



**GRADO EN ECONOMÍA  
CURSO ACADÉMICO 2016/2017**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**LA ECONOMÍA COLABORATIVA COMO MODELO  
DE NEGOCIO**

**THE COLLABORATIVE ECONOMY AS A  
BUSINESS MODEL**

**AUTOR/A: MARINA GONZÁLEZ ÁLVAREZ**

**DIRECTOR/A: MARÍA ELENA GARCÍA RUIZ**

**FECHA: JUNIO 2017**

## ÍNDICE

<b>1. Resumen.</b> . . . . .	<b>3</b>
<b>2. Abstract.</b> . . . . .	<b>4</b>
<b>3. Introducción.</b> . . . . .	<b>5</b>
<b>4. La economía colaborativa.</b> . . . . .	<b>6</b>
4.1 Definición. . . . .	6
4.2 Evolución Histórica. . . . .	7
4.3 Factores Determinantes. . . . .	8
4.3.1 Factores Económicos. . . . .	8
4.3.2 Factores Tecnológicos. . . . .	8
4.3.3 Factores Sociales. . . . .	8
4.3.4 Factores Ambientales. . . . .	8
4.4 Tipos de economía colaborativa. . . . .	9
4.4.1 Consumo Colaborativo. . . . .	10
4.4.2 Conocimiento Abierto. . . . .	11
4.4.3 Producción Colaborativa. . . . .	11
4.4.4 Financiación Colaborativa. . . . .	12
4.5 Ventajas e inconvenientes. . . . .	13
4.6 Principales empresas en los sectores más afectados. . . . .	15
4.6.1 Sector del transporte. . . . .	15
4.6.2 Sector Turístico. . . . .	18
<b>5. Análisis de 2 empresas en España.</b> . . . . .	<b>20</b>
5.1 AirBnb. . . . .	20
5.1.1 Introducción. . . . .	20
5.1.2 Características Principales. . . . .	22
5.1.3 Funcionamiento de la plataforma. . . . .	23
5.1.4 Actividad económica en España. . . . .	24
5.2 BlaBlaCar. . . . .	27
5.2.1 Introducción. . . . .	27
5.2.2 Características Principales. . . . .	29
5.2.3 Funcionamiento de la plataforma. . . . .	29
5.2.4 Análisis de la actividad en España. . . . .	30
<b>6. Conclusiones.</b> . . . . .	<b>35</b>
<b>7. Bibliografía.</b> . . . . .	<b>36</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS, TABLAS Y GRÁFICOS

4.1. Los tres Sistemas del Consumo Colaborativo. . . . .	10
4.2. Ventajas e Inconvenientes de la Economía Colaborativa. . . . .	13
5.1. Países en los que opera <i>Airbnb</i> en 2017. . . . .	22
5.2. Número de huéspedes. . . . .	25
5.3. Comparativa Madrid y Barcelona. . . . .	26
5.4. Gasto de los huéspedes. . . . .	27
5.5. Países en los que opera <i>BlaBlaCar</i> en 2017. . . . .	28
5.6. Usuarios de <i>BlaBlaCar</i> por Comunidades Autónomas. . . . .	31
5.7. Rutas más demandas en España. . . . .	32
5.8. Edad de los usuarios de <i>BlaBlaCar</i> . . . . .	32
5.9. Razones por las que viajar en coche compartido. . . . .	33
5.10. Criterios a la hora de elegir Conductor. . . . .	34
5.11. Criterios a la hora de elegir pasajeros. . . . .	34

## 1. RESUMEN

La economía colaborativa es un fenómeno que está presente en todo el mundo pero que muchas personas desconocen su significado, su importancia y su funcionamiento. El objetivo de este trabajo es, por una parte profundizar en el concepto de economía colaborativa y por otra, analizar dos empresas que están presentes en España. Para ello estructuramos el trabajo en dos partes importantes.

La primera parte del trabajo se basa en la profundización del concepto. Analizando su evolución histórica nos damos cuenta que la base de la economía colaborativa se remonta hasta la antigüedad con el mecanismo del trueque y veremos cómo diferentes factores sociales, económicos, tecnológicos y ambientales provocan el surgimiento y expansión de los nuevos modelos de negocio actuales. También analizaremos los diferentes tipos de economía colaborativa que existen, en función de las necesidades de las personas o los productos que se ofrecen. Destacaremos las principales ventajas e inconvenientes que engloban casi todas las empresas basadas en este tipo de modelo. Y por último, en esta parte explicaremos los dos sectores que más repercusión tienen, ya que son lo más conocidos a nivel mundial. Estos son el sector transporte y el sector turístico, dentro de cada uno analizaremos las diferentes modalidades o servicios que se ofrecen y explicaremos las empresas más importantes en cada caso.

La segunda parte del trabajo se trata del análisis de 2 empresas presentes en España, *Airbnb* y *BlaBlaCar*, pertenecientes al sector turístico y transporte, respectivamente. Estas dos empresas, actualmente son un referente mundial a la hora de alquilar una casa para irse de vacaciones o realizar un viaje con coche compartido. Explicaremos detalladamente sus características principales, así como el funcionamiento de sus plataformas en Internet. Posteriormente expondremos diferentes datos y gráficos que muestran la evolución exponencial de estas empresas y el peso que tienen en España, además de su importancia para la economía.

Finalmente se cierra el trabajo con el apartado de las conclusiones en el que se recoge lo más relevante del trabajo.

## 2. ABSTRACT

The collaborative economy is a phenomenon which is present all over the world but many people are unaware of its meaning, its importance and its functioning. The aim of this work is, on the one hand to deepen the concept of collaborative economy and, on the other hand, to analyze two companies that are present in Spain. For this we structure the work in two important parts.

The first part of the work is based on the deepening of the concept. Analyzing its historical evolution we realize that the basis of collaborative economy goes back to antiquity with the barter mechanism and we will see how different social, economic, technological and environmental factors cause the emergence and expansion of the new business models today. We will also analyze the different types of collaborative economy that exist, depending on the needs of the people or the products that are offered. We will highlight the main advantages and disadvantages that encompass almost all the companies based on this type of model. And lastly, in this part we will explain the two sectors that have the most impact, since they are the most well-known in the world. These are the transport sector and the tourism sector, within each one we will analyze the different modalities or services that are offered and we will explain the most important companies in each case.

The second part of the paper deals with the analysis of two companies present in Spain, Airbnb and BlaBlaCar, belonging to the tourism and transport sector, respectively. These two companies are currently a world reference when renting a house to go on vacation or take a trip with carpool. We will explain in detail its main features as well as the operation of its platforms on the Internet. Later we will expose different data and graphs that show the exponential evolution of these companies and the weight they have in Spain, in addition to its importance for the economy.

Finally the work is closed with the section of the conclusions in which the most relevant of the work is collected.

### 3. INTRODUCCIÓN

La economía colaborativa ha supuesto una revolución en el mercado desde la última década, especialmente en el mundo de internet y las nuevas tecnologías. A raíz de la crisis experimentada en 2008, comienza a extenderse gradualmente un gran cambio en lo que se considera la economía tradicional.

Este nuevo modelo económico ha transformado el comportamiento de los consumidores. La economía o consumo colaborativo está basada en compartir, alquilar o intercambiar cualquier tipo de bien o servicio, lo cual permite acceder a todos los recursos posibles sin tener la necesidad de tenerlos en propiedad. Con esto, se trata de conseguir que con los recursos que se disponen se cubran la mayoría de las necesidades.

Siguiendo a Albert Cañigueral (2014): *'No se trata de que no compres nada; se trata de que no tengas que comprarlo todo'*

Son muchos los factores que han desencadenado este cambio, entre ellos la crisis económica, los avances tecnológicos, la preocupación por el medio ambiente, el cambio de mentalidad de los consumidores. Todo esto ha propiciado cambios en la sociedad y la aparición de nuevas formas de relacionarse y entender la economía.

A priori todo parecen ventajas y avances para la sociedad, pero esta nueva forma de economía carece de mucha información legal y presenta muchas irregularidades en diferentes países. Los sectores tradicionales de la economía como el transporte o el turismo se están viendo afectados por diferentes empresas basadas en este modelo de negocio y consideran a muchas de estas una competencia desleal para ellos. Un ejemplo de esto, lo encontramos en empresas como *Uber* que fue prohibida en España por la competencia desleal que hacía al sector de los taxistas, entre otros motivos legales, o *BlaBlaCar* que ha conseguido posicionarse como una de las empresas líderes del transporte en España y no cuenta con coches propios, ni tiene las mismas normas legales que los taxistas. Otra de las grandes empresas mundialmente conocida es *Airbnb*, que ya se sitúa como una de las líderes mundiales en el sector turístico, y aunque genere competencia al sector hotelero tradicional, también proporciona beneficios económicos, como veremos en este trabajo en el caso de España.

## 4. LA ECONOMÍA COLABORATIVA

### 4.1. DEFINICIÓN

Al ser un nuevo concepto de negocio, no existe una única definición del término “economía colaborativa” y son muchos los autores que tratan de definir este nuevo enfoque. El término se empezó a popularizar a raíz del libro *“What’s mine is yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live”* de Rachel Botsman y Roo Rogers publicado en 2010, en el que resumen la economía colaborativa bajo el axioma: “lo que es mío es tuyo, a cambio de una pequeña contraprestación”.

Botsman y Rogers (2010) la define a través del concepto en inglés *collaborative economy* como:

*“The collaborative economy is an economy built on distributed networks of connected individuals and communities versus centralized institutions, transforming how we can produce, consume, finance and learn”*

Según la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) (2016): “la economía colaborativa engloba un conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de 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”.

La Comisión Europea (2016) la define 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”.

Englobando todas las definiciones podemos decir que la economía colaborativa es un nuevo modelo de intercambio económico basado en compartir, alquilar, intercambiar o prestar bienes y servicios, satisfaciendo las necesidades entre los oferentes y los demandantes. Esto permite el acceso a cualquier producto o servicio sin que sea de propio. Se trata de un movimiento socio-económico que se ha afianzado dentro del mercado y cada vez tiene más influencia dentro del mismo, debido a la crisis económica que se vive a nivel mundial. Es una forma de sacar el mayor rendimiento posible a los recursos que se poseen y facilitar su uso a otras personas que los puedan necesitar en un momento puntual o por un breve período de tiempo y no tengan la necesidad o capacidad económica de adquirirlos nuevos o de forma permanente.

