

Economía de plataformas

<https://www.cippec.org/publicacion/claves-para-entender-la-economia-colaborativa-y-de-plataformas-en-las-ciudades/>

Consumo colaborativo, sharing economy, economía colaborativa, peer economy, gig economy, economía del acceso. El primer reto al que nos enfrentamos al analizar este fenómeno es la propia jerga que ha generado, que es compleja, diversa e incluso contradictoria. El título de un artículo de Rachel Botsman (2013) refleja este primer reto de manera nítida: “La economía compartida carece de una definición compartida”.

Aunque existe un extenso debate y literatura al respecto, se ha optado tomar como referencia las definiciones propuestas por el informe “Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales” de la Asociación Española de la Economía Digital

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 bien de particular a profesional, a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente, generando un mayor aprovechamiento de los bienes y recursos existentes pero infrautilizados. De esta manera, **la economía colaborativa permite utilizar, compartir, intercambiar o invertir recursos o bienes, pudiendo existir o no una contraprestación monetaria entre los usuarios.**

Si bien por el uso del adjetivo “colaborativo” a menudo se espera que estas plataformas tengan una orientación poco o nada lucrativa y que usen datos y tecnología con fuente abierta (open source), lo cierto es que, en la mayoría de casos, las plataformas de la economía colaborativa no cumplen esas expectativas, aunque algunos de sus usuarios si orienten su uso al desarrollo del sentimiento comunitario y la conciencia ambiental.

Dentro de la economía bajo demanda (a menudo también referida como gigeconomy), 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. La prestación se origina en base a las necesidades del usuario que demanda y se adapta a sus preferencias. Estos servicios se ofrecen normalmente a cambio de una contraprestación y habitualmente con ánimo de lucro.

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.

Se considera que forman parte de la economía de acceso aquellos modelos de negocios en los cuales una empresa, con fines comerciales, pone a disposición de un conjunto de usuarios un conjunto de bienes para su uso temporal, adaptándose al

tiempo de uso efectivo que requieren dichos usuarios y flexibilizando la localización espacial de los mismos.

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 presta el servicio subyacente de manera centralizada y los usuarios normalmente no tienen contacto directo entre sí para efectuar las transacciones.

Otro desarrollo reciente en el ámbito de las definiciones es la inclusión del adjetivo “responsable” y/o “procomún” al hablar de ciertas plataformas digitales, sobretudo en contraposición de las plataformas digitales “corporativas o extractivas”. Las plataformas digitales responsables son aquellas que integran en el diseño de sus actividades los intereses de todos sus participantes, incluidos aquellos potencialmente impactados por las externalidades negativas.

En oposición, las plataformas digitales extractivas son aquellas que se diseñan pensando casi exclusivamente en la generación de lucro para los propietarios (“shareholders”) de la plataforma, quienes habitualmente son el grupo fundador y socios inversores. La economía de plataformas procomún es un modelo emergente basado en la colaboración de comunidades de personas contribuyentes que a partir de plataformas digitales desarrollan recursos comunes cuya propiedad es compartida y deviene accesible como bien público. Son plataformas que usan tecnología y datos abiertos, modelos de gobernanza más participativos e incluso cooperativistas (“platform cooperativism”), que miden sus externalidades negativas (sociales, medioambientales), se financian con capital ético y/o financiación colectiva de participaciones.

Principales ventajas de la Economía de Plataformas

Desde el punto de vista de la sociedad y el medioambiente, la economía de plataformas tiene muchos aspectos positivos:

- Se consigue **hacer más con menos recursos** haciendo un uso más eficiente de los mismos. Se promulga el principio de que el acceso es mejor que la propiedad y se crea mayor abundancia en la sociedad (absoluta cuando los bienes son digitales y relativa cuando los bienes o servicios son físicos). Con estas prácticas la administración pública también puede hacer más con menos.
- **Los ciudadanos se potencian como agentes económicos a pequeña escala**, haciendo un uso más eficiente de los mismos, capaces de generar e intercambiar valor con otros ciudadanos de manera directa. En muchos casos realizarán estos intercambios por dinero (alquiler, compra-venta), aunque el abanico de posibilidades incluye también el intercambio (bien sea directo o triangulado a través de alguna «moneda social» o sistema similar) y el regalo o préstamo gratuito. Con estos mecanismos se promulga la autosuficiencia a nivel de los grupos pequeños y a la vez se refuerza la noción de interdependencia con el conjunto de la sociedad. Agencias internacionales

como el Banco Interamericano de Desarrollo han destacado el potencial de la economía colaborativa para regiones emergentes.

- También hay **externalidad ambiental positiva** al conseguir reducir la necesidad de fabricar más bienes y/o de construir más infraestructuras. Un ejemplo mencionado habitualmente es BlaBlaCar o CarpooleAr, que permiten optimizar el uso de los asientos vacíos en vehículos que están en circulación sin necesidad de ampliar la capacidad de la infraestructura vial. Estudios del impacto del uso de productos de segunda mano en el medioambiente también arrojan datos esperanzadores. Pero a causa del conocido como «efecto rebote», hay estudios que ponen en tela de juicio estos impactos medioambientales hasta que se puedan cuantificar y aportar más datos concretos. Finalmente, con las prácticas de gobierno abierto se permite una evolución de los sistemas de democracia representativa hacia modelos de democracia más participativa y directa generando instancias de consulta y validación.

Principales retos de la Economía de Plataformas

Al mismo tiempo que representa oportunidades, la economía de plataformas también implica retos y desafíos. El primer reto es el propio conocimiento de estas plataformas por parte de la población en general. En el informe “Economía Colaborativa en América Latina”, publicado por Instituto de Empresa (IE) y el BID en 2016, un 60% de los fundadores de startups mencionan el **desconocimiento y falta de confianza** como la principal barrera para el crecimiento, muy por delante de los motivos falta de financiamiento o de una regulación adecuada. Al mismo tiempo la **brecha digital** es un factor importante. Sea por limitaciones en el acceso físico a la tecnología (un celular, plan de datos o falta de infraestructura de conectividad) o bien por la capacidad de uso de la misma (cultura digital y generación de perfiles confiables) existe una limitación importante para un segmento considerable de la población. En Milán por ejemplo con el fin de aumentar la alfabetización digital en la región, han creado mediante un acuerdo con Airbnb, una academia llamada “Sharing Economy School” .

Otro reto a considerar es el **abuso o el mal uso de la tecnología**, a menudo sin ser conscientes de ello. Con el uso de las plataformas digitales aún estamos comprendiendo qué tipo de accidentes o retos sociales, económicos e incluso medioambientales estamos creando. Su rápido crecimiento dificulta esta comprensión y su encaje normativo.

En el informe del Banco Interamericano de Desarrollo “Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe” se identifican los siguientes desafíos en torno a los marcos regulatorios:

1. Comprender el buen uso y las limitaciones de la autorregulación de las plataformas digitales.
2. Coordinar varios niveles administrativos (local, regional, nacional, supranacional) en los ámbitos donde cada uno tiene competencias asignadas.
3. Garantizar una competencia justa y respetar los sistemas de permisos y licencias bajo los cuales muchos sectores económicos operan hoy en día.

4. Proteger a los consumidores en ámbitos como los derechos de consumo y resolución de conflictos, protección de datos personales, promoción de buenas prácticas.
5. Aplicar y adaptar, si es necesario, la legislación fiscal a la actividad económica que se genera a partir del uso de las plataformas digitales.
6. Probablemente el reto más complejo es el relativo a la normativa laboral. Ésta se desarrolló para modelos de economía industrial con contratos de empleo continuo y a tiempo completo, en el que existe una relación directa entre el empleador y el empleado. Con las plataformas digitales los ciudadanos pueden generar ingresos usando sus bienes y/o su tiempo y habilidades de manera discontinua, sin contratos, y con un nivel de subordinación distinto en cada plataforma, lo que abre la pregunta acerca de la necesidad de nuevos marcos regulatorios que contemplen nuevos estos nuevos modos de producción y empleo.

