



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 88, Diciembre 2016, pp. 259-283

La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España

**José Miguel Rodríguez-Antón
María del Mar Alonso-Almeida
Luis Rubio-Andrada
María Soledad Celemín Pedroche**
Universidad Autónoma de Madrid

Cómo citar este artículo / How to cite this article: RODRÍGUEZ-ANTÓN, J.M., ALONSO-ALMEIDA, M.M., RUBIO-ANDRADA, L. & CELEMÍN PEDROCHE, M.S. (2016): "La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 259-283.

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2016 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España

José Miguel Rodríguez-Antón
María del Mar Alonso-Almeida
Luis Rubio-Andrada
María Soledad Celemín Pedroche

RESUMEN

La actualmente denominada economía colaborativa, como modelo económico y social en el que los agentes comparten, de manera temporal, activos, bienes y servicios, en muchos casos infrutilizados, a cambio de dinero o de otros servicios, utilizando plataformas on line, está creciendo de manera imparable y se está introduciendo en sectores tradicionales como la producción de bienes y la prestación de servicios profesionales y financieros y, muy especialmente, en el sector turismo, en concreto en los subsectores de alojamiento y de transporte.

Sin embargo, no todas las actividades que actualmente se están circunscribiendo al ámbito de la economía colaborativa en realidad pertenecen a ella. En realidad, parte de estas actividades son, únicamente, nuevos modelos de negocio que poco tienen de colaborativo. Ante esta ambigua delimitación de lo que es realmente economía compartida o colaborativa y lo que son, simplemente, nuevos modelos de negocio, ha surgido una fuerte oposición por parte de las empresas que siguen los modelos tradicionales, las cuales están siendo apoyadas por los gobiernos centrales y locales de algunos países de la Unión Europea, como es el caso de España, que están tratando de limitar la implantación de estos nuevos modelos. Frente a esta situación, la Comisión Europea está apostando por su desarrollo, marcando unas directrices orientadas a incentivar e impulsar estos nuevos modelos relacionados con la economía colaborativa.

PALABRAS CLAVE: Economía colaborativa, turismo colaborativo, alojamiento turístico, nuevos modelos de negocio, Unión Europea.

CLAVES ECONLIT: O35, Z32.

Cómo citar este artículo / How to cite this article: RODRÍGUEZ-ANTÓN, J.M., ALONSO-ALMEIDA, M.M., RUBIO-ANDRADA, L. & CELEMÍN PEDROCHE, M.S. (2016): "La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 259-283.

Correspondencia: José Miguel Rodríguez-Antón, Catedrático de Organización de Empresas, josem.rodriguez@uam.es; María del Mar Alonso-Almeida, Profesora Contratada Doctora, acreditada a titular, mar.alonso@uam.es; Luis Rubio-Andrada, Profesor Contratado Doctor, acreditado a titular, luis.rubio@uam.es, y María Soledad Celemín Pedroche, Profesora Contratada doctor interino, marisol.celemín@uam.es, Universidad Autónoma de Madrid, España.

EXPANDED ABSTRACT

Collaborative economy. An approach to sharing tourism in Spain

Collaborative economy is an economic and social model where agents temporarily share assets, goods and services which are in many cases underused, in exchange for money or other services, using online platforms. Its rate of growth seems unstoppable and it is being introduced in traditional sectors such as the manufacturing sector, the provision of professional and financial services and more substantially, in the tourism sector as well as the accommodation and transport subsectors.

With this in mind the following project intends to: a) further the study in the different proposals that have been defined regarding the definition of collaborative economy and suggest its own definition as to what we understand by collaborative economy; b) analyse the benefits and conflicts that this new economy generates when implemented; c) provide new information about how collaborative economy is used in the European Union; d) analyse the latest trends that are taking place in collaborative tourism, specifically in the transport and accommodation sectors in Spain, going into depth regarding the obstacles the traditional competitors and public administrations are trying to place before its development.

In order to accomplish these goals, a broad review of all the information available related to collaborative economy has been conducted at the European level. The main studies and documents that have been published by different organisations of the European Union have been analysed and, for Spain, all reports issued by the National Commission of Market and Competition have been studied, as well as the different legal decisions that have been taken in Spain during recent years regarding this matter.

Following this methodology, it can be shown in relation to a collaborative economy that multiple activities have some things in common such as the use of online platforms, the temporary use of resources, the relation between consumers or the exchange of goods and services. Nevertheless, many of the activities related to this sector do not really belong to it. In reality, part of these activities are only new business models that have little to do with a collaborative scheme. That is why as per our point of view, a collaborative economy or better said a pure sharing economy is an economic and social pattern where economic and social agents share in a temporary way, with a clear social goal, assets, goods and services which were untapped in many cases, in exchange for money or other services, using online platforms as support. Therefore, this social goal will exclude from the pure collaborative economy those business models where third parties work for profit.

In spite of the recent emergence of the collaborative economy phenomenon, there is no doubt that the figures show huge growth and a powerful future for this new business model which is leading to important changes in the provision of relations and the supply chain structure, regarding the distinction between property and the ability to use numerous goods. The profound economic and financial crisis that has affected most of the world economies, significantly reducing the purchasing power of families and individuals, has led to collaborative economy as a way to decrease the negative impacts of the crisis.

Although a collaborative economy is being implemented in numerous economic sectors such as the production of goods, professional and financial service delivery, education, health or logistics, the tourism sector is becoming increasingly important in this field, especially in relation to transportation and accommodation. In any case, when new business models emerge, companies and businessmen who have reached a certain status see their position as being in danger if the situation changes and new suppliers appear without any regulation in the market. This is what is happening when drivers and companies in the taxi sector and hotel chains are faced with these new ways of generating business.

With this in mind, the European Union has clearly adopted a position in favour of collaborative economy. The Economic and Social European Committee, with an opinion issued in 2014 named: 'Collaborative or participative consumption: a sustainability model for the XXI century'; the European Commission, in June 2016 with the publication entitled: 'A European schedule for collaborative economy', which was addressed to the European Parliament, The Economic and Social European Committee and to the Committee of the Regions, are pursuing its development, providing certain guidelines to help consumers, companies and public authorities to take part in a collaborative economy because it is a new type of offer and use of products and services that involves numerous sectors and provides new opportunities to all the interested parties.

However, public administrations of some EU countries, like Spain, which restrict and in some cases block, the full development of this type of economy, even though each autonomous community with a strong lack of coordination, has the capacity for better law-making in the touristic field, is providing different treatments for these activities especially those related to the touristic use of housing (must remember there are not touristic housing). On the other hand, the Spanish National Commission of Market and Competition is recommending concrete proposals to promote a collaborative economy.

In conclusion and as per our opinion, in order to have a proper coexistence between the activities developed in a collaborative economy area as well as a traditional one, it is necessary to have regulations providing clear rules of the game. In this sense Edelman's and Gerardin's (2015) projects explore the need for clear regulation of platforms, in such a way that Airbnb or Uber companies would be able to do their job, but strictly sticking to the rules. In line with this but concentrating in collaborative accommodation, Fernández Pérez in 2016 brings to light the problems in Spain, due to the coexistence of national rules with other autonomous communities, especially in the tourism sector, advocating for pro-

per coordination between autonomous communities taking into account the restrictions of the State. All these difficulties and a deep analysis that each community is carrying out in order to regulate touristic housing, can be seen in Guillen (2015), Guillen and Iñiguez (2015), in addition to Guillen and Iñiguez (2016), even though some authors like Jefferson-Jones (2015) call into doubt the legal restrictions created in the United States in touristic accommodation, specifically the legality of short-term rents. Quattrone et al. (2016) provide recommendations about how town halls should establish, improve and accomplish all regulations related to collaborative tourism, such as Airbnb in London, in a way that they generate profit for society.

This actual study shows as a main restriction the simple fact of confinement, basically to the European Union and in particular to Spain, whereas in other regions and countries such as the United States, the collaborative economy is more developed.

The key value of this project consists in understanding the economy phenomenon and collaborative tourism, recommending a new definition of a pure collaborative economy concept. On the other hand giving substance to the collaborative economy has reached several countries in a short period of time and will be expanded in the near future according to all predictions. Finally, analysing the different approaches and conflicts the European Union is supporting as well as the public administrations of some countries that incorporate them into collaborative economy deployment is required.

KEYWORDS: Collaborative economy, sharing tourism, tourism accommodation, news business models, European Union.

1.- Introducción

La última crisis económico-financiera, que tuvo su origen en 2008 y que ha afectado a la mayor parte de las economías del mundo, ha sido considerada como la más dañina para la sociedad desde la gran depresión de 1929. Esta crisis ha dado lugar a cambios tanto en la estructura socio-económica como en múltiples aspectos relacionados con la política, la economía, la demografía y la tecnología. Estos cambios, junto con otros que se han producido en los valores, la cultura, la globalización y el uso de los bienes, han plantado una semilla que germinó en la aparición de una nueva ética del comportamiento individual que podría contribuir a crear un mundo más democrático, igualitario, justo y sostenible. En otras palabras, está surgiendo un nuevo tipo de materialismo, mucho más dinámico y flexible que el tradicional, que puede ayudar a los ciudadanos a salir de las situaciones de crisis con mayor acierto que el actual. En concreto, el modelo económico que se ha aplicado ante la pasada crisis en la mayor parte de los países ha producido unos resultados que no son suficientes para salir adecuadamente de estas situaciones pues, como ha ocurrido en esta última, la solución de los problemas financieros se ha apoyado, básicamente, en una fuerte reducción del poder adquisitivo de buena parte de la población, lo que ha producido, en muchos casos, graves secuelas.

Este nuevo paradigma implica un nuevo contexto de competencia y el establecimiento de nuevas relaciones a través de la creación de valor en la cadena de suministro (proveedores, productores, distribuidores y consumidores). Esta situación comenzó con la ruptura de la cadena de suministro tradicional a través de la desintermediación y la operación directa de negocios entre productores y clientes (*business to consumer*), eliminando la figura del intermediario/mediador de la red configurada por los proveedores–intermediario– consumidores (Kaewkitipong, 2010).

Por otro lado, cada vez un mayor porcentaje de la población busca nuevas formas de consumo y de propiedad. La actividad económica es impulsada por el mercado y las empresas están buscando nuevas estrategias y modelos de negocio para adaptarse a los desafíos que presenta el entorno. La denominada economía colaborativa ha emergido con fuerza cambiando las formas tradicionales de hacer negocios y de consumir. Mientras que en los modelos de negocios tradicionales las empresas producen bienes y servicios, y los clientes compran, en la nueva economía los bienes y servicios se comparten a través de relaciones entre iguales (*peer to peer*). El acto de compartir no es nada nuevo; al contrario, es tan antiguo como la humanidad y, por lo tanto, la economía colaborativa no es completamente nueva. Es más, la colaboración entre empresas ha sido una estrategia de crecimiento abundantemente empleada desde los años setenta del siglo pasado, y entre las ONGs, los procesos de colaboración son cada vez más abundantes, aunque existan distintas predisposiciones entre ellas a colaborar (Nieto et al., 2013).

Sin embargo, el hecho diferencial con respecto a esa época es el uso generalizado e intensivo de las TICs como facilitadores del proceso. Estas nuevas tecnologías facilitan la reducción de los costes de transacción y, por tanto, de los precios, permitiendo alcanzar una mayor eficiencia. Dentro de estas tecnologías destacan Internet, en particular, y las relacionadas con las telecomunicaciones, en general, las cuales han facilitado la creación, difusión e intercambio de conocimiento sobre productos y servicios, lo que permite un intercambio más eficiente, fomentado nuevas formas de compartir bienes y servicios entre los propietarios, productores y consumidores.

Partiendo de estas premisas, en el presente trabajo se pretende delimitar lo que debería entenderse por economía colaborativa o compartida, así como poner de relieve el elevado protagonismo que está jugando en el sector turismo, tanto a nivel español como europeo, profundizando en las medidas legislativas y políticas que están adoptando ambos espacios ante su enorme expansión. Para ello, en el siguiente epígrafe se analizarán los conceptos que subyacen en el término economía colaborativa o compartida, proponiendo una definición del mismo y destacando las principales ventajas e inconvenientes que acarrea su expansión. A continuación, se estudiará el protagonismo que están alcanzando en nuestro país los dos principales ámbitos del turismo colaborativo, en concreto el transporte y el alojamiento colaborativo, haciendo una mención expresa a los aspectos jurídicos que subyacen a la operativa de las nuevas empresas que están operando en ambos campos. Posteriormente se analizará el papel que la Unión Europea está jugando de cara a la potenciación de la difusión de la economía colaborativa en todos los ámbitos y, para finalizar, se expondrán las principales conclusiones que se han podido extraer del presente estudio.

2.- Economía colaborativa¹

Los conceptos economía colaborativa o compartida (en inglés *sharing economy*, *collaborative economy*, *peer to peer economy* -p2p- o *demand economy*) se utilizan para transmitir un mismo significado (Ivanova, 2015) y fueron acuñados para identificar nuevos modelos de negocio en los que se producen relaciones directas entre los consumidores y las empresas, eliminando intermediarios. La primera vez que este término se utilizó con su significado actual fue gracias a Algar (2007), al analizar las principales características que tenía el consumo colaborativo. Posteriormente, Botsman y Rogers (2011) profundizaron en este concepto de consumo colaborativo, identificándolo con un movimiento que propone una economía social más rica, en la que los nuevos modelos de negocio y las innovaciones sociales son sus ejes impulsores. En esta misma línea, Jarne (2016: 63) enfoca el fenómeno de la economía colaborativa a partir del cambio que se ha producido en estos últimos años en

1.- Una primera aproximación al contenido del presente epígrafe puede verse en Rodríguez Antón (2016).

“los hábitos de los consumidores, y especialmente (en) el modo en el que estos tratan de satisfacer sus necesidades...”. En nuestra opinión, este es el verdadero enfoque que debe tener la economía colaborativa o compartida para que así pueda ser denominada: el del desarrollo de la economía social y no la mera creación de nuevos modelos de negocio que persiguen el ánimo de lucro.

Existen varias definiciones de economía colaborativa. Owyang et al. (2013:4) afirman que “la economía colaborativa es un modelo económico en el que la propiedad y el acceso se comparten entre empresas, *start-ups* y personas. Esto produce eficiencias de mercado al generar nuevos productos, servicios y negocios”. Psarros et al., 2014, citado por Ivanova, 2015, consideran la economía colaborativa como el hecho de “compartir activos con capacidad inactiva (capacidad infrautilizada) para beneficio económico, ambiental o social”, utilizando la tecnología como el principal motor que impulsa su desarrollo (Belk, 2014). Para la CNMC (2016:17), a partir de las aportaciones de Belk (2014) y Gata (2015), la economía colaborativa “engloba un conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de modos de producción y consumo por el que los agentes comparten, de forma innovadora, activos, bienes o servicios infrautilizados, a cambio o no de un valor monetario, valiéndose para ello de plataformas sociales digitales y, en particular, de Internet”.

Dada esta enorme heterogeneidad de modos de producción y consumo que actualmente se engloban en el término economía colaborativa, consideramos que no todos ellos deberían ser considerados como “colaborativos”. En consecuencia, desde nuestro punto de vista, la economía colaborativa o compartida -nos gusta más este término- “pura” se debería definir como “un modelo económico y social en el que los agentes económico-sociales comparten, de manera temporal, con un objetivo claramente social, activos, bienes y servicios que en muchos casos estaban infrautilizados, a cambio de dinero o de otro servicio, utilizando como apoyo plataformas *on line*”. Este objetivo social excluiría de la economía colaborativa, por tanto, a todos aquellos modelos de negocio en los que terceros actúen con ánimo de lucro, aunque con ello potencien las relaciones entre iguales.

En todo caso, como indica el *Commission Staff Working Document* (SWD, 2016, 184 final) que acompaña a la Comunicación titulada “Una agenda europea para la economía colaborativa”, dirigida al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones (COM, 2016, 356 final), la mayor parte de las definiciones incluyen alguno o todos los siguientes elementos:

- plataformas *on line*,
- uso temporal,
- relaciones consumidor a consumidor o
- intercambio de bienes y servicios.

y sostiene que la economía colaborativa está impulsada por factores tecnológicos, económicos y sociales, siendo capaz de crear un nuevo modelo de negocio generado en torno a una plataforma digital en Internet, la cual crea un mercado *on line* y ofrece un conjunto de servicios tanto a los compradores como a los vendedores o proveedores de servicios, quienes son, al menos en los inicios del

desarrollo de la plataforma, los propios consumidores. Internet ha servido para facilitar tanto las formas tradicionales de compartir como las nuevas (Belk, 2014). Este autor mantiene que en poco tiempo han surgido diferentes tipos de modelos de intercambio, los cuales se han desarrollado en diferentes sectores.

La economía colaborativa ofrece una serie de beneficios, entre los que cabe destacarse (Owyand et al., 2013; Derojeda et al., 2013; Cohen and Kietzmann, 2014; Belk (2014); CNMC, 2016):

- 1) la reducción de las necesidades de propiedad individual
- 2) la reducción de precios
- 3) la reducción del exceso de capacidad y el incremento del uso de los recursos infrautilizados
- 4) la mayor disponibilidad monetaria de los consumidores, lo que les permite incrementar el consumo de otros bienes y servicios
- 5) la reducción de la contaminación
- 6) la mejora en la concienciación sobre la importancia de la sostenibilidad
- 7) la reducción de las deficiencias de los servicios públicos como resultado de los nuevos modelos de negocios (por ejemplo, a través de los viajes compartidos, los automóviles compartidos y las bicicletas compartidas)
- 8) el incremento de la competencia derivado del aumento del número de operadores, que se evidencia en una mayor cantidad y variedad de la oferta
- 9) la reducción de la asimetría en la información entre oferentes y demandantes
- 10) el fomento de la innovación tanto relacionada con nuevos servicios como nuevas formas de pago
- 11) la reducción de costes de transacción, especialmente los costes de búsqueda de información, y
- 12) la mejora de la eficiencia y el incremento de la competitividad de la economía por la mayor utilización media de los recursos existentes.

Pese a ello, la aplicación del modelo de economía colaborativa también genera conflictos. Varias investigaciones (Owyand et al., 2013; Beck, 2014; EU Innovation Observatory, 2014; Cheng, 2015) han resaltado ciertos problemas que aún están sin resolver:

- 1) fuerte oposición de las empresas tradicionales
- 2) presión hacia los gobiernos para que regulen las actividades colaborativas
- 3) normativa ambiental
- 4) reducción de ingresos y de beneficios para las empresas especialistas en marketing tradicional
- 5) regulación y batallas legales en temas relacionados con impuestos, competencia, seguros, etc.
- 6) falta de confianza en la calidad o la fiabilidad de los servicios prestados a través de la colaboración
- 7) falta de normas y de sistemas de reputación en la industria

- 8) los jugadores actuales ven la economía colaborativa como una amenaza a los actuales modelos de negocio
- 9) los múltiples tipos de colaboración que se pueden dar en la economía: revender, alquilar, suscripciones, copropiedad, canjes y regalos, entre otros, y
- 10) los nuevos métodos de pago que están surgiendo, especialmente a través de las monedas virtuales.

Independientemente de las ventajas e inconvenientes que genere la aplicación generalizada de la economía colaborativa, no hay duda de la enorme expansión que está teniendo a nivel mundial. Un informe de Price Waterhouse Coopers solicitado por la Comisión Europea estimaba que la economía colaborativa generaría en 2015 un volumen de 335.000 millones de dólares norteamericanos, con una importante tasa de crecimiento anual, provocando crecimientos marginales o negativos en los sectores tradicionales. En los Estados Unidos, el 9 por ciento de los consumidores ya está participando, de alguna manera, en actividades de economía colaborativa. En Europa, el nivel de actividad de este tipo de economía es más bajo -aproximadamente un 5 por ciento menos-, pero los pronósticos anticipan, igualmente, un gran crecimiento en un futuro cercano. Además, Goudin (2016) sostiene que el mejor aprovechamiento de los recursos, gracias al uso de la economía colaborativa, puede suponer para la Unión Europea una ganancia potencial de 572.000 millones de euros. Incluso la Comisión Europea señaló que la economía colaborativa “ofrece oportunidades para incrementar la eficiencia, el crecimiento y el empleo, a través de una mejor toma de decisiones por parte de los consumidores, aunque también plantea nuevas cuestiones reglamentarias” (European Parliamentary Research Service, Sep. 2015: 5).

Con el objetivo de conseguir información de base relativa al conocimiento existente sobre la economía colaborativa y la frecuencia de uso de las plataformas colaborativas por parte de los ciudadanos europeos, la Comisión Europea encargó una encuesta al *Flash Eurobarometer*. En concreto, la encuesta pretendía ayudar a entender mejor las ventajas y las dificultades que los distintos agentes apreciaban sobre este tema. La encuesta fue realizada a través de *TNS Political & Social network* en los 28 estados miembros de la UE los días 15 y 16 de marzo de 2016, logrando 14.050 respuestas (*Flash Eurobarometer 438, March 2016, on ‘The use of collaborative platforms’, forthcoming*). Los resultados indicaron que:

- el 52 % de los encuestados eran conscientes de la existencia de plataformas colaborativas,
- el 17 % declaró que habían usado al menos una vez dichas plataformas,
- el perfil de personas que son más conscientes de las plataformas colaborativas son personas que tienen entre 25 y 39 años, que finalizaron sus estudios después de los 16 años, que viven en una gran o pequeña mediana ciudad y que están autoempleados o tienen empleo,
- los ciudadanos de los países de la UE poseen distintas predisposiciones al uso de estas plataformas. Mientras que el 36% de los franceses y el 35% de los irlandeses han usado estas plataformas, tan sólo el 2% de los ciudadanos de Chipre, el 4% de los de Malta y el 7% de los de la República Checa lo hacen,

- entre los encuestados que han usado los servicios de las plataformas colaborativas, un 32 % afirman haber ofrecido servicios al menos una vez a través de dichas plataformas,
- un 41 % de los entrevistados que han oído hablar o han utilizado las plataformas colaborativas opinan que el acceso a sus servicios está bien organizado,
- el 33 % dicen que son más baratos que los ofrecidos a través de los servicios tradicionales,
- un 25 % reconocen que el hecho de cambiar productos o servicios sin pagar con dinero es un aspecto positivo,
- los entrevistados citaron que el uso de la economía colaborativa presentaba tres inconvenientes: ausencia de consciencia de quién es el responsable si surge algún problema (41 %); falta de confianza en las transacciones por Internet (28 %) y falta de confianza en los proveedores o vendedores (27 %),
- también fueron citados como inconvenientes el hecho de que los servicios pudieran no satisfacer las expectativas de los usuarios y la ausencia de información sobre los servicios prestados.

3.- El turismo colaborativo. Análisis de las últimas tendencias en el transporte y el alojamiento colaborativo en España

Aunque la economía colaborativa se está aplicando a múltiples sectores económicos claves, incluyendo la producción de bienes y la prestación de servicios profesionales y financieros, la educación, la salud o la logística, y en un futuro muy próximo nuevos sectores participarán de esta economía, provocando la aparición de nuevos modelos de negocio, especialmente en el ámbito del *business to business*, el sector turismo está siendo el más afectado por la economía colaborativa, principalmente en aspectos relacionados con las decisiones sobre elección del destino de viaje, el incremento en la frecuencia de los viajes, la duración de las estancias y el tipo de productos y servicios consumidos durante el viaje (Tussyadiah y Pesonen, 2015).

A pesar de que el sector turismo está configurado por un amplio espectro de actividades ofrecidas por empresas e instituciones muy variadas e interconectadas, sin duda los dos ámbitos en los que mayor peso está teniendo la economía colaborativa son el transporte y el alojamiento. A continuación se estudiará el papel y la problemática que las empresas de transporte y alojamiento turístico están teniendo en nuestro país.

3.1. Transporte colaborativo en España

Uno de los primeros sectores en los que se aplicó la economía colaborativa fue el transporte, debido a las medidas de reducción de costes implementadas a causa de la crisis y a las deficiencias existentes en las infraestructuras públicas de transporte. Así, han aparecido diferentes modelos de negocio relacionados con la movilidad, tales como compartir el coche, compartir el viaje o la existencia de bicicletas de uso compartido. Según Cohen y Kietzmann (2014), los servicios de automóviles compartidos tenían 2,3 millones de miembros en 2013 -existiendo unos 600 proveedores de estos servicios en todo el mundo-, y estimaban que en el año 2020 alcanzarían una cifra de 12 millones de usuarios. En torno a la economía colaborativa aplicada al transporte, existen diferentes modelos de negocio -*business to consumer*, *peer to peer*, cooperativa sin ánimo de lucro, etc.-, pero todos ellos siguen la misma filosofía: los clientes pagan por el tiempo que utilizan los vehículos, por la distancia recorrida o por una combinación de ambos.

Desde nuestro punto de vista, el acuerdo entre dos o más ciudadanos de compartir el coche de uno de ellos para cualquier desplazamiento -*car sharing*- sería un claro ejemplo de economía colaborativa pura, siendo Blablacar un claro exponente de plataforma que facilita esta actividad. Sin embargo, el negocio planteado por una empresa con un claro ánimo de lucro como puede ser Uber, no debería ser considerado como tal. Es más, en un reciente encuentro sobre economía colaborativa, celebrado en la sede de FUNCAS el 13 de diciembre de 2016, el director de relaciones institucionales de Uber España reiteró públicamente que el negocio de su empresa no se debería incluir en el ámbito de la economía colaborativa, sino en el de la economía digital (previamente, ante el Juzgado de lo Mercantil número 3 de Barcelona la empresa ya había defendido que la actividad que desarrolla no es de transporte, sino de servicios).

En España se viene produciendo, desde su introducción, un fuerte enfrentamiento entre las empresas tradicionales de transporte, lideradas por las asociaciones del taxi, y la empresa Uber, debido, principalmente, a dos motivos:

- a) las relaciones laborales que mantienen los conductores de estos automóviles con la empresa, pues realmente no están contratados por ella, sino que son autónomos y
- b) el sistema impositivo diferenciado existente entre los propietarios de los taxis tradicionales y los reducidos impuestos que pagan los propietarios de los coches utilizados por Uber o la propia empresa, que tiene su sede en un paraíso fiscal.

Estos enfrentamientos provocaron que el 9 de diciembre de 2014 en el Juzgado de lo Mercantil de Madrid, nº 2, se dictaran medidas cautelares contra Uber, ordenado "La cesación y prohibición en España de la prestación y adjudicación del servicio de transporte de viajeros en vehículos bajo la denominación "*uber pop*", o cualquier otra que pueda denominarse con idénticos fines por la demandada. La cesación y prohibición de contenido, acceso y prestación del indicado servicio de transporte de viajeros "*uber pop*" en España mediante la página web www.uber.com, o cualquiera que pudiera utilizar

en iguales términos. La cesación y prohibición de cualquier aplicación (“app”) o de cualquier otro soporte o sistema tecnológico o informático para prestar el servicio de transporte de viajeros indicado en España.” Igualmente, se ordenó:

- “1.- Librar requerimiento a los prestadores de servicios de información reconocidos en el Registro de Operadores de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones,...., para que suspendan la transmisión, el alojamiento de datos, el acceso a las redes de telecomunicaciones o la prestación de cualquier otro servicio equivalente de intermediación en relación con UBER (UBER TECHNOLOGIES INC).
- 2.- Librar requerimiento a (una serie de) entidades de pago para que suspendan todas las operaciones de ingreso y/o pago mediante tarjeta de pago o dispositivo similar de uso habitual por UBER
- 3.- Librar Oficio mediante solicitud motivada dirigida al Ministerio de Ciencia e Innovación (o al órgano que lo sustituya), sito en c/ Albacete, 5. CP 28027 de Madrid y a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, sito en Carrer de Bolivia, 56 - 08018 Barcelona, para que, en ejercicio de sus respectivas competencias de coordinación y/o supervisión de los prestadores de servicios de la información inscritos en el Registro de Operadores de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, les requieran para que, con carácter inmediato, suspendan la transmisión, el alojamiento de datos, el acceso a las redes de telecomunicaciones y la prestación de cualquier otro servicio equivalente de intermediación en relación con la compañía UBER (UBER TECHNOLOGIES INC).”

Tras oponerse UBER a esta resolución, el 22 de mayo de 2015, el mismo Juzgado dictó un segundo Auto confirmando las medidas cautelares que adoptara en diciembre del año anterior. Sin embargo, matizó que las medidas cautelares sólo se refieren al servicio de transporte de viajeros “*uber pop*” -o similar-, pero no al resto de servicios prestados por Uber para “no impedir el ejercicio lícito de otros servicios que esta Compañía [Uber] pueda desarrollar”, permitiendo que prestadores de servicios de información, entidades de pago y autoridades pudieran seguir permitiendo que Uber prestara otros servicios distintos a “*uber pop*”, como pueden ser los relacionados con el transporte de comida preparada a domicilio prestados a través de la plataforma digital *Uber Eats*.

Un mes más tarde, con fecha 17 de junio de 2015, el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona, dictó una providencia, dando traslado a las partes -la Asociación profesional Élite Taxi y Uber- del planteamiento de una cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, dado que el magistrado mostraba dudas “al intentar determinar si la normativa española en materia de competencia desleal es acorde con las disposiciones y principios materiales que se derivan...” de la Directiva 2006/123/CE, de 12 de diciembre, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a los servicios en el mercado interior. Pues bien, tras la vista oral mantenida a finales de noviembre de 2016 para resolver esta petición de decisión prejudicial, se espera la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea para el segundo trimestre de 2017.

Por último, el 18 de julio de 2016 se falló el recurso contencioso administrativo nº 439/2015, en el que actuaba como parte demandante Uber y como Administración demandada, el Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, por el que se solicitaba la anulación de la Resolución administrativa de 7-10-15 de la Administración demandada desestimatoria del recurso de alzada interpuesto por Uber contra la también resolución de la misma Administración de 31-3-15 por la que se le imponía una sanción de 4.001,00 euros por la comisión de una infracción muy grave, en concreto la del art 140.2 en relación con el art 42, ambas de la Ley 16/87 de 30 de julio de ordenación del transporte terrestre. El fallo consistió en estimar íntegramente el recurso contencioso administrativo interpuesto por Uber frente a las resoluciones citadas.

Todas estas actuaciones son un claro ejemplo del enorme enfrentamiento existente entre las empresas pertenecientes al modelo económico clásico de transporte y las que acaban de entrar en el mercado desarrollando nuevos modelos de negocio relacionados, en parte, con el transporte colaborativo.

3.2. Alojamiento colaborativo en España

En línea con lo apuntado anteriormente, el hecho de que ciudadanos decidan compartir sus viviendas con otras personas de manera temporal, intercambiando o facilitando alojamiento, entraría en el campo del consumo colaborativo puro. El problema surge cuando esta actividad se mercantiliza y se profesionaliza, llegando a competir, de forma directa, con los alojamientos turísticos tradicionales, sin contar con una clara regulación y control. Esta misma idea es defendida por De la Encarnación (2016), al mantener que para que exista economía colaborativa en el sector de alojamiento se deben dar relaciones entre iguales (*peer to peer*) sin ánimo de lucro por parte de terceros. Por ejemplo, mientras que en sus inicios la plataforma *CouchSurfing* realizó actividades de economía colaborativa pura, cuando se mercantilizó, cobrando un porcentaje por pernoctación realizada, dejó de pertenecer a este ámbito. La misma situación se da en la plataforma *AirBnb –Air bed and breakfast–*, que obtiene ingresos de ambas partes por cada alquiler que gestiona. Es más, desde una óptica de economía compartida pura, Ellen (2015) reflexiona sobre si la economía colaborativa pudiese incentivar a compartir viviendas o ayudas que pudiesen beneficiar a inquilinos con bajos ingresos cuando las políticas públicas de viviendas no facilitan el alojamiento de las personas.

Se estima que en España las viviendas de uso turístico suponen en torno al 25% de la oferta de alojamientos turísticos y las tres principales plataformas ofrecen un total de 589.651 plazas (EAE Business School, 2015). Según este mismo informe, las plataformas de alojamiento colaborativo que operan en España y sus respectivas cuotas de mercado son las siguientes: Airbnb 27%, HomeAway 24%, Niumba 14%, Wimdu 12%, Housetrip 8%, Rentalia 6%, Be Mate 5% (a la que posteriormente nos referiremos), VacacionesEspaña 3% y OnlyApartments 1%. En todo caso, el peso de las viviendas de uso turístico respecto al sector hotelero varía de manera considerable por Comunidades Autónomas. En concreto, y aunque los datos no son claros por no existir fuentes estadísticas oficiales

que recojan este tipo de actividad de alojamiento compartido, parece ser que el mayor peso relativo de este tipo de alojamiento lo tiene Murcia, seguida por Andalucía y la Comunidad Valenciana. Por el contrario, en las que menos cuota de mercado tiene este tipo de alojamiento son las de Castilla la Mancha y Madrid, aunque no está clara la repercusión que la entrada de estas plataformas en España está teniendo en la cuenta de resultados de las empresas de alojamiento turístico tradicionales (Zervas et al., (2016) analizaron, de manera empírica y aplicando el estudio al estado norteamericano de Texas, el impacto que tuvo la entrada de Airbnb en la industria hotelera de dicho estado).

En España, la regulación de las viviendas de uso turístico, es decir, el alojamiento de corta duración en viviendas completas o habitaciones, ha sido asumido por las Comunidades Autónomas tras la promulgación de la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, que modificó la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos. Desde ese momento, en opinión de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC, 2016), “han surgido numerosas normativas autonómicas que imponen restricciones de acceso y ejercicio injustificadas al mercado de alojamiento turístico, con efectos negativos sobre la competencia y el bienestar.”

En esta línea, aunque no se está dando una respuesta unitaria al fenómeno de la economía colaborativa, ciertos Ayuntamientos están definiendo una respuesta clara contraria a la difusión de la economía colaborativa. Por ejemplo, el Ayuntamiento de Barcelona ha impuesto en 2015 multas de 30.000 euros a Airbnb y a Homeaway por anunciar pisos sin la documentación requerida por dicho Ayuntamiento. En esta misma línea, el Gobierno de la Comunidad de las Islas Canarias ha prohibido el alquiler de apartamentos en zonas turísticas.

A pesar de la clara animadversión que están mostrando los órganos de gobierno de las Comunidades Autónomas a la implantación de la economía colaborativa, los órganos competentes de la justicia están dictando sentencias que van en contra de esta posición contraria o, al menos, limitadora de este tipo de economía. En concreto, el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, con fecha 31 de mayo de 2016, ha anulado el Decreto 79/2014, de 10 de julio, del Consejo de Gobierno, por el que se regulan los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico de la Comunidad de Madrid, en concreto el artículo 17.3 que indicaba que “Las viviendas de uso turístico no podrán contratarse por un período inferior a cinco días y no podrán utilizarse como residencia permanente, ni alegar la condición de domicilio para impedir la acción de la inspección competente”. Esta sentencia se fundamenta en que dicho Decreto iba en contra de la directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre, de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre y de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, y por considerar que la exigencia de una estancia mínima de cinco días no está justificada por ninguno de los dos motivos en los que se apoyaba el Decreto 79/2014, en concreto, la protección al usuario turístico y la lucha contra la opacidad fiscal.

Por otro lado, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC, 2016) estima que “la respuesta regulatoria de las autoridades competentes, si es que ésta fuese necesaria en cada caso

particular, debe enmarcarse en los principios de regulación económica eficiente. Una actuación alejada de estos principios de regulación económica eficiente por parte de los poderes públicos, será un obstáculo para el desarrollo de nuevos modelos de negocios y la operación en el mercado por parte de los nuevos actores que impedirá el desarrollo y explotación de innovaciones y de ganancias de productividad lo que generará una pérdida de bienestar para los consumidores y para la sociedad” y emite una serie de recomendaciones que, de forma muy sintética, se enuncian a continuación:

- a) Se recomienda a las Administraciones Públicas que apliquen principios de regulación económica eficiente en la regulación sectorial y horizontal. Incluso, si no se producen fallos en el mercado, se recomienda que no se realice, por innecesaria, tal regulación. Además, se recomienda simplificar los trámites administrativos y reducir los costes administrativos para esta circunstancia no actúe como barrera de entrada.
- b) Se recomienda incorporar los datos necesarios, que reflejen con rigor estadístico el impacto que la economía colaborativa tiene en el mercado, a las estadísticas oficiales sectoriales afectadas.
- c) Se recomienda a las plataformas colaborativas que implanten procedimientos que permitan a sus usuarios llevar libremente a otras plataformas su reputación.
- d) Se recomienda la eliminación de restricciones innecesarias de acceso al mercado de viviendas de uso turístico como, por ejemplo, el establecimiento de moratorias, la obligatoriedad de inscribir las viviendas turísticas en un registro, establecer estancias mínimas o máximas, limitar la oferta por tipo o emplazamiento de la vivienda, etc.
- e) Se recomienda la eliminación de las restricciones innecesarias de acceso al mercado de taxi y de VTC en materia de transporte urbano y en lo relativo al transporte interurbano. Igualmente, se recomienda un cambio de modelo que permita elevar la competencia en el mercado, eliminando con carácter general el sistema de concesión, especialmente cuando se establece por largos períodos de tiempo, y eliminar el derecho de preferencia.

Aunque la inmensa mayoría del sector hotelero tradicional presenta una fuerte oposición a la irrupción de la economía colaborativa en el ámbito del alojamiento turístico, una mediana cadena hotelera española como es Room Mate, ha decidido introducirse en este sector a través del concepto denominado Be Mate, convirtiéndose en la séptima plataforma de alquiler de pisos turísticos en España. Esta nueva línea de negocio consiste en unir alquileres turísticos con los servicios propios de la hotelería. Se trata de ofrecer pisos turísticos pero con servicios hoteleros. Además de la oferta “tradicional” de plazas hoteleras en Madrid, Barcelona, Málaga, Oviedo, Granada y Salamanca, en España, a los que hay que sumar su oferta internacional en Miami, Nueva York, México D.F., Florencia, Ámsterdam y Estambul, desde septiembre de 2014 ha creado un nuevo modelo de negocio, a través de la creación de Be Mate, como plataforma *on line* de alquiler de pisos turísticos que ofrece servicios de hotel a los inquilinos de estos pisos turísticos.

Comenzó con una oferta de 2.500 viviendas turísticas en la mayor parte de estas ciudades en las que tiene abiertos hoteles, y pretende llegar a ofrecer este tipo de servicios, a corto plazo, en 200

ciudades de todo el mundo a través de más de 50.000 viviendas. Para ello, en enero de 2015 compró la cartera de Alterkeys, que contaba con 102.000 apartamentos distribuidos por 42 países, de los que 10.900 se encontraban en España y, en mayo de 2016, firmó un acuerdo con más de 250 agencias de viajes en España para que comercialicen sus pisos turísticos. En aquellas ciudades en las que Room Mate no dispone de hoteles, tiene previsto llegar a acuerdos con hoteleros independientes para que presten los servicios hoteleros a los clientes alojados en sus pisos turísticos que los demanden. Ultimamente, Be Mate se está planteando ofrecer dos tipos de alternativas de alquiler de pisos de vacaciones. Los denominados *City Mates* propios, en los que los anfitriones actúan de nexo entre el viajero, el hotel y el propietario del apartamento, y los *City Mate on demand*, en los que los anfitriones podrán compatibilizar estas funciones con su empleo original. Aunque sus competidores ponen en duda la legalidad de la oferta de pisos turísticos, aduciendo que deterioran el hábitat urbano, el medio ambiente y los recursos públicos de las ciudades, saltándose todas las normas urbanísticas al dar un uso turístico a un espacio residencial y provocar, además, el malestar vecinal atrayendo un tipo de turista que “gasta lo mínimo y satura los espacios comunes”, esta cadena hotelera justifica que los pisos turísticos que ofrece cuentan con la oportuna licencia, por lo que su actividad es legal.

4.- La Unión Europea ante el reto de la economía colaborativa

Ante el incremento del peso que estaba experimentando la economía colaborativa en la Unión Europea, el Comité Económico y Social Europeo fue uno de los primeros organismos internacionales que impulsó un informe sobre la economía colaborativa y, en enero de 2014, emitió un Dictamen denominado “Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI”, que analizaba las ventajas y los riesgos que supone la aplicación de los modelos de economía colaborativa para los consumidores. Al año siguiente, en concreto en noviembre de 2015, el Comité Europeo de las Regiones, que es un órgano consultivo de la UE, se posicionó formalmente a favor de regular la economía colaborativa. En su informe se indicaban cuatro modalidades de economía colaborativa:

- a) “la «economía de acceso» (*access economy*), para aquellas iniciativas cuyo modelo de negocio implica la comercialización del acceso a bienes y servicios, no su tenencia. Se trata de un alquiler temporal en vez de una venta definitiva;
- b) la «economía de los trabajos ocasionales» (*gig economy*), para iniciativas basadas en trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital;
- c) la «economía inter pares» (*collaborative economy*), es decir, iniciativas que fomentan un enfoque inter pares, implican a los usuarios en el diseño del proceso de producción o convierten a los clientes en una comunidad;
- d) la «economía de puesta en común» (*pooling economy*) para aquellas iniciativas de propiedad o gestión colectiva;”

En paralelo, en 2015 se abrió un diálogo público-privado desde el *Joint Research Center* de la Comisión Europea a través del encuentro de expertos denominado “*A vision for the EU ‘sharing economy’ – Exploring future economic transformations*”, y en mayo de ese mismo año las propias empresas del sector de la economía colaborativa, en concreto dieciséis, crearon el *European Collaborative Economy Forum* (EUCoLab). Este Foro ofrece un lugar neutral para que la industria y la política exploren conjuntamente el escenario político y regulador, actual y futuro, de la economía colaborativa, siendo su objetivo ayudar a crear una industria fuerte y competitiva en beneficio de las plataformas, los usuarios y los consumidores europeos. Actualmente componen este Foro las siguientes empresas proveedoras de servicios de economía colaborativa: Andaman7, Airbnb, Homestay, Hooyu, Intuit, Lignum Capital, LocoSoco, Nimber, Parkfy, Peerby, Seats2meet, SnappCar, Ticketswap, Thepeoplewhoshare, Uber, Veridu y YourParkingSpace.

Por último, el 2 de junio de 2016, la Comisión Europea ha publicado -tal y como anunció en la Estrategia de Mercado Único adoptada en octubre de 2015-, una Comunicación, dirigida al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, titulada “Una agenda europea para la economía colaborativa” (http://ec.europa.eu/news/2016/06/20160602_fr.htm), en la que indica las líneas directrices orientadas a ayudar a los consumidores, a las empresas y a los poderes públicos a participar en la economía colaborativa. En su opinión, “la economía colaborativa constituye un nuevo tipo de oferta y de utilización de productos y de servicios empleando plataformas *on-line*. Cubre numerosos sectores y propone nuevas oportunidades a todas las partes interesadas”.

En esta misma Comunicación, se profundiza en las diferencias que pueden resultar significativas en términos de eficiencia de la mano de obra y del capital invertido entre el nuevo modelo de negocio de alojamiento colaborativo y el modelo de negocio tradicional hotelero. Para ello, considera tres momentos o períodos diferentes: antes, durante y después de la estancia del cliente en el alojamiento seleccionado. Del análisis se deduce que las mayores eficiencias logradas a través del modelo de alojamiento colaborativo proceden de los efectos positivos del mercado –debidos a la creación de redes y a las menores necesidades de capital, las cuales se deben al uso de capital privado por motivos básicamente comerciales y no de mantenimiento del negocio. En cuanto a la eficiencia de la mano de obra, las diferencias no son tan claras, pues mientras que aunque las mayores plataformas colaborativas generalmente emplean, comparativamente, un reducido número de empleados cuando se comparan con el gran número de trabajadores de los hoteles, si se consideran, también, los anfitriones que atienden a los huéspedes, el tema no está tan claro.

Igualmente, la Comunicación, explica cómo el derecho europeo en vigor debería ser aplicado a estas actividades, clarificando los aspectos claves a los que se enfrentan los agentes implicados relacionados, especialmente, con temas como el acceso al mercado, la protección de los consumidores, la responsabilidad de las empresas, el derecho del trabajo y la fiscalidad. La indefinición regulatoria de estos nuevos modelos de negocio colaborativos pueden llegar a disuadir nuevas inversiones y a limitar su uso transfronterizo. Este riesgo se agudiza aún más debido al diferente tratamiento que los estados miembros dan a un mismo modelo de negocio, lo que puede llevar a fragmentar el mercado único.

Por otro lado, la Comisión Europea, además, defiende que si las plataformas de economía colaborativa lo único que hacen es actuar como intermediarios entre los consumidores y los proveedores de estos servicios (de transporte o de alojamiento, entre otros), no deben pedir autorización. Sin embargo, en este caso hay que diferenciar dos situaciones:

- a) la de los proveedores ocasionales de estos servicios y
- b) la de los proveedores profesionales de los mismos.

Ante esta situación, es necesario fijar los límites en los que termina una actividad ocasional y comienza una profesional. Se trata, por tanto, de fijar límites en cuanto a tiempo (por ejemplo, de alquiler), volumen de ingresos generados por esta actividad, prohibir el alquiler de la vivienda principal, etc., entendiendo que la Comisión siempre salvaguarda la protección del consumidor ante prácticas abusivas.

Igualmente, en la citada Comunicación se afirma que la economía colaborativa está en rápida expansión en la Unión Europea y, sin embargo, las autoridades nacionales y locales están aprobando normativas fragmentadas que crean incertidumbre tanto en los operadores tradicionales, como en los nuevos prestatarios de servicios y en los consumidores, lo que podría ir en contra de la innovación, la creación de empleo o el crecimiento económico. En concreto, según la propia Comisión, la economía colaborativa, aunque aún posee un tamaño reducido, está creciendo rápidamente, logrando importantes cuotas de mercado en algunos sectores. Como datos globales extraídos de las estimaciones realizadas por *Price Waterhouse Coopers Consulting* a petición de la propia Comisión Europea, indica que los ingresos brutos en el ámbito de la Unión Europea procedentes de plataformas colaborativas y de proveedores de tan sólo cinco sectores clave de la economía colaborativa de la Unión Europea –alojamiento (alquileres a corto plazo), transporte de pasajeros, servicios del hogar, servicios profesionales y técnicos y finanzas colaborativas- se han estimado en 28.100 millones de euros en el año 2015. En cuanto a los ingresos netos de las plataformas que utilizan estos sectores, casi han doblado a los del año anterior y en 2015 han supuesto 3.600 millones de euros. El mayor sector de economía colaborativa por ingresos de estas plataformas es el relacionado con el transporte de pasajeros, que incluye *ridesharing and carsharing*, con 1.650 millones de euros. Sin embargo, el sector del alojamiento es el que mayor volumen de negocio mueve, alcanzando los 15.100 millones de euros (ver tabla 1).

Tabla 1. Ingresos netos y cifra de negocio total generado en la UE por las plataformas de economía colaborativa en los cinco subsectores considerados en 2015*

Sector	Net revenue	Total commerce	% of net revenue	% of commerce
P2P accommodation	1.150	15.100	31,9	53,7
P2P transportation	1.650	5.100	27,3	12,4
On-demand household services	450	1.950	10,2	5,4
On-demand professional services	100	750	2,5	2,2
Collaborative finance	250	5.200	6,5	15,6
Total	3.600	28.100		

*Datos en millones de euros y porcentajes

FUENTE: PwC consulting, citado en "European agenda for the collaborative economy - supporting analysis" (COM, 2016, 356 final)

En cuanto a su evolución en estos tres últimos años, los crecimientos anuales de los ingresos netos han sido del 55% y del 76% en el periodo 2013/14 y 2014/15, respectivamente, en tanto que el crecimiento de las cifras de negocio total lo han hecho en un 80% y un 97%, respectivamente (ver tabla 2).

Tabla 2. Ingresos netos y negocio total generado por las plataformas de economía colaborativa en la UE en el periodo 2013-2015*

Year	Net revenue	Growth (%)	Total commerce	Growth (%)
2013	1.0	9.9		
2014	1.8	55	15.3	80
2015	3.6	76	26.9	97

*Datos en miles de millones de euros y porcentajes.

FUENTE: PwC consulting (2016), citado en "European agenda for the collaborative economy - supporting analysis" (COM, 2016, 356 final).

La estimación de los ingresos brutos generados por estos cinco sectores se sitúan en torno al 0.2% del PIB de la UE y, por término medio, en torno al 85% de los ingresos brutos generados por las plataformas de economía colaborativa van a los proveedores del servicio. Los modelos de gestión

desarrollados por las distintas plataformas varían entre ellas y por sectores, aunque la mayoría fijan comisiones fijas o variables que oscilan entre el 1% y el 2% por los préstamos entre particulares y el 20% por los servicios de viajes compartidos. De cara al futuro, algunos expertos estiman que la economía colaborativa podría aportar entre 160.000 y 572.000 millones de euros a la economía de la Unión Europea (EPRS, 2016: The cost of non-Europe in the Sharing Economy, January).

Pese al importante esfuerzo que está realizando la Comisión Europea por apoyar la economía colaborativa, los países que integran la UE no van en esa misma línea y, por ello, Alemania, España y Francia están siendo investigados ante el hecho de que sus legislaciones en materia de transporte puedan estar impidiendo actividades desarrolladas por empresas que utilizan la economía colaborativa.

Esta situación está haciendo surgir un importante proteccionismo corporativo, especialmente en el ámbito del sector del taxi y del alojamiento tradicional y, en el fondo, un enfrentamiento entre dos modelos de negocios distintos.

En cuanto al sector del alojamiento compartido, en algunos estados miembros de la UE han aprobado procedimientos de autorización, que, en la mayor parte de los casos, suelen incluir (COM, 2016, 356 final):

- a) pruebas del cumplimiento de las condiciones sanitarias, sistemas antiincendios y de equipamientos mínimos
- b) requisitos relativos al tamaño de las habitaciones, baños y cocinas
- c) conocimiento de la identidad de los anfitriones
- d) obtención de un seguro de responsabilidad civil
- e) mostrar un logo que identifique visualmente el apartamento
- f) el permiso del Ayuntamiento, autorizando ese uso de la propiedad

Las razones que suelen argumentar los Estados miembros que restringen este tipo de alquileres, ya sea a través del propio proceso de registro, o a través de una completa prohibición son las siguientes (COM, 2016, 356 final):

- a) la obligación que va a tener el supervisor de garantizar la calidad del servicio
- b) la necesidad de asegurar la disponibilidad de alojamiento en viviendas de alquiler en los mercados en los que la demanda supera la oferta
- c) prevenir el subarriendo abusivo de viviendas sociales
- d) el mantenimiento de las reglas del juego
- e) el control del concepto de barrios en los casos en que puedan quedar desvirtuados por la creciente afluencia de turistas.

5.- Conclusiones

A pesar de la reciente aparición del fenómeno de la denominada economía colaborativa, las cifras muestran, sin lugar a dudas, el enorme crecimiento y el futuro potencial de este nuevo modelo de negocio que está provocando importantes cambios tanto en la forma de concebir las relaciones y la estructura de la cadena de suministro como en la distinción entre la propiedad y la capacidad de uso de múltiples bienes. A esta importante expansión no ha sido ajena la profunda crisis económico-financiera que ha afectado a la mayor parte de las economías del mundo, la cual ha reducido, de manera considerable, la capacidad adquisitiva de las familias y de los particulares, quienes han visto en la economía colaborativa una forma de reducir los impactos negativos provocados por ella.

Aunque bajo el prisma de la economía colaborativa se están considerando múltiples actividades que tienen como nexo común la utilización de plataformas *on line*, el uso temporal de recursos, las relaciones consumidor a consumidor o el intercambio de bienes y servicios, desde nuestro punto de vista, la economía colaborativa o, mejor, compartida pura es “un modelo económico y social en el que los agentes económico-sociales comparten, de manera temporal, con un objetivo claramente social, activos, bienes y servicios que en muchos casos estaban infrautilizados, a cambio de dinero o de otro servicio, utilizando como apoyo plataformas *on line*”. En consecuencia, este objetivo social excluiría de la economía colaborativa pura a todos aquellos modelos de negocio en los que terceros actúen con ánimo de lucro.

Si bien la economía colaborativa se está aplicando a múltiples sectores económicos como la producción de bienes, la prestación de servicios profesionales y financieros, la educación, la salud o la logística, el sector turismo está ganando un gran protagonismo en este ámbito, especialmente en aspectos relacionados con el transporte y el alojamiento turístico. En todo caso, como siempre que surgen nuevos modelos de negocio, las empresas y los empresarios que han logrado alcanzar una posición de cierta relevancia, ven peligrar su estatus si la situación de base cambia y nuevos oferentes sin apenas regulación irrumpen en el mercado. Este es el caso que se está produciendo cuando los conductores y empresas del sector del taxi y las cadenas y empresas hoteleras se están enfrentando frontalmente a estas nuevas formas de hacer negocio.

Ante esta situación, la Unión Europea se ha posicionado claramente a favor de la economía colaborativa. Tanto el Comité Económico y Social Europeo, con la emisión, en 2014, de su Dictamen denominado “Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI”, como la propia Comisión Europea, en junio de 2016, con la Comunicación titulada “Una agenda europea para la economía colaborativa”, que dirigió al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, están apostando por su desarrollo, marcando unas directrices orienta-

das a ayudar a los consumidores, a las empresas y a los poderes públicos a participar en la economía colaborativa pues, en su opinión, la economía colaborativa constituye un nuevo tipo de oferta y de utilización de productos y de servicios que cubre numerosos sectores y propone nuevas oportunidades a todas las partes interesadas.

Sin embargo, las Administraciones públicas de algunos países de la UE, entre ellos España, están limitando y, en algunos casos, impidiendo, el completo desarrollo de este tipo de economía, aunque de manera fragmentada y descoordinada en tanto que cada Comunidad Autónoma, teniendo la capacidad transferida para legislar en el ámbito turístico, está dando distintos tratamientos a estas actividades, especialmente las relacionadas con el uso turístico de las viviendas –recordemos que no existen viviendas de uso turístico-. Por el contrario, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia está recomendando, de manera palmaria y con propuestas concretas, potenciar la economía colaborativa.

En nuestra opinión, para que exista una adecuada coexistencia entre las actividades desarrolladas en el ámbito de la economía colaborativa y en la tradicional, es necesario que exista una regulación que deje claras las reglas del juego. En este sentido trabajos como los de Edelman y Gerardin (2015) exploran la necesidad de una clara regulación de las plataformas, de tal forma que empresas como Airbnb o Uber puedan actuar, pero ajustándose a una regulación precisa. En esta misma línea, pero centrándose en el ámbito del alojamiento colaborativo, abunda Fernández Pérez (2016), poniendo de relieve las dificultades del caso español, debido a la coexistencia de normas de ámbito nacional con otras autonómicas, especialmente en la esfera del turismo, propugnando la existencia de una adecuada coordinación entre las Comunidades Autónomas habida cuenta de las limitaciones regulatorias con las que cuenta el Estado en este sector. Esta problemática y un pormenorizado análisis de las actuaciones que está emprendiendo cada Comunidad para regular las viviendas de uso turístico puede verse en Guillen (2015), Guillen e Íñiguez (2015) y Guillen e Íñiguez (2016), aunque algún autor como Jefferson-Jones (2015) pone en duda que las restricciones legales planteadas en Estados Unidos al sector del alojamiento turístico, en concreto a los alquileres de corta duración, sean legales. Yendo más allá, Quattrone, et al. (2016) llegan a realizar recomendaciones sobre cómo los ayuntamientos deben establecer, perfeccionar y hacer cumplir las regulaciones relacionadas con la entrada de turismo colaborativo, como es el caso de Airbnb en Londres, de tal modo que estas entradas generen beneficios para la sociedad.

En definitiva, la economía colaborativa o compartida, a pesar de haber surgido, en su concepción actual, desde hace poco tiempo, pudiendo considerarse un tema objeto de estudio muy novedoso, va a ser tan importante en los próximos años para todos los países que es imprescindible que se siga investigando y profundizando en los distintos ámbitos que son afectados por su desarrollo.

Bibliografía

- ALGAR, R. (2007): "Collaborative consumption", *Leisure Report*, 4, 72-83.
- BELK, R. (2014): "You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online", *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600.
- BOTSMAN, R. & ROGERS, R. (2011): *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*, London: HarperCollins Publishers.
- CHENG, D. (2015): *Barriers to growth in the "sharing economy"*, Next American Economy, Roosevelt Institute, July, 1-14.
- CNMC (2016): *Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*. E/CNMC/004/15, Resultados preliminares, Marzo.
- COHEN, B. & KIETZMANN, J. (2014): "Ride on! Mobility business models for the sharing economy", *Organization & Environment*, 27(3), 279-296.
- COM (2016, 356 final): *A European agenda for the collaborative economy*, Brussels, 2/6.
- DE LA ENCARNACIÓN, A.M. (2016): "El alojamiento colaborativo: Viviendas de uso turístico y plataformas virtuales", *REALA, Nueva Época*, 5, enero-junio.
- DERVOJEDA, K., VERZIJJ, D., NAGTEGAAL, F., LENGTON, M., ROUWMAAT, E., MONFARDINI, E. & FRIDERES, L. (2013): *The sharing economy: accessibility based business models for peer-to-peer markets*, European Commission Business Innovation Observatory, September.
- EAE BUSINESS SCHOOL (2015): *Contexto internacional y nacional. El turismo colaborativo*, The Ostelea School of Tourism and Hospitality.
- EDELMAN, B.G. & GERADIN, D. (2015): "Efficiencies and regulatory shortcuts: how should we regulate companies like Airbnb and Uber?", *Stanford Technology Law Review*, forthcoming, November 24, 1-33.
- ELLEN, I.G. (2015): "Housing Low-Income Households: Lessons From the Sharing Economy?", *Housing Policy Debate*, 25(4), 783-784.
- EPRS (2016): *The cost of non-Europe in the Sharing Economy» (Le coût de la non-Europe dans l'économie du partage*, Janvier.
- EU INNOVATION OBSERVATORY (2014): *Collaborative Economy Collaborative production and the maker economy*, Business Innovation Observatory Contract No 190/PP/ENT/CIP/12/C/N03C01

- FERNÁNDEZ PÉREZ, N. (2016): "Turismo p2p o colaborativo: un reto para el ordenamiento jurídico", *International Journal of Scientific Management Tourism*, 2 (2), 111-127.
- FLASH EUROBAROMETER (2016): *The use of collaborative platforms*, 438, March.
- GATA (2015): *The Sharing Economy, Competition and Regulation*, Competition Policy International.
- GOUDIN, P. (2016): *The Cost of NonEurope in the Sharing Economy. Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities*, European Parliamentary Research Service, European Added Value Unit PE 558.777, January.
- GUILLEN, N.A. (2015): "La vivienda de uso turístico y su incidencia en el panorama normativo español", *Revista Aragonesa de Administración Pública*, 45-46, 101-144.
- GUILLEN, N.A. & ÍÑIGUEZ, T. (2016): "Acción pública y consumo colaborativo. Regulación de las viviendas de uso turístico en el contexto p2p", *Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 14 (3), 751-768.
- GUILLEN, N.A. & ÍÑIGUEZ, T. (2015): "Las viviendas de uso turístico en el nuevo entorno p2p. Retos sociojurídicos para el consumo colaborativo en el alojamiento turístico", *Estudios Turísticos*, 205, 9-34.
- IVANOVA, M.G. (2015): "Sharing Economy: Bulgarian Tourism Industry Perspective", Proceedings of International Conference 'Tourism in the age of transformation', 05-07 November 2015, Varna, University of Economics-Varna, 479-488.
- JARNE, P. (2016): "El consumo colaborativo en España: experiencias relevantes y retos de futuro", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, 17, 62-75.
- JEFFERSON-JONES, J. (2015): "Airbnb and the Housing Segment of the Modern "Sharing Economy": Are Short-Term Rental Restrictions an Unconstitutional Taking?", *Hastings Constitutional Law Quarterly*, 42 (3), 557-575.
- KAEWKITIPONG, L. (2010): "Disintermediation in the tourism industry: Theory vs. practice". In: *Sustainable e-business management*, Springer Berlin Heidelberg, 160-171.
- NIETO, E., GARCÍA DEL JUNCO, J., DE REYNA, R. & ROBINA, R. (2013): "Los roles de colaboración entre las principales ONG españolas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79, 87-114.
- OWYANG, J., TRAN, C. & SILVA, C. (2013): *The collaborative economy*, Altimeter, United States.
- PSARROS, M., RINNE, A., JORDAN, P. & PASTRATS, P. (2014): *Sharing economy and the tourism and hospitality sector in Greece*, Hellenic Chamber of Hotels.
- QUATTRONE, G., PROSERPIO, D., QUERCIA, D., CAPRA, L. & MUSOLESI, M. (2016): "Who Benefits from the "Sharing" Economy of Airbnb?", Proceedings of the 25th International Conference on World Wide Web WWW' 2016, April 11-15, Montréal, Québec, Canada, 1385-1394.

- RODRÍGUEZ-ANTÓN, J.M. (2016): "Desarrollo sostenible y economía colaborativa en el sector turismo", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 115, 55-57.
- SWD (2016, 184 final): *Commission Staff Working Document, accompanying the document A European agenda for the collaborative economy*, Brussels, 2/6.
- TUSSYADIAH, I.P. & PESONEN, J. (2015): "Impacts of peer-to-peer accommodation use on travel patterns", *Journal of Travel Research*, DOI: 10.1177/0047287515608505
- ZERVAS, G., PROSERPIO, D. & BYERS, J. (2016): "The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry", *Boston U. School of Management Research Paper*, 2013-16.

PÁGINAS WEB CITADAS

- <http://www.preferente.com/noticias-de-hoteles/iberostar-disiente-de-room-mate-por-los-pisos-de-alquiler-260508.html>
- [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU\(2016\)558777_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf).
- <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and-cloud>