## 4.2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Ya hemos dicho que el término “economía colaborativa” es relativamente nuevo, pero aun así la idea de intercambiar bienes y productos se remonta a la antigüedad.

Si nos situamos en el comienzo de las civilizaciones, el trueque era una de las principales formas de comercio. Los seres humanos intercambiaban entre sí los productos que podían producir, por ejemplo verduras, frutas o cereales a cambio de carne, pollo o leche, para poder subsistir. Desde entonces, en cualquier época y lugar, los seres humanos han utilizado mercancías para ofrecer una contraprestación por algo que necesitan, lo cual ha funcionado como “dinero” (Weatherford, 1997).

Este sistema de intercambio ha ido evolucionando, debido a los diferentes problemas que presentaba, como la dificultad de atribuir un valor correcto a todos los bienes de intercambio o que muchos productos no tenían valor de reserva, característica que posee el dinero hoy en día, por lo que se empezó a favorecer el desarrollo de la moneda. Aun así, el uso de mercancías como dinero nunca ha desaparecido por completo.

A partir de los años 60, gracias a la influencia de filosofías ecologistas, se empezaron a popularizar las economías basadas en el hecho de compartir e intercambiar bienes entre pequeñas comunidades. Sin embargo, fue la crisis del petróleo en los años 70 lo que dio lugar a las primeras experiencias de economía colaborativa en Estados Unidos. De la mano del economista Henry Ware, se crea en 1975 el *Useful Service Exchange*, que consistía en un mercado de intercambio de bienes y servicios en el que la contraprestación era una unidad basada en el tiempo. (Valor, 2014)

Posteriormente, en 1982 se pone en marcha en Canadá otro sistema de intercambio denominado *LETS (Local Exchange Trading System* o sistema local de intercambio comercial). Se trata de un sistema de intercambio a escala limitada y sin ánimo de lucro que utiliza una moneda propia, en este caso el *Green Dollar* (equivalente al dólar canadiense), en el cual las personas de la comunidad tienen información sobre los bienes y servicios que pueden adquirir. Debido al éxito, este sistema no tarda en extenderse a Reino Unido, Nueva Zelanda y Australia. (Valor, 2014)

Con el paso del tiempo estos modelos se fueron implantando en la Europa Continental. El primero en fundarse fue en Francia en 1994, denominado *SEL (Systèmes d'Échange Local)* y cuya moneda es “el grano de sal”. En España, el primer LETS se creó en Madrid en el barrio de Vallecas. Fue fundado por Danny Wagman en 1995, denominándolo “El Trueque” y cuya moneda era el “Kas” (equivalente a 100 pesetas). (Valor, 2014)

A partir de 1995, gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías y la expansión de Internet, la economía colaborativa ha ido evolucionando y afianzándose en la sociedad; creándose cada vez más plataformas tecnológicas para favorecer el nacimiento de empresas basadas en este modelo. En este mismo año es cuando se

funda *Ebay*, primera web fundamentada en el consumo colaborativo. Esta web permitía a las personas ofrecer productos y servicios propios y ponerles en contacto directamente con los consumidores que los demandasen, mediante la compraventa o la subasta de los mismos. Gracias a todo esto, las personas pueden acceder a bienes y servicios de todo el mundo

Haciendo referencia al término “economía colaborativa” en sí, este fue acuñado por primera vez por Marcus Felson y Joe L. Spaeth en su artículo “*Community Structure and Collaborative Consumption: A routine activity approach*” publicado en 1978. Más adelante en 2007, Ray Algar vuelve a utilizarlo en su artículo titulado “*Collaborative Consumption*”, pero como ya se ha indicado no es hasta 2010 cuando realmente se populariza y se desarrolla este término gracias a Rachel Botsman y Roo Rogers, con su libro “*What’s mine is yours*”.

En España, el mayor representante de la economía colaborativa es Albert Cañigueral, fundador del el blog *Consumo Colaborativo* en 2011 y autor de “*Vivir con menos: Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*”. (Cañigueral, 2014)

### **4.3 FACTORES DETERMINANTES**

El auge de la economía colaborativa se debe a diferentes tipos de factores. La mayoría de estudios realizados y autores relacionados con este ámbito coinciden en que los factores más importantes son de carácter económico, tecnológico, social y ambiental. Revisando diferentes informes o blogs como Cañigueral (2014a) o García (2016) podemos resumir los siguientes factores:

#### *4.3.1 Factores Económicos*

Debido a la crisis económica mundial, se han destruido millones de puestos de trabajo y por tanto, la renta disponible de muchas familias ha disminuido. Esto, junto con el aumento de la densidad de población ha conllevado a muchas familias a buscar alternativas de consumo para poder ahorrar y hacer frente a sus obligaciones. Por tanto, las personas tratan de optimizar sus recursos económicos disponibles para conseguir un uso más eficiente de los mismos.

#### *4.3.2 Factores Tecnológicos*

El factor tecnológico es crucial en el auge de la economía colaborativa. Sin el avance de las nuevas tecnologías, probablemente los modelos de negocio basados en el consumo compartido no habrían alcanzado tanto éxito.

Hoy en día casi todas las empresas utilizan Internet, ya que es la mejor vía para llegar a la máxima cantidad de personas posibles. Las empresas disponen de webs mediante las cuales informan sobre sus productos, captan clientes, proporcionan venta y compra online o simplemente sirven de intermediario entre oferente y demandante.

En este ámbito, la confianza y las redes sociales juegan un papel fundamental. Se podría decir que están directamente relacionadas, ya que cuantas más valoraciones positivas veas en la red sobre un determinado producto o servicio, te dará más confianza a la hora de adquirirlo tú mismo. También es importante a la hora de generar confianza a través de internet poseer un sistema de pago seguro.

#### *4.3.3 Factores Sociales*

El estilo de vida de la sociedad ha ido evolucionado de forma considerable por lo que también ha cambiado su mentalidad y su forma de consumir. Antiguamente era impensable, por ejemplo, que alguien ofreciese su coche para llevar a un desconocido en su mismo viaje, o que una persona confiase en otra a través de una plataforma de Internet para alquilarle su propia casa.

Con el paso del tiempo también ha cambiado la forma en que las personas buscan alcanzar el éxito. Antes la mayoría buscaban solo su progresión individual o la de sus familias, sin preocuparse por el resto de la sociedad. Esto se ha ido transformando de manera que ahora gran parte de la sociedad trabaja cooperando para obtener mayores beneficios que a nivel individual y preocupándose por aspectos que nos afectan a todos.

#### *4.3.4 Factores Ambientales*

La economía colaborativa está influyendo de forma positiva en los problemas ambientales a nivel mundial. Además del ahorro económico, el consumo colaborativo tiene como finalidad concienciar a las personas del impacto ambiental, del cual la mayoría hace 'oídos sordos' y piensa que no les afecta.

De esta manera, se busca proteger el medio ambiente de diferentes maneras. Por ejemplo, el uso de coche compartido es una manera de disminuir las emisiones de Co2 que generan la gran cantidad de coches que circulan en todos los países. También es importante que las personas exploten al máximo sus bienes, por lo que la venta y compra de segunda mano es fundamental en este aspecto. Esto conseguirá reducir la producción de productos, y así disminuir la contaminación que provocan.

### **4.4 TIPOS DE ECONOMÍA COLABORATIVA**

La economía colaborativa se puede dividir en 4 tipos, que varían en función de las necesidades de las personas y los productos que se ofrecen, estos son: consumo colaborativo, conocimiento abierto, producción colaborativa y financiación colaborativa. Vamos a definir a continuación cada uno de ellos:

#### 4.4.1 Consumo Colaborativo

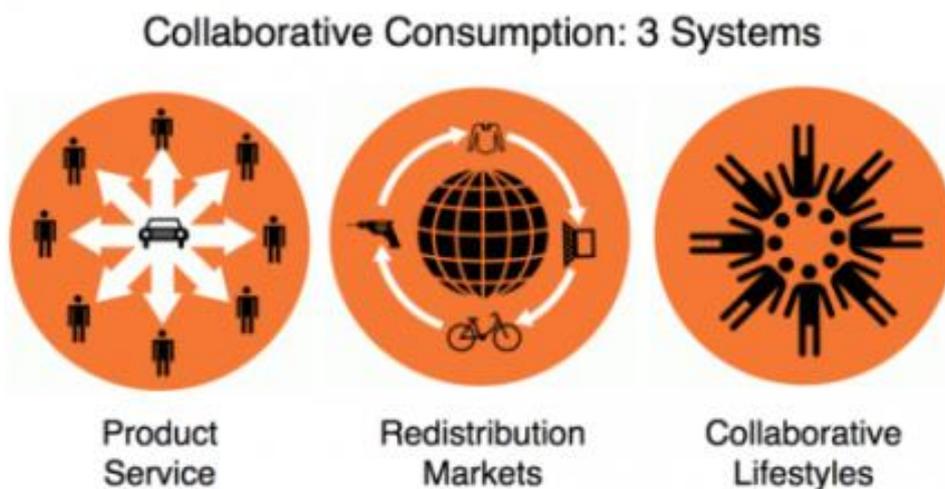
El consumo colaborativo es la modalidad más conocida y utilizada en todo el mundo. Se trata de poder acceder a todo tipo de bienes y servicios sin que sean de nuestra propiedad, a través de plataformas online.

Rachel Botsman (2010) define el consumo colaborativo como:

“Un modelo económico basado en compartir, intercambiar, comerciar o alquilar productos y servicios, lo que permite el acceso a los mismos en lugar de la posesión de estos. Se fundamenta en reinventar no sólo lo que consumimos, sino la forma en que consumimos.”

Siguiendo con Rachel Botsman (2010) y su libro *“What’s mine is yours”*, podemos decir que el consumo colaborativo se divide en 3 grandes sistemas: basados en productos, mercados de redistribución y estilos de vida colaborativos.

Figura 4.1: Los tres Sistemas del Consumo Colaborativo



Fuente: Botsman (2010). Sistemas basados en el producto

- **Sistemas basados en productos:** Engloba todas las iniciativas en las que se paga por la utilización de bienes y no por su propiedad. Estos sistemas son los más conocidos y los que más usuarios atraen, gracias a todas las opciones de compartir bienes y servicios que hay hoy en día. En este sistema, los bienes de propiedad privada pueden ser alquilados a otros usuarios o compartirlos. El ejemplo más conocido es el del coche compartido con empresas con *Uber* o *BlaBlaCar*. (Botsman 2010)
- **Mercados de redistribución:** en este sistema encontramos aquellos proyectos que promueven la reasignación de los productos, es decir, un

bien que deja de ser útil para su propietario puede ser necesario o servirle a otra persona. Dentro de este sistema existen tres categorías diferentes, dependiendo de las condiciones de la redistribución: la primera se realiza de forma gratuita, el propietario del bien pone a disposición de los usuarios aquello que ya no le sirve y lo regala sin obtener nada a cambio (web Nolotiro.org); la segunda es una redistribución de compra-venta, una persona pone a la venta un bien utilizado y otra lo compra por una cantidad monetaria establecida por ellos, generalmente menor a la del mercado (*Ebay*); y la tercera categoría se fundamenta en el trueque, se trata de un intercambio de bienes entre usuarios sin retribución monetaria para ninguno (web QuieroCambiarlo.com) (Botsman 2010)

- **Sistemas de estilos de vida colaborativos:** está relacionado con los dos anteriores, pero se diferencia en que no se basa en productos materiales, sino en bienes menos tangibles. Rachel Botsman define este sistema como “un grupo de personas con intereses comunes que comparten o intercambian bienes intangibles como el tiempo, el espacio o los conocimientos, entre otros muchos elementos”. Algún ejemplo de este tipo de empresa serían *Wikipedia*, en la que se comparten conocimientos, o *Citizen Space*, una empresa estadounidense que se encarga de facilitar el acceso a lugares de trabajo, para realizar reuniones de negocio, eventos o establecer sedes de empresas. (Botsman 2010)

#### 4.4.2 Conocimiento Abierto

El término conocimiento abierto proviene del inglés ‘*Open Knowledge*’ y está considerado como la base de la economía colaborativa. Engloba una serie de principios e iniciativas que contribuyen al acceso libre a la información, la investigación y la producción de aprendizaje. La mayoría son plataformas en las que se comparte conocimiento, como por ejemplo *Wikipedia* (enciclopedia global y virtual en la que los usuarios aportan, editan y amplían el contenido). Gracias a Internet, la difusión de la información es mucho más rápida y además se expande la inteligencia de muchos usuarios que deciden compartir su conocimiento renunciando a los derechos de la propiedad intelectual.

En definitiva, “El conocimiento es abierto si cualquiera es libre para acceder a él, usarlo, modificarlo y compartirlo bajo condiciones que, como mucho, preserven su autoría y su apertura.”(Open Definition, 2012)

#### 4.4.3 Producción Colaborativa

La producción colaborativa está directamente relacionada con el conocimiento abierto. Esta se basa en los modelos *P2P* (*peer-to-peer*), que suele traducirse en castellano como “entre pares”. Una red informática *P2P* es una red que no tiene servidores ni clientes fijos, sino una serie de nodos que se comportan simultáneamente como

clientes y servidores de los demás nodos de la red. Las redes P2P permiten el intercambio directo de información, en cualquier formato, entre los ordenadores interconectados. Además de la elaboración de software libre y de servicios profesionales, tanto formativos como educativos o de cualquier tipo, la producción colaborativa también incluye iniciativas de cooperación no remuneradas junto con modelos de negocio lucrativos.

Gracias a la producción colaborativa se establecen contactos directos entre usuarios, para la gestión y elaboración compartida de proyectos, objetos o servicios de todo tipo. Esto se ha puesto en funcionamiento en campo como la arquitectura, el diseño y la ingeniería industrial.

#### 4.4.4 Financiación Colaborativa

La financiación colaborativa son todas aquellas transacciones financieras entre usuarios que se llevan a cabo sin la intervención de una entidad financiera tradicional. Esto surge debido a la crisis económica y a la dificultad de conseguir créditos bancarios, que conlleva a muchas empresas y emprendedores a buscar una manera alternativa de financiarse.

Dentro de la financiación colaborativa encontramos diferentes modalidades: la más conocida, que explicaremos a continuación, es el *crowdfunding*, pero también existen los préstamos sociales, el ahorro colaborativo o los microcréditos.

El *crowdfunding* es un nuevo sistema para financiar proyectos, ideas o empresas, que se realiza a través de diferentes plataformas de finanzas participativas y se apoya en las redes sociales para difundirse. Estas plataformas ponen en contacto a los emprendedores de los proyectos, que buscan financiación, con una amplia red de inversores. Esta modalidad de financiarse puede ser utilizada para propósitos muy variados, como campañas políticas, financiación de deudas, vivienda, escuelas, creaciones musicales, creación de pequeños negocios, proyectos humanitarios...

Existen diferentes tipos de *crowdfunding* según los beneficios de los inversores que deciden participar: (Crowdacy, 2013)

- *Equity crowdfunding* (de inversión): los inversores consiguen una participación en el capital de la empresa a cambio de beneficios, rentas o acciones pactadas al inicio.
- *Crowdlending*: consiste en la financiación a empresas o a personas por numerosos inversores a cambio de un tipo de interés sobre el dinero recaudado.
- *Crowdfunding* de donación: es utilizado normalmente por organizaciones sin ánimo de lucro, para llevar a cabo proyectos solidarios o con fines humanitarios. Los donantes no reciben ningún beneficio salvo su propia satisfacción personal por haber ayudado.

- *Crowdfunding* de recompensa: es el más utilizado para proyectos artísticos o culturales. Las recompensas por invertir son productos, servicios o experiencias.

#### 4.5 VENTAJAS E INCOVENIENTES

Como ya hemos ido mencionando hasta ahora, la economía colaborativa es beneficiosa para la sociedad, pero este nuevo modelo de negocio conlleva también una serie de inconvenientes. A continuación vamos a resumir y explicar brevemente las principales ventajas y desventajas, siguiendo diferentes blogs como “¿Qué es la economía colaborativa y cuáles son sus beneficios?” (Harvard Deusto) y “Ventajas y desventajas de los negocios de economía colaborativa” (WeBlog, 2015)

Tabla 4.2: Ventajas e Inconvenientes de la Economía Colaborativa

ECONOMÍA COLABORATIVA	
VENTAJAS	INCONVENIENTES
Ahorro	Falta de regulación fiscal y competencia desleal
Acceso sin propiedad	
Optimización de los recursos disponibles	Baja protección al consumidor
Sostenibilidad y beneficios medioambientales	
Amplia oferta para los consumidores	Requiere mucha confianza por parte del consumidor
Fácil constitución de plataformas colaborativas	

Fuente: Elaboración propia a partir de información de los siguientes blogs, (Harvard Deusto) y (WeBlog, 2015)

Las ventajas más importantes son:

- **Ahorro:** se puede ahorrar adquiriendo bienes y servicios que no sean nuevos y estén en propiedad de otra persona. Las personas que comparten objetos también comparten sus gastos. Esto es beneficioso tanto para el oferente como para el demandante, que lo podrá adquirir a un precio menor que en el mercado tradicional.
- **Acceso sin propiedad:** Ya no hace falta tener en propiedad todos los bienes y servicios que se deseen. Gracias a la economía colaborativa podemos acceder a cualquier tipo de bien o servicio que sea propiedad de otra persona, por un periodo de tiempo determinado, desde unas horas hasta unos años.

- **Optimización de los recursos disponibles:** se trata de dar uso a los bienes que están infrautilizados, también está relacionado con el tema del ahorro. Las personas alquilan o comparten sus bienes con de los demás para que estos sean amortizados lo máximo posible. Esto incluye desde el alquiler de un apartamento de vacaciones, compartir coche o prestar un taladro durante unas horas.
- **Sostenibilidad y beneficios medioambientales:** compartir y explotar al máximo el uso de los bienes disminuye la contaminación ya que se reduce la producción de productos y ciertos materiales. También el hecho de compartir coche es muy beneficioso porque reducimos las emisiones de Co2 a la atmósfera.
- **Amplia oferta para los consumidores:** gracias a la evolución de las nuevas tecnologías y a las distintas plataformas de economía colaborativa, podemos obtener bienes y servicios a nivel mundial y sin tener que desplazarnos.
- **Fácil constitución de plataformas colaborativas:** resulta mucho más sencillo acceder al mercado mediante una plataforma online que constituyendo una empresa de manera tradicional. Las plataformas benefician mucho a los emprendedores ya que las barreras de entrada y los costes de constitución son menores.

Dentro de los inconvenientes tenemos (WeBlog, 2015) (Harvard Deusto):

- **Falta de regulación fiscal y competencia desleal:** este tema está generando mucha polémica hoy en día ya que, al no tener una regulación concreta, las condiciones entre los sectores tradicionales y las plataformas de economía colaborativa no son las mismas. Plataformas como *Airbnb* (alquiler de casas) o *Uber* (coche compartido) no pagan muchos de los impuestos que tienen que pagar los hoteles o los taxis.
- **Baja protección al consumidor:** muchas plataformas de economía colaborativa funcionan simplemente como intermediario entre el oferente y el demandante y por tanto, nadie asume la responsabilidad ante un mal uso de los usuarios.
- **Requiere mucha confianza por parte del consumidor:** mucha gente desconfía a la hora de efectuar un pago por internet y dar sus datos personales, por eso, es necesario presentar sistemas de pago seguro y que transmitan confianza. También cuando se adquieren productos o servicios online se desconfía por si al final no obtienes lo que realmente esperabas, por tanto, las plataformas deben esforzarse en que sus usuarios las valoren positivamente para generar cada vez más confianza en ellas.

## 4.6 PRINCIPALES EMPRESAS EN LOS SECTORES MÁS AFECTADOS

La economía colaborativa se ha expandido tanto que afecta, en mayor o menor medida, a todos los sectores económicos. A continuación vamos hacer referencia a los más afectados:

### 4.6.1 Sector del Transporte

El sector de transporte es, junto con el alquiler de viviendas, uno de los más afectados por los modelos de negocio de la economía colaborativa. También es el que más polémica genera, debido a la falta de regulación de muchas empresas y la competencia desleal que muchas de ellas provocan a los medios tradicionales de transporte.

Revisando diferentes blogs e informes como ICEMD (2015) o García JM (2016) realizamos la siguiente clasificación:

Dentro de este sector podemos diferenciar 3 tipos de servicios o de empresas, que se diferencian en el funcionamiento y la forma de ofertar sus servicios de movilidad:

- **Ride sharing o empresas con ánimo de lucro:** este tipo de modelo pone en contacto a través de diferentes aplicaciones móviles a profesionales del sector transporte (personas con carné de conducir y vehículo propio) con los usuarios que solicitan ese servicio. Los conductores particulares reciben una contraprestación económica en función del tipo de trayecto que realizan y la empresa, que los pone en contacto, se lleva una comisión. Este tipo de servicios es semejante al servicio de taxis y en algunos casos no está considerado como un modelo de economía colaborativa.

Las empresas más conocidas a nivel mundial en este caso son *Uber* y *Cabify*.

- **Uber:** <https://www.uber.com/>. Es una empresa Estadounidense fundada en el año 2009 que ha ido creciendo exponencialmente y que ya opera en casi 60 países (más de 250 ciudades), abarcando los 5 continentes. En muchos de estos países o ciudades está regulado su uso (Londres, Frankfurt, Nueva York), en otros está en proceso de regulación (como en España, que fue suspendida en 2014 por una denuncia de la Asociación Madrileña de Taxi hasta 2016, que volvió a operar a través de un nuevo modelo llamado *UberX*) o sin regular pero sin generar problemas (Manchester, Varsovia, Sidney, Egipto). La facilidad de acceso a este tipo de transporte y el menor precio frente a los servicios tradicionales de taxi, entre otras cosas, es lo que ha generado un gran crecimiento. Los usuarios solo tienen que descargarse la aplicación en el móvil, solicitar el transporte dónde y

cuándo quieran y *Uber* se encarga de encontrarles el conductor disponible más cercano a ellos. Cuando finaliza el servicio, el pago se realiza automáticamente a través de la aplicación (precio generado por la misma según el recorrido) ya que el usuario debe vincular su tarjeta de crédito u otro sistema de pago online (*PayPal*) a la hora de usar la aplicación, y ésta a su vez está conectada con la cuenta del conductor. La compañía, en este caso, se lleva un 20% de comisión.

- *Cabify*: <https://cabify.com/>. Es una empresa Española fundada en Madrid en 2011, con el mismo modelo de transporte que *Uber*, pero diferenciándose en que los trabajadores contratados por *Cabify* deben estar en posesión de la licencia VTC (vehículo turismo con conductor). Durante su primer año sólo opera en Madrid, pero gracias al gran número de usuarios no tarda en expandirse a otras ciudades españolas como Barcelona, Valencia, Bilbao o Sevilla y da el salto a los países de América Latina. También comenzó a operar en Portugal como estrategia de crecimiento en el continente Europeo.  
*Cabify* contrata la disponibilidad de sus conductores privados y mediante la aplicación funciona como intermediario, poniendo a disposición del usuario vehículos de alta gama con chófer privado, que pueden ser solicitados tanto por particulares como por empresas. El método de pago es igual al explicado anteriormente con *Uber*, sin embargo, en algunos países como Perú se permite el pago en efectivo.
- ***Carpooling* o empresas sin ánimo de lucro:** este tipo de modelo tiene como objetivo poner en contacto a personas que van a realizar un viaje o trayecto ya planeado y desean poner a disposición de otros usuarios los asientos libres de su coche a cambio de una cierta cantidad monetaria para los gastos del viaje. A diferencia de las modalidades anteriores, aquí los usuarios no buscan lucrarse ya que van a realizar el trayecto si o si, por lo que la empresa funciona simplemente como intermediario entre usuarios, sin contratar los servicios de ningún conductor y llevándose una pequeña comisión por los gastos de gestión. La empresa más conocida a nivel mundial es *BlaBlaCar*.
  - *BlaBlaCar*: que analizaremos con más detalle en el punto 5 de este trabajo.
- ***Carsharing* o empresas de alquiler temporal:** este último modelo consiste en alquilar coches para uso temporal, desde minutos u horas hasta días o semanas. De esta manera las personas no tiene que preocuparse de los gastos de gasolina, seguros, ni revisión de los vehículos. Los usuarios tienen a su disposición ciertos vehículos repartidos en diferentes parkings o zonas de la ciudad, a los que pueden acceder y reservar a través de las aplicaciones o páginas webs de cada empresa. Además, muchas de ellas contribuyen al

medioambiente, ya que operan con vehículos híbridos o eléctricos. Entre este tipo de empresas encontramos *ZipCar* y *Car2Go*.

- *ZipCar*: <http://www.zipcar.com/>. Es una de las empresas pioneras del *carsharing* (coche compartido). Se trata de una compañía Estadounidense fundada en el año 2000 en *Massachussets*, que se ha ido extendiendo desde EE.UU a países como Canadá, Reino Unido, Austria, Francia, Turquía, Alemania y llegando a España en el 2004 a través de la compañía *Avancar* (empresa subsidiaria de *ZipCar*) que se instauró en Barcelona. Actualmente, opera en más de 500 ciudades y cuenta con más de un millón de usuarios.

Para poder utilizar los vehículos de *ZipCar* los usuarios tienen que registrarse en su página web y hacerse miembro pagando una cuota anual de 49£, así recibirán una tarjeta personal que les dará acceso a los coches cuando los soliciten. La reserva de los coches puede hacerse a través de la aplicación móvil, de la página web o llamando por teléfono, y esta puede realizarse desde unos minutos antes o con semanas de antelación, dependiendo de las necesidades de cada usuario. Una vez reservado, los coches se abren con la tarjeta personal durante el tiempo solicitado y deben dejarlos en la misma plaza que lo cogieron.

- *Car2Go*: <https://www.car2go.com/> Es una empresa filial de *Daimler AG*<sup>1</sup>, fundada en 2008 con sede Alemania y que ofrece servicios de alquiler de coches temporal en distintas ciudades de Europa, Estados Unidos, Canadá y China. Su fuerte crecimiento logró que en 2016 ya superara los 2 millones de usuarios a nivel mundial. Se caracteriza porque todos los coches de su flota son *SmartTwo*<sup>2</sup> y en algunos países combina *Smart* de gasolina con *Smart* eléctricos, fomentando así la reducción de la contaminación. Con esta modalidad llega a España en 2011 y se instaura sólo en Madrid con una flota de 350 vehículos eléctricos y alcanzando los 500 en 2016.

Para comenzar a usar *Car2Go* es necesario registrarse en su página web, con un coste de 9 euros y validar el permiso de conducir en uno de sus centros oficiales. Una vez eres socio, solo debes descargarte la aplicación en el móvil para buscar los coches más cercanos a ti y así poder reservarlos. Desde que se reserva un coche, se dispone de media hora para llegar hasta él, sino el vehículo quedará libre para otros usuarios. El coche se abre automáticamente cuando llega el usuario que lo ha reservado, a partir de ahí la tarifa es de 0.21 cent/min.

---

<sup>1</sup> *Daimler AG*: importante empresa fundada en 1998 dedicada a la industria del automóvil, cuyas principales marcas son Maybach, Mercedes-Benz y Smart.

<sup>2</sup> *SmartTwo*: es un micro coche biplaza producido por el fabricante alemán *Smart* desde el año 1998.

#### 4.6.2 Sector Turístico

El sector turístico también ha sufrido un fuerte impacto por el gran avance de la economía colaborativa, ya que en este ámbito se ofrecen nuevas formas de viajar, de alojarse y de integrarse en otras culturas a un coste menor al de los servicios tradicionales. Si bien el alquiler de casas particulares siempre ha existido, el rápido avance de las nuevas tecnologías, la forma de comunicarnos y obtener información, han supuesto que estos negocios se disparen. Hoy en día puedes buscar alojamiento durante el tiempo que solicites en casa de particulares a nivel mundial, a través de una página web o mediante una aplicación de móvil en tan solo unos minutos. Esto ha provocado una enorme reacción en el sector hotelero, tratando de alegar la competencia desleal que suponen a los sectores tradicionales, ya que no están regidos por la misma regulación.

El turismo es uno de los sectores en el que encontramos mayor número de empresas de economía colaborativa. Podemos diferenciar tres formas de conseguir un alojamiento temporal dentro de este sector:

- **Alquileres privados:** se trata de particulares que disponen de una vivienda en propiedad y quieren arrendarla durante cortos periodos de tiempo, en la mayoría de los casos para estancias vacacionales. En este grupo, encontramos aquellas empresas o plataformas que ponen en contacto a los oferentes de las viviendas con los demandantes y a cambio se llevan una comisión por los gastos de gestión. Algunos de los ejemplos más destacados a nivel mundial son empresas como *AirBnb* o *HomeAway*.
  - *AirBnb*: que analizaremos con más detalle en el punto 5 de este trabajo.
  - *HomeAway*: <https://www.homeaway.es>. Es una empresa subsidiaria de *Expedia Inc*<sup>3</sup>, fundada en 2005 en Estados Unidos. El grupo *HomeAway* es una red global de páginas web de alquiler de vacaciones con más de 560.000 anuncios en más de 140 países. El sitio web proporciona un espacio para que los usuarios interactúen, pero funciona sólo como intermediario y nunca será responsable en los conflictos que puedan surgir entre oferente y demandante. Cada propietario establece los precios y condiciones de alquiler de su vivienda y es obligación de los visitantes cumplirlos. Para reservar un alojamiento se puede hacer a través de la página web o mediante la aplicación para el móvil. Los usuarios se registran de manera gratuita, buscan el tipo de alojamiento que desean y *HomeAway* les mostrará todas las opciones disponibles en el lugar y fechas solicitados. El pago se realiza de manera online mediante el método acordado entre el particular y el intermediario, aunque en algunos casos pueden existir costes

---

<sup>3</sup> *Expedia Inc*: empresa Estadounidense fundada en 1996. Actualmente compañía de viajes online líder en el mundo, con una cartera que incluye algunas de las marcas de viajes más notables del mundo.

adicionales que se realizan en efectivo con el propietario, una vez el visitante llegue a la vivienda solicitada.

- **Intercambio de casas:** en este caso no hay transacción económica, ya que los usuarios son a la vez oferentes y demandantes de alojamiento. Las aplicaciones o plataformas de este tipo de modelo se basan en la confianza que generan sus usuarios. Funcionan como intermediarios y cobran a los usuarios una cuota por acceder a la plataforma para ofrecer y solicitar el intercambio de casas. Una de las páginas más conocidas es *HomeExchange.com*.
  - *HomeExchange*: <https://www.homeexchange.com/>. Fundada en 1992 por Ed Kushins, pionero del intercambio de casas, como un catálogo impreso que se enviaba por correo. Ha ido creciendo hasta convertirse en una red social mediante la cual puedes intercambiar tu casa con gente de todo el mundo. En *HomeExchange* se encuentran más de 65.000 casas alrededor de 150 países. Los usuarios tienen que registrarse y crear el perfil de la vivienda que ofrecen para que todos puedan verlo. Después tiene que buscar el alojamiento que ellos deseen o esperar a recibir notificaciones por su vivienda hasta encontrar un intercambio acorde a sus necesidades. La plataforma pone en contacto a las personas que quieran realizar el intercambio de sus casas y ellos mismos deciden las condiciones.
  
- **Alojamiento compartido gratuito:** este último método de alojamiento se basa en el llamado *CouchSurfing*<sup>4</sup>. Está enfocado a viajeros que desean un alojamiento puntual en cualquier parte del mundo y están interesados en conocer otras ciudades, culturas o tradiciones de una manera mucho más cercana. El alojamiento se basa en un sofá o cama que disponga el particular en su casa. Aquí tampoco hay transacciones económicas, es un intercambio cultural entre los que se alojan y los que ofrecen el alojamiento. La empresa más conocida para este tipo de viajes es *CouchSurfing*.
  - *CouchSurfing*: <https://www.couchsurfing.com/>. Empresa fundada en el 2004 con sede en San Francisco. Es un servicio que conecta a los miembros de una comunidad global de viajeros. La plataforma cuenta ya con más de 12 millones de miembros repartidos por todo el mundo. Los usuarios tienen que registrarse en la página web o en la aplicación móvil para empezar a ofrecer o buscar sus alojamientos. Nada más registrarte tienes que crear tu perfil y te conviertes en *Surfer*, es decir, puedes 'surfear' en el sofá de cualquiera dentro de la comunidad, siempre que este quiera invitarte. Pero además de ser *Surfer*, puedes

---

<sup>4</sup> *CouchSurfing*: literalmente significa del inglés *Couch* 'sofá' y *Surfing* 'surfear', y se trata de "the practice of travelling around and staying with people you do not know, who advertise their homes on the internet" (*Cambridge Dictionary*)

ofrecerte como anfitrión dentro de la comunidad. Existen 3 tipos de anfitriones:

- I. *Hoster*: es un usuario que dispone de un lugar en el que un *Surfer* puede ser alojado, puede ser un sofá, una cama hinchable o una habitación de invitados. El interés principal del *Hoster* es el intercambio cultural con su invitado.
- II. *Coffe or Drink*: usuarios que no disponen de un lugar en el que alojar a un *Surfer*, pero se ofrecen para invitar en su casa a un café o una bebida a los *surfers* o quedar con ellos y ayudarles a conocer la ciudad o realizar alguna actividad.
- III. *Traveling*: hace referencia a aquellos anfitriones que están viajando y no se encuentran disponibles para contribuir a la comunidad de *CouchSurfing*.

## 5. ANÁLISIS DE 2 EMPRESAS EN ESPAÑA

Existen innumerables empresas o plataformas de economía colaborativa en España dedicadas a ofrecer diferentes tipos de servicios. A continuación vamos a analizar dos de las empresas con más peso en España, ya que también son de las más conocidas a nivel mundial. La primera es *AirBnb* (<https://www.airbnb.es/>) referida al sector turístico y la segunda *BlaBlaCar* (<https://www.blablacar.es/>) relacionada con el sector del transporte.

### 5.1 AIRBNB

#### 5.1.1 Introducción

Es una *Start-Up*<sup>5</sup> fundada en 2008 en San Francisco (California), cuyos fundadores son Brian Chesky, Joe Gebbia y Nathan Blecharczyk. *Airbnb* es el acrónimo de '*Airbed and brekfast*' que significa 'colchón inflable y desayuno'. Esto se debe a la idea inicial que tuvieron sus fundadores, que comenzaron alquilando colchones inflables en su casa para conseguir dinero extra y así poder pagar su alquiler.



---

<sup>5</sup> *Start-up*: es una empresa de nueva creación que presenta unas grandes posibilidades de crecimiento. El término de *start-up* puede referirse a compañías de cualquier ámbito, pero normalmente suele utilizarse para aquellas que tienen un fuerte componente tecnológico y que están relacionadas con el mundo de Internet y las TICs (Tecnologías de la Información y la Comunicación)

‘Airbnb es un mercado comunitario basado en la confianza en el que la gente publica, descubre y reserva alojamientos únicos en todo el mundo, ya sea desde su ordenador, tableta o teléfono móvil’<sup>6</sup>



Inicialmente los servicios de *AirBnb* solo estaban disponibles en San Francisco, pero la empresa no tarda en conseguir inversores y en 2009 es incluida en el programa de *Y Combinator*<sup>7</sup>. Unos meses más tarde recibe una gran inversión de capital (600.000\$) por parte de *Sequoia Capital*<sup>8</sup>, lo que supuso la posibilidad de expansión internacional y en tan sólo 4 años *AirBnb* estaba en 89 países y ya había alcanzado el millón de reservas. En 2012 abrió 6 oficinas internacionales en importantes ciudades como París, Milán, Barcelona, Copenhague, Moscú, y San Paulo. El crecimiento ha ido aumentando considerablemente, al igual que el número de inversores y hoy en día la plataforma está activa en más de 65.000 ciudades y 191 países, considerándose la empresa de alojamiento más grande del mundo con un valor de 30.000 millones de dólares.

A continuación vamos a mostrar un mapa de la expansión de *Airbnb* hasta la actualidad:

---

<sup>6</sup> Definición proporcionada por la página web de la plataforma: <https://www.airbnb.es/about/about-us>

<sup>7</sup> *Y Combinator*: programa de inversionistas fundado en 2005 que apoya proyectos de jóvenes emprendedores para iniciar su propio negocio, a cambio de una pequeña parte de la empresa. Esta organización suele ser descrita como una “aceleradora de start-ups tecnológicas”.

<sup>8</sup> *Sequoia Capital*: empresa de capital fundada en 1972. Considerada el motor de búsqueda de Silicon Valley para generar innovación y financiar proyectos que pueden llegar a convertirse en empresas multimillonarias.



### 5.1.3 Funcionamiento de la plataforma

Para comenzar a utilizar *AirBnb* lo primero que hay que hacer es registrarse en su página web o mediante la aplicación para móviles y tabletas. El registro es totalmente gratuito y basta con indicar los datos principales de identificación o bien, vincular la cuenta de *Facebook* que proporcionará los datos necesarios. Una vez registrados ya somos usuarios de la gran comunidad que representa *Airbnb* y ahora podemos tanto ofrecer alojamiento como buscarlo. Vamos a explicar brevemente el funcionamiento dependiendo si vas a ser anfitrión o huésped:

- Funcionamiento para los anfitriones: lo primero que deben hacer es crear el anuncio. Basta con pulsar el botón “Convierte en anfitrión” y empezar a crear el perfil del alojamiento. La plataforma irá indicando de manera muy sencilla todos los pasos a seguir: lo primero es seleccionar el tipo de alojamiento que se ofrece, este puede ser toda la propiedad, una habitación privada o una habitación compartida; después seguirás añadiendo todos los datos necesarios del alojamiento (nº de dormitorios, camas, baños...) para obtener una descripción exacta, incluyendo todo tipo de servicios como *wifi*, piscina, Tv, desayuno, aire acondicionado, calefacción, ascensor, cocina, lavadora, entre otras muchas opciones; también escribirán las normas de la casa (admisión de mascotas, apto para fumadores, apto para fiestas...) y deberán agregar imágenes del alojamiento que concuerden exactamente con la descripción; por último realizarán el calendario de disponibilidad para mostrarlo a la comunidad y elegirán los precios y los métodos de pagos que se deben seguir a la hora de realizar una reserva. Una vez terminado el anuncio, este será visible a todos los usuarios y ahora el trabajo del anfitrión será atender todas las notificaciones recibidas (mensajes de usuarios, solicitudes de reserva) y gestionar el perfil cuando sea necesario (modificando la disponibilidad del calendario, agregando ofertas de precios, añadiendo servicios...). (*Airbnb*)
- Funcionamiento para los huéspedes: lo primero es utilizar el buscador principal de la página, donde escribirán la ciudad que quieren visitar, las fechas del viaje y el número de huéspedes que son. La plataforma automáticamente mostrará miles de opciones disponibles con esa primera búsqueda, a continuación se podrá aplicar una serie de filtros para que la búsqueda del alojamiento deseado sea muy sencilla: el principal es seleccionar el tipo habitación que busca (casa entera, habitación privada o habitación compartida), también podrás establecer un rango de precios, seleccionar las zonas o barrios de la ciudad (en casos de una ciudad grande), elegir los distintos tipos de servicios o instalaciones que desean (número de habitaciones, baños, electrodomésticos disponibles, piscina, *wifi*, garaje, admisión de mascotas...). Con todos los filtros seleccionados, la búsqueda se habrá reducido mucho y será más sencillo elegir alojamiento. Una vez elegido, se procede a realizar la reserva. Existen dos tipos de reserva (cada anfitrión elige su opción) que se indicarán en los anuncios correspondientes a cada alojamiento, estas son “Solicitud de Reserva” o “Reserva Inmediata”: si se realiza una solicitud de reserva, se deberá escribir al anfitrión explicando el motivo del viaje, el número/edad/relación de los huéspedes u otras cosas que el propietario solicite

y será el mismo quien decida aceptar o rechazar la solicitud; mientras que la opción de reserva inmediata es más rápida, ya que permitirá realizar la reserva y el pago del alojamiento sin que el anfitrión tenga que aceptar la solicitud. El último paso es realizar el pago, se mostrará una última ventana con el desglose del precio total de la estancia (alojamiento, gastos de limpieza, tarifa de servicio o distintos suplementos que pueda añadir el anfitrión) y una vez aceptada se realizará el pago mediante tarjeta de crédito o *PayPal*. El importe se cargará automáticamente, pero éste no se abonará al propietario hasta un día después de la llegada de los huéspedes al alojamiento. (Airbnb)

#### 5.1.4 Actividad económica en España 2016 (comparativa Madrid y Barcelona)

*AirBnb* lleva funcionando en España desde 2009, pero nunca había realizado un estudio económico a nivel nacional hasta el año pasado<sup>9</sup>. Como veremos a continuación, todos los datos resaltan un impacto económico muy positivo para nuestro país. El estudio está realizado desde 1 de enero de 2016 hasta 1 de enero de 2017:

Actividad económica total generada entre anfitriones y huéspedes

**4.170 millones de euros**

Los usuarios de la plataforma han generado en 2016 una actividad económica de 4.170 millones de euros en toda España. Los ingresos obtenidos por todos los anfitriones españoles ascienden a 650 millones de euros, mientras que los 5.4 millones de huéspedes que se alojaron en el país, gastaron 3.520 millones de euros en sus visitas. Con estos datos podemos decir que el alquiler turístico de alojamientos particulares, no sólo beneficia a los propietarios, también supone una distribución de los beneficios económicos por todo el país.

El número de usuarios españoles de *AirBnb* ha aumentado considerablemente en tan sólo un año, pasando de 1.4 millones de usuarios (2015) a 2.8 millones (2016). Actualmente, hay 187.000 alojamientos anunciados en España (el 70 % están fuera de los principales centros turísticos urbanos).

El anfitrión medio<sup>10</sup> gana unos 3.400 euros anuales y tiene una media de 42 años, mientras que los huéspedes tienen unos 35 años y se alojan una media de 4 noches en el país.

<sup>9</sup> Informe Airbnb España 2016: [https://spain.airbnbcitizen.com/wp-content/uploads/sites/19/2017/04/2016\\_EIS\\_Spain\\_ES.pdf](https://spain.airbnbcitizen.com/wp-content/uploads/sites/19/2017/04/2016_EIS_Spain_ES.pdf)

<sup>10</sup>Anfitrión medio: Anfitrión que se encuentra en la mediana de todos los anfitriones que han tenido al menos un anuncio activo desde el inicio del periodo analizado y al menos una reserva durante el mismo. El concepto de anfitrión medio es el que se utiliza para calcular los ingresos anuales y las noches reservadas. (*AirBnb*)

*AirBnb* abrió en 2012 una sede España, debido a la gran expansión internacional que estaba consiguiendo. Esta oficina, única en el país, se abrió en Barcelona y junto con Madrid, son las dos ciudades con más impacto económico de *AirBnb*. Estas son las cifras conseguidas en el año 2016:

Tabla 5.2: Número de huéspedes

Plataforma <i>AirBnb</i>	2015	2016	Crecimiento
Huéspedes que la utilizaron para visitar España	2.9 millones	5.4 millones	+82%
Usuarios españoles que la utilizaron viajar (huéspedes de salida)	1.4 millones	2.8 millones	+96%

Fuente: elaboración propia a partir de Informe (Airbnb, 2016)

La actividad económica generada por los usuarios de *AirBnb* es muy significativa, a pesar de la diferencia entre una ciudad y otra, 447 millones de euros en Madrid frente a los 1027 millones de euros en Barcelona. En un año los ingresos obtenidos por los anfitriones locales suman 64 millones de euros en Madrid y 167 millones en Barcelona. Por otro lado, el gasto estimado de los huéspedes en Barcelona es de 860 millones de euros, y en Madrid se ha estimado que un huésped se gasta 383 euros en comercios locales.

**Actividad económica total generada por anfitriones y huéspedes**

**MADRID**

**447 millones €**

**BARCELONA**

**1027 millones €**

Desde el 2009, el aumento tanto de anfitriones como de huéspedes ha sido constante, así como el número de alojamientos. Este último año Barcelona contaba con 16.100 anfitriones y un total de 20.000 alojamientos, mientras que Madrid tenía 9.200 anfitriones y 13.000 alojamientos. Los ingresos anuales del anfitrión medio son 5.300€ en Barcelona y 3.640€ en Madrid.

En cuanto al número de huéspedes Barcelona recibió 1.3 millones (crecimiento de más del 44% respecto al año anterior) y Madrid albergó 642.000 huéspedes (crecimiento del 78%). En ambas ciudades la duración de la estancia media es de 4,2 noches.

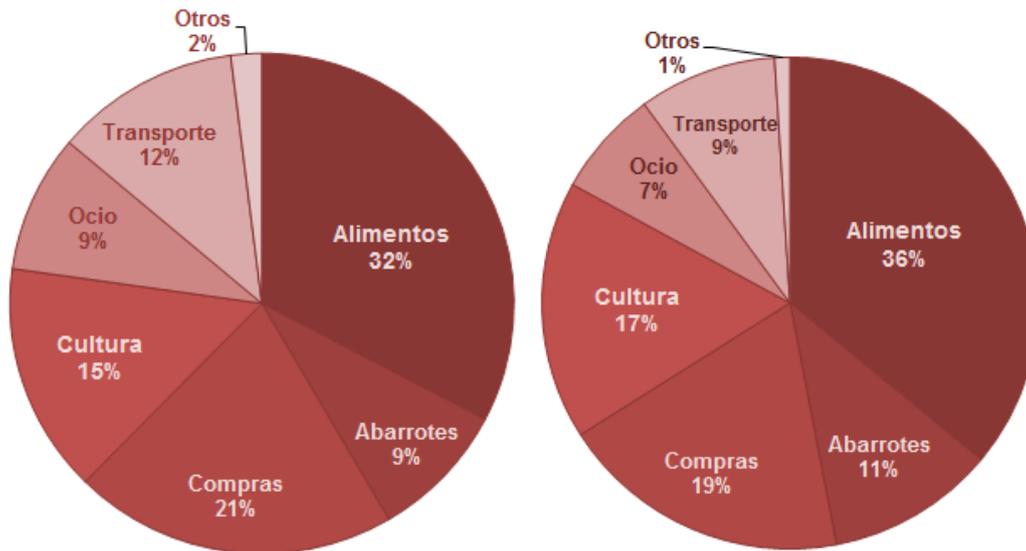
Tabla 5.3: Comparativa Madrid y Barcelona

	MADRID	BARCELONA
<b>Nº anfitriones</b>	<b>9.200</b>	<b>16.100</b>
<b>Ingresos anuales anfitrión medio</b>	<b>3.640 €</b>	<b>5.300 €</b>
<b>Nº alojamientos</b>	<b>13.000</b>	<b>20.000</b>
<b>Tipo de alojamiento</b>	<b>62% Casa entera</b> <b>37% Hab. privada</b> <b>2% Hab. compartida</b>	<b>53% Casa entera</b> <b>46% Hab. privada</b> <b>1% Hab. compartida</b>
<b>Nº huéspedes</b>	<b>642.000</b>	<b>1.3 millones</b>
<b>Duración media estancia</b>	<b>4,2 noches</b>	<b>4,2 noches</b>

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Informe (Airbnb, 2016)

La actividad económica de los huéspedes, además de beneficiar a los anfitriones con los ingresos extras que obtienen de alquilar su alojamiento, también favorece a los comercios locales. Vamos a mostrar un gráfico de los gastos realizados por los huéspedes. El 24% (Madrid) y 39% (Barcelona) de estos gastos se realizan en los barrios en los que se alojan los huéspedes.

Gráfico 5.4: Gasto de los huéspedes



Fuente: elaboración propia a partir del Informe (Airbnb, 2016)

## 5.2 BLABLACAR

### 5.2.1 Introducción

Es una *Start-Up* fundada en Francia en 2006 por Frédéric Mazzella, Francis Nappez y Nicolas Brusson. La idea de este negocio surge a raíz de que Frédéric en las navidades de 2003 se quedó sin billete de tren para volver a casa. Consiguió que su hermana fuese a buscarle y durante el trayecto se dio cuenta que casi todos los coches que veía iban con asientos vacíos. Así surgió la idea de crear una red para conectar a conductores con asientos libres y pasajeros que quieran realizar el mismo trayecto en coche.

# Bla Bla Car

*‘BlaBlaCar es la red social líder en el mundo que conecta conductores con pasajeros para viajar en coche compartido. Permite a los conductores ahorrar un tercio del coste del litro de gasolina por cada pasajero. Es promotor del “Consumo Colaborativo” como*

*referencia en movilidad, movimiento cada vez más en boca debido a la crisis y al cambio de mentalidad de la población respecto a los hábitos de consumo.*<sup>11</sup>

Los creadores de *BlaBlaCar* inicialmente crearon una plataforma para compartir coche, llamada “Comuto” y a medida que el número de usuarios fue creciendo decidieron realizar un plan de negocio para llevar a cabo el proyecto. Presentaron el proyecto al concurso bianual de *INSEAD, Business Venture Competition*<sup>12</sup> y lo ganaron. “*El plan de negocio planteaba que BlaBlaCar obtendría ingresos en una fase inicial al ofrecer la plataforma a diferentes empresas. En el momento en el que contasen con suficiente liquidez para que una plataforma de este tipo pudiera ponerse en marcha, realizarían la transición a un modelo orientado a los consumidores.*”<sup>13</sup> En 2008 la plataforma ya había alcanzado los 70.000 usuarios y se convierte en la web líder del sector en Francia. Ese mismo año, debido a la gran crisis económica, la mentalidad ahorrativa de la gente, el gran avance de internet y las nuevas tecnologías, fue crucial para la difusión de esta alternativa de transporte, por lo que el mercado comenzó a crecer y en enero de 2010 se produce el lanzamiento en España, que supone el inicio de su expansión internacional. En ese mismo año fueron dos los inversores que apostaron por *BlaBlaCar*, los franceses *ISAI* y los españoles *Cabiedes & Partners*. En un año se expandió también a Reino Unido y en Enero de 2012 se suma un tercer inversionista (*Accel Partners*) en una ronda de 10 millones dólares. A partir de entonces el crecimiento de *BlaBlaCar*, así como su expansión, fue aumentando exponencialmente y en 2014 y 2015 se produjeron inversiones de 100 y 200 millones de dólares respectivamente. Para entonces está red social estaba presente en 20 países y actualmente (2017) está instaurado en 22 países, la mayoría europeos aunque también se encuentra en India, México y Brasil, entre otros.

Vamos a mostrar un mapa de la expansión de *BlaBlaCar* hasta la actualidad:

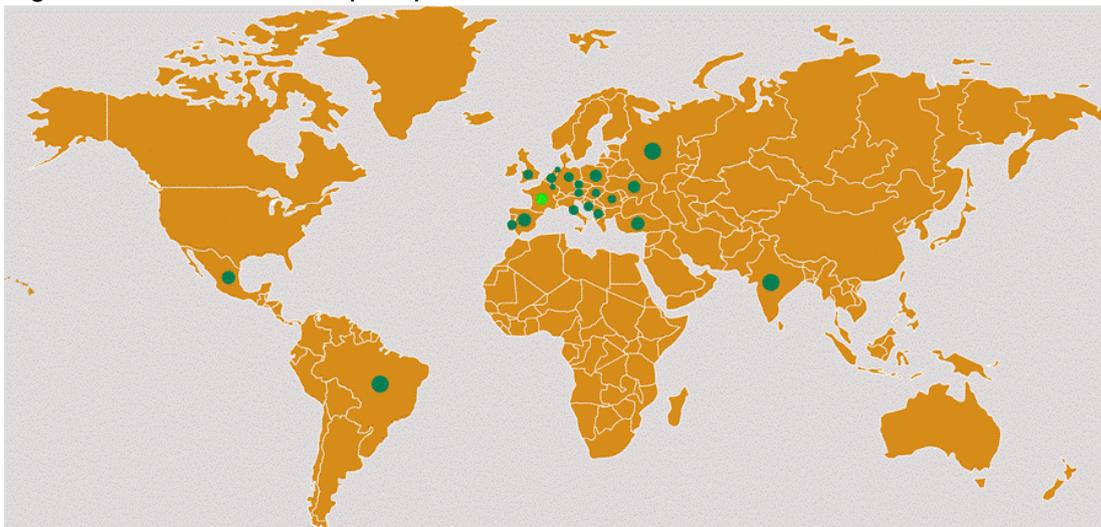
---

<sup>11</sup> Definición proporcionada por la página web de la plataforma: <https://www.blablacar.es/conoce-blablacar/que-es-blablacar>

<sup>12</sup> INSEAD, Business Venture Competition: Es un concurso de Empresas INSEAD (escuela de negocio) que fue fundado en el año 2000 y ha sido un elemento central en la visión empresarial del INSEAD. Los estudiantes MBA y EMBA trabajan en sus proyectos de riesgo durante su programa.

<sup>13</sup> Página oficial BlaBlaCar: [www.blablacar.es](http://www.blablacar.es)

Figura 5.5: Países en los que opera *BlaBlaCar* en 2017



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la web *BlaBlaCar*

### 5.2.2 Características Principales

*BlaBlaCar* es una comunidad de usuarios que se encarga de conectar a conductores que viajan con asientos vacíos en sus coches con pasajeros que quieren realizar el mismo trayecto. Es la red social líder en el mundo de viajes con coche compartido que ya cuenta con más de 40 millones de usuarios en 22 países.

A los conductores les permite la posibilidad de compartir sus gastos de transporte con personas desconocidas que quieren ir a su mismo destino, nunca con fines lucrativos para ellos, ya que la web se encarga de establecer algunos precios máximos según el trayecto. A los pasajeros les ofrece un modo alternativo de viaje más barato que los servicios tradicionales de autobús o tren, y también la ventaja de llegar a lugares concretos con más facilidad que en transporte público, siempre y cuando coincida con el conductor que se selecciona.

Los servicios de esta red social solo pueden ser utilizados a través de su página web: [www.blablacar.es](http://www.blablacar.es) o a través de la aplicación para *Smartphones* y *Tablets*. Los servicios están disponibles 24 horas al día los 365 días del año, por lo que se puede buscar, solicitar o publicar un viaje en cualquier momento. La empresa se beneficia cobrando una comisión por gastos de gestión en cada transacción realizada. Esta comisión varía en función del precio que establece el conductor (dentro de unos rangos establecidos) para su trayecto, y la pagará íntegra el pasajero.

### 5.2.3 Funcionamiento de la plataforma

En primer lugar hay que registrarse en la página web o en la aplicación móvil. Este registro es gratuito y se realiza mediante correo electrónico o vinculado la cuenta de *Facebook*, que proporcionará los datos necesarios para la identificación. Con el perfil básico creado ya podemos ofrecernos como conductor o reservar un viaje como

pasajero. Vamos a explicar brevemente el funcionamiento diferenciando las dos opciones:

- Funcionamiento para los conductores: el primer paso es publicar el viaje con la ayuda de la plataforma. En la página principal aparece la opción “Publicar un viaje” en la que se abre un formulario por etapas para completar la publicación. La primera es el itinerario que vas a seguir, dónde escribirás las ciudades de salida y llegada, la fecha, las horas, las ciudades de paso (con opción de recoger o dejar pasajeros). La segunda etapa es tu propio viaje, donde especificarás las aportaciones por cada plaza y tramo, el número de plazas disponibles, la posibilidad de desviaciones, o ciertas normas que quieras imponer (admisión de mascotas, tamaño de equipaje, permiso para fumar...), también tendrás la opción de especificar el tipo de coche e incluir fotografías. Por último se realiza la confirmación del viaje y el conductor escogerá la opción para aceptar pasajeros, puede ser automática (cualquiera puede reservar tu viaje sin tu confirmación) o manual (aceptarás o rechazarás personalmente cada solicitud de pasajero que recibas). Finalmente, se valida el viaje y se publica automáticamente. (BlaBlaCar)
- Funcionamiento para los pasajeros: deberán introducir en el buscador principal la ciudad de salida, la de llegada y la fecha en la que quieren realizar el viaje. Automáticamente la plataforma mostrará todos los viajes que hay disponibles, también para facilitar la búsqueda se podrán aplicar filtros de hora de salida o precio, para reducir los resultados. Una vez elegido el viaje, se procede a realizar la reserva, y una vez sea aceptada por el conductor (en el caso de la aceptación manual), se realizara el pago *on-line* mediante tarjeta de crédito o el servicio *Pay-Pal*. Una vez realizado el pago, tanto el pasajero como el conductor, se recibe un correo y un mensaje con un número de reserva y el teléfono de la otra persona para poder ponerse en contacto fuera de la plataforma. (BlaBlaCar)

#### 5.2.4 Análisis de la actividad en España

*BlaBlaCar* está presente en España desde 2010 y actualmente ha alcanzado los 3.5 millones de usuarios en nuestro país. El género de los usuarios siempre ha estado muy igualado, pero en el último año el porcentaje de mujeres que utilizan esta aplicación como pasajera o conductora ha aumentado de un 42% a un 47%, siendo el porcentaje de hombres del 53%. Con esto, España se convierte en 2017 en el país con más mujeres al volante en *BlaBlaCar*, seguido por Francia, Bélgica, Alemania y Portugal. (BlaBlaCar, 2017)

Estos 3.5 millones de usuarios se distribuyen de manera heterogénea en las distintas Comunidades Autónomas. En primer lugar, se sitúa Andalucía con más de 1 millón de usuarios y convirtiéndose estas últimas Navidades en la comunidad autónoma más visitada por los usuarios que cuentan con esta plataforma. (Europa Press, 2017).

Seguido de Andalucía, las 2 comunidades con más peso son Madrid y la Comunidad Valenciana.

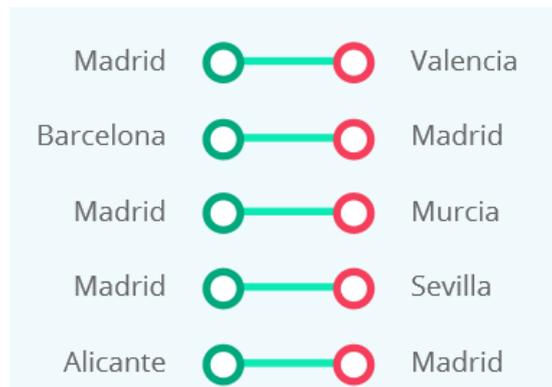
Figura 5.6: Usuarios de *BlaBlaCar* por Comunidades Autónomas



Fuente: Dossier de prensa BlaBlacar 2017.

Si hacemos referencia a las rutas más solicitadas en España entre Comunidades Autónomas, el año pasado fue Madrid-Valencia y después Barcelona-Madrid. Como veremos en la siguiente ilustración, la capital española es uno de los lugares tanto de origen como de destino más solicitado por los usuarios de *BlaBlaCar*.

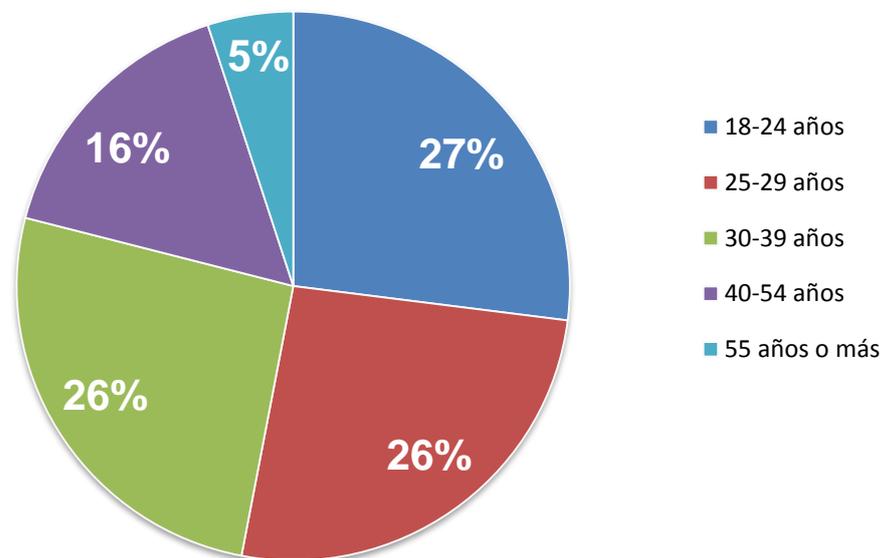
Figura 5.7: Rutas más demandas en España



Fuente: Dossier de prensa BlaBlaCar 2017

El usuario medio de *BlaBlaCar* tiene entre 25 y 39 años, aunque su difusión como aplicación es mayor entre jóvenes de 20 a 30 años. Como veremos en un gráfico a continuación, esta *start-up*, está asociada a las generaciones más jóvenes, ocupando solo el 21% los usuarios a partir de 40 años.

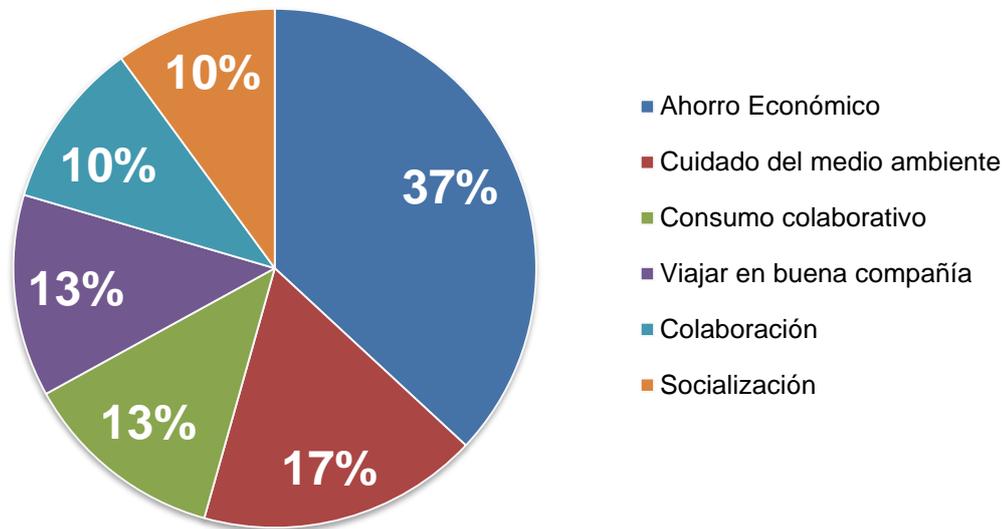
Gráfico 5.8: Edad de los usuarios de *BlaBlaCar*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de López, M. (2015)

Son múltiples las razones para viajar en coche compartido, aunque el ahorro económico es la razón más fuerte. El director de *BlaBlaCar* para España y Portugal, Jaime Rodríguez Santiago-Concha, ha destacado que la plataforma no se utiliza solo para ahorrar al compartir los gastos de viaje, sino que responde a "un cambio de mentalidad en el consumo" y a "la necesidad de optimizar recursos infrautilizados y de formar parte de una movilidad más sostenible". (EuropaPress, 2016) A continuación vamos a mostrar en un gráfico las diferentes razones que tienen los usuarios a la hora de elegir viajar en coche compartido:

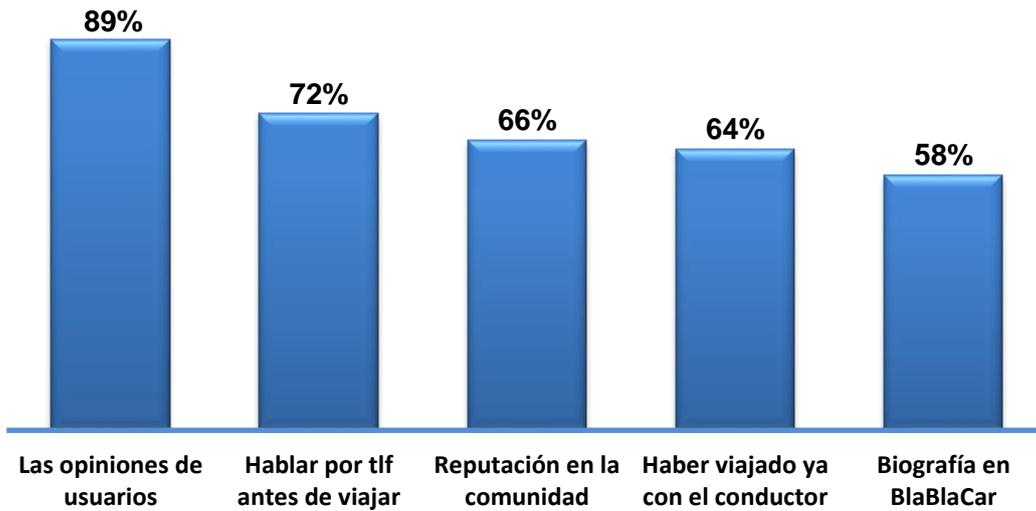
Gráfico 5.9: Razones por las que viajar en coche compartido



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Dossier de prensa BlaBlaCar 2017.

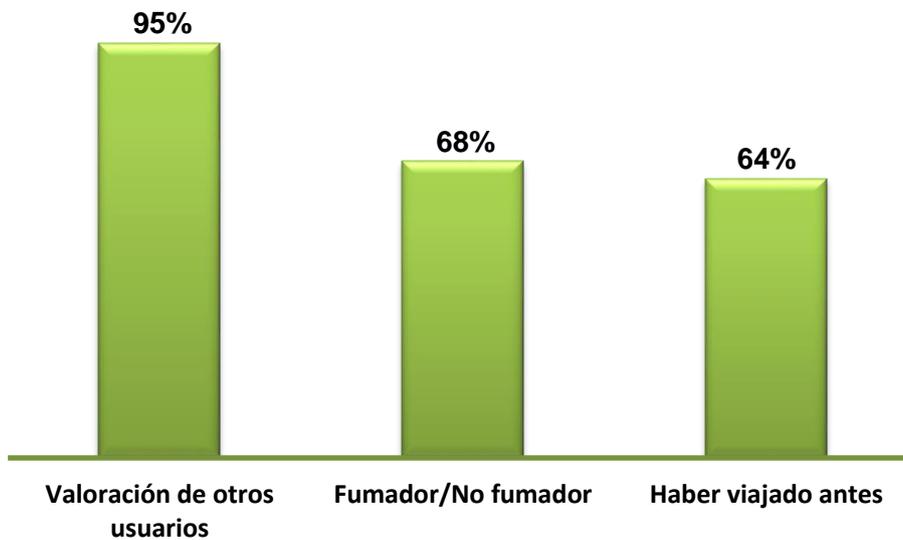
En cuanto a los criterios de los usuarios a la hora de elegir tanto conductor como pasajero existen diversas referencias a tener en cuenta, aunque en ambos casos lo más valorado es las valoraciones proporcionadas por otros usuarios. Generalmente cuando se va elegir un posible conductor, se tienen en cuenta más cosas que cuando se va aceptar o no un pasajero. A continuación destacamos los criterios más relevantes en los que se fijan los usuarios de *BlaBlaCar*.

Gráfico 5.10: Criterios a la hora de elegir Conductor



Fuente: elaboración propia a partir de datos de López, M. (2015)

Gráfico 5.11: Criterios a la hora de elegir pasajeros



Fuente: elaboración propia a partir de datos de López, M. (2015)

## 6. CONCLUSIONES

En este último punto vamos a exponer las conclusiones más relevantes obtenidas tras la realización de este trabajo.

Se dice que la economía colaborativa existe desde la antigüedad, donde las diferentes familias se intercambiaban alimentos mediante el trueque. Esto podemos considerarlo la base del concepto de economía colaborativa, la colaboración entre las personas para mejorar tu propia vida. A medida que han avanzado los años, algo que parecía muy sencillo, se ha convertido en un modelo de negocio utilizado ya en casi todos los sectores de la economía con diferentes finalidades y con infinidad de empresas basadas en la colaboración.

Este fenómeno ha ido cambiando la economía tradicional y modificando el comportamiento y pensamiento de los consumidores. Son muchos los factores que desencadenaron la evolución de este tipo de economía, pero los más importantes fueron la gran evolución de las nuevas tecnologías, imprescindibles para la difusión y el funcionamiento de la mayoría de empresas existentes, y los factores económicos que conllevaron a buscar nuevas formas de financiación y alternativas para obtener diferentes bienes y servicios.

En la actualidad, los sectores más conocidos en los que está presente la economía colaborativa, son el transporte y el turismo, cuyo auge en nuestro país se produce a partir del 2011 y desde entonces su crecimiento no ha cesado. En el sector transporte, las personas buscan alternativas de viajar más económicas a los medios tradicionales como autobús y taxi, mientras que en el turismo, a través del alquiler viviendas, se pretende obtener unos ingresos extras en el caso de ser propietario o también buscar alternativas de alojamiento a los tradicionales hoteles.

Entre las empresas más demandadas en España, tenemos *Airbnb* (alquiler de viviendas) y *BlaBlaCar* (servicio de transporte), que como hemos ido exponiendo durante el trabajo su crecimiento y aportación a la economía es exponencial. Estas dos empresas, como la gran mayoría dentro de este modelo de negocio, se sustentan en la confianza que las personas depositan en ellas, es por esto que su continuidad y éxito en el mercado viene marcada por la difusión de esa confianza a través de los diferentes usuarios.

Todavía está muy dividida la opinión sobre si la economía colaborativa es buena o mala para el mercado ya que a pesar de las muchas ventajas que aporta a las personas, también presenta importantes inconvenientes como la competencia desleal a sectores tradicionales o la falta de regulación legal en muchos ámbitos. Aun así, este tipo de economía ha revolucionado los mercados y la manera de consumir, y en muy poco tiempo va a llegar a estar al nivel de la economía tradicional, y no se considerará como algo nuevo.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

AIRBNB. 2016. *Informe sobre la comunidad en Barcelona y Cataluña*. [Consulta: 8 Mayo 2017]. Disponible en: <https://barcelona.airbnbcitizen.com/es/la-comunidad-de-airbnb-genero-mas-de-1-000-millones-de-euros-en-barcelona-en-2016/>

AIRBNB. 2016. *Informe sobre la comunidad de Airbnb en España*. [Consulta: 8 Mayo 2017]. Disponible en: [https://spain.airbnbcitizen.com/wp-content/uploads/sites/19/2017/04/2016\\_EIS\\_Spain\\_ES.pdf](https://spain.airbnbcitizen.com/wp-content/uploads/sites/19/2017/04/2016_EIS_Spain_ES.pdf)

AIRBNB. Web Oficial: <https://www.airbnb.es/>

BOTSMAN, R. 2010. *En defensa del consumo colaborativo*. [Consulta: 25 Abril 2017]. Vídeo, Disponible en: [https://www.ted.com/talks/rachel\\_botsman\\_the\\_case\\_for\\_collaborative\\_consumption?language=es](https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption?language=es)

BOTSMAN, R.; ROGERS, R. 2010. *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Londres: HarperBussines

BLABLACAR. Web Oficial: <https://www.blablacar.es/>

BLABLACAR. 2017. Noticias: *España es el país con más mujeres al volante en BlaBlaCar*. [Consulta: 19 Junio 2017] Disponible en: <https://www.blablacar.es/newsroom/noticias/mujeres-conductoras-en-blablacar>

BLABLACAR. 2017. Dossier prensa España: *BlaBlaCar, viaja en confianza*. [Consulta: 19 Junio 2017]. Disponible en: <https://www.blablacar.es/newsroom/recursos-para-los-medios/blablacar-dossier-prensa>

CABIFY. Web Oficial: <https://cabify.com/>

CAR2GO. Web Oficial: <https://www.car2go.com/>

CAÑIGUERAL, A. 2011. *Innovación en modelos socio-económicos: Introducción al Consumo Colaborativo*. (Versