

# LOS MODELOS COLABORATIVOS Y BAJO DEMANDA EN PLATAFORMAS DIGITALES

sharing  
españa



adigital

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA DIGITAL

**Este texto ha sido redactado por Sara Rodríguez Marín**, Manager de Asuntos Públicos y Relaciones Institucionales de Adigital y Secretaria General de Sharing España.

**A la redacción de este texto han colaborado con su tiempo, conocimiento y sugerencias de mejora:**

- José Luis Zimmermann Martín  
Director general de Adigital
- Francisco Rodríguez  
Conector en OuiShare y fundador de startupscolaborativas.com
- Miguel Ferrer  
Director de políticas públicas en KREAB y confundador de GovUp
- Amaya Apesteguía  
Especialista en consumo ético y colaborativo de la OCU
- María Sobrino  
Subdirectora de estudios e informes de la CNMC
- Francisco Javier Garilleti  
Director de la Fundación EY



Reconocimiento – CompartirIgual (by-sa): Se permite el uso comercial de la obra y de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.

# ÍNDICE

## 04 INTRODUCCIÓN

05 | ¿Por qué un documento como éste?

## 06 DEFINICIONES

06 | Contexto

Plataformas intermediarias de la economía colaborativa, bajo demanda y de acceso

08 | Alcanzando una definición de los modelos colaborativos, bajo demanda y de acceso

10 | Claves de los modelos de plataforma

## 12 USUARIOS

12 | Clases de usuario en la plataforma

13 | Clases de relaciones entre usuarios

14 | Clases de actividad entre usuarios

## 16 SECTORES

16 | Clasificación por sectores de actividad

18 | Alojamiento

Finanzas

20 | Movilidad y transporte

22 | Tareas y trabajo

23 | Consumo

25 | Conocimiento y educación

Gastronomía

26 | Herramientas colaborativas

## 27 CONCLUSIONES

## 28 RECOMENDACIONES

## 29 REFERENCIAS

# INTRODUCCIÓN

Sharing España (SE) es un colectivo de empresas vinculadas a lo que se ha venido llamando economía colaborativa y economía bajo demanda o modelos basados en plataformas y que están integradas en Adigital, la Asociación Española de la Economía Digital, con el fin de representar de manera transversal los intereses de todas estas organizaciones y de la propia actividad colaborativa y bajo demanda en sí.

Para ello, SE analiza y divulga el impacto que tienen estas actividades en España y en Europa, ya sea mediante modelos colaborativos, bajo demanda o de acceso. Este impacto está relacionado con un mayor desarrollo socioeconómico y con el impulso de nuevos servicios digitales innovadores y más sostenibles para la sociedad.

Para SE es fundamental la oportunidad que representan los modelos colaborativos en general en cuanto a la creación de nuevas empresas digitales, la productividad, el fortalecimiento de una cultura de emprendimiento, el avance en innovación y la modernización de las normas reguladoras de los entornos digitales, todo ello en beneficio del interés general.

## ¿Por qué un documento como éste?

Ya en 2011, la revista TIME publicaba un artículo<sup>1</sup> en el que consideraba a la economía colaborativa como una de las diez ideas que cambiarían el mundo. Según datos estimados por la consultora PWC en 2016<sup>2</sup>, estamos hablando de un mercado global potencial de 570.000 millones de dólares para 2025 y con más de la mitad de la población española dispuesta a compartir, según un estudio<sup>3</sup> de la consultora Nielsen.

Estamos asistiendo, en definitiva, a un profundo cambio de paradigma con respecto al consumo, la propiedad y las relaciones sociales que se está materializando en nuevos modelos económicos, donde la tecnología permite nuevas maneras de conectar, crear y compartir valor.

El consumo colaborativo es la parte de la economía colaborativa que está creciendo más rápido y permite a individuos colaborar, explotar y compartir servicios o bienes, por medio del intercambio o trueque, o bien convirtiéndose en micro-productores o emprendedores que prestan servicios u obtienen un rendimiento de sus activos infrautilizados mediante el alquiler de los mismos.

Sin embargo, como colectivo que reúne a diversas empresas que operan bajo éste y otros modelos similares, en SE estamos observando una fragmentación cada vez mayor en el concepto de economía colaborativa, desde aproximaciones bastante restrictivas, en las que solamente se consideran economía colaborativa a los modelos entre particulares o P2P (peer to peer) a posiciones más amplias que también consideran incluidas la denominada economía bajo demanda o de acceso.

Igualmente hemos detectado que existe una necesidad de definir los modelos de interacción social y económica que se dan entre usuarios en el entorno digital, en base a sus transacciones, respetando la actuación de mero intermediario que lleva a cabo la plataforma. Ésta será normalmente titularidad de una empresa que llevará a cabo una actividad de intermediación propia de la sociedad de la información y habitualmente con ánimo de lucro determinando, según su modelo, qué tipo de actividades se llevan a cabo dentro de la misma, pudiendo ser éstas de naturaleza altruista, con o sin ánimo de lucro o mixtas.

Es cierto que la economía colaborativa y la economía bajo demanda se presentan en conjunto como un fenómeno económico, político y social. Sin embargo, es objeto de este documento centrar el estudio del fenómeno desde el punto de vista empresarial, del consumo y la producción generando, desde esta perspectiva, un análisis que ayude a todos los *stakeholders* a situarse en el contexto y las particularidades que acompañan a cada iniciativa empresarial o social que se desarrolla en los nuevos modelos económicos que florecen actualmente en el mundo.

<sup>1</sup> [http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521\\_2059717,00.html](http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717,00.html)

<sup>2</sup> <http://press.pwc.com/News-releases/europe-s-five-key-sharing-economy-sectors-could-deliver--570-billion-by-2025-s/45858e92-e1a7-4466-a011-a7f6b9bb488f>

<sup>3</sup> <http://www.nielsen.com/es/es/press-room/2014/la-crisis-lleva-a-mas-de-la-mitad-de-los-espanoles-a-querer-comp.html>

# DEFINICIONES

## Contexto <sup>4</sup>

Este análisis se ha centrado en las empresas que operan a través de plataformas digitales u online. Desde SE también hemos tenido en consideración la existencia de movimientos de economía colaborativa *offline* con notable implantación: los bancos del tiempo, los grupos de consumo, los huertos urbanos, los espacios *makers*, *fablabs* o los *coworkings* son claros ejemplos de esta economía colaborativa *offline*.

Sin embargo, también es cierto que el uso de la tecnología es una de las claves que ha propiciado la expansión y el crecimiento exponencial de estos modelos gracias a la facilidad de conectar de manera instantánea oferta y demanda, por lo que hemos considerado apropiado centrarnos en la economía colaborativa, bajo demanda y de acceso que sucede *online* gracias a las plataformas tecnológicas que ponen en contacto a los usuarios.

## Plataformas intermediarias de la economía colaborativa, bajo demanda y de acceso <sup>5</sup>

Resulta fundamental en este punto definir qué es una plataforma, quiénes son los usuarios de la misma y cuál es actividad desarrollada por cada uno de ellos, antes de pasar a definir qué hemos considerado economía colaborativa y qué economía bajo demanda.

En primer lugar, la actividad de la plataforma es la de **intermediación propia de un prestador de servicios de la sociedad de la información**. Esta actividad, por sí misma, no es lo que se considera economía colaborativa o bajo demanda, sino que es una actividad mercantil de intermediación que favorece la puesta en contacto

<sup>4</sup> El Comité de las Regiones ya se pronunció al respecto de la clasificación de las diferentes actividades que componen la economía colaborativa en su dictamen “La dimensión local y regional de la economía colaborativa”. En este documento señalaba que parecen estar surgiendo dos importantes categorías: economía colaborativa y economía de puesta en común. A su vez, dividía la primera en dos modalidades, incluyendo la economía de acceso y la *gig economy* y la segunda también en dos modalidades, la economía *inter partes*, la más pura economía colaborativa, y la economía de puesta en común de los bienes de utilidad pública para aquellas iniciativas de propiedad o gestión colectiva.

<sup>5</sup> La Comisión Europea ya ha destacado que resulta necesario, en el contexto de la economía colaborativa, distinguir las tres categorías de agentes implicados. Los dos primeros, los usuarios, que se tratarán más adelante en este documento, y las plataformas colaborativas. Así, reconoce como agentes de la economía colaborativa a:

i) *prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias — pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional («prestadores de servicios profesionales»);*

ii) *usuarios de dichos servicios; e*

iii) *intermediarios que —a través de una plataforma en línea— conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»).*

entre usuarios para que sean ellos los que puedan llevar a cabo las actividades de la economía colaborativa propiamente dichas.<sup>6</sup>

En segundo lugar, la actividad que llevan a cabo los usuarios de esa plataforma, **la actividad subyacente**, es la que sí que tiene que ver con la economía colaborativa o bajo demanda. Son estos usuarios los que intercambian su tiempo, conocimiento o bienes infrautilizados a cambio de una contribución a los gastos, principalmente en los ejemplos de economía colaborativa, o se prestan el servicio de que se trate y se pagan el precio convenido, más propio de la economía bajo demanda.

A este respecto cabe destacar, en relación a las plataformas, que éstas son mercados de dos o varios lados, donde los usuarios interactúan y llevan a cabo transacciones entre ellos. En el contexto digital y dependiendo del modelo de plataforma, los usuarios pueden adoptar el papel de proveedor, de consumidor, o de ambas figuras, lo que se ha venido conociendo como **prosumidor**. Sin embargo, no hay que obviar que estas plataformas también pueden servir como vías adicionales o alternativas de negocio para prestadores tradicionales.

<sup>6</sup> En la reciente sentencia N° 30/2017 de 2 de febrero de 2017, dictada por el juez D. Andrés Sánchez Magro del Juzgado de lo Mercantil n° 2 de Madrid, en el caso Confibus contra la plataforma [www.blablacar.es](http://www.blablacar.es), además de absolver completamente a la acusada, confirmaba la aplicación de la Directiva de Comercio Electrónico y la LSSI a las plataformas de la economía colaborativa, confirmando igualmente que *queda probado que Blablacar realiza una actividad ajena a la regulada por la LOTT, pues poner en contacto a particulares con más o menos requisitos, con un control de pagos, con una crítica de las personas intervinientes sobre retrasos o sobre la calidad de otros servicios no es una actividad sujeta a la ley de ordenación del transporte terrestre.*

Seguidamente, el juez destaca que *“Blablacar ha generado una plataforma no para organizar el transporte, sino para poner en contacto a particulares que quieren realizar un viaje juntos, y compartir determinados gastos del trayecto (...) Son particulares que a su cuenta y riesgo se ofrecen a la plataforma buscando a personas que tengan interés en realizar ese mismo viaje y pagar, no en el sentido de pagar un canon o un servicio, sino de pagar,-en el fondo es el concepto de pago el que define la cuestión-, el coste de un viaje”*. Afirmaciones sencillamente extrapolables a cualquier plataforma que lleve a cabo una actividad semejante, aunque sea en otro sector o vertical de actividad.

## Alcanzando una definición de los modelos colaborativos, bajo demanda y de acceso <sup>7</sup>

Alcanzar definiciones<sup>8</sup> de economía colaborativa, bajo demanda y de acceso que satisfagan a todos los actores participantes de las mismas puede suponer un esfuerzo ímprobo que, debido a la velocidad a la que aparecen nuevos e innovadores modelos cada día, haría que la fijación de una definición que pretendiera encorsetar el encaje de estos modelos e iniciativas resultara insuficiente.

Por otro lado, como ya hemos puesto de manifiesto anteriormente, resulta complejo alcanzar una definición que tenga en cuenta modelos tan heterogéneos como los que se dan dentro de la economía colaborativa y que, por ejemplo, deba tener en consideración tanto los modelos que suceden *online* gracias a las plataformas como los modelos que suceden *offline* gracias a las comunidades de personas.

Sin embargo, basándonos en nuestra experiencia con plataformas y en las definiciones que ya se han planteado previamente, consideramos que la aproximación más acertada a cada uno de los modelos sería la siguiente:

<sup>7</sup> Aunque desde SE consideramos que los conceptos de economía colaborativa, bajo demanda o de acceso deben entenderse por separado, la CNMC ya se ha pronunciado considerando que, *bajo el término economía colaborativa se engloban en ocasiones conceptos tales como economía bajo demanda, economía circular y consumo colaborativo, que a pesar de que puedan presentar matizaciones entre sí, se emplean habitualmente como términos sustitutivos* CNMC pág. 17 cc.

<sup>8</sup> Algunas de las fuentes que hemos considerado para alcanzar nuestra propia definición han sido (i) la definición que surgió del evento “Qué es y qué no es economía colaborativa” que OuiShare celebró en Barcelona en 2014 y que definió la economía colaborativa como *un modelo de producción económico inclusivo basado en redes horizontales organizadas en comunidades de personas que generan abundancia a partir de un uso eficiente y sostenible de recursos, que promueve el consumo responsable y empodera al ciudadano para participar en la producción*; (ii) la definición que propone la CNMC, en la página 11 de sus resultados preliminares cuando define la economía colaborativa como *los 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*; (iii) la definición que propone Oxford, siendo *an economic system in which assets or services are shared between private individuals, either free or for a fee, typically by means of the Internet*; (iv) la definición que ha propuesto la Comisión Europea, que considera la economía colaborativa como *modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares*; (v) y finalmente la definición de The cost of Non-Europe in the Sharing Economy: *“the use of digital platforms or portals to reduce the scale for viable hiring transactions or viable participation in consumer hiring markets (i.e. ‘sharing’ in the sense of hiring an asset) and thereby reduce the extent to which assets are under-utilised.”*



### **Economía colaborativa**

La economía colaborativa la conforman aquellos **modelos de producción, consumo o financiación que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada en relaciones entre iguales (P2P o B2B) o de particular a profesional a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente, generando un aprovechamiento eficiente y sostenible de los bienes y recursos ya existentes e infrautilizados<sup>9</sup>, permitiendo utilizar, compartir, intercambiar o invertir los recursos o bienes, pudiendo existir o no una contraprestación entre los usuarios.**<sup>10</sup>

### **Economía bajo demanda**

Dentro de la economía bajo demanda, encontramos aquellos **modelos de consumo y provisión de servicios que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada habitualmente de profesional a consumidor (B2C) a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente y cuya prestación se origina en base a las necesidades del usuario que demanda y se adapta a sus preferencias, prestándose normalmente a cambio de una contraprestación y habitualmente con ánimo de lucro.**<sup>11</sup>

La diferencia fundamental de este tipo de modelos bajo demanda y los modelos colaborativos es que entre los usuarios existe una relación comercial, es decir, son plataformas en las que tiene lugar la prestación de un servicio ya sea por parte de profesionales o por parte de particulares, dependiendo del modelo.

### **Economía de acceso**

Finalmente, consideramos que forman parte de la **economía de acceso**<sup>12</sup> aquellos **modelos de consumo en los cuales una empresa, con fines comerciales, pone a disposición de un conjunto de usuarios unos bienes para su uso temporal, adaptándose al tiempo de uso efectivo que requieren dichos usuarios y flexibilizando la localización espacial de los mismos.**<sup>13</sup>

**Si bien la economía colaborativa ya fomenta el acceso frente a la propiedad de los bienes, la economía de acceso hace referencia únicamente a los modelos en los que la plataforma digital sí presta el servicio subyacente y los usuarios normalmente no tienen contacto directo entre sí para efectuar las transacciones.**

<sup>9</sup> La interpretación de recurso infrautilizado debe hacerse de manera amplia, entendido como recurso no solamente un bien, como un vehículo o un inmueble, sino también el tiempo, el conocimiento o incluso el dinero.

<sup>10</sup> Como se verá más adelante, en la economía colaborativa pueden darse tanto casos de actividades altruistas o de donación, como actividades sin ánimo de lucro en las que se comparten únicamente los gastos ocasionados por un bien puesto en valor y también actividades con ánimo de lucro, como la compraventa de segunda mano entre particulares.

<sup>11</sup> El Comité de las Regiones se refiere a esta *gig economy* como “la economía de los trabajos ocasionales”, para hacer referencia a “iniciativas basadas en trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital”.

<sup>12</sup> El Comité de las Regiones también ha hecho referencia expresa 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”.

<sup>13</sup> Los casos más paradigmáticos de la economía de acceso son los modelos de *carsharing* o los *coworkings*.

## Claves de los modelos de plataforma

Para alcanzar las definiciones anteriores hemos podido identificar ciertas claves que se relacionan tanto con las plataformas de la economía colaborativa, bajo demanda o de acceso como con la actividad subyacente.

Unas más fundamentales que otras, las claves serían las siguientes:

- La eficiencia de los modelos basados en plataformas.
- La existencia de efectos de red.<sup>14</sup>
- La **reducción de intermediarios**.
- El uso de la **tecnología**, que ha sido fundamental en el auge de la economía colaborativa.
- Los avances en **innovación** en la prestación de servicios facilitando la **inmediatez** y la **reducción de costes de transacción**.
- El **impacto medioambiental positivo**.<sup>15</sup>
- El **empoderamiento del consumidor** y usuario.

Además de las claves anteriores hemos tenido la oportunidad de identificar otras que han sido relevantes a la hora de analizar los fenómenos colaborativos y bajo demanda:

- La **capacidad ociosa de los bienes y la existencia de un bien infrautilizado** resulta fundamental en los modelos de consumo colaborativo, pero podría resultar accesorio en otros ámbitos como las finanzas colaborativas o en los “estilos de vida colaborativos”, que incluyen los modelos de gobernanza distribuidos o el conocimiento abierto.
- Las plataformas habitualmente crean **comunidades de usuarios**.
- Esas comunidades de usuarios hacen uso de los **sistemas de reputación** de dichas plataformas y generan confianza entre ellos, **disminuyendo o haciendo desaparecer la información asimétrica** del mercado.

<sup>14</sup> La existencia de efectos de red implica que en un mercado de dos o varios lados, como es una plataforma, los usuarios obtienen un beneficio adicional por la existencia de más usuarios en el lado opuesto del mercado (efectos indirectos de red). Es decir, un usuario que se sitúa en el lado de los proveedores de bienes o servicios en la plataforma, obtiene una mayor utilidad de la misma cuantos más usuarios que consumen esos bienes o servicios tenga la plataforma, y viceversa.

<sup>15</sup> El compartir de vehículo a través de Blablacar y Amovens en conjunto supuso, en 2016, un ahorro de emisiones equivalente a 2 millones de toneladas de CO2 solamente en España.

- Muchas plataformas acompañan estos sistemas de reputación, en muchas ocasiones, de un **sistema de verificación de usuarios** facilitada por la plataforma, favoreciendo así la creación de relaciones personales entre los usuarios en un entorno seguro y de confianza.
- Tanto en los modelos colaborativos como en los de bajo demanda se dan **todo tipo de relaciones (B2B, P2B o B2C) y no solamente las estrictamente entre particulares (P2P)**.
- Tanto en la economía colaborativa como en la economía bajo demanda pueden encontrarse modelos con y sin ánimo de lucro entre los usuarios. Respecto a estos últimos, cabe señalar aquellos con la mera intención de compartir costes o, incluso, actividades altruistas.

En cualquier caso, lo que sí queda claro es que todos los modelos colaborativos o bajo demanda están **basados en una plataforma intermediaria** que puede ser una empresa con ánimo de lucro y que es perfectamente compatible con que la actividad que tiene lugar en dicha plataforma sea colaborativa o bajo demanda.

# CLASES DE USUARIOS EN LA PLATAFORMA

Si bien ya hemos tratado con anterioridad la figura de la plataforma como actor intermediario en las transacciones que tienen lugar en la economía colaborativa y en la economía bajo demanda, resulta fundamental determinar ahora cuáles son los diferentes actores que nos podemos encontrar interactuando dentro de dicha plataforma en cada una de las transacciones que se llevan a cabo.

Para ello, vamos a distinguir los siguientes tipos de actores:

## USUARIO

Será cualquier persona física o jurídica que se registra en la plataforma y que interactúa con otras personas registradas.

## CONSUMIDOR

Será el tipo de usuario que se relaciona con profesionales en la plataforma. Le será de aplicación la protección del **régimen jurídico de consumidores y usuarios**.

## PROVEEDOR

Será el tipo de usuario que aprovecha las plataformas de los nuevos modelos como un canal adicional de venta, además de los tradicionales. Le será de aplicación la **normativa mercantil** y tiene que cumplir con el régimen jurídico de los consumidores y usuarios.

## PROFESIONAL<sup>16</sup>

Será el tipo de usuario que lleva a cabo una o varias actividades o presta uno o varios servicios con ánimo de lucro y de manera habitual<sup>17</sup> a través de una o varias plataformas. Un mismo usuario podrá ser profesional en un ámbito y no profesional en otro.

## NO PROFESIONALES

Será el tipo de usuario que lleva a cabo una actividad sin ánimo de lucro ni intención comercial, a través de una o varias plataformas y con la única intención de compartir un bien infrautilizado, sus conocimientos o su tiempo y los costes asociados a la actividad en cuestión. Un mismo usuario podrá ser no profesional en un ámbito y profesional en otro.

<sup>16</sup> Existirá actividad profesional cuando ésta se enmarque dentro de un contexto de habitualidad y exista ánimo de lucro en dicha actividad. La Comisión Europea ya ha establecido la diferencia que existe entre recibir una remuneración por la prestación de un servicio y obtener una simple compensación de gastos.

<sup>17</sup> Consideramos que la habitualidad existirá cuando una actividad determinada se lleve a cabo de manera continuada en el tiempo. No obstante, se da una ausencia de un criterio general de habitualidad aplicable a la diversidad de sectores y prestadores de servicios, por lo que habrá que determinar el concepto de habitualidad de acuerdo a cada uno de los sectores de actividad que analizaremos en este documento.

# CLASES DE RELACIONES ENTRE USUARIOS

## ► P2P

Relaciones que ocurren de particular a particular. En este tipo de relaciones, a los usuarios de cualquier lado les resulta de aplicación el **régimen jurídico civil** y no existe la obligación de cumplir con la normativa de protección de consumidores y usuarios.

## ► P2B<sup>18</sup>

Relaciones que ocurren de particular a profesional. Entendemos que debe excluirse la profesionalización del proveedor, pero no su ánimo de lucro.

## ► B2C

Relaciones que ocurren de profesional a consumidor. En esta relación ya no existe un *peer* al darse una relación asimétrica tradicional entre empresario y consumidor. No implica que solamente sea por ánimo de lucro ya que, por ejemplo, en un banco de tiempo podría darse una relación B2C con una contraprestación en tiempo.

## ► B2B

Relaciones que ocurren de profesional a profesional. En este tipo de relaciones tampoco se ha de descartar la opción de B2B sin ánimo de lucro, y le será de aplicación el **régimen jurídico mercantil**.

<sup>18</sup> Un ejemplo de relaciones P2B se da en la plataforma [Tutellus](#), en la que los usuarios particulares ponen a disposición de empresas sus cursos y conocimientos, o los ejemplos paradigmáticos de las relaciones P2B como son el equity crowdfunding o el crowdlending, donde son los particulares los que prestan dinero a empresas.

# CLASES DE ACTIVIDAD ENTRE USUARIOS

## Actividades altruistas y de donación

Son actividades que se realizan con pérdida patrimonial, a título gratuito o con la finalidad de un intercambio de tiempo, bienes o servicios equiparables.

Algunos ejemplos de actividades que suceden en la economía colaborativa serían los del crowdfunding de donación<sup>19</sup>, la donación o el trueque de bienes<sup>20</sup> o los bancos del tiempo<sup>21</sup>.

## Actividades sin ánimo de lucro

Son actividades que se realizan sin ánimo de lucro y con ánimo de compartir gastos entre los usuarios con el objetivo de cubrir los costes que genera el uso de un bien infrautilizado o la realización de una actividad específica.

A la hora de considerar la compartición de gastos entre los usuarios y determinar qué se considera como gasto y qué no, en el caso de la compartición de un bien infrautilizado, se deberán tener en cuenta aquellos costes de mantenimiento y tenencia del bien infrautilizado así como los costes de utilización del mismo bien.

<sup>19</sup> En España contamos con el caso de [Goteo](#), una plataforma de crowdfunding de donación para proyectos sociales.

<sup>20</sup> Por ejemplo, el caso de [nolotiro.org](#), una plataforma en la que los usuarios se donan de forma altruista todo tipo de bienes.

<sup>21</sup> Los bancos del tiempo son espacios donde las personas pueden poner su tiempo y habilidades a disposición de otra personas. Es un claro ejemplo de economía colaborativa offline, sin embargo se pueden encontrar ejemplos de bancos del tiempo online a nivel global, como [TimeRepublik](#).

En el ejemplo de compartir coche, deberán entenderse incluidos en todo caso, además del coste de combustible y los peajes del trayecto, si los hubiere, la depreciación del vehículo, el coste de mantenimiento, el coste del seguro o los impuestos.<sup>22</sup>

Lo mismo sucede en el caso de los alojamientos, en el que se deben considerar incluidos la amortización del bien, el coste de mantenimiento y los suministros, el coste de los seguros o los impuestos, o en el resto de actividades, como las de gastronomía, en las que deberían considerarse todos los costes, incluidos los de las materias primas.

## Actividades con ánimo de lucro

Son actividades en las que se genera una ganancia patrimonial, superando el gasto generado por la actividad, prestación o bien puesto en valor.

De esta manera, el coste del bien y/o servicio está por encima de los costes y gastos que ocasiona el servicio o el valor del bien, generando un beneficio para el usuario proveedor del bien o servicio.

<sup>22</sup> El Observatorio del Transporte y la Logística, del Ministerio de Fomento, fijó el coste total del transporte en vehículo privado en 2014 en 28,02 céntimos de euro por kilómetro, considerando parte de esos costes la amortización, el combustible, el lubricante, los neumáticos, las reparaciones y los seguros: [http://observatoriotransporte.fomento.es/NRonlyres/7098F536-B879-4E48-8778-F33AA8DCD104/135234/3\\_2\\_COSTES\\_PRECIOS\\_GASTO.pdf](http://observatoriotransporte.fomento.es/NRonlyres/7098F536-B879-4E48-8778-F33AA8DCD104/135234/3_2_COSTES_PRECIOS_GASTO.pdf). Por su parte, el Convenio colectivo del sector de oficinas y despachos de la Comunidad de Madrid, fija en 0,30€ el coste por kilómetro que, comparado con los datos del Observatorio, parece que considera incluidos los mismos conceptos en los costes del transporte en vehículo privado: <http://www.ccoo-servicios.es/archivos/altamira/OYD.ConveniooydMadrid2014-2017.PDF>. De la misma manera, el artículo 15 y el anexo 3 del Decreto 138/2008, de 8 de julio de 2008, relativo a las indemnizaciones por razón de servicio en Cataluña fija ese coste por kilómetro también en 0,30€; el artículo 15.5 y el anexo IV del Decreto 287/2007, de 3 de agosto de 2007, relativo a las indemnizaciones por razón de servicio en Extremadura publicado en el Boletín Oficina de Extremadura lo fija en 0,22€/km y, finalmente, el Real Decreto 462/2002, de 24 de mayo, aplicable a los funcionarios públicos en la compensación por el uso de su vehículo privado en la realización de alguna actividad profesional, fija la devolución correspondiente en 19 céntimos de euro por kilómetro.

# CLASIFICACIÓN POR SECTORES DE ACTIVIDAD <sup>23</sup>

Los numerosos modelos existentes tanto en economía colaborativa como bajo demanda hacen necesario el establecimiento de una categorización.

Para este informe hemos optado por una clasificación por sectores, diferenciando entre las actividades relativas al alojamiento, a las finanzas, a la movilidad y el transporte, a las tareas y el trabajo, al consumo en general, al conocimiento y la información, la gastronomía y los modelos basados en comunidades de usuarios.

Para distinguir los modelos propios de la economía colaborativa, los de bajo demanda, los de acceso y los tradicionales los hemos clasificado en el siguiente cuadro:

	Economía Colaborativa	Economía Bajo Demanda	Economía de Acceso	Economía tradicional en plataforma digital
<b>ALOJAMIENTO</b>				
Temporal entre particulares	•			
Temporal B2C				•
Intercambio de casas	•			
<b>FINANZAS</b>				
Crowdfunding de donación	•			
Crowdfunding de recompensas	•			
Equity crowdfunding	•			
Crowdlending	•			
Crowdgifting	•			
Fintech P2P y P2B	•			
Seguros P2P	•			
Cambio de divisa entre particulares	•			
<b>MOVILIDAD Y TRANSPORTE</b>				
Carpooling	•			
Car sharing			•	
Ridepooling	•	•		
Alquiler de coches entre particulares	•			

<sup>23</sup> Para conocer más ejemplos concretos, incluso dentro de las opciones offline disponibles y que no se tratan en este documento, puede consultarse el listado de actividades que confeccionó OuiShare en su proyecto Sharitories: <https://docs.google.com/document/d/19Ei1DdlKMUDUYXE09xbSoQDwJ5jbOCYVpd-vLke1RA/edit> o el conocido directorio de [www.consumocolaborativo.com](http://www.consumocolaborativo.com) en España y Latinoamérica llevado a cabo por Albert Cañigual: <http://www.consumocolaborativo.com/directorio-de-proyectos/>



	Economía Colaborativa	Economía Bajo Demanda	Economía de Acceso	Economía tradicional en plataforma digital
Plazas de aparcamiento	•	•	•	•
Tren	•			
Servicios de vehículo con conductor		•		
Servicios de bicicletas compartidas	•		•	
Logística P2P	•	•		
Logística B2C		•		•
<b>TAREAS Y TRABAJO</b>				
Bancos del tiempo	•	•		
Turismo de experiencias y guías turísticos	•	•		
Microtareas generales		•		
Microtareas especializadas		•		
<b>CONSUMO</b>				
Crowdticketing	•			
Regalo, trueque o recirculación e bienes	•			
Compraventa de objetos de segunda mano	•			
Alquiler de objetos de segunda mano	•			
Préstamo de objetos entre particulares	•			
WiFi	•			
Energía	•			
Espacios	•			•
Coworking			•	
<b>CONOCIMIENTO Y EDUCACIÓN</b>				
Educación P2P	•			
Educación B2B	•			
Producción DIY	•			
Información	•			
<b>GASTRONOMÍA</b>				
Compartir comida entre particulares	•			
Compartir tupper entre particulares	•	•		
Grupos de consumo	•			
Cultivos compartidos	•			
Comunidades	•			

## Alojamiento

### TEMPORAL ENTRE PARTICULARES <sup>24</sup>

Alquiler temporal de bienes inmueble<sup>25</sup>, entre no profesionales a cambio o no de una contraprestación económica. Es lo que, en el caso de la vivienda o las habitaciones, ha venido denominándose *homesharing*.

### TEMPORAL B2C <sup>26</sup>

Supone la utilización de las plataformas de la economía colaborativa como canal adicional de venta.

Consideramos que, aún sucediendo dentro del marco de plataformas de la economía colaborativa o bajo demanda, estas actividades no son propias de la economía colaborativa sino que son actividades propias de la economía tradicional que ofrece sus servicios a través de nuevos canales de venta.

### INTERCAMBIO DE CASAS

Intercambio de casas entre particulares, ya sea en relaciones bilaterales o con toda la comunidad, a cambio o no de una contraprestación económica.

## Finanzas

### CROWDFUNDING DE DONACIÓN <sup>27</sup>

Tipo de financiación colectiva en la que no existe contraprestación o es meramente simbólica en relación con la financiación facilitada.

Consideramos que es claramente una representación de un modelo de financiación basado en la economía colaborativa o, incluso, en la economía solidaria.<sup>28</sup>

### CROWDFUNDING DE RECOMPENSAS <sup>29</sup>

Tipo de financiación colectiva en la que normalmente se cubre la producción de un bien, además de los costes y la inversión en el proyecto. Este tipo de financiación es normalmente comparable a una compraventa de futuros o una preventa.

<sup>24</sup> Ejemplos de plataformas que facilitan esta actividad ya sea por vivienda completa o por habitaciones son [Airbnb](#), [Homeaway](#), [Homelidays](#) o [Couchsurfing](#).

<sup>25</sup> Pudiendo ser la vivienda entera, por habitaciones o incluso parte del jardín como sucede en el *gamping* o camping P2P.

<sup>26</sup> Ya en [Rentalia](#), [Homelidays](#) o [HomeAway](#) ofrecen la posibilidad de anunciar a particulares y a profesionales, diferenciando claramente en la plataforma qué tipo de proveedor es el que está poniendo a disposición de los usuarios el inmueble.

<sup>27</sup> Un ejemplo de éxito en España de una plataforma de crowdfunding de donación es Goteo.

<sup>28</sup> Nota sobre la economía solidaria.

<sup>29</sup> Ejemplos de estas plataformas ya operando en España de plataformas de crowdfunding de recompensas son [Stockcrowd](#), [Verkami](#) o [Kickstarter](#).

### **EQUITY CROWDFUNDING** <sup>30</sup>

Tipo de financiación colectiva en la que se ofrecen valores negociables representativos del capital social de una empresa a los inversores. El receptor de la financiación solamente podrá ser una persona jurídica mientras que el inversor podrá ser tanto una persona física como jurídica. Es un ejemplo claro de **relaciones P2B**, y, dependiendo del modelo, está regulado por la Ley 5/2015 y las plataformas que llevan a cabo este tipo de actividad están sometidas a supervisión de la CNMV.

### **CROWDLENDING** <sup>31</sup>

Tipo de financiación colectiva basada en préstamos en la que se ofrece el pago de un interés a los inversores. Los prestatarios solamente podrán ser personas jurídicas mientras que los prestamistas podrán ser tanto personas físicas como jurídicas. Es un ejemplo claro de **relaciones P2B** y, dependiendo del modelo, está regulado por la Ley 5/2015 y las plataformas que llevan a cabo este tipo de actividad están sometidas a supervisión de la CNMV.

### **CROWDGIFTING** <sup>32</sup>

Acciones de recaudación colectiva de dinero dentro de una comunidad para un fin concreto.

### **FINTECH P2P O P2B**

Finanzas entre particulares en la que son los propios particulares los que llevan a cabo transacciones financieras entre ellos o con empresas gracias a una plataforma digital. Aunque el sector fintech es bastante amplio, existen diferentes modelos que encajan dentro del concepto colaborativo, como por ejemplo el crowdlending no regulado, como son los descuentos de facturas o pagarés de particulares a empresas.<sup>33</sup>

### **SEGUROS P2P** <sup>34</sup>

Actividad consistente en la posibilidad de cubrir el equivalente a una prestación de seguro entre particulares.

### **CAMBIO DE DIVISA ENTRE PARTICULARES**

Actividad consistente en realizar cambios de divisa directamente entre particulares sin la intervención de un banco ni de una casa de cambio.

<sup>30</sup> [Stockcrowd](#), [La bolsa social](#), [Lignum capital](#), [The Crowd Angel](#), [Crowdcube](#). Un ejemplo remarcable por su especialización dentro del equity crowdfunding es [Housers](#), centrado en el crowdfunding inmobiliario.

<sup>31</sup> [Growly](#), [Arboribus](#)

<sup>32</sup> [Leetchi](#)

<sup>33</sup> Ejemplos de este tipo de actividad lo constituyen [Comunitae](#) o [Nettit](#).

<sup>34</sup> Aunque su actividad se centra de momento en Alemania, [Friendsurance](#) es un ejemplo de este tipo de actividades.

## Movilidad y transporte

### CARPOOLING <sup>35</sup>

Este modelo comprende el uso compartido de un vehículo motorizado privado<sup>36</sup>, que se lleva a cabo con uno o más pasajeros en el contexto de un trayecto que el conductor ya tenía planeado, compartiendo gastos y sin ánimo de lucro.

Es una clara representación de las actividades de la economía colaborativa y sus características principales son que el conductor no es profesional, que no tiene ánimo de lucro sino simplemente comparte los gastos que genera el desplazamiento y el mantenimiento del vehículo y, finalmente, que el trayecto que se realiza lo establece el propio conductor en base a sus necesidades de desplazamiento personales: no responde a una demanda del pasajero, a pesar de que conductor y pasajero/s puedan acordar ciertos términos del viaje, como el punto de recogida o de fin del trayecto.

El *carpooling* ocurre también en trayectos recurrentes, por ejemplo, en los que se realizan cada día entre el hogar y el lugar de trabajo.

### CAR SHARING <sup>37</sup>

Actividades que permiten la posibilidad de compartir un coche, que normalmente es propiedad de la empresa titular de la plataforma, entre varias personas de manera no simultánea.

Este es un caso claro de economía de acceso en el que los usuarios comparten y hacen uso de un bien por periodos más cortos que los que se ofrecen en los modelos de la economía tradicional, pudiendo llegar a usar un bien únicamente por minutos.

Estos modelos favorecen la protección al medioambiente y la descongestión de las ciudades, entre otros beneficios y externalidades positivas.

### RIDEPOOLING <sup>38</sup>

Actividades en las que los usuarios comparten parte de un trayecto ya establecido previamente por otros usuarios

Puede ser economía colaborativa cuando el trayecto, ya prefijado por el conductor, tiene lugar entre particulares que comparten ese viaje sin ánimo de lucro, y será propio de la economía bajo demanda cuando el trayecto tenga lugar en viajes ofrecidos por un profesional, normalmente con ánimo de lucro y adaptado a los requisitos fijados por el usuario que demanda el servicio.

<sup>35</sup> Ejemplos claros de plataformas que facilitan el carpooling en España son [BlaBlaCar](#), [Amovens](#) o [TerangaGO](#).

<sup>36</sup> Aunque en España no está expresamente regulada la actividad de compartir coche, la Ley 16/1987 de Ordenación de Transporte Terrestres define el transporte privado como aquel realizado para satisfacer *las necesidades de desplazamiento de carácter personal o doméstico del titular del vehículo y sus allegados y que, en ningún caso, salvo el supuesto de percepción de dietas o gastos de desplazamiento para su titular, dé lugar a remuneraciones dinerarias directas o indirectas. Además, deberá realizarse en vehículos cuyo número de plazas, o capacidad de carga, no exceda de los límites que reglamentariamente se establezcan. Este artículo igualmente establece que los transportes privados particulares no están sujetos a autorización administrativa.*

<sup>37</sup> Ejemplos de empresas que se dedican al car sharing en España los encontramos en [Bluemove](#), [Avancar](#), [Respiro](#), [emov](#) o [Car2Go](#).

<sup>38</sup> Aunque en el momento de escribir este documento no está operativo en España, un ejemplo de este tipo de actividad es [UberPOOL](#).

### **ALQUILER DE COCHES ENTRE PARTICULARES <sup>39</sup>**

Actividad de alquiler de vehículo privado entre particulares, en la que uno de los usuarios pone a disposición del resto de usuarios de una plataforma el uso temporal de su vehículo particular durante un tiempo limitado.

### **PLAZAS DE APARCAMIENTO <sup>40</sup>**

Actividades que llevan a cabo redes de usuarios en relación a las plazas de aparcamiento disponibles y que se ponen a disposición de otros usuarios de manera temporal durante el tiempo que no están siendo utilizadas por sus propietarios, ya sean públicos o privados.

Los modelos son muy variados y se ponen a disposición tanto plazas de aparcamiento para coches, motocicletas o bicicletas en parkings privados como públicos, incluso poniendo a disposición de los usuarios únicamente la información de cuándo una plaza de aparcamiento en la vía pública se queda disponible, lo que se ha venido conociendo como *crowdparking*.

La diversidad de opciones relacionadas con el parking hace posible que existan tanto modelos propios de la economía colaborativa, en el caso de particulares alquilan su plaza de garaje a otros particulares, como modelos de economía bajo demanda en los que podemos localizar y reservar plazas de aparcamiento en los parkings cercanos del lugar al que nos dirigimos.

### **TREN <sup>41</sup>**

Actividades que permiten, a través de plataformas digitales, poner en contacto usuarios que viajan en tren al mismo destino en el mismo momento para aprovechar descuentos o promociones pensadas para grupos.

### **SERVICIOS DE VEHÍCULOS CON CONDUCTOR <sup>42</sup>**

Actividades consistentes en la contratación de un vehículo con conductor para trayectos que habitualmente son de corta distancia en ciudad pero que también pueden ser de media o larga distancia. El conductor es un profesional, que realiza esta actividad comercial con ánimo de lucro, y el trayecto lo elige el pasajero a demanda. En el caso de España, debido a la normativa existente, este tipo de plataformas están operando actualmente bajo la licencia VTC (Vehículos de Turismo con Conductor).

<sup>39</sup> Ejemplos de plataformas que facilitan el alquiler de coches entre particulares en España son [SocialCar](#), [Drivy](#) o [Amovens](#).

<sup>40</sup> Ejemplos de plataformas que facilitan el compartir plazas de aparcamiento o información sobre las mismas en España son [Parquo](#), [El Parking](#) o [WeSmartPark](#).

<sup>41</sup> [Truecalia](#), [CompartirmesaAVE](#)

<sup>42</sup> Claros ejemplos de plataformas que están operando con este tipo de servicios de conductores profesionales con licencias VTC en España son [UberX](#), que intermedia entre conductores y pasajeros a través de un modelo de plataforma prestadora de servicios de la sociedad de la información o [Cabify](#) que intermedia en su caso a través de un modelo de agencia de viajes en el caso de España.

### SERVICIOS DE BICICLETAS COMPARTIDAS <sup>43</sup>

Servicios o plataformas que permiten el uso temporal de una bicicleta, ya sea de titularidad pública o privada por un plazo determinado de tiempo.

Algunas iniciativas pueden ser consideradas propias de la economía de acceso, como son las bicicletas que ponen a disposición de los ciudadanos diferentes Ayuntamientos de España.

Otras iniciativas son puramente de la economía colaborativa en las que particulares ponen a disposición de otros particulares, a cambio de una contraprestación, sus bicicletas privadas.

### LOGÍSTICA P2P <sup>44</sup>

Actividades que permiten transportar bienes entre particulares a través de una plataforma digital. El trayecto lo puede decidir tanto el conductor como el que envía o recibe el objeto y el conductor puede tener ánimo de lucro o ánimo de cubrir costes del trayecto que ya realiza. En todo caso, dependiendo de las condiciones del servicio prestado, podría quedar enmarcado tanto dentro de la de economía colaborativa como dentro de la bajo demanda.

### LOGÍSTICA B2C <sup>45</sup>

Actividades que permiten transportar bienes entre profesionales y particulares a través de una plataforma digital. El trayecto lo decide el que solicita el objeto o el que lo envía. Puede ser economía bajo demanda, aunque en muchas ocasiones será simplemente una nueva vía de comercialización de servicios logísticos de proveedores tradicionales.

## Tareas y trabajo

### BANCOS DEL TIEMPO <sup>46</sup>

Son comunidades de usuarios que intercambian entre sí el tiempo de realización de tareas o de la prestación de servicios a cambio de tiempo que, a su vez, puede ser empleado dentro de la misma comunidad para solicitar nuevas tareas o prestación de servicios.

<sup>43</sup> Ejemplos de estos servicios de puesta a disposición de bicicletas por parte de los Ayuntamientos son el servicio de [Sevici](#) (Sevilla) [Bicimad](#) (Madrid) [Bicing](#) (Barcelona). En el caso de [Spinlister](#) son los particulares los que ponen a disposición de otros particulares sus propias bicicletas mediante un alquiler entre particulares.

<sup>44</sup> [Shipeer](#), [Koiki](#), [UberEATS](#), [UberRUSH](#), [Glovo](#).

<sup>45</sup> [Koiki](#), [UberEATS](#), [UberRUSH](#), [Glovo](#).

<sup>46</sup> [TimeRepublik](#).

## TURISMO DE EXPERIENCIAS Y GUÍAS TURÍSTICOS <sup>47</sup>

Actividades en las que son los particulares que ofrecen experiencias turísticas.<sup>48</sup>

### MICROTAREAS GENERALES <sup>49</sup>

Actividades en las que los usuarios pueden solicitar la realización de una tarea concreta a otros usuarios que tengan la disponibilidad de realizarla.

Los prestadores del servicio podrán ser profesionales o no, dependiendo de la habitualidad con la que presten el servicio y con el régimen jurídico que les sea de aplicación. Consideramos que será economía colaborativa todo tipo de tarea que se lleve a cabo entre particulares de forma esporádica y sin profesionalización. En caso contrario, nos encontraremos ante un modelo de economía bajo demanda.

### MICROTAREAS ESPECIALIZADAS

Actividades en las que los usuarios pueden solicitar la realización de una tarea concreta a otros usuarios que tengan la disponibilidad de realizarla.

El éxito de este tipo de plataformas de microtareas ha hecho posible que ya estén en funcionamiento plataformas especializadas en un tipo de tarea. Dependiendo de qué tipo de tarea sea, el régimen jurídico que les sea de aplicación y la habitualidad de los usuarios prestadores del servicio, éstos podrán ser profesionales o no.

Consideramos que será economía colaborativa todo tipo de tarea que se lleve a cabo entre particulares de forma esporádica y sin profesionalización. En caso contrario, estaremos ante un modelo de economía bajo demanda.

Algunas de las plataformas especializadas se centran en el cuidado y paseo de mascotas<sup>50</sup> en los servicios del hogar<sup>51</sup>, en entrenadores personales<sup>52</sup> o en aparcacoches y conductores.

## Consumo

### CROWDTICKETING <sup>53</sup>

Sistemas colectivos de reserva de entradas con el objetivo de reunir una masa crítica suficiente para lograr la proyección de un contenido audiovisual, la celebración de un concierto o cualquier otro tipo de espectáculo.

### REGALO, TRUEQUE O RECIRCULACIÓN DE BIENES <sup>54</sup>

Actividad de intercambio o donación de bienes en los que no hay un intercambio monetario.

<sup>47</sup> [Trip4Real](#).

<sup>48</sup> Ya hay Comunidades Autónomas que regulan la actividad de los guías turísticos y que no permiten que dicha actividad se lleve a cabo por particulares.

<sup>49</sup> [Etece](#), [Jobmapp](#), [Heygo](#), [Multihelpers](#).

<sup>50</sup> Como es el caso de [Gudog](#).

<sup>51</sup> Como por ejemplo es el caso de [Clintu](#), donde se ofrecen servicios de limpieza.

<sup>52</sup> Por ejemplo, [entrenar.me](#)

<sup>53</sup> [Screenly](#)

<sup>54</sup> Ejemplos de este tipo de actividades se dan dentro de plataformas como [Craiglist](#), [nolotiro.org](#) o [The Freecycle Network](#).

## COMPRAVENTA DE OBJETOS DE SEGUNDA MANO

Actividades que permiten tanto el intercambio de todo tipo de objetos<sup>55</sup> así como intercambios en plataformas especializadas, ya sea en moda<sup>56</sup>, en entrada<sup>57</sup>, en billetes de tren<sup>58</sup> o en habitaciones de hotel ya reservadas y que no van a ser finalmente ocupadas.

En todos los casos en los que por ley se permita la compraventa, será economía colaborativa cuando suceda entre particulares en relación a un objeto que el vendedor ya no iba a utilizar, aunque exista ánimo de lucro.

No se consideraría economía colaborativa, por ejemplo, en el caso de compra previa de entradas para reventa posterior<sup>59</sup>.

## ALQUILER DE OBJETOS DE SEGUNDA MANO <sup>60</sup>

Actividad que supone el préstamo de objetos entre particulares a cambio de una contraprestación económica.

## PRÉSTAMO DE OBJETOS ENTRE PARTICULARES <sup>61</sup>

Actividad que supone el mero préstamo de objetos entre personas sin que exista una contraprestación económica.

## WiFi <sup>62</sup>

Actividad consistente en compartir redes wifi entre particulares a través de plataformas.

## ENERGÍA

Iniciativas para poner a disposición el exceso de energía auto-producida a cambio de una contraprestación económica, de manera no profesionalizada.

## ESPACIOS <sup>63</sup>

Actividades dirigidas a poner a disposición de otros usuarios el uso y disfrute de un espacio infrautilizado.

## COWORKING

Son lugares de trabajo compartido, normalmente para *freelancers*, aunque también hay pequeñas empresas o *startups* que los utilizan, así como trabajadores independientes que viajan a menudo, pudiendo alquilar las zonas de trabajo por cortos periodos de tiempo o por duraciones largas.

<sup>55</sup> [Ebay](#) o [Wallapop](#)

<sup>56</sup> [La Ropateca, La más mona](#) o [De armario a armario](#)

<sup>57</sup> [Ticketbis](#)

<sup>58</sup> [CompartirMesaAve](#)

<sup>59</sup> Más información sobre la reventa de entradas puede ser consultada en el siguiente enlace: <http://www.sharingespana.es/los-usuarios-quieren-y-deben-poder-revender-entradas-en-internet/>

<sup>60</sup> [Relendo](#)

<sup>61</sup> [StreetBank](#)

<sup>62</sup> [Fon](#)

<sup>63</sup> [PopPlaces](#), [Spacebee](#)



## Conocimiento y educación

### EDUCACIÓN P2P <sup>64</sup>

Actividades en las que los particulares ponen sus conocimientos, recursos educativos e información a disposición de otros particulares o, en ocasiones, de empresas, a cambio o no de una contraprestación económica.

### EDUCACIÓN B2B <sup>65</sup>

Iniciativas en las que empresas ponen a disposición de otras empresas sus conocimientos y recursos informativos y educativos así como sus contenidos.

### PRODUCCIÓN DIY <sup>66</sup>

Actividades relacionadas con el sector *makers* o con grupos de artesanos que están orientadas a la producción propia de bienes y recursos en lugar de acudir a la producción tradicional.

### INFORMACIÓN <sup>67</sup>

Actividades orientadas a la compartición de información entre diversos usuarios.

## Gastronomía

### COMPARTIR COMIDA ENTRE PARTICULARES <sup>68</sup>

Actividades en las que particulares ofrecen comida en sus propias casas a cambio de una contraprestación económica. Podrá ser propio de la economía colaborativa cuando el menú no lo determine el comensal y no se realice con ánimo de lucro.

### COMPARTIR TUPPER ENTRE PARTICULARES <sup>69</sup>

Actividades orientadas a compartir comida entre particulares sin que se disfrute de manera compartida. Existirá una contraprestación económica y el menú lo podrá elegir tanto el particular que cocina, siendo así economía colaborativa, como el particular que consume los alimentos, considerándolo en este caso parte de la economía bajo demanda.

<sup>64</sup> [alpha.i](#), [Tutellus](#), [Sharing Academy](#), [Foxize](#)

<sup>65</sup> [Bluebottlebiz](#)

<sup>66</sup> Una de las plataformas más relevantes en este sector es [Etsy](#), donde artesanos de todo el mundo ponen a la venta sus productos hechos a mano.

<sup>67</sup> Ejemplos claros de plataformas de intercambio de información son desde la conocida [Wikipedia](#), la enciclopedia online más grande de Internet, hecha enteramente por sus usuarios hasta [Yelp](#) o [TripAdvisor](#), plataformas donde los usuarios pueden opinar sobre sus experiencias en hoteles, restaurantes, etc., y [Guujob](#), una plataforma donde los usuarios pueden opinar sobre los trabajadores que los han atendido en cualquiera de los comercios adheridos a dicha plataforma.

<sup>68</sup> [EatWith](#) o [Vizeat](#) son ejemplos de plataformas que permiten vivir experiencias compartiendo comidas con particulares en sus propios domicilios.

<sup>69</sup> [Chefly](#)

### GRUPOS DE CONSUMO <sup>70</sup>

Comunidades de consumidores que se unen para consumir productos de producción local adquiriéndolos directamente al productor y eliminando intermediarios y distribuidores.

### CULTIVOS COMPARTIDOS

Actividades que se basan en el cultivo y el consumo de alimentos en tierra compartida con otros agricultores, ya sea en zona rural o en ciudad. Un ejemplo de estos cultivos compartidos son los huertos urbanos.

### COMUNIDADES <sup>71</sup>

Las comunidades se pueden establecer tanto dentro de empresas propias de los nuevos negocios digitales como dentro de empresas tradicionales que hacen uso de dichas comunidades con el objetivo de hacer partícipes a sus usuarios o consumidores de las decisiones de la empresa.

### HERRAMIENTAS COLABORATIVAS <sup>72</sup>

Numerosas herramientas están relacionadas e impulsan la economía colaborativa o bajo demanda. Así, los metabuscadores<sup>73</sup> que facilitan las búsquedas de opciones colaborativas, tradicionales o mixtas o herramientas relativas a las plataformas que ofrecen alguno de los alojamientos referidos arriba. Aunque la actividad que realizan no es propiamente de la economía colaborativa o bajo demanda, sí que podemos observar cómo ayudan a que estos modelos se expandan cada vez más y que más personas puedan acceder y beneficiarse de ella.

Igualmente, las plataformas de pagos P2P<sup>74</sup> son ejemplos de herramientas que facilitan la actividad de las plataformas y de los usuarios de la economía colaborativa y bajo demanda.

<sup>70</sup> Basada en la creación de grupos de consumo en los barrios es como opera [La Colmena que Dice Sí](#) en España.

<sup>71</sup> Un ejemplo de empresa que se apoya en la comunidad para empoderar a sus usuarios y mejorar su experiencia es [Suop](#), una compañía telefónica que pone a disposición de sus usuarios un foro de resolución de consultas entre los propios usuarios así como la posibilidad de trasladar a la empresa ideas de mejora de los productos y servicios.

<sup>72</sup> Durante los últimos años han ido surgiendo diferentes servicios entorno a la economía colaborativa en el sector de alojamientos(<http://www.consumocolaborativo.com/2015/06/16/airbnb-genera-un-ecosistema-de-startups-a-su-alrededor/>). Algunos ejemplos de estas herramientas pueden ser [Bitteo](#) o [Hundredrooms](#).

<sup>73</sup> [Hundredrooms](#) o [Wonowo](#) son ejemplos de metabuscadores dentro de servicios de la economía colaborativa.

<sup>74</sup> Algunos de los ejemplos de estas plataformas de pago más utilizadas en España son [Mangopay](#), [Lemonway](#) o [Paypal](#).

# CONCLUSIONES

Existe una generalizada confusión entre la actividad que lleva a cabo la plataforma de la economía colaborativa y la de bajo demanda y la de acceso, así como la actividad subyacente que llevan a cabo los usuarios. La primera es una actividad de intermediación llevada a cabo, en la mayor parte de los casos, por parte de prestadores de servicios de la sociedad de la información mientras que la actividad subyacente es la que tiene que ver con la realización de una actividad, la adquisición, intercambio o utilización de un bien infrautilizado, o la compartición del tiempo entre los usuarios particulares de la plataforma sin ánimo de lucro.

Resulta complejo definir los límites fiscales, laborales, de habitualidad o profesionalidad a partir de los cuales un particular deja de ser tal para pasar a ser un proveedor profesional. Lo más sencillo es determinar cuándo la actividad se realiza con ánimo de lucro o con fines de compartición de costes, y determinar cuáles son estos costes. La existencia de una serie de conceptos que resultan ambiguos y no facilitan una seguridad jurídica para la prestación de servicios a través de plataformas.

No está claramente definido el límite que determina la existencia de ánimo de lucro en la prestación de un servicio o la realización de una actividad. Igualmente, no está taxativamente previsto cuáles son los conceptos que se pueden considerar compartir gastos entre usuarios. Este es uno de los puntos clave de la economía colaborativa que consideramos que necesita un estudio detallado y adecuado a cada caso por parte de la Administración.

# RECOMENDACIONES

Respetar la división terminológica y de modelos que existe entre los propios de la economía colaborativa y los de bajo demanda, tal y como ha quedado reflejado en el presente documento.

A la hora de aplicar el marco normativo existente y de plantear nuevas regulaciones de los modelos, distinguir claramente la actividad llevada a cabo por un prestador de servicios de la sociedad de la información, al que le es de aplicación la Ley 34/2002 de servicios de la sociedad de la información, así como la normativa legal que resulte aplicable a su persona, ya sea física o jurídica de la actividad subyacente que llevan a cabo los usuarios de la plataforma y a la que habrá que considerar qué marco normativo le resulta de aplicación dependiendo de la actividad de que se trate.

Establecer un marco seguridad jurídica apropiada para plataformas y para prestadores de servicios de la economía colaborativa así como establecer un criterio uniforme de habitualidad que esté adaptado a cada una de las diferentes actividades de la economía colaborativa y que dé lugar a un criterio uniforme de profesionalización de la actividad.

Fijación de un límite cuantitativo a partir del cual se considera que las ganancias obtenidas por una actividad determinada entran dentro del concepto de ánimo de lucro por exceder lo que se considera compartición de gastos.

Definir y determinar aquellos conceptos que entran dentro de la compartición de gastos que incluya, en el caso de los vehículos, además del coste de combustible y los peajes del trayecto, si los hubiere, la depreciación del vehículo, el coste de mantenimiento, el coste del seguro o los impuestos; y en el caso de los alojamientos, la amortización del bien, el coste de mantenimiento y los suministros, el coste de los seguros o los impuestos, como ya hemos puesto de manifiesto en este documento.

# REFERENCIAS

Autoritat Catalana de la Competència, Informe de regulación IR 22/2015 sobre el proyecto de decreto de reglamento de turismo de Catalunya, 9 de septiembre de 2015 [http://acco.gencat.cat/web/.content/80\\_acco/documents/arxius/actuacions/IR-22-2015-Projecte-decret-de-reglament-de-turisme-de-Cat\\_CAST.pdf](http://acco.gencat.cat/web/.content/80_acco/documents/arxius/actuacions/IR-22-2015-Projecte-decret-de-reglament-de-turisme-de-Cat_CAST.pdf)

Autoritat Catalana de la Competència, Informe de regulación IR 24/2016 sobre el proyecto de decreto de reglamento de turismo de Catalunya, 14 de septiembre de 2016, [http://acco.gencat.cat/web/.content/80\\_acco/documents/arxius/actuacions/IR-24-2016-Nou-Avantprojecte-decret-de-reglament-de-turisme\\_DEF\\_es.pdf](http://acco.gencat.cat/web/.content/80_acco/documents/arxius/actuacions/IR-24-2016-Nou-Avantprojecte-decret-de-reglament-de-turisme_DEF_es.pdf)

Autoritat Catalana de la Competència, “Transacciones entre iguales (P2P) y Competencia”, julio de 2014, [http://acco.gencat.cat/web/.content/80\\_acco/documents/arxius/actuacions/ES\\_7\\_2014\\_TRANSACCIONES\\_ENTRE\\_IGUALES\\_Y\\_COMPETENCIA\\_CAST.pdf](http://acco.gencat.cat/web/.content/80_acco/documents/arxius/actuacions/ES_7_2014_TRANSACCIONES_ENTRE_IGUALES_Y_COMPETENCIA_CAST.pdf)

Autoritat Catalana de la Competència, “Transacciones entre iguales (P2P). Un paso adelante”, mayo de 2016, [http://acco.gencat.cat/web/.content/80\\_acco/documents/arxius/actuacions/P2P-Un-pas-endavant\\_DEF\\_es-vX.pdf](http://acco.gencat.cat/web/.content/80_acco/documents/arxius/actuacions/P2P-Un-pas-endavant_DEF_es-vX.pdf)

Bostman, R. y Rogers, R., “What’s mine is yours. The rise of collaborative consumption”, 2010, HarperCollins e-book.

Bostman, R., “The Sharing Economy: Dictionary of Commonly Used Terms”, 19 de octubre de 2015, <https://medium.com/@rachelbotsman/the-sharing-economy-dictionary-of-commonly-used-terms-d1a696691d12#.utptztokv>

Cañigual, A., “Vivir mejor con menos”, 2014, Conecta.

Chase, R., “Peers Inc”, 2015, Headline Publishing Group.

Comité Económico y Social Europeo, Dictamen de iniciativa INT/686 “Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI” (2014/C 177/01), ponente: Bernardo Hernández Bataller, 21 de enero de 2014, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE2788&from=ES>

Comisión Europea, “Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Las plataformas en línea y el mercado único digital. Retos y oportunidades para Europa”, COM(2016) 288 final, 25 de mayo de 2016, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0288&from=EN>

Comisión Europea, “Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda Europea para la economía colaborativa”, COM(2016) 356 final, 2 de junio de 2016, <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16881>

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, “Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa”, marzo de 2016, <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTlqyW-vobVqreR-iAasz1mhxy2y0/edit?pref=2&pli=1>

Comité de las Regiones Europeo, Dictamen “El papel de la economía social en la reactivación del crecimiento económico y la lucha contra el desempleo” (2016/C 051/05), ponente: Luís GOMES (PT/PPE), 10 de febrero de 2016, <https://www.sepe.es/LegislativaWeb/verFichero.do?fichero=09017edb80225988>

Comité de las Regiones Europeo, Dictamen “La dimensión local y regional de la economía colaborativa” (2016/C 051/06), ponente: Benedetta BRIGHENTI (IT/PSE), 10 de febrero de 2016, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IR2698&from=ES>

ConsumoColaborativo, “Directorio de Proyectos”, consultado en noviembre de 2016, <http://www.consumocolaborativo.com/directorio-de-proyectos/>

Goudin, P., “The Cost of NonEurope in the Sharing Economy. Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities”, Parlamento Europeo, [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)

Informe Nielsen “Economía compartida / Preocupación social”, mayo de 2014, <http://www.nielsen.com/es/es/press-room/2014/la-crisis-lleva-a-mas-de-la-mitad-de-los-espanoles-a-querer-comp.html>

UK non-paper on the sharing economy, julio de 2015, [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/448442/BIS-15-434-UK-non-paper-on-sharing-economy.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/448442/BIS-15-434-UK-non-paper-on-sharing-economy.pdf)

Organización de Consumidores y Usuarios, “Collaboration or Business? Collaborative Consumption: from value for users to a society with values”, febrero de 2016, <https://www.ocu.org/organizacion/que-hacemos/nuestras-acciones/2016/informe-ocu-economia-colaborativa>

OuiShare, “Collaborative scenarios for local development”, octubre de 2014, <https://docs.google.com/document/d/19wEi1DdlKMUdUYXE09xbSoQDwJ5jbOCYVpd-vLke-1RA/edit>

Vaughan, R., y Daverio, R., (PwC UK), “Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe”, abril de 2016, <http://www.pwc.es/es/publicaciones/digital/evaluacion-economia-colaborativa-europa.pdf>

Walsh, B., “10 Ideas That Will Change the World”, TIME, 17 de marzo de 2011, [http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521\\_2059717,00.html](http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717,00.html)

**LOS MODELOS  
COLABORATIVOS Y BAJO DEMANDA  
EN PLATAFORMAS DIGITALES**