

# Economías compartidas

Airbnb, Uber, Kickstarter son algunos de los éxitos de las economías compartidas. Sus usuarios han eliminado a los intermediarios, pero los gobiernos no saben cómo regularlas ni sus competidores cómo enfrentarlas.

Por Mariela Méndez Prado\* smendez@espol.edu.ec

La crisis financiera de 2008 impulsó la necesidad de ahorro y permitió el nacimiento de empresas que han sido bautizadas como de economía compartida. Uber, Airbnb, BlaBlaCar, TaskRabbit, Bizpora, Kickstarter, Indiegogo, BookMooch, Knok, YesWePark, YoRegalo.es, son algunas de las más importantes y que han logrado desempeños notables de crecimiento tanto en Europa como Norteamérica, en el último quinquenio.

Según Moisés Bittan las economías compartidas pueden ser clasificadas en tres tipos:

Uno, aquellas basadas en productos. Se paga por su acceso y uso sin necesidad de comprarlo y poseerlo (propiedad). Con ello, cambia el modelo de propiedad privada individual. Dos, las de mercados de redistribución. Son de segunda mano o adquiridos de manera gratuita, por intercambio o por venta y, por último las de estilo colaborativo, donde individuos unidos por intereses comunes que comparten o intercambian bienes no materiales

o menos tangibles: tiempo, espacios, habilidades, etc. Éstos, son la forma más social y ambiental de entender el consumo colaborativo, menos ligados a las motivaciones empresariales y más a las de defensa del entorno y la calidad de vida.

En el caso particular de Airbnb con el lema común: "Lo mío es tuyo por una pequeña cuota", según información pública en la *web*, tuvo sus primeros pasos en California, EE.UU. y en 2012 su cobertura, potenciada por plataformas digitales, se extendió gracias a la apertura de seis oficinas internacionales en: París, Milán, Barcelona, Copenhague, Moscú y San Pablo. Actualmente, en países como Holanda y Francia cuentan con el incentivo estatal de crecimiento y uso, al no estar enmarcadas en la regulación de apartamentos turísticos.

Airbnb tiene una transacción entre los partícipes del alquiler en cual-

**ALTERNATIVA A UN HOTEL.** Airbnb con el lema común: "Lo mío es tuyo por una pequeña cuota", nació en 2012 en California. Tiene seis oficinas internacionales en: París, Milán, Barcelona, Copenhague, Moscú y San Pablo.



\*Profesora de Finanzas de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Espol.

quiera de sus formas (casa, apartamento, dormitorio), en tiempo flexible (días/semanas/ meses) permitiendo que el proceso de evaluación entre las partes, previo y postservicios, sea bidireccional, para garantizar la calidad del servicio ofrecido. Se evalúan mutuamente oferente y demandante de la solución habitacional y

quedan registros históricos de su desempeño. Cuenta con mecanismos de fidelización de usuarios, como la compensación diferenciada por el aumento de referidos para ofertar habitaciones o para usarlas, a canjearlas en futuras transacciones.

En el modelo tradicional de contratación *web* de hotel, hostel B&B de mayor a menor escala de inversión, la contratación de habitaciones sigue la misma dinámica de evaluación pero solo al que oferta el servicio. En economías compartidas como Airbnb, las partes tienen toda la información disponible para elegir dinámicamente no solo el mejor lugar por ubicación, precio y calificación; sino, que quien oferta el espacio está en capacidad de revisar el desempeño previo del huésped en otros lugares similares para aceptarlo o no.

En cuanto a la red de transporte privado Uber, del año 2009, con sede en California (EE.UU.) potenció su cobertura gracias a la red móvil y de Internet, con mayor presencia en: Francia, España, Reino Unido, India, Singapur, China y Brasil; donde en su mayoría no posee regulación pero funciona con normalidad.

El mecanismo básicamente consiste en el empleo de tiempo libre de las personas que ofrecen el servicio de transportación, con un sistema de conexión y localización geográfica que de forma eficaz permite la oferta del servicio. Desde 2012 el sistema agregó una variada gama de selección de vehículos, expandiéndose a Uber regula, Deluxe, Uber Black, Uber Pool y VIP, ahora UberGreen para los vehículos eléctricos. La tarifa dependerá del tipo de auto a usar y la diferencia según referencias de mercado es de un precio equivalente al 60 por ciento de la tarifa de taxi convencional.

#### ¿Competencia desleal?

Las críticas al sistema se basan en la información para la oferta y la competencia desleal. Por parte del usuario, la queja es que las tarifas se ofrecen como referencias de rango con lo cual el precio no se conoce hasta que se concrete el recorrido y por parte de las compañías de transporte privados que Uber por ser un servicio informal no incurre en costos de legalización, controles de calidad, cumplimiento a normativa del regulador, como lo hacen las compañías formales.

**Todavía los modelos económicos tradicionales no reconocen la verdadera dimensión de la economía compartida ni los gobiernos han encontrado la manera para imponer tributos.**

#### ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO.

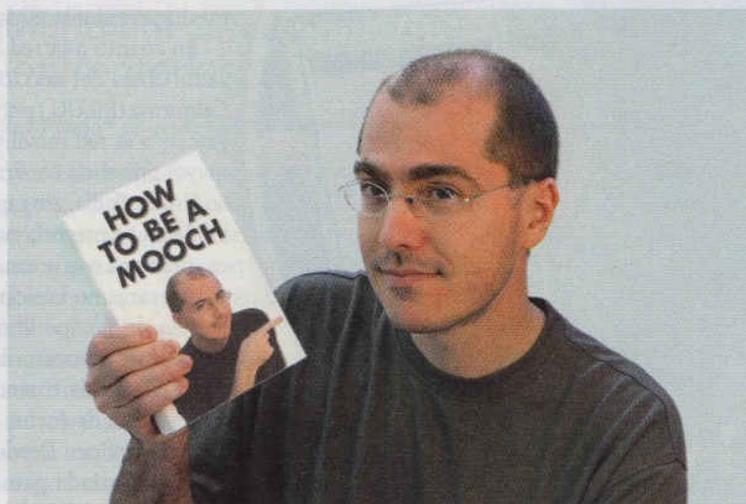
Kickstarter e Indiegogo han ayudado a inventores a poner sus productos en el mercado, gracias a la contribución de pequeños inversionistas que reciben productos a cambio, si hay éxito. Su sistema se conoce como *crowdfunding*.

**EL FANTASMA DE LOS TAXIS.** El servicio de Uber se inició en 2009 en California. Tiene mayor presencia en España, Reino Unido, India, Singapur, China. Los taxistas convencionales consideran que son una competencia desleal porque no pagan los altos costos de legalización.



**KNOK.** Una suerte de Airbnb pero orientada para familias con niños. No hay pago, sino intercambio de viviendas para las vacaciones.

**BOOKMOOCH.** Fue fundada por John Buckman en 2006 y tiene más de 75 mil miembros que intercambian libros usados. Se mantiene en base a contribuciones de sus miembros.



En el caso de BlaBlaCar, el sistema con sede en Francia, centra su concepto en la facilidad de lograr una interacción entre una red de autos privados que funcionan con apps de localización dinámica y que comunican sus ofertas de viajes fuera de la ciudad, su deseo de ser acompañado y el costo de gasolina, peajes, etc. Lo comparte por toda la jornada de viaje o parcialmente por donde lo requiere, se utiliza sobre todo para desplazamientos mayores y el concepto es abrir la oportunidad de compartir gastos del viaje. BlaBlaCar define como objetivo reducir en un 30 por ciento la cantidad de vehículos que circulan, proporcionando así un impacto positivo al ambiente. Su mayor presencia se da en los países de: España, Reino Unido, Portugal, Italia, Polonia, Alemania, India y Rusia.

Uber y BlaBlaCar, en el caso de trans-

porte y Airbnb en el caso de hospedaje, son sistemas dinámicos amigables que permiten la adhesión de más personas por las facilidades en el pago, información sobre las partes y sobre todo porque se puede hacer una evaluación del servicio bidireccional. El riesgo no se elimina, es latente como en las otras formas de transacción pero al contar con más información, se reduce. Se basan en la credibilidad y en ello, las redes sociales dan cuenta paralela de las oportunidades de creación de servicios. Años atrás, sin ellas, su desarrollo dinámico no habría sido posible.

Los pagos son flexibles, desde el cobro por tarjeta de crédito, PayPal o hasta efectivo para concretar el servicio. Son sistemas sin complicaciones de registro donde muchos de ellos se apalancan en perfiles preestablecidos como Facebook, Gmail, Hotmail.

El negocio de compartir como mercado global parece prometedor y rentable, su valoración es de 101 mil millones de dólares según cifras de *The Washington Post*. En particular el negocio hotelero empieza a tener una fuerte competencia frente a la innovadora forma de intercambio de beneficios huésped-ofertante de alquiler de Airbnb donde su valoración es superior a la cadena de hoteles Marriott, por ejemplo. Por su parte, en el ámbito de transporte según *The Wall Street Journal*, a base de las estratégicas rondas de financiación, Uber se posiciona como la startup privada más valiosa con una estimación de aproximadamente 50 mil millones de dólares.

Más allá de su forma de operar, lo importante es reconocer la dinámica de economías compartidas/colaborativas donde los individuos acuerdan sin intermediarios y donde se demuestra que ésta es una nueva tendencia de hacer negocios y de suplir necesidades; por ello, ante su presencia, se vuelve fundamental repensar la forma de evaluar el desarrollo económico de un país o una región.

Repensar que esta economía desarrollada en ambientes webs, por y para las personas, tienen un impacto en el que aún los modelos tradicionales no los reconocen en su verdadera dimensión. Se describe que este mercado libre tiene una mayor capacidad de ajuste y reacción ante cambios circunstanciales.

Para las administraciones tributarias su dinámica de cierre imposibilita el control para la recaudación tributaria. La búsqueda de alternativas de adjudicación del tributo va más allá de la disputa de si la fuente o la residencia, hay una economía digital, originada en lo compartido o colaborativo, que propone otra variable de evaluación: el IMEI (International Mobile Station Equipment Identity. Identidad internacional de equipo móvil) que actúa como un código pregrabado en los teléfonos móviles como identificador; o, la cuenta electrónica sea de débito o crédito que refiera su cobro o pago transaccional.

La regulación de estos segmentos, su inclusión, mediante auditorías digitales, en la economía formal o al menos el trato impositivo que se les dé, permitirán hacerlos partícipes de la recaudación tributaria global y en el sinceramiento de los indicadores de desarrollo y bienestar. 