

## El nou món de l'economia col·laborativa

L'economia col·laborativa o economia del *sharing* ve de molt lluny. Fa anys, l'estudiant que anunciava classes de repàs al tauler d'anuncis de la fleca del veïnat ja participava de l'economia col·laborativa. Avui dia, malgrat que encara es pot veure aquest tipus d'anuncis, les plataformes digitals han desplaçat el suro com a punt de trobada entre proveïdors i usuaris i s'han convertit en un model de negoci.

En reduir els costos de transacció, les plataformes digitals amplien enormement l'abast potencial de l'economia col·laborativa. En determinats sectors, com l'allotjament, el transport de persones o els serveis per a l'habitatge, el seu creixement en els últims anys ha estat espectacular.

Certament, aquesta expansió de l'economia col·laborativa genera noves oportunitats. Per als potencials oferents, modalitats de treball flexibles o noves fonts d'ingressos –com el cas d'una persona que decideix dedicar unes hores a la setmana a fer de repartidor a domicili o el de la família que lloga l'habitació d'un fill que s'ha emancipat. Per als consumidors, ofereix nous serveis, una major diversitat d'oferta i preus més baixos. Per al conjunt de la societat, l'economia col·laborativa pot contribuir a un ús més eficaç dels recursos (per exemple, en compartir un cotxe per a un viatge de llarga distància).

El potencial de l'economia col·laborativa també planteja la necessitat d'aclarir el marc regulador sota el qual les plataformes i els seus participants han de desenvolupar les activitats. En primer lloc, per proporcionar la necessària seguretat jurídica, un ingredient essencial perquè floreixi, amb tota la seva esplendor, qualsevol activitat econòmica. En aquest sentit, per exemple, hauria de quedar clar sota quines condicions una persona que ofereix els seus serveis en una plataforma es considerarà un treballador per compte propi i sota quines altres ho serà per compte d'altri. La distinció és rellevant, perquè els drets laborals dels uns i dels altres són molt diferents. I, també, perquè aquesta determinació defineix de forma implícita qui és el prestador del servei, si la plataforma o el treballador. Sempre hi haurà zones grises, però una bona legislació ha d'intentar minimitzar-les.

Una bona regulació també hauria d'evitar la competència deslleial. L'economia col·laborativa no hauria de ser una esclatxa per a l'arbitratge regulador ni per a l'economia submergida. És necessari que hi hagi un terreny de joc equilibrat per a tots els competidors que ofereixin serveis equivalents. Alhora, és important tenir en compte criteris de proporcionalitat. Les exigències no haurien de ser les mateixes per a algú que lloga un habitatge durant uns pocs dies a l'any que per a un emprenedor que es dedica a llogar per dies els habitatges d'un edifici sencer durant tot l'any. Els límits entre les dues activitats han d'estar clars, i semblaria lògic que els requisits exigibles al segon haurien de ser els mateixos que els aplicats a un hotel apartament de les mateixes dimensions. En l'àmbit de la fiscalitat, les plataformes també poden ajudar les autoritats fiscals i els contribuents a complir les seves obligacions.

En l'economia col·laborativa, com succeeix sovint, la realitat va per davant de les lleis. S'hauria d'evitar, almenys, que les lleis quedin molt enrere.

Esperem que gaudeixin de la lectura del Dossier, de la resta de l'*Informe Mensual* i, per descomptat, d'unes molt merescudes vacances.

**Enric Fernández**  
Economista en cap  
30 de juny de 2018