciativas de capacidad de procesamiento compartida como Seti@Home que permite usar la capacidad computacional no utilizada de los equipos conectados a Internet (por ejemplo, los ordenadores de casa) para el análisis de radiofrecuencia con el propósito, entre otros, de encontrar inteligencia extraterrestre.

En el ámbito del conocimiento, el ejemplo más destacado es Wikipedia, la enciclopedia más completa y actualizada que existe gracias a las aportaciones de los usuarios, quienes pueden editar y ampliar el contenido de la enciclopedia aportando así conocimiento preciso y de calidad.

Economía colaborativa en la hostelería

El sector de la hostelería está conociendo nuevas vías de ofrecer servicios de hostelería de manera creativa gracias a las plataformas de economía colaborativa que conectan a cocineros y comensales. EatWith permite a turistas -y locales- entrar en las casas y cocinas de los locales para aprender a cocinar o degustar los platos más demandados. Chefly ofrece comida casera a domicilio.

El reto de estas plataformas es ofrecer a los consumidores garantías de higiene y de manipulación de alimentos que, por otro lado, sí son demandadas a los restaurantes tradicionales.

Economía colaborativa en compras –segunda mano-

Uno de los sectores con más recorrido en economía colaborativa es el de las compras de artículos de segunda mano, presente en Internet desde el nacimiento de la web. Respecto a los tablones tradicionales, Internet ofrece mayor alcance (ubicuidad) y especificidad (portales nicho con masa crítica suficiente).

Los principales retos de la venta de segunda mano surgen en torno al origen legítimo de los artículos ofrecidos y a las garantías ofrecidas a los consumidores finales: ¿qué garantía tienen los artículos? ¿Quién es el responsable de cumplirlas? ¿Las plataformas? ¿Los vendedores?

Economía colaborativa en el sector bancos de tiempo

Los bancos de tiempo son sistemas de trueque de servicios donde la moneda de cambio es el tiempo en vez del dinero. Como se ha visto al principio del informe, fue uno de los elementos iniciales de la economía colaborativa.

Economía colaborativa para el cuidado de mascotas

Gudog está pensado para estos animales y sus dueños. Su propósito es ser una alternativa a la residencia canina, y e intenta conseguir justo eso, dejar a tu perro a cargo de una persona en la que puedas confiar en lugar de entre rejas en una residencia para animales.

5. INTRODUCCIÓN A LA REGULACIÓN

En las secciones precedentes se ha expuesto que la economía colaborativa crea valor en la sociedad de diversas maneras, como por ejemplo¹²:

- Proporcionando la oportunidad de usar los recursos infrautilizados de otras personas (coches, apartamentos).
- Estableciendo un entorno simple para poner en contacto a oferentes y demandantes, que mejora la competitividad y permite una mayor especialización (nichos de negocio).
- Mediante la disminución de los costes transaccionales en el acuerdo de términos y la expansión del ámbito comercial, lo que mejora la productividad.
- Paliando el efecto de información asimétrica (tradicionalmente en manos de los productores u oferentes), mediante mecanismos de “reputación” basados en la opinión de clientes pasados.

Sin embargo, como también se ha apuntado en secciones previas, no todo es, o puede ser, beneficioso en este nuevo sistema, puesto que la economía colaborativa presenta algunos inconvenientes que deben ser, cuanto menos vigilados:

- Protección (o más bien desprotección) del Consumidor: La falta de seguros empresariales por parte de los proveedores de servicio y la falta de exigencia de las plataformas, hacen que las partes finales no se encuentren cubiertas antes posibles incidencias. Tampoco están adecuadamente definidas y detalladas las responsabilidades, administrativas, civiles y, eventualmente, penales de cada una de las partes.
- Seguridad Social y Riesgos laborales. Las plataformas que ponen en contacto usuarios con profesionales para la realización de diversas tareas o microtareas, con retribución en moneda o especies no tienen en cuenta aspectos relacionados con la gestión de problemas asociados a accidentes laborales y a sus responsabilidades.
- Creación o destrucción de empleo: Este es un punto polémico puesto que hay opiniones que indican que se crea trabajo al mejorar la productividad y emplear recursos humanos infrautilizados, mientras que hay otras que señalan que el impacto en los negocios tradicionales o el intrusismo profesional provocará un decremento del empleo de “calidad”, es decir, con carácter indefinido, a favor de microtrabajos temporales.
- Fiabilidad: La economía colaborativa se basa en la confianza de los usuarios. De esta manera la fiabilidad se sostiene mediante mecanismos de reputación basada en opiniones favorables de usuarios, con bajo o ningún control por parte de las plataformas intermediarias.
- Creación de potenciales monopolios: Aunque la economía colaborativa parece estar orientada a micro-productores, determinados sectores como el del transporte o el del alquiler pueden llegar a monopolizarse por empresas como Uber o Airbnb, esto viene motivado al tratarse de economías de red y producirse “the winner takes all”.

¹² S. Ranchordas, “Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy” Tilburg Law School Legal Studies Research Paper Series No. 06/2015, <http://ssrn.com/abstract=2492798>

- Competencia desleal: La mayoría de los mercados donde actúan plataformas colaborativas tienen importantes barreras de entrada (licencias en el caso de taxistas, infraestructura en el caso de hoteles), así como obligaciones de varios tipos (regulatorias y fiscales) que son sorteadas por las plataformas colaborativas pudiendo, por lo tanto, reducir significativamente el coste del servicio¹³.
- Exclusividad de los datos: Conceptos como “Big Data” o más acertadamente “analítica de datos” se basan en la compartición de información. Las administraciones públicas precisan de esa información para realizar una gestión más eficiente aplicándolo, por ejemplo, en las Smart Cities. La economía colaborativa puede conducir a que la mayoría de estos datos/información quede en manos de las propias empresas que la generan (por ejemplo la información de tráfico que pueden generar los taxis actualmente regulados). Se deben instrumentar mecanismos que corrijan este problema potencial.
- Fiscalidad: en todas las actividades de la economía colaborativa se están produciendo intercambios económicos, que dada la cantidad tan poco relevante que en muchas ocasiones representan, escapan en muchas ocasiones a los controles fiscales de las Administraciones Públicas. Ello no obsta, sin embargo, a que por parte de los responsables tributarios comiencen a estudiarse controles y condiciones de trazabilidad de estas actividades para asegurar que la economía colaborativa en su conjunto no se identifique con un foco de economía sumergida.

De lo anterior se puede deducir que, aunque la economía colaborativa presenta muchas ventajas, existen ciertas incertidumbres que deben ser, y están empezando a ser, tratadas por las diversas autoridades regulatorias.

Antes de comenzar a estudiar algunos casos concretos de regulación y política pública que se han dado en diferentes países, se debe resaltar que nos encontramos ante un fenómeno nuevo que todavía se está estudiando. En este sentido en Junio de 2015 la Federal Trade Commission de EEUU, ha realizado un workshop que trata específicamente sobre económica colaborativa¹⁴ y que el 4 de Agosto de 2014 se ha cerrado una consulta pública cuyas conclusiones están todavía por ser publicadas. Por otra parte en el entorno Europeo, el 28 de Octubre de 2015, en la presentación de la estrategia para el mercado único europeo, el Vicepresidente Comunitario Jyrki Katainen y la Comisaria de Mercado Interior e Industria Elzbieta Bienkowska indicaron que “se están creando nuevas oportunidades de negocio que generan nuevos empleos” pero que “estas compañías tienen que ser justas y pagar impuestos”. Por lo tanto se aprecia que se está generando un importante debate que conducirá en un futuro próximo a una armonización de las leyes de los Veintocho.

Además se debe tener en cuenta que la economía colaborativa es un fenómeno transversal que afecta a diversos mercados, como se expondrá en las secciones posteriores de este informe. Esto implica que no existe una respuesta o solución regulatoria única sino que debe ser tratado sector a sector¹⁵, y, en muchos casos, las soluciones pueden diferir entre países, e incluso, debido al fenómeno “local” de la economía colaborativa, dentro del mismo país.

¹³ M. Coleas, “Sobre la economía colaborativa”, Funciva Documentos N° 229, Fundación Ciudadanía y Valores, Febrero 2015, www.funciva.org

¹⁴ The Sharing Economy: Issues Facing Platforms, Participants and Regulators, <https://www.ftc.gov/news-events/events-calendar/2015/06/sharing-economy-issues-facing-platforms-participants-regulators>

¹⁵ S. R. Miller, “First principles for regulating the sharing economy”, Harvard Journal on Legislation, in press <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2568016>

Seguidamente se exponen las actuaciones y tendencias en algunos países para dos sectores concretos, que son muy representativos, el transporte de personas (Uber) y el alquiler de vivienda de corto plazo (Airbnb)

n) El caso de Estados Unidos

Estados Unidos es un país federal y como tal se comporta. Actualmente, y hasta donde se conoce, no existe una legislación unificada en espera de que se decante la FTC. Sin embargo si han existido decisiones en sectores y sobre compañías determinadas.

En el sector del transporte público, la compañía Uber Technologies Inc. que además tiene su sede en San Francisco, es la punta de lanza y está siendo tratada de diferente manera dependiendo del Estado. En el estado de Carolina del Norte el 4 de septiembre de 2015 se ha promulgado la ley "Act To Regulate Transport Companies" que establece que Uber puede operar en el conjunto del Estado bajo unas determinadas condiciones entre las cuales figura la adquisición de una licencia administrativa anual, ciertas condiciones para sus conductores (mayores de 19 años, con menos de tres sanciones en tres años y sin delitos de mayor índole en los siete anteriores) y la adquisición de seguros para los conductores y pasajeros.

Previamente, en Noviembre de 2014 en el Estado de Nevada, la Corte del Distrito de Nevada ha determinado que Uber no cumple las condiciones reguladoras comunes del Estado para los servicios y por lo tanto las operaciones de Uber están suspendidas en ese Estado. En diciembre de 2014, la ciudad de Portland en Oregón, demandó a Uber por violar su legislación, lo que ha producido la suspensión temporal de sus actividades, no teniendo constancia de su reanudación.

Por otro lado, en su propio estado natal, California, en septiembre de 2014 se aprobó el proyecto de ley "Assembly Bill No. 2293"¹⁶, que establece una serie de condiciones, principalmente en términos de seguros, a las compañías de transporte (Uber y Lyft) para que puedan operar. Esta normativa ha entrado en vigor el Julio de 2015. Sin embargo, poco después de la fecha de su aprobación, las ciudades de San Francisco y Los Ángeles interpusieron una demanda civil contra Uber por violar las leyes de California con respecto a la protección a los consumidores¹⁷.

En cuanto al sector turístico y renta a corto plazo, donde el máximo representante es Airbnb, la situación en EEUU parece menos ambigua. La tendencia es permitir la operación de este tipo de plataformas bajo unas condiciones determinadas en cuanto a (1) el registro de los espacios disponibles, como es el caso de San Francisco, (2) la recolección de las correspondientes tasas e impuestos, como es caso de Portland, San José, Chicago, Columbia, Washington, San Francisco o la propia New York¹⁸ (3) el establecimiento de unos mínimos en cuanto a la infraestructura (número de habitaciones, camas..) y (4) condiciones con respecto a la convivencia ciudadana (como por ejemplo evitar ruidos molestos por exceso de turistas o residencias dedicadas a fiestas).

16 AB-2293 Transportation network companies: insurance coverage
https://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billNavClient.xhtml?bill_id=201320140AB2293

17 J. Owens, "Biz Break, San Francisco and L.A. sue Uber, claim misleading and illegal actions, Mercury News, 9 September 2014.

18 R. Kaplan, M. Nadler, "Airbnb: A Case Study in Occupancy, Regulation and Taxation", The University of Chicago Law Review, Dialogue 103, <https://lawreview.uchicago.edu/page/airbnb-case-study-occupancy-regulation-and-taxation>

De las 10 ciudades más grandes de EEUU¹⁹, Airbnb es legal, bajo alguna o todas de las condiciones detalladas anteriormente en, San Diego, Dallas, San José, Phoenix y Chicago. En Philadelphia es legal, pero las condiciones son más estrictas y hace que su aplicación sea complicada. En Houston, San Antonio y los Ángeles la situación o bien es confusa, o bien el servicio de Airbnb es legal puesto que no está explícitamente prohibido. Finalmente, en New York, existe una legislación del año 2011 que prohíbe los alquileres de menos de 30 días sin que el poseedor de la vivienda esté presente, salvo muy concretas excepciones. Sin embargo Airbnb tiene del orden de 35500 “sitios” de estancia. Actualmente Airbnb está luchando por cambiar esta normativa.

o) El caso de Francia

En Francia la situación con respecto a la economía colaborativa en cuanto al transporte de pasajeros es clara. La denominada Ley Thevenoud, relativa a los taxis y turismos con conductor, y llamada así por el diputado Thomas Thévenoud que elaboró la propuesta de ley tras la mediación entre los taxis y los vehículos de turismo con chofer (VTC), y que entró en vigor el 1 de enero de 2015, establece una separación clara entre unos y otros. La geolocalización, aspecto clave de aplicaciones como Uber²⁰ o Allocab solo puede ser exclusivamente utilizada por los taxis regulados, cuyo coste de licencia asciende, en esta nueva ley, a 230.000 euros. El uso de VTC's solo podrá realizarse mediante reserva con antelación. Además las matriculaciones de VTC's sólo se concederán a conductores con certificación profesional y a empresas que demuestren solvencia adecuada. Las penas por incumplimiento pueden llegar a 2 años de cárcel y multas de 300.00 euros.

Los reguladores de la Unión Europea han sometido al gobierno francés a una cierta presión para que cambie esta ley. La Comisión Europea envió en mayo del año 2015 una carta solicitando aclaraciones, lo que ha iniciado un proceso que pudiera acabar con la presentación de cargos formales contra Francia por violación de las leyes de la UE. La Comisión Europea entiende que este puede ser un mal precedente que frene la innovación y el crecimiento económico.

En todo caso, la batalla judicial ha continuado en Francia, de manera que Uber ha retirado el servicio desde el mes de Julio de 2015, debido también en parte a las protestas colectivas, y ciertamente violentas, del sector del taxi. La penúltima batalla también ha sido ganada por el sector del taxi regulado, puesto que el Consejo Constitucional ha dictaminado, el 22 de septiembre de 2015 que la Ley Thevenoud es plenamente legal, desechando todos los argumentos presentados por Uber. El siguiente capítulo de este proceso continuará en el siguiente nivel, es decir, a nivel europeo.

En cuanto al sector de alojamiento a corto plazo, en marzo de 2014 se aprobó la “Loi ALUR” o la “Ley por el Acceso a la Vivienda y Urbanismo Renovado”, que establece que los propietarios de una vivienda pueden alquilarla sin tener que pedir permiso específico al Ayuntamiento, siempre que esta sea su primera vivienda, aunque hay matices que pueden llevar a confusión lo que generó alguna sentencia en contra de usuarios que usaban las plataformas de compartición ²¹.

²⁰ Tanto en el caso de Francia como en el del resto de países europeos el informe se refiere a la aplicación UberPOP/Uber X que permiten a conductores sin licencia de taxi realizar servicios de transporte de viajeros, sin ánimo de lucro (UberPOP) para compartir gastos, o con ánimo de lucro (Uber X).

²¹ Sentencia del Tribunal del Noveno Distrito de París contra un inquilino que realquiló habitaciones mediante Airbnb, Mayo de 2014.

En Noviembre de 2014 la Asamblea Nacional Francesa aprobó una enmienda a sus presupuestos generales de 2015, en la que obliga a las plataformas de economía colaborativa en el mercado de renta a corto plazo a recaudar los impuestos correspondientes en nombre de los propietarios, para transferirlos a las autoridades locales. Además deberán transmitir a los ayuntamientos el número de personas alojadas en el territorio de estos, así como las transacciones realizadas. Esta medida ha sido la primera de este tipo aplicada en Europa.

p) El caso de Alemania.

La relación de Alemania con la economía colaborativa en el sector del transporte es una historia de vaivenes. El 14 de Agosto de 2014 Uber se prohíbe en la ciudad de Berlín, aludiendo a que se contraviene la seguridad de los pasajeros debido a que los se usan “conductores no verificados en vehículos sin licencia, ya que los pasajeros no están asegurados en caso de resultar heridos en un accidente”, seguidamente, el 2 de septiembre, la Audiencia Provincial de Frankfurt extiende la prohibición a todo el país bajo sanción de hasta 250.000 € con carácter de urgencia, urgencia que es revocada el 16 de septiembre por el juez Frowin Kurth del Tribunal Regional de Frankfurt.

En Marzo de 2015 la demanda interpuesta contra Uber por parte de la empresa Taxi Deutschland ha prosperado, y de nuevo Tribunal Regional de Frankfurt ha impuesto un veto a nivel nacional de los servicios de transporte de UberPop, no así de UberTaxi ni UberBlack. El tribunal afirma que en el servicio de Uber “hay una violación de la ley del transporte de pasajeros porque los conductores operan sin autorización”. Ante esta situación, el director de la compañía en Alemania, Fabien Nestmann accede a pagar tanto las correspondientes licencias municipales de taxi (con coste de entre 100 y 200 euros) alemanas (con costes entre 150 y 200 euros).

Por su parte el 31 de Marzo de 2015 Uber ha demandado a Alemania (y a Francia y España) ante la Unión Europea por infringir la legislación europea relativa a la libre prestación de servicios y el comercio digital, no habiéndose resuelto todavía. En Junio de 2015 la Comisión de Monopolios de Alemania, que es un órgano independiente que monitorea la competencia del mercado, ha presentado un informe denominado “Política de Competencia: El desafío de los mercados digitales” en el que se insta al gobierno a flexibilizar la regulación de transporte, para incluir nuevas compañías basadas en Internet. Según la Comisión las reglas impuestas en la Ley de Transporte (licencias, exigencias sobre el cuidado de los automóviles, fiscalidad) obstaculizan la competencia y no se corresponden con los objetivos de la regulación del mercado.

En conclusión, y a la espera de cambios legislativos a nivel nacional o europeo, el servicio “básico” de Uber no está disponible en Alemania.

En cuanto al sector de alojamiento a corto plazo, de nuevo, y a pesar de las críticas y protestas del sector hotelero, parece que ha existido un descanso regulatorio en Alemania a este respecto. Airbnb está permitido en todas las grandes ciudades, pero considerando unas ciertas limitaciones en cuanto al número de días, para evitar el alquiler ilegal a turistas. La ciudad de Berlín tiene la denominada “Division of Missappropriate Apartments” que vigila que todos los alquileres vacacionales estén registrados en el Ayuntamiento según establece “Law on the Prohibition of Misuse of Housing” de 2013. La misma política se está siguiendo en ciudades como Munich, Hamburgo o Frankfurt.

También se ha mejorado la protección de los propietarios, de manera que no se permite la realquilar por encima de 12 días y sin conocimiento del propietario del inmueble²². Sin embargo la mayoría de las ciudades han mostrado su deseo de no ir más allá en la regulación de este tipo de economía colaborativa.

q) El caso de Reino Unido

En Reino Unido ha existido durante los años 2014 y 2015 un grave conflicto en el sector del transporte de personas, principalmente en la ciudad de Londres. En esta ciudad el transporte de personas en vehículos de turismo está regulado por la entidad Transport for London (TFL), dependiente del gobierno de la ciudad. Ante las protestas del sector del taxi, que llegaron a su cénit el 11 de Junio de 2014, cuando prácticamente paralizaron el centro de la ciudad, Transport For London decidió acudir al alto tribunal para determinar la legalidad del servicio, personalizado, como en los casos anteriores, en la empresa Uber. Sin embargo el caso de Reino Unido tiene una peculiaridad. La protesta de las “black cab”, los taxis de Londres, no se centraba en aspectos como la competencia desleal, la protección del usuario, las licencias o los impuestos, sino en que, según la interpretación de los black cab, la aplicación Uber, y más concretamente el GPS y su conexión con los servidores externos para el cálculo de la tarifa del viaje, actúa como un taxímetro, lo cual está en contra de la legislación, que impide la instalación de taxímetros en vehículos privados²³. Un año después, el 16 de Octubre de 2015, el alto tribunal ha determinado que los GPS no son taxímetros y por lo tanto la aplicación es legal y acorde a normativa con lo que Uber puede operar libremente.

En todo caso, Transport for London está realizando una revisión profunda con respecto a la regulación de los servicios de transporte en vehículos privados. Para ello primero ha realizado una revisión pública general de la regulación, realizada entre el 27 de Marzo y el 19 de Junio de 2015 (en la que ha obtenido casi 4000 respuestas) y en una segunda fase en una consulta específica sobre esta revisión, que finaliza el 23 de Diciembre y cuyas conclusiones saldrán a la luz en 2016, produciendo los consiguientes cambios regulatorios²⁴.

Con respecto al alquiler a corto plazo, ya en Febrero de 2014 el Gobierno de Londres indicó que se iba a proceder a una revisión de la ley “Greater London Powers Act” de 1973, que regula la compartición de las viviendas, puesto que incluso el entonces Ministro de Vivienda, Kris Hopkins, indicaba que estaba desfasada y que no se podía aplicar en la situación actual. Con este fin, en 2014 se ha realizado un documento consultivo denominado “Review of property conditions in the private rented sector”²⁵. En respuesta a este documento, en Febrero de 2015, el Departamento de Comunidades y Gobierno local del Ministerio de Planificación y Vivienda ha publicado la Declaración HCWS267 de Promoción de la Economía Colaborativa que, en espera de futuras regulaciones establece las bases para habilitar que los londinenses participen en la economía colaborativa. En esa declaración también se establecen límites al número de días que se pueden alquilar las viviendas en esta topología, un máximo de 90, y además indica que esta flexibilidad en el alquiler debe ser acorde con la recolección de impuestos por el ayuntamiento.

²² Sentencia de la Corte Regional de Berlín, LG Berlin, Az 67 S 360/14

²³ Ver, Private Hire Vehicles Act, 1998

²⁴ Transport for London, “Private Hire Regulations Review: Response to Consultation and further Proposals”, <https://consultations.tfl.gov.uk/tph/private-hire-proposals>

²⁵ Ver <https://www.gov.uk/government/publications/review-of-property-conditions-in-the-private-rented-sector>

Finalmente en Marzo de 2015 la nueva legislación que permite la compartición de vivienda ha sido aprobada en el Parlamento de Reino Unido, haciendo que plataformas como Airbnb puedan operar libremente.

r) El caso de España

En España el devenir la economía colaborativa en el sector del transporte de pasajeros, Uber, ha sido cuanto menos complicado. Al igual que en la mayoría de ciudades de Europa, Uber desembarca en España en los primeros meses de 2014, con su servicio UberPop, ofertándose por primera vez en Barcelona el 11 de abril. Desde este momento está envuelto en polémica, que se demuestra con la huelga simultánea de taxis en Madrid y Barcelona el 11 de Junio de 2014. Esta situación se agrava con la llegada a Madrid en Septiembre de 2014. El 9 de diciembre de 2014 el juzgado de lo Mercantil nº 2 de Madrid, establece mediante las Medidas Cautelares Previas 707/ 2014, en su parte Dispositiva la (1) “La cesación y prohibición en España de la prestación y adjudicación del servicio...”, (2) “La cesación y prohibición de contenido, acceso y prestación del indicado servicio de transporte de viajeros “ UberPop” en España mediante la página web...” y (3) “La cesación y prohibición de cualquier aplicación (“app”) o de cualquier otro soporte o sistema tecnológico...”. Esta resolución se basa en los art. 22.2, 42 y 53 de la Ley de Ordenación de los Transportes 16/87 de carácter estatal, el Real Decreto 211/1990 que aprueba el R.O de Transportes Terrestres y en el ámbito de Madrid la Ley 20/98, de 27 de Noviembre, de Ordenación y Coordinación de los Transportes Urbanos de la Comunidad de Madrid, el Decreto 74/05 del 28 de julio de la Comunidad de Madrid, que aprueba el Reglamento de los Servicios de Transporte Público Urbano en los automóviles de turismo y la Ordenanza Municipal del Taxi. El principal factor para esta resolución, según se desprende de la misma, consiste en que los conductores de Uber no disponen de licencia ni autorización habilitante.

Debido a esta sentencia Uber ha suspendido todas sus actividades desde el 31 de Diciembre de 2014. En este mismo plano judicial, Uber tiene abierto otro frente en Cataluña, ante el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona. En este caso, la base de la denuncia interpuesta por la Asociación Profesional Élite Taxi se basa en la supuesta relación profesional entre los conductores de los vehículos y la plataforma así como la competencia desleal. En este pleito, Uber se ha desmarcado de la economía colaborativa y se ha definido como “una empresa de servicios de la sociedad de la información” cuyo modelo de negocio se basa en la intermediación electrónica y que, según el abogado de Uber, “está muy regulado en Europa”. El Juez ha realizado una consulta en este sentido a la Unión Europea y está esperando la correspondiente respuesta.

En lo que llevamos de 2015 Uber está realizando una labor de lobby para poder modificar la legislación. El 31 de Marzo de 2015, como ya se ha mencionado anteriormente, Uber ha presentado una denuncia ante la Comisión Europea contra Francia, España y Alemania por infringir la legislación europea relativa a la libre prestación de servicios y el comercio digital. En agosto de 2015 se ha sabido que la Comisión Europea ha solicitado información a España sobre este extremo.

En todo caso, en Noviembre de 2015 el servicio de Uber, en el sentido de plataforma colaborativa entre usuarios “comunes” está suspendido, aunque existen noticias de la compañía de relanzamiento del servicio²⁶.

²⁶ M.Prieto, A. Vigil, “Uber retomará su actividad en España con conductores con licencia” Expansión, Economía Digital, 13 / 11 / 2015.

En el caso del arrendamiento a corto plazo entre particulares, y como se puede observar en el resto del informe, la situación de Airbnb es más favorable que la de Uber. Aunque está en una especie de limbo jurídico, Airbnb está operando de manera abierta en España, aunque con algunos problemas. El primero de estos problemas ocurrió en Julio de 2014 cuando la Generalitat de Cataluña impuso una multa, la primera recibida por Airbnb en Europa, al entender que la empresa recaía en una infracción grave de la normativa, puesto que todos los alojamientos turísticos de esa comunidad deben estar inscritos en el Registro de Turismo de Cataluña, requisito que no cumplían algunas de las viviendas ofertadas en la plataforma. La Generalitat entiende que la sanción es una medida para evitar la competencia desleal y la economía sumergida. Posteriormente en Octubre de 2014 la misma Generalitat ha iniciado un proceso para regular la economía colaborativa a través de plataformas digitales. En Julio de 2015 el Consejero de Empresa de la Generalitat presentó una normativa en la que se establecían ciertas condiciones (registro de las viviendas, pago de tasa turística, condiciones de compartición, máximo número de habitaciones y tiempo de la estancia) con lo que se garantiza el entorno jurídico de estas plataformas de compartición.

La medida ha sido ampliamente criticada por el lobby del sector hostelero en España, Exceltur, que evidentemente es muy relevante al ser el turismo la primera "industria" española. De hecho Exceltur, en un estudio propio²⁷, señala que se precisa un marco regulatorio nuevo y señala una serie importante de propuestas que deben ser tenidas en cuenta por el regulador. En caso contrario señalan, el sector turístico puede dejar de generar para la economía española en la próxima legislatura 2015-2018 unos 2.250 millones de euros adicionales, 39.800 empleos y 742 millones de euros en ingresos fiscales.

En Madrid la situación es ligeramente diferente. En Julio de 2014 se desarrolló el Decreto 79/2014 por el que se regulan los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico de la Comunidad de Madrid. En ese decreto, entre otros aspectos, se establece, en el artículo 17.3, una limitación por la cual no se pueden contratar viviendas de uso turístico por un periodo menor a cinco días. En marzo de 2015 la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha interpuesto un recurso contencioso administrativo contra este artículo puesto que entiende que crea un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados, según lo establecido en el artículo 5.4 de la Ley 3/2013, ya que limita la capacidad de elección del consumidor y no está justificada en términos de necesidad o proporcionalidad. Este recurso todavía no ha sido resuelto.

En todo caso, Airbnb está operando en ambas ciudades, aunque, como se ha indicado al principio, se deberá resolver el limbo legal en el que se encuentra actualmente.

²⁷ <http://ep00.epimg.net/descargables/2015/06/25/04d5042196ea7da17531da405704a3eb.pdf>

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo del presente estudio, se ha podido observar cómo los fenómenos colaborativos actualmente van impregnando, de manera más destacada en unos casos que otros, los diferentes sectores económicos. De esta manera, se van generando no sólo nuevas oportunidades de negocio, sino también nuevas maneras de hacer negocio, que altera bastantes de las relaciones económicas que se daban por pre-establecidas.

La economía colaborativa, sin la base digital, tendría un impacto mucho menor, siendo, en el mejor de los casos, un trueque mejorado. Sin embargo, al aportar la capa tecnológica, aparecen unas actrices, las plataformas, que son sobre las que se centran los focos de la opinión pública y de la solicitud de regulación y políticas públicas.

Es la opinión del presente estudio que cualquier regulación o actuación de las administraciones públicas tiene que basarse en los siguientes principios:

1. Defensa y protección del consumidor:

Las plataformas intermediadoras deben ser garantes de:

- a) Respeto de sus prosumidores (productor-consumidor)
- b) Reglas de protección del consumidor.

2. Colaboración público-privada en la aplicación de una adecuada regulación fiscal y laboral.

Las plataformas junto con la Administración deben de garantizar:

- a) Cumplimiento de las normas fiscales y laborales de los prestadores de servicios o productores
- b) Cumplimiento de las normas generales y sectoriales, adaptadas a este tipo de economía
- c) Debe existir un principio de proporcionalidad en las obligaciones fiscales y laborales de los productores o proveedores de servicios. Figuras como la cotización de trabajos autónomos en función de los ingresos o autónomos de baja intensidad, con cotizaciones especiales, deberían ser planteadas.

3. Análisis sectoriales y regulación ex-post realizadas por organismos reguladores independientes

- a) Las autoridades reguladoras no pueden cargar con condiciones sectoriales a las plataformas intermediadoras, esto es, si una plataforma es una empresa intermediadora de servicios de alojamiento, no se le puede solicitar las mismas condiciones que a un hotel, si dicha plataforma cumple con las condiciones detalladas con anterioridad.
- b) En el caso de la economía colaborativa, una ley omnibus no es recomendable, sino que es más adecuado un planteamiento de regulación y reforma sectorial, escuchando a todos los sectores afectados, sobre las bases de libre competencia y anulación de las barreras de entrada a las actividades de los prosumidores.

4. Eliminación de trabas administrativas favorecedoras de los monopolios y las barreras de entrada
5. Reconversión de los sectores afectados, tras el análisis de costes de entrada a la actividad que quedan disueltos con la aparición de agentes de la economía colaborativa.
 - a) Las modificaciones de las regulaciones anteriores deben de valorar el impacto sobre los sectores incumbentes, realizando una justa y ponderada evaluación de los costes económicos que han de soportar dichos sectores por la transición a la nueva situación, considerando si dichos costes son compensables.
 - b) Se deben plantear opciones de transformación para que los organismos públicos o de utilidad pública puedan orientar parte de sus acciones como plataformas de intermediación de la economía colaborativa (por ejemplo, permitir que los colegios profesionales actúen cómo plataforma intermediaria de profesionales de alta capacitación).

7. BIBLIOGRAFIA

Botsman, R. y Rogers, R. (2010). *Whats's Mine Is Your; The Rise of Collaborative Consumption*. HarperBusiness.

Bauwens, M., Mendoza, N. & Iacomella, F., (2012). *Synthetic Overview of the Collaborative Economy*, P2P Foundation.

Lamberton, C. P., & Rose, R. L. (2012). When is ours better than mine? A framework for understanding and altering participation in commercial sharing systems. *Journal of Marketing*, 76(4), 109-125.

Pick, F. (2012). *Building Trust in Peer-to-Peer Marketplaces: An Empirical Analysis of Trust Systems for the Sharing Economy*. AV Akademikerverlag.

Reguera Fernández, J. (2015). *Siguiente estación, modelos económicos disruptivos: la economía colaborativa*. Universidad de León.

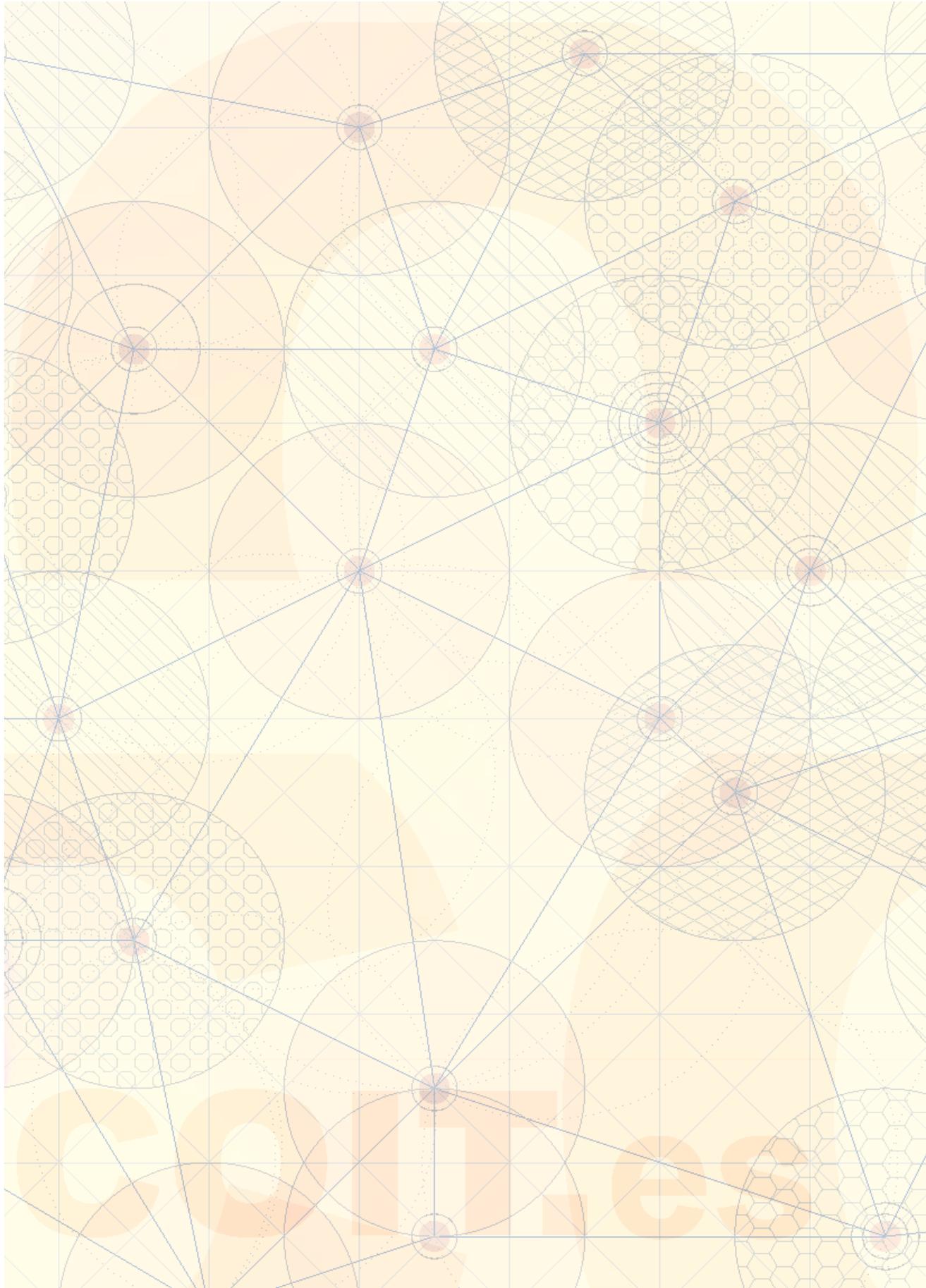
PwC. (2014). *The sharing economy – sizing the revenue opportunity*.

Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600.

CNMC- Consulta pública sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, 2014-15.

Rifkin, J. (2014). *The Zero Marginal Society: the Internet of the Things, the Collaborative Commons and the Eclipse of Capitalism*. Palgrave McMillan.

Hamari, J., Sjöklint, M., & Ukkonen, A. (2015). *The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption*. Available at SSRN 2271971.



colegio oficial
**ingenieros
de telecomunicación**

C/ Almagro, 2 -1º izda.
28010 Madrid

COIT.es
coit@coit.es



asociación española
**ingenieros
de telecomunicación**

C/ General Arrando, 38
28010 Madrid

AEIT.es
aeit@aeit.es