

El nuevo mundo de la economía colaborativa

La economía colaborativa o economía del *sharing* viene de muy lejos. Hace años, el estudiante que anunciaba clases de repaso en el tablón de anuncios de la panadería de su vecindario ya participaba de la economía colaborativa. Hoy en día, aunque aún se pueden ver este tipo de anuncios, las plataformas digitales han desplazado al corcho como punto de encuentro entre proveedores y usuarios y se han convertido en un modelo de negocio.

Al reducir los costes de transacción, las plataformas digitales amplían enormemente el alcance potencial de la economía colaborativa. En determinados sectores, como el alojamiento, el transporte de personas o los servicios para la vivienda, su crecimiento en los últimos años ha sido espectacular.

Ciertamente, esta expansión de la economía colaborativa genera nuevas oportunidades. Para los potenciales ofertantes, modalidades de trabajo flexibles o nuevas fuentes de ingresos –como el caso de una persona que decide dedicar unas horas a la semana a hacer de repartidor a domicilio o el de aquella familia que alquila la habitación de un hijo que se ha emancipado–. Para los consumidores, ofrece nuevos servicios, una mayor diversidad de oferta y precios más bajos. Para el conjunto de la sociedad, la economía colaborativa puede contribuir a un uso más eficaz de los recursos (por ejemplo, al compartir un coche para un viaje de larga distancia).

El potencial de la economía colaborativa también plantea la necesidad de clarificar el marco regulatorio bajo el que las plataformas y sus participantes deben desarrollar sus actividades. En primer lugar, para proporcionar la necesaria seguridad jurídica, un ingrediente esencial para que florezca, con todo su esplendor, cualquier actividad económica. En este sentido, por ejemplo, debería quedar claro bajo qué condiciones una persona que ofrece sus servicios en una plataforma se considerará un trabajador por cuenta propia y bajo qué otras lo será por cuenta ajena. La distinción es relevante porque los derechos laborales de unos y otros son muy distintos. Y, también, porque esta determinación define implícitamente quién es el prestador del servicio, si la plataforma o el trabajador. Siempre existirán zonas grises, pero una buena legislación debe intentar minimizarlas.

Una buena regulación también debería evitar la competencia desleal. La economía colaborativa no debería ser una rendija para el arbitraje regulatorio ni para la economía sumergida. Es necesario que exista un terreno de juego equilibrado para todos los competidores que ofrezcan servicios equivalentes. A la vez, es importante tener en cuenta criterios de proporcionalidad. Las exigencias no deberían ser las mismas para alguien que arrienda una vivienda durante unos pocos días al año que para un emprendedor que se dedica a alquilar por días las viviendas de un edificio entero durante todo el año. Los límites entre una y otra actividad deben estar claros y parecería lógico que los requisitos exigibles a los segundos deberían ser los mismos que los que aplican a un apartotel de iguales dimensiones. En el ámbito de la fiscalidad, las plataformas también pueden ayudar a las autoridades fiscales y a los contribuyentes a cumplir con sus obligaciones.

En la economía colaborativa, como sucede a menudo, la realidad va por delante de las leyes. Se debería evitar, al menos, que las leyes quedaran muy atrás.

Esperamos que disfruten de la lectura del Dossier, del resto del *Informe Mensual* y, por descontado, de unas merecidísimas vacaciones.

Enric Fernández
Economista jefe
30 de junio de 2018