

LOS MODELOS COLABORATIVOS Y BAJO DEMANDA EN PLATAFORMAS DIGITALES

**sharing
españá**



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 artículo¹ 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 2016², 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 estudio³ 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 infroutilizados 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.

¹ http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717,00.html

² <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>

³ <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 ⁴

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 ⁵

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

⁴ 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.

⁵ 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.⁶

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.

⁶ En la reciente sentencia Nº 30/2017 de 2 de febrero de 2017, dictada por el juez D. Andrés Sánchez Magro del Juzgado delo Mercantil nº 2 de Madrid, en el caso Confebus contra la plataforma 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 intervenientes 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 acceso⁷

Alcanzar definiciones⁸ 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:

⁷ 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.

⁸ 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 infrautilizados⁹, permitiendo utilizar, compartir, intercambiar o invertir los recursos o bienes, pudiendo existir o no una contraprestación entre los usuarios.¹⁰**

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.¹¹**

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 acceso¹² 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.¹³**

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.

⁹ 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.

¹⁰ 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.

¹¹ 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”.

¹² 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”.

¹³ 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.¹⁴
- 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**.¹⁵
- 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.

¹⁴ 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.

¹⁵ 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.

PROFESIONAL¹⁶

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 habitual¹⁷ 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.

¹⁶ 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.

¹⁷ 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.

● P2B¹⁸

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**.

¹⁸ 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 donación¹⁹, la donación o el trueque de bienes²⁰ o los bancos del tiempo²¹.

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.

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

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

²¹ Los bancos del tiempo son espacios donde las personas pueden poner su tiempo y habilidades a disposición de otras 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.²²

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.

²² 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/NR_rdonlyres/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 ACTIVIDAD²³

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
ALOJAMIENTO				
Temporal entre particulares	•			
Temporal B2C				•
Intercambio de casas	•			
FINANZAS				
Crowdfunding de donación	•			
Crowdfunding de recompensas	•			
Equity crowdfunding	•			
Crowdlending	•			
Crowdgifting	•			
Fintech P2P y P2B	•			
Seguros P2P	•			
Cambio de divisa entre particulares	•			
MOVILIDAD Y TRANSPORTE				
Carpooling	•			
Car sharing			•	
Ridepooling	•	•		
Alquiler de coches entre particulares	•			

²³ 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/19Ei1DdIKMUdUYXE09xbSoQDwJ5jbOCYVpd-v1ke1RA/edit> o el conocido directorio de www.consumocolaborativo.com en España y Latinoamérica llevado a cabo por Albert Cañigueral: <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		•		•
TAREAS Y TRABAJO				
Bancos del tiempo	•	•		
Turismo de experiencias y guías turísticos	•	•		
Microtareas generales		•		
Microtareas especializadas		•		
CONSUMO				
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			•	
CONOCIMIENTO Y EDUCACIÓN				
Educación P2P	•			
Educación B2B	•			
Producción DIY	•			
Información	•			
GASTRONOMÍA				
Compartir comida entre particulares	•			
Compartir tupper entre particulares	•	•		
Grupos de consumo	•			
Cultivos compartidos	•			
Comunidades	•			

Alojamiento

TEMPORAL ENTRE PARTICULARES²⁴

Alquiler temporal de bienes inmueble²⁵, 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 B2C²⁶

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 DONACIÓN²⁷

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.²⁸

CROWDFUNDING DE RECOMPENSAS²⁹

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.

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

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

²⁶ 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.

²⁷ Un ejemplo de éxito en España de una plataforma de crowdfunding de donación es Goteo.

²⁸ Nota sobre la economía solidaria.

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

EQUITY CROWDFUNDING³⁰

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.

CROWDLENDING³¹

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.

CROWDGIFTING³²

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.³³

SEGUROS P2P³⁴

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.

³⁰ 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.

³¹ Growly, Arboribus

³² Leetchi

³³ Ejemplos de este tipo de actividad lo constituyen Comunitae o Nettit.

³⁴ Aunque su actividad se centra de momento en Alemania, Friendsurance es un ejemplo de este tipo de actividades.

Movilidad y transporte

CARPOOLING³⁵

Este modelo comprende el uso compartido de un vehículo motorizado privado³⁶, 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 SHARING³⁷

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 períodos 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.

RIDEPOOLING³⁸

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.

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

³⁶ 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*.

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

³⁸ 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 PARTICULARS³⁹

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 APARCAMIENTO⁴⁰

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.

TREN⁴¹

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 CONDUCTOR⁴²

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).

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

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

⁴¹ [Truecalia](#), [CompartirmesaAVE](#)

⁴² 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 ⁴³

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 ⁴⁴

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 economía colaborativa como dentro de la bajo demanda.

LOGÍSTICA B2C ⁴⁵

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 ⁴⁶

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.

⁴³ 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.

⁴⁴ [Shipper](#), [Koiki](#), [UberEATS](#), [UberRUSH](#), [Glovo](#).

⁴⁵ [Koiki](#), [UberEATS](#), [UberRUSH](#), [Glovo](#).

⁴⁶ [TimeRepublik](#).

TURISMO DE EXPERIENCIAS Y GUÍAS TURÍSTICOS⁴⁷

Actividades en las que son los particulares que ofrecen experiencias turísticas.⁴⁸

MICROTAREAS GENERALES⁴⁹

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 mascotas⁵⁰ en los servicios del hogar⁵¹, en entrenadores personales⁵² o en aparcacoches y conductores.

Consumo

CROWDTICKETING⁵³

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 BIENES⁵⁴

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

⁴⁷ [Trip4Real](#).

⁴⁸ 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.

⁴⁹ [Etece](#), [Jobmapp](#), [Heygo](#), [Multihelpers](#).

⁵⁰ Como es el caso de [Gudog](#).

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

⁵² Por ejemplo, [entrenar.me](#)

⁵³ [Screenly](#)

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

COMPRAVENTA DE OBJETOS DE SEGUNDA MANO

Actividades que permiten tanto el intercambio de todo tipo de objetos⁵⁵ así como intercambios en plataformas especializadas, ya sea en moda⁵⁶, en entrada⁵⁷, en billetes de tren⁵⁸ 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 posterior⁵⁹.

ALQUILER DE OBJETOS DE SEGUNDA MANO⁶⁰

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

PRÉSTAMO DE OBJETOS ENTRE PARTICULARS⁶¹

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

WiFi⁶²

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.

ESPACIOS⁶³

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 períodos de tiempo o por duraciones largas.

⁵⁵ [Ebay o Wallapop](#)

⁵⁶ [La Ropateca, La más mona o De armario a armario](#)

⁵⁷ [Ticketbis](#)

⁵⁸ [CompartirMesaAve](#)

⁵⁹ 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/>

⁶⁰ [Relendo](#)

⁶¹ [StreetBank](#)

⁶² [Fon](#)

⁶³ [PopPlaces, Spacebee](#)

Conocimiento y educación

EDUCACIÓN P2P⁶⁴

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 B2B⁶⁵

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

PRODUCCIÓN DIY⁶⁶

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.

INFORMACIÓN⁶⁷

Actividades orientadas a la compartición de información entre diversos usuarios.

Gastronomía

COMPARTIR COMIDA ENTRE PARTICULARS⁶⁸

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 PARTICULARS⁶⁹

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.

⁶⁴ alpha.i, Tutellus, [Sharing Academy](#), [Foxize](#)

⁶⁵ [Bluebottlebiz](#)

⁶⁶ 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.

⁶⁷ 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 [Guuijob](#), una plataforma donde los usuarios pueden opinar sobre los trabajadores que los han atendido en cualquiera de los comercios adheridos a dicha plataforma.

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

⁶⁹ [Chefly](#)

GRUPOS DE CONSUMO⁷⁰

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.

COMUNIDADES⁷¹

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 COLABORATIVAS⁷²

Numerosas herramientas están relacionadas e impulsan la economía colaborativa o bajo demanda. Así, los metabuscadores⁷³ 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 P2P⁷⁴ son ejemplos de herramientas que facilitan la actividad de las plataformas y de los usuarios de la economía colaborativa y bajo demanda.

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

⁷¹ 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.

⁷² 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](#).

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

⁷⁴ 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-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 Cataluña, 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

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

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

Bostman, R. y Rogers, R., "What's mine is yours. The rise of collaborative consumption", 2010, HarperCollinns 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>

Cañigueral, 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/1n65MjUaTmRLuZCqTIlqyW-vobVqreR-iAzsz1mhxy2y0/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

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

EJEMPLOS DE MODELOS COLABORATIVOS Y BAJO DEMANDA EN PLATAFORMAS DIGITALES

sharing
españa

 adigital
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA DIGITAL

B L U E
B O T T L E }
B I Z



Creada en Madrid en 2012, BlueBottleBiz es una plataforma de aprendizaje colaborativo con una biblioteca digital que ofrece un amplio catálogo de contenidos certificados de alto valor lectivo y para la emprendeduría y que provee servicios educativos online a través de un modelo de negocio B2B2C.

- ➔ Más de 40.000 recursos -libros, informes, vídeos, etc- para que cualquiera pueda formarse en materias tales como el desarrollo profesional, especialidades fiscales, TIC e informática, Derecho, economía, etc.
- ➔ BlueBottleBiz dispone hoy de sedes en Arizona y Nueva York en las que, junto con la sede de Madrid, trabajan con más de 400 editoriales dando servicio a más de 50.000 usuarios.
- ➔ Las herramientas que provee BlueBottleBiz han resultado ser también muy útiles para el aprendizaje grupal, como el desarrollado en escuelas de negocio tales como IMF y la empresa fue seleccionada como finalista en el South Summit 2016.



Scratchpad 5 Inicie sesión Ayuda

Disfruta de las verdaderas vacaciones

Madrid, Comunidad de Madrid, España

Entrada

Salida

Personas

Buscar

Tus vacaciones empiezan aquí
Elige la propiedad de tus sueños entre la mejor
selección

Reserva sin preocupaciones
Pagos seguros para una total tranquilidad

Tus vacaciones a tu manera
Más espacio, más privacidad, más libertad

**Marca referente de la economía
peer to peer, se establece en España
en 2010, y se distingue por ofrecer
una plataforma global para que
familias y grupos de amigos de
todo el mundo puedan alquilar de
forma rápida, sencilla y segura una
vivienda vacacional en cualquier
parte del mundo.**

- HomeAway fue el proveedor oficial de alojamiento de la UEFA 2016 y llegó a un acuerdo con el Ayuntamiento de París para construir una vivienda vacacional temporal en la Torre Eiffel.
- La plataforma cuenta con 533 millones de usuarios únicos, 1 billón de visitas al año (+17%) y más de 1.2 millones de alojamientos en 190 países (datos de diciembre de 2014 a diciembre de 2015) cerca de 86 millones de peticiones a través de todas las webs a nivel mundial.
- Es una compañía global, cuyo grupo facturó 446,8 millones de dólares en 2014, que apuesta por lo local, pues estiman que sus anunciantes cerca de 14,6 mil millones de euros.

Rentalia

Rentalia

viviendas vacacionales y casas rurales de idealista

Tus favoritos (0) | acceso usuarios

Publica tu alojamiento

Mejor que en casa

¿A dónde vas? Roma, Costa Brava, Ibiza...

Entrada Salida personas Buscar

Países: España, Italia, Portugal, Croacia, Francia, Eslovenia y Andorra



Rentalia se establece en España en 2003 y es una plataforma con el foco puesto en los alquileres temporales, permitiendo un contacto directo entre viajeros y propietarios.

- Es una referencia en el sector del alquiler vacacional con más de 13 años en el mercado.
- Cuentan con más de 100.000 alojamientos distribuidos en 7 países, con un tráfico de más de 15 millones de visitas al año.

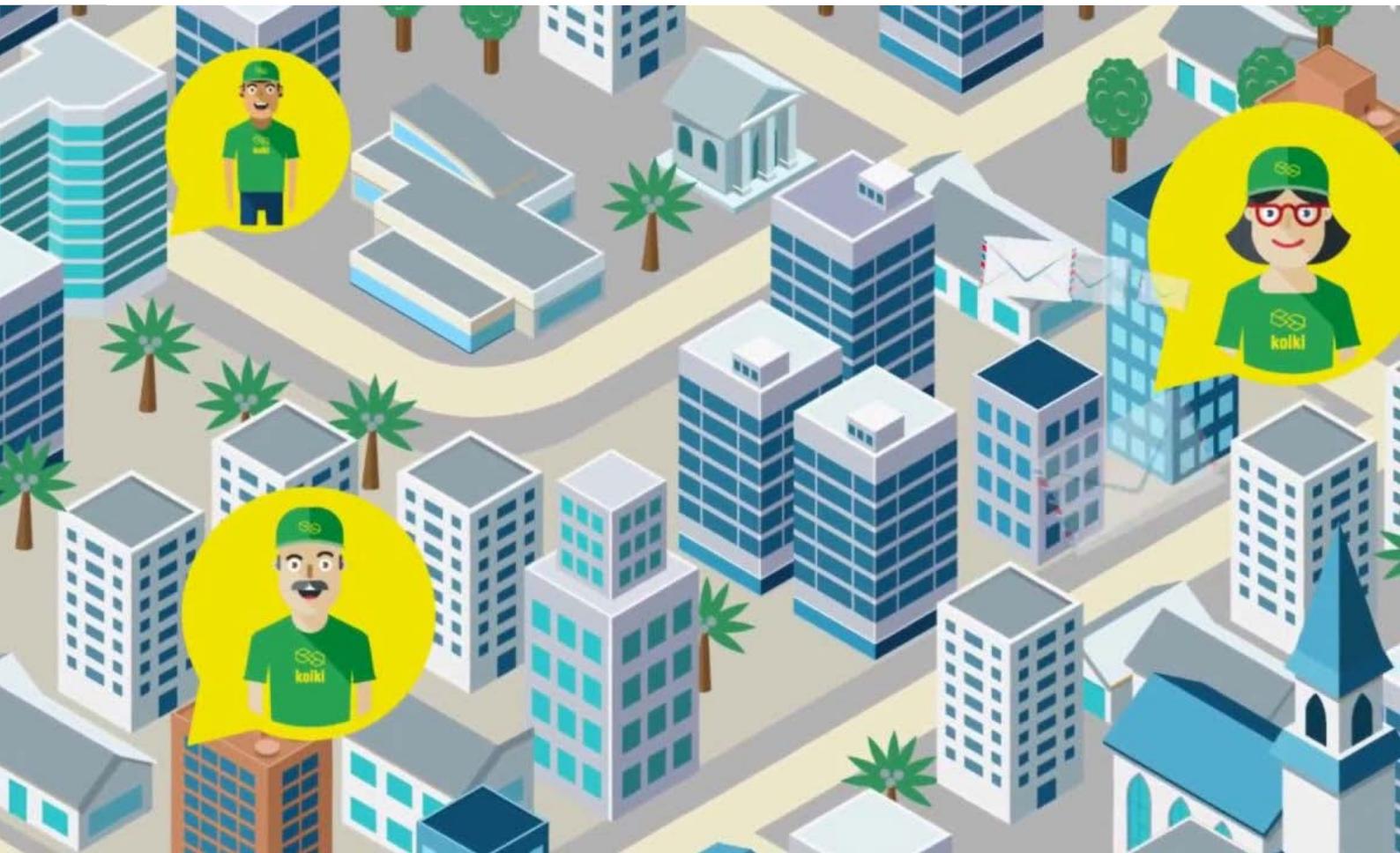


Ya vamos nosotros.



Glovo permite a sus usuarios comprar o recibir productos de su ciudad y es una plataforma tecnológica que funciona conectando al usuario (consumidor) con una tienda, comercio o restaurante de su ciudad para hacer el pedido y luego conecta con un glover que se encarga de hacer el recado.

- ➔ El primer pedido de Glovo se realizó en marzo de 2015.
- ➔ En menos de 60 minutos, los usuarios pueden recibir lo que necesiten de su ciudad: un ramo de flores, sushi, el cargador del móvil o un regalo. Mientras que los glovers reciben una contraprestación económica por su tiempo y su trabajo.
- ➔ Los 'glovers' suelen desplazarse por la ciudad en bicicleta, siendo esta una actividad responsable con el medio ambiente y causando un impacto medioambiental muy positivo.



Koiki es una plataforma que permite servicios domiciliarios de entrega y recogida de envíos.

- Opera en España desde 2016 y ese mismo año obtuvieron el sello BCorp que los certifica como una empresa buena para el mundo.
- Los "koikis" reparte y recogen a la hora definida por el consumidor, adaptándose mejor así a las necesidades de los usuarios.
- Aunque empezaron su andadura hace poco, ya cuenta con 11 centros repartidos por la geografía española, como en Guipuzcoa, Girona, Mallorca, Madrid y Barcelona.
- Por cada envío realizado con Koiko, se evita la emisión de 0,5 Kgs de CO2.

Bla Bla Car

Viaja en confianza



Fundada en Francia en 2006, BlaBlaCar es hoy la comunidad de compartición de coche de larga distancia más grande del mundo y uno de los claros exponentes de la conocida Economía Colaborativa, con más de 30 millones de miembros en 22 países, 10 millones de viajeros por trimestre con una distancia media recorrida por cada viajero de 330 km.

- BlaBlaCar está presente en España desde el 2010 y cuenta con más de 2.5 millones de usuarios en nuestro país.
- BlaBlaCar es una comunidad online de usuarios basada en la confianza que conecta a conductores no profesionales que van a viajar y tienen asientos vacíos con pasajeros que se dirigen al mismo lugar para compartir los gastos del trayecto, no lucrándose en ningún caso mediante el uso de la plataforma.
- La comunidad de usuarios de BlaBlaCar supone una solución de movilidad social alternativa y más asequible, al optimizar el uso del vehículo privado maximizando su ocupación. De la misma manera, el modelo BlaBlaCar ayuda a reducir la congestión en nuestras carreteras, incrementando así la seguridad vial y reduciendo la emisión de gases contaminantes a la atmósfera, así como el gasto energético: gracias al uso de Blablacar se ahorró el vertido de 1 millón de toneladas de CO₂ a la atmósfera durante 2016.

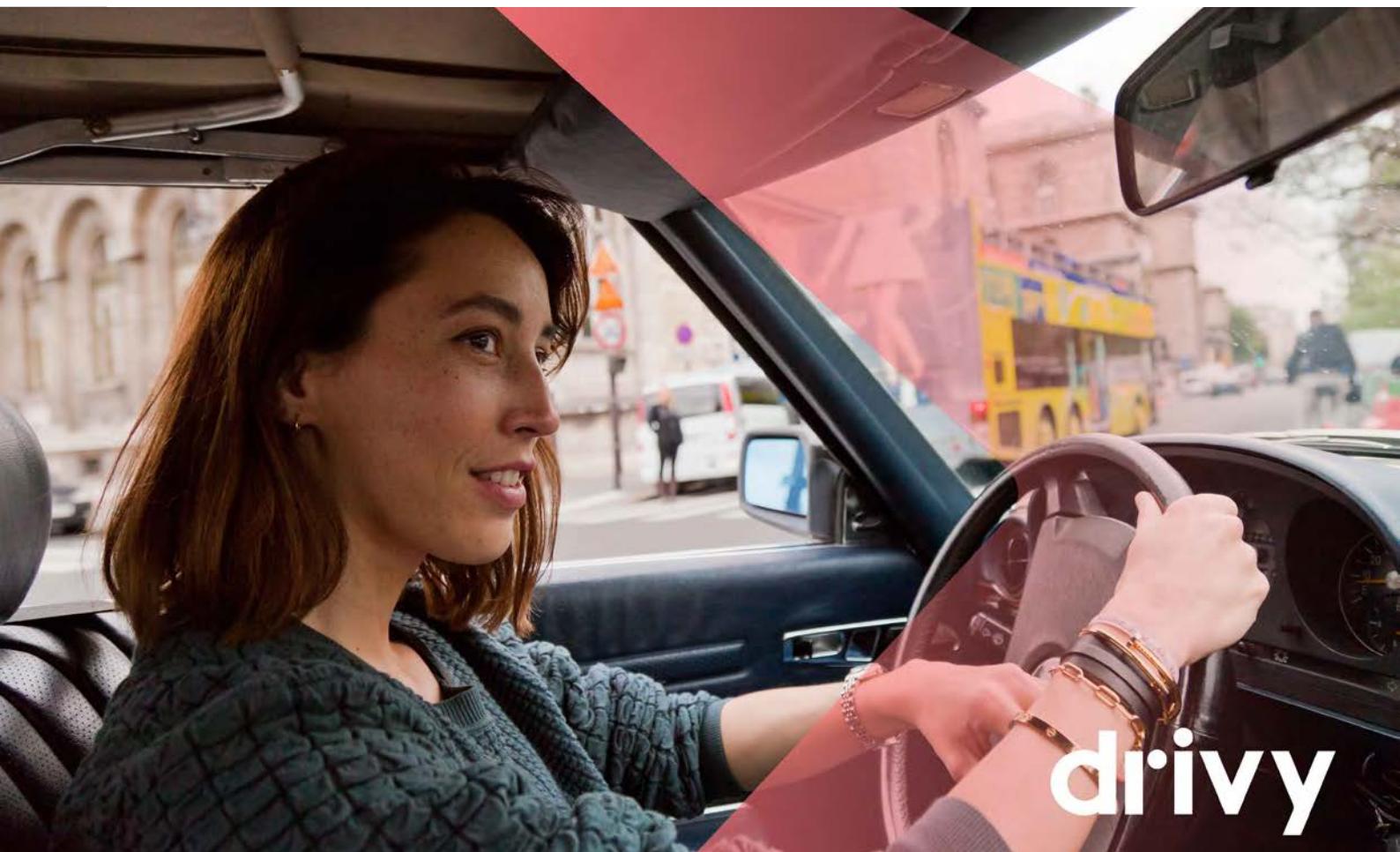
HOUSERS



Housers es una plataforma de inversión inmobiliaria online que empezó su actividad el 24 de abril de 2015.

- ➔ A través de su plataforma, ha conseguido democratizar la inversión inmobiliaria, abriéndola a todo el mundo a través del uso de herramientas de Big Data y convirtiéndose en la mayor plataforma de crowdfunding inmobiliario en España.
- ➔ En un año y medio de andadura, han conseguido llegar a contar con más de 35.500 usuarios en la plataforma, con más de 18 millones de euros invertidos y 81 inmuebles comprados.

drivy



Drivy es una plataforma y app de alquiler de coches entre particulares, fundada en junio de 2015, y que pone en contacto a propietarios que tienen un vehículo que no utilizan habitualmente, con conductores que necesitan uno puntualmente.

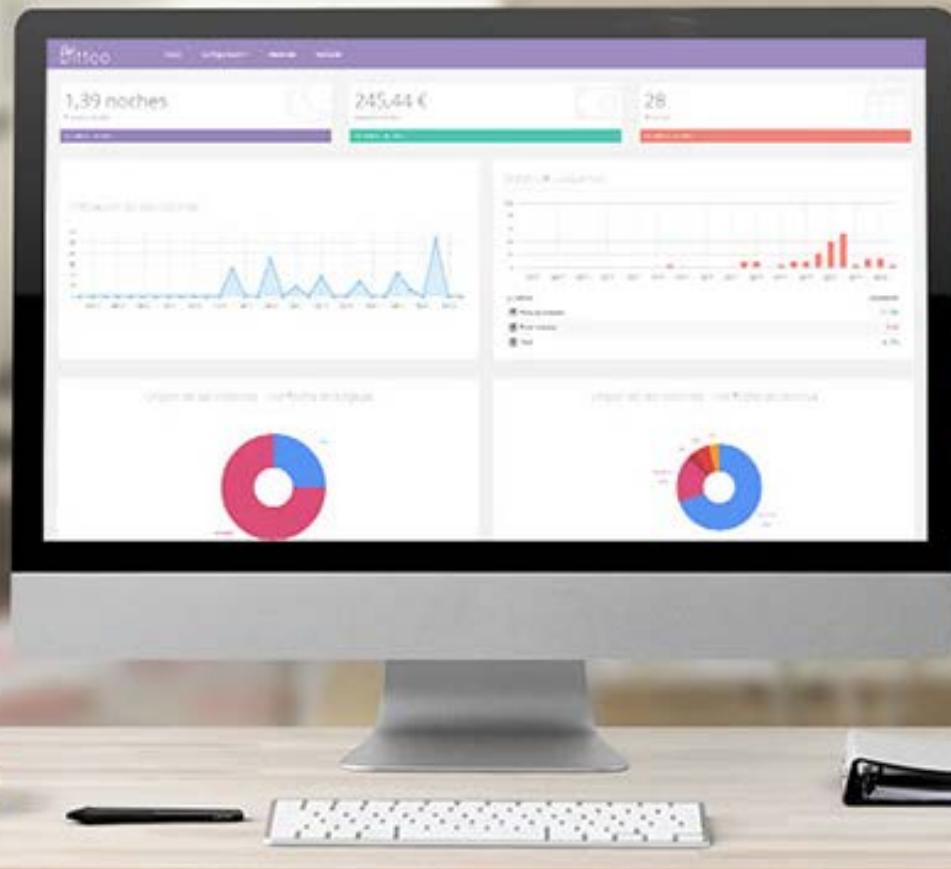
- Drivy aporta tanto a los conductores como a los propietarios, un modelo transparente, cercano y flexible, ya que en Drivy no hay horarios de apertura o cierre: hay personas dispuestas a dejar su vehículo en cualquier barrio, sin la necesidad de hacer colas, y sobre todo, sin tener que correr con gastos inesperados.
- Drivy también cuenta con Drivy Open, un servicio que permite abrir los coches con el móvil, por lo que si propietario y conductor no pueden coincidir, ya no es problema. De esta manera, en Drivy convergen los valores cercanía y consumo sostenible de la economía colaborativa y las ventajas que aporta la tecnología mobile y el IOT.
- Drivy ha conseguido llegar a los 36.000 usuarios y los 2.200 coches, realizando más de 22.000 días de alquiler en España, con más de 7.000 comentarios positivos en sólo un año.

hundred**rooms**



Metabuscador online de alojamiento vacacional que compara entre más de 5 millones de inmuebles en todo el mundo y entre decenas de webs como Airbnb, Housetrip, 9Flats, Booking, Way to Stay, etc, fundado en febrero de 2014.

- Democratiza el alquiler de apartamentos turísticos gracias a una web y una aplicación móvil intuitivas y de fácil manejo, que pone a disposición de los usuarios toda la oferta disponible con la máxima calidad de información, para que lleven a cabo la mejor elección.
- En mayo de 2016, recaudó 4.1 millones de euros en una ronda de financiación por parte de SEAYA Ventures ayudando a la expansión internacional y al desarrollo de producto.
- Organizan los encuentros #HundredMeets en su oficina de Palma de Mallorca en las que acercan a profesionales del sector con cualquiera que esté interesado, además de organizar talleres de robótica para los más pequeños durante el verano.



- La plataforma se compone de un motor de reservas, un channel manager sincronizado con los principales portales como Booking, Airbnb o Niumba, un software de gestión hotelero y una página web gratuita con venta on-line y responsive.
- En Bitteo facilitan el cobro a través de sus propias plataformas virtuales, para no tener la necesidad de disponer de TPV o cuenta de Paypal.
- Cuentan con una herramienta que rastrea automáticamente las notas y valoraciones que los usuarios escriban de sus estancias en toda la red.



Etece es un *marketplace* de servicios, donde ponen en contacto a clientes con profesionales autónomos para la realización de tareas del hogar y de oficina.

- Gracias a la plataforma los profesionales pueden optimizar su tiempo y sus recursos, llenando sus horas libres de trabajo con servicios a los clientes de etece, ganando un dinero extra fuera de su actividad laboral diaria.
- Los clientes pueden acceder a profesionales autónomos certificados y valorados por otros clientes para la realización de servicios del hogar.
- Las valoraciones de otros clientes y que sean profesionales autónomos son un valor diferencial de seguridad y confianza respecto a otras plataformas del sector.
- Gracias a su plataforma están consiguiendo digitalizar y profesionalizar un sector tan complicado como es el sector servicios en España, dando servicio en más de 7 ciudades españolas y contando con cientos de profesionales certificados.
- La valoración media de los profesionales es de 4,75 sobre 5, lo que supone un grado de satisfacción muy alto sobre el uso de la plataforma.



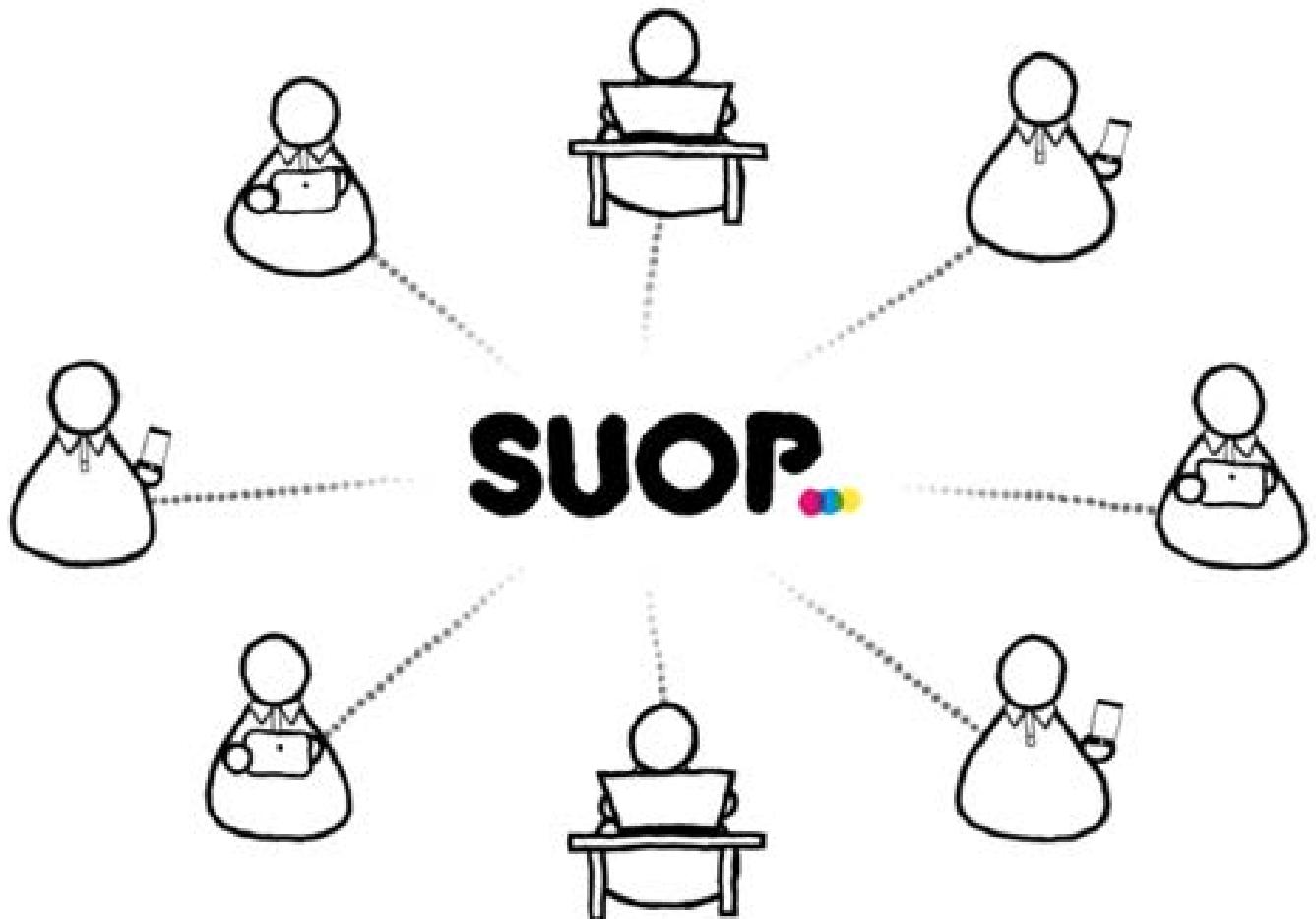
Chefly es una plataforma de economía colaborativa en la vertical de gastronomía fundada en julio de 2015. En la plataforma se puede encontrar comida real cocinada por gente real. Chefly contribuye a mantener una dieta de base saludable que se estaba perdiendo en la sociedad actual por falta de tiempo para cocinar.

- La comunidad Chefly ya cuenta con 110 cocineros en toda España y más de 1500 usuarios.
- Chefly contribuye a paliar el problema alimentario a nivel mundial, no haciendo falta ya comprar la comida, ya que es un profesional quien se encarga de la compra y cocinarla y una empresa de ciclomensajería local hace la entrega, contribuyendo también a reducir la huella de carbono que cada día aumenta más.
- Chefly ofrece a ciertos sectores más vulnerables una herramienta digital optimizada para llegar a los clientes de manera más eficiente: jóvenes con formación sin empleo, mujeres que desean conciliar su vida laboral y personal y pensionistas que pueden compatibilizar su pensión con el trabajo autónomo.



Bluemove es una plataforma de alquiler de coches por horas o carsharing, fundada en España en 2010 y siendo la primera compañía española con presencia en más de una ciudad.

- ➔ Permite a sus usuarios utilizar coches por horas, de manera que se optimiza el uso de este recurso que, por norma general, permanece un 95% del tiempo aparcado en la calle.
- ➔ Bluemove permite que un mismo coche sea aprovechado por multitud de personas, lo que tiene numerosas ventajas a nivel medioambiental, social y económico.
- ➔ Bluemove recibió el premio al Liderazgo en el Valor Añadido al Cliente 2015 otorgado por Frost & Sullivan.
- ➔ Según un estudio interno, cada vehículo de Bluemove reduce entre 15 y 17 coches privados.



Suop es un operador de telefonía móvil fundada en España en septiembre de 2013 y que aplica los principios del consumo colaborativo para involucrar a los usuarios en la gestión de la compañía.

→ Suop pone a disposición de los usuarios una serie de herramientas para que estos usuarios puedan convertirse en prosumidores: son productores cuando participan en la gestión del operador móvil y reciben una recompensa por ello. Pero también son consumidores de ese servicio que ellos mismos están ayudando a crear.

→ Desde Suop consideran que involucrar a los usuarios en la gestión tiene una gran ventaja: hay mucho talento ahí fuera y muy buenas ideas esperando que alguien las convierta en realidad.

→ Gracias a las propuestas de los usuarios Suop se convirtió en el primer operador en España que permite que sus usuarios personalicen las tarifas a su gusto.

→ A día de hoy, un 90% de los usuarios de Suop nos recomendaría a sus amigos con una nota de 7 o más.

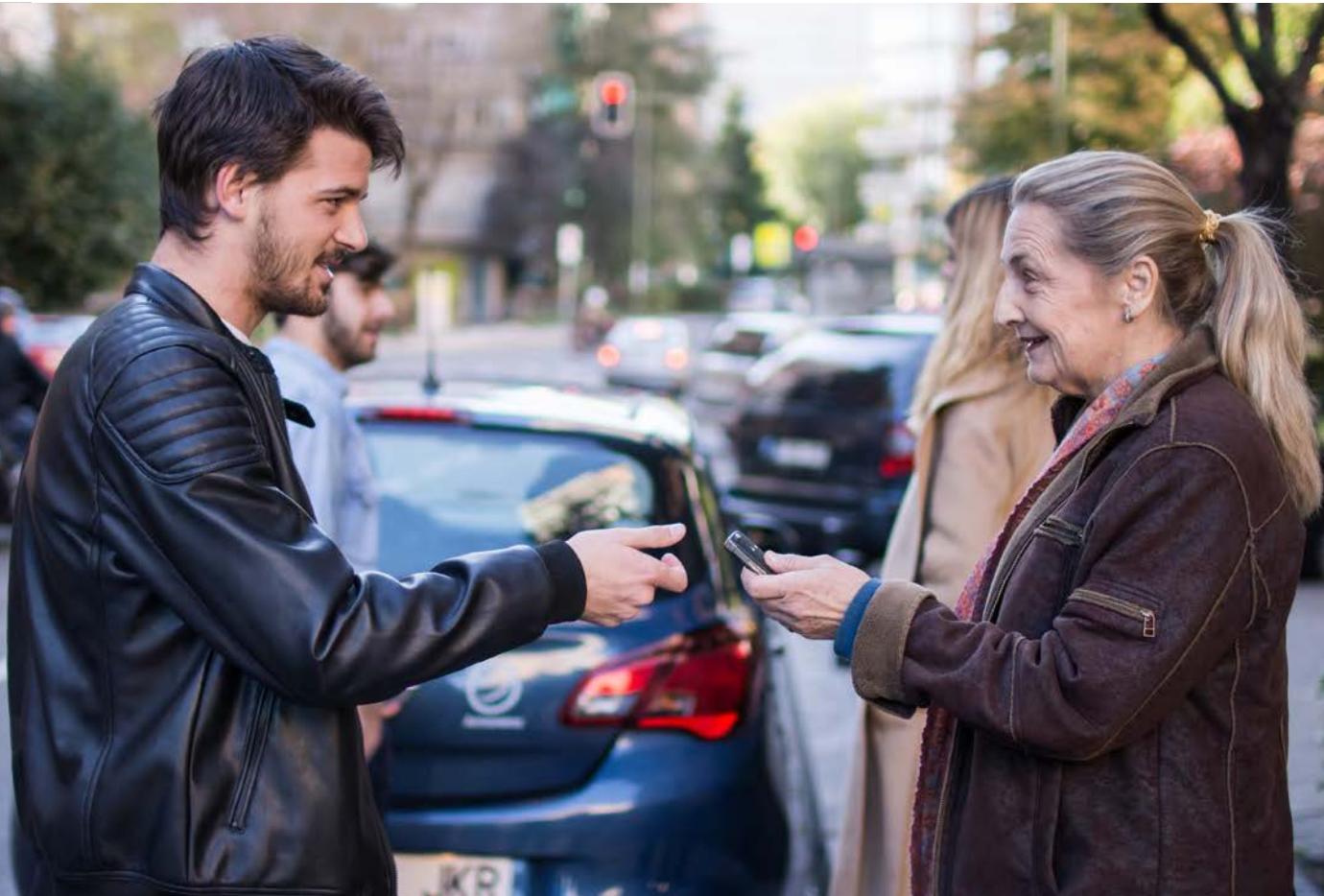
StubHub

Great nights don't come to you.

**StubHub es una plataforma
de compra y venta de entradas para
todo tipo de eventos, fundada en
diciembre de 2009.**

➤ En la plataforma los fans pueden poner a la venta sus entradas, de manera que otros fans puedan adquirirlas desde cualquier parte del mundo. Esto permite que si un usuario tiene una entrada que no va a utilizar pueda recuperar el importe que pagó por ella y a su vez, permite a fans de cualquier parte del mundo conseguir entradas para ese evento aunque en otras vías de distribución estén ya agotadas.

➤ Ticketbis fue adquirida en 2016 por StubHub, una compañía de eBay, convirtiéndose en uno de los éxito más importantes de la historia de España.



Amovens es una empresa social de movilidad que integra en su plataforma viajes compartidos, alquiler de coches entre particulares y un revolucionario servicio de renting para particulares.

- ➔ Fundada en España en 2009, Amovens permite un uso más eficiente y sostenible del coche por parte de propietarios y pasajeros, con un evidente impacto positivo en el medioambiente.
- ➔ Cuenta actualmente con 5.000 coches particulares disponibles para alquilar en 30 ciudades en la península e islas y más de 840.000 usuarios registrados en la plataforma. Más de 200.000 personas se mueven con Amovens cada mes y 14.000 plazas en viajes compartidos son ofrecidas cada día.
- ➔ Los propietarios de vehículos generan una media de 500€ al mes alquilando su coche en Amovens, y el precio medio de los alquileres es de 30€. La duración media de los alquileres es de 3 días.
- ➔ A día de hoy, Amovens cuenta con 200 coches de renting en la carretera, de los cuales la gran mayoría se sub-alquilan en la plataforma.
- ➔ En los últimos 6 meses el número de viajes compartidos se ha duplicado, el número de alquileres realizados se ha cuadriplicado y en el número de coches de renting en la calle se ha multiplicado por 10, indicando una clara tendencia social de compartir coche en España.



PAYMENT SOLUTION DEDICATED TO MARKETPLACES

Marketplaces • Crowdfunding platforms • Collaborative consumption platforms

3rd party payments
specialists

100% white-label
solution

Worldwide payments
accepted

Web & Mobile native
payments

[TAKE A TOUR](#)



ALL-INCLUSIVE AND CUSTOMIZABLE SOLUTION

- ▶ Manage multi-currency payments
(EUR, GBP, USD, CHF, SEK, NOK, DKK, PLN)
- ▶ Credit/debit/prepaid cards worldwide: Visa, MasterCard, Visa Electron, Maestro, Diners, JCB and MasterPass
- ▶ Local means of payment: CB, ELV, Giropay, Sofort, Postepay
- ▶ Payments with bank wires for large amounts
- ▶ No bank/PSP/VAD contract required
- ▶ Seamlessly create e-wallets to escrow and split funds according to your business model
- ▶ We manage the anti-fraud and anti-money laundering processes for you
- ▶ Avoid PCI compliance concerns as you don't host any sensitive data yourself

[Take a tour](#)

Mangopay es una solución de pago muy utilizada por las empresas de la economía colaborativa y que fue fundada en 2013.

- ➔ Empezó a operar en España en marzo de 2016 y cuenta ya con 50 clientes en España.
- ➔ En toda Europa cuenta ya con 1200 plataformas y ha procesado transacciones por valor de 200 millones en 2015.



PopPlaces es una plataforma de alquiler de espacios por días que se funda en España el 10 de febrero de 2014.

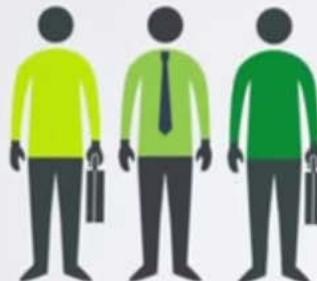
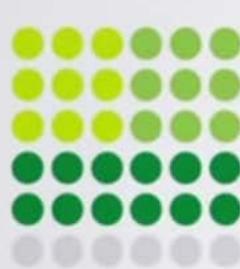
- Cuentan con una amplia oferta de espacios infrautilizados y facilitan tanto a propietarios como a usuarios un mercado abierto.
- Dentro de su plataforma se dan todo tipo de relaciones, tanto P2P como B2B.



Heygo es una plataforma de clasificados de servicios geolocalizados sin intermediarios fundada en España el 15 de diciembre de 2015.

- Heygo facilita a todas aquellas personas con espíritu emprendedor una aplicación con la que puedan sacar partido de su talento, de sus habilidades o de su conocimiento.
- En menos de un año Heygo acumula más de 170.000 anuncios publicados entre las 10 categorías disponibles, más de medio millón de descargas de su app y recibe de media unas 20.000 visitas a la app.
- Gracias a Heygo, uno de sus usuarios de avanzada edad consiguió que una peluquera le atendiera en casa ya que tenía dificultades de movilidad, y le cortaba el pelo escuchando música clásica.
- Una masajista de Barcelona, consiguió que, en dos meses, más de 20 clientes le contactaran para sus servicios de fisioterapia.

NEWCO 1



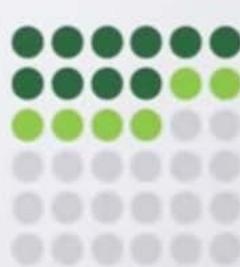
NEWCO 2



NEWCO 3



NEWCO 4



The Crowd Angel es una plataforma de equity crowdfunding donde emprendedores pueden encontrar financiación por parte de inversores profesionales que invierten a partir de 3.000€.

- ➔ The Crowd Angel consigue democratizar la inversión en startups, simplificando el proceso y manteniendo un elevado nivel de profesionalización para inversores particulares.
- ➔ Hasta la fecha, ha conseguido que 4,3M € sean invertidos en 18 startups.
- ➔ Algunas de las startups financiadas con éxito en The Crowd Angel son de la economía colaborativa o bajo demanda, como Glovo, Deliberry o PopPlaces.



Clintu es una plataforma diseñada para contratar cómodamente servicios de limpieza.

- Clintu permite a proveedores y consumidores de servicios de limpieza ponerse en contacto y trabajar juntos utilizando las nuevas tecnologías.
- En 2016 ha alcanzado los 40.000 servicios contratados.
- En solamente un año, del 2015 al 2016, quintuplicó su tamaño experimentando un crecimiento exponencial del negocio.
- Hasta la fecha, más de 500 personas han conseguido trabajo gracias a la plataforma.



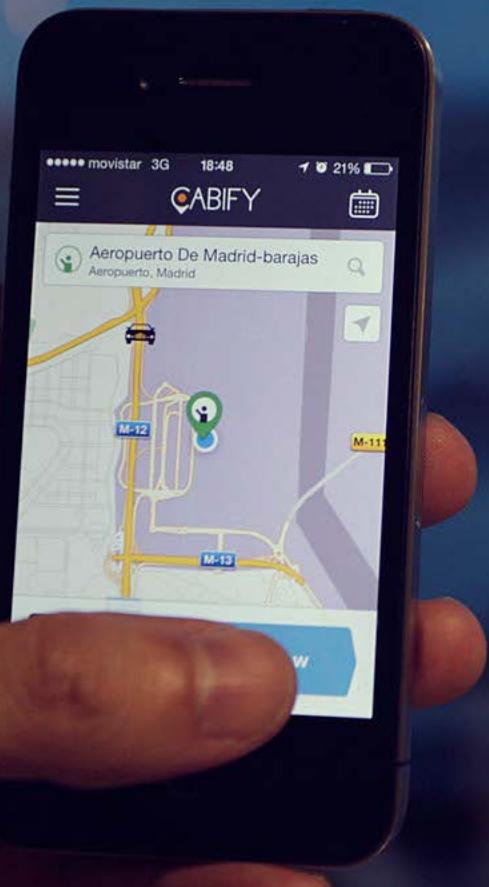
SocialCar es una plataforma de alquiler de vehículos entre particulares, constituyendo una opción de movilidad entre particulares que fomenta el reaprovechamiento de recursos.

- ➔ Actualmente cuenta con 150.000 usuarios y 10.000 vehículos de alquiler de todo tipo, estando presente en 600 poblaciones y ciudades de toda España.
- ➔ El 40% de los usuarios de la plataforma que dan de baja su vehículo deciden no reponerlo para pasar a alquilar el de otro particular, mientras que el otro 60% optan por la compra de uno nuevo más eficiente y que contamina menos. De esta manera, la plataforma contribuye a tener una flota de vehículos más joven: la media de antigüedad de los vehículos en SocialCar es de 7 años frente a los 11 en España.
- ➔ Los propietarios ganan una media de 3.000€/año alquilando su vehículo. Los conductores ahorran unos 4.000€/año al no tener vehículo propio.
- ➔ SocialCar fomenta la innovación en diferentes sectores, como el de los seguros, los rent-a-car o los fabricantes, habiendo sido los primeros en obtener un seguro específico para esta actividad de economía colaborativa que antes no existía.



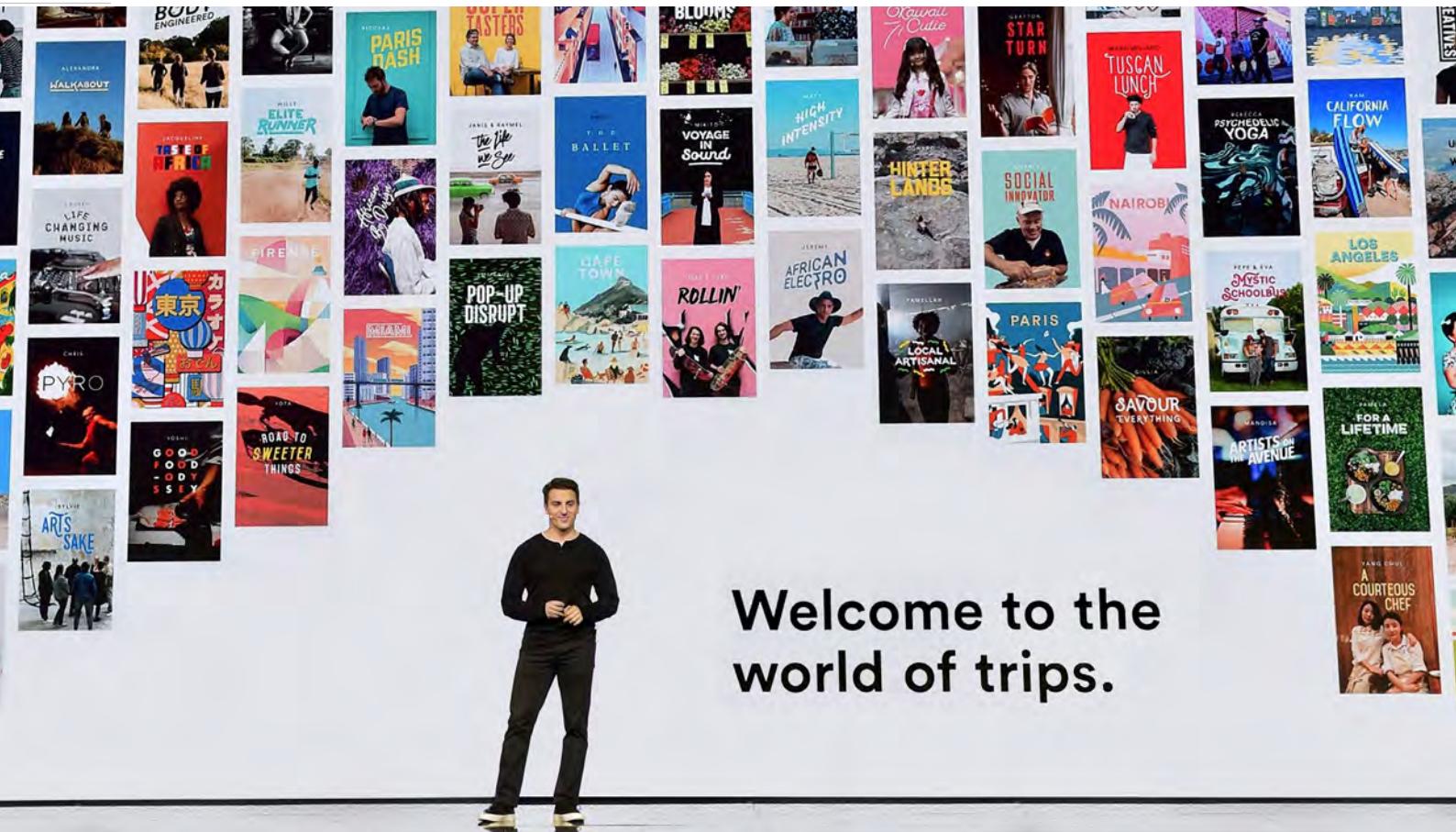
ULULE es una plataforma de crowdfunding de recompensa líder en Europa empoderando a los creadores y emprendedores para que hagan realidad sus ideas.

- El 70% de los proyectos consiguen financiarse con éxito, y convierte el crowdfunding en una herramienta que permite validar una idea, darla a conocer, adquirir nuevos clientes y obtener feedback inmediato por parte de fans y seguidores.
- ULULE cuenta con el sello B Corp, que certifica que se trata de una empresa responsable, que trabaja para maximizar el impacto positivo en la sociedad.
- ULULE pone a disposición de la ciudadanía una herramienta para empoderarse y participar de manera activa en la creación de nuevos proyectos del sector cultural, empresarial o social
- ULULE cuenta con una comunidad de 1,4 millones de usuarios de más de 190 países y ha financiado más de 16.000 proyectos, por un valor de más de 70 millones de euros.



Cabify es una agencia de viajes, dedicada a prestar servicios de intermediación para la reserva de vehículos con conductor para los usuarios.

- ➔ Cabify impulsa el desarrollo de las ciudades a través de una solución de movilidad urbana eficiente con el objetivo de fomentar la existencia de ciudades inteligentes y seguras para todos sus residentes y con el fin último de remplazar a los vehículos de empresa y a los coches privados en los entornos urbanos mediante la creación de un mercado eficiente fiable y seguro.
- ➔ Está presente en más de 35 ciudades de 12 países (España, Portugal, México, Chile, Perú, Colombia, Brasil, Panamá, Ecuador, República Dominicana, Uruguay, Argentina), siendo una empresa española que ha conseguido hasta la fecha más de 146 millones de euros de financiación.
- ➔ Cabify lanzó la categoría "Cabify Electric", que consiste en un servicio que solo utiliza medios de transporte sostenibles y respetuosos con el medio ambiente, ya que los vehículos de esta categoría son 100% eléctricos.
- ➔ La implantación de la Categoría Electric conllevará un ahorro de unos 15.000 kg de emisiones de CO₂ per vehículo (considerando que estos vehículos realizan trayectos de 80.000-90.000 km. al año); una reducción del 30% de las emisiones de CO₂ si la batería del coche se recarga mediante fuentes de energía tradicionales y una reducción del 50% de las emisiones de CO₂ si la batería del coche se recarga a través de fuentes de energía renovables.



Welcome to the
world of trips.

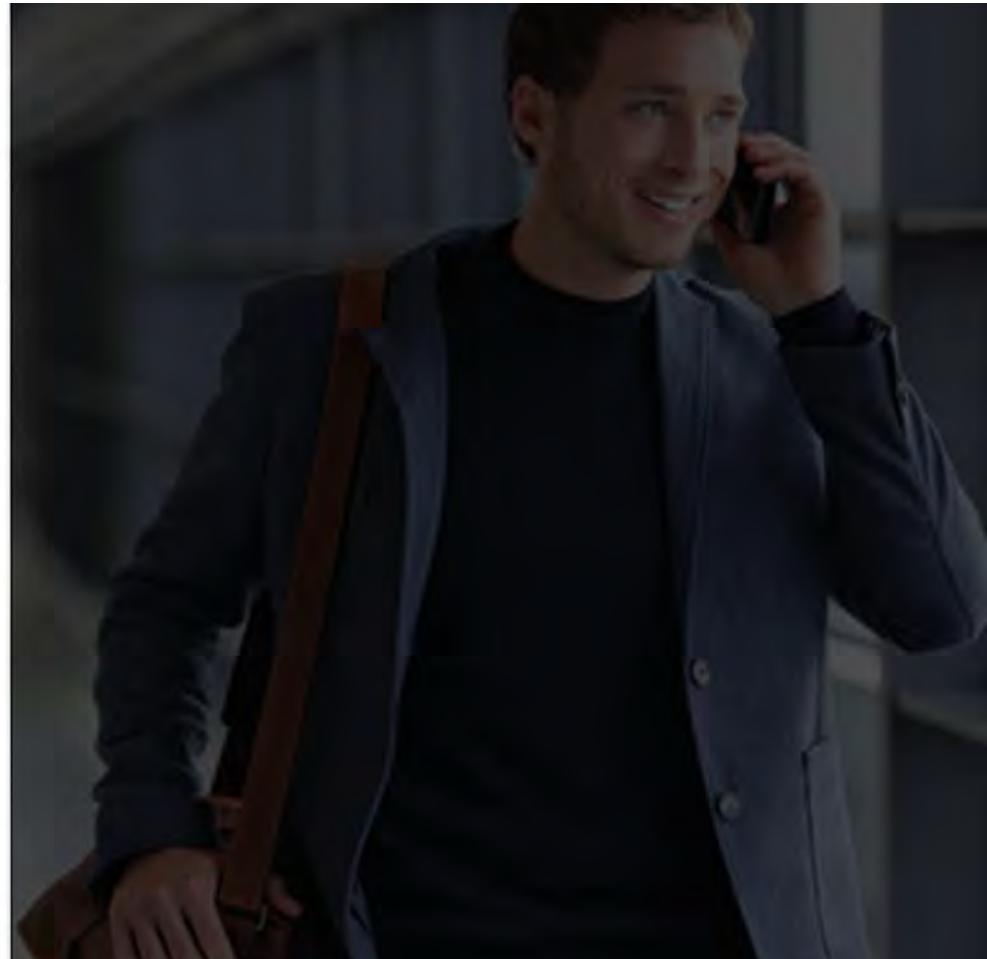
Airbnb es un mercado comunitario basado en la confianza en el que la gente publica, descubre y reserva alojamientos y experiencias únicas. A través de su plataforma, diseñada para las personas, aporta autonomía financiera y beneficios reales a aquellos que comparten sus hogares.

- Desde su fundación en 2008, Airbnb ha ido democratizando la economía productiva mediante la inclusión en este sector económico del ciudadano común. Esta fórmula permite hacer uso del hogar, que suele ser su activo más valioso, para generar ingresos complementarios que cubran aspectos como la alimentación, el alquiler o la educación de los hijos.
- 5,4 millones de personas utilizaron Airbnb en 2016 para viajar y descubrir España y 2,8 millones de españoles utilizaron Airbnb para viajar por el mundo. Los anfitriones españoles tienen una edad media de 42 años e ingresan 3.300 euros compartiendo su hogar 36 noches al año, mientras que los huéspedes que usan Airbnb en España tienen una edad media de 35 años y su estancia es de 4,3 noches.
- Airbnb está democratizando el turismo: aproximadamente tres cuartas partes de sus anuncios están fuera de las principales zonas hoteleras, lo que ofrece a millones de personas cada día la oportunidad de viajar a ciudades y comunidades que, de lo contrario, se perderían, y ofrece beneficios económicos de compensación a las comunidades que normalmente no se benefician del turismo.
- El 31 % de las personas que viajan mediante Airbnb afirman que se quedarían en casa o que no pasarían tanto tiempo fuera si no fuera por Airbnb.



Participar en una causa tiene que ser divertido, contagioso y tan fácil como dar una propina

(StockCrowd)



StockCrowd es un SaaS de fundraising que trabaja para que las organizaciones consigan la involucración emocional y económica de su masa social en retos con significado y valores.

- ➔ Fundado en 2015, StockCrowd permite que fans, marcas y organizaciones puedan sumar esfuerzos para hacer un mundo mejor.
- ➔ En tan poco tiempo han conseguido recaudar más de 3.5 millones de euros en campañas y cuentan con más de 2.500 usuarios.
- ➔ El servicio de SaaS de StockCrowd ha sido usado por la Fundación Lo Que De Verdad Importa y la Fundación Catalunya Cultura para la financiación de varios proyectos. Actualmente están usando la tecnología el Hospital San Juan de Dios, IESE Business School, La Fundación Impuls, Atiende Films y Alhena Production y la productora Infinito más uno.
- ➔ Bajo los conceptos de CrowdFANding y FANraisign, StockCrowd lanza campañas que vinculan al usuario con la marca para trabajar juntos en construir un mundo mejor.

UBER



Fundada en 2009, la misión de Uber es aplicar tecnología para hacer que el transporte sea tan fiable como el agua corriente: en cualquier lugar y para todo el mundo. Acumulando ya más de dos mil millones de viajes han decidido afrontar un reto aún mayor: reducir la congestión y la contaminación en nuestras ciudades llevando a más personas en menos coches, pues la eficiencia de la tecnología de Uber ha permitido incrementar el uso y la ocupación de los vehículos y bajar el coste de uso para el usuario, adaptándose además a sus necesidades.

- ➔ Uber está presente en más de 500 ciudades y cada día tienen lugar más de 5 millones de viajes con Uber en todo el mundo. La app cuenta con más de 40 millones de viajeros activos cada mes y actualmente hay 1,5 millones de personas que conducen a través de la plataforma.
- ➔ En el caso de Madrid, según datos de la primera encuesta sobre movilidad en Madrid realizada por la compañía, Uber ya complementa también el servicio público en la capital. Un 45,2% de los usuarios de la plataforma en Madrid afirma usar Uber como alternativa habitual para complementar sus trayectos con transporte público y un 18,1% usa estos servicios para trasladarse y conectar con las estaciones de tren, metro o autobús en un mismo trayecto. En diciembre de 2016 lanzó su segundo servicio en Madrid, UberONE, el primer servicio eléctrico premium de Uber a nivel mundial.
- ➔ Además, a nivel global un 20% de todos los viajes que se producen a través de Uber corresponden ya a uberPOOL, el servicio en el que pasajeros que viajan hacia la misma dirección pueden compartir el trayecto. Gracias a este servicio, por ejemplo en París, ya se han ahorrado más de 236 toneladas de CO2 y 100.000 litros de combustible , desde julio de 2016. En el caso de Londres, hasta agosto de 2016, los pasajeros compartieron más de 2 millones de trayectos, facilitando un ahorro de 231 toneladas de CO2.



adigital

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA DIGITAL

www.adigital.org

info@adigital.org

BARCELONA

C/Entença, 218. Entlo. 7^a 08029 Barcelona
Tel. 93 240 40 70

MADRID

C/Zurbano, 34. 2^a Izq. 28010 Madrid
Tel. 91 598 11 57 · Fax 91 556 04 82

sharingespaña

www.sharingespana.es

info@sharingespana.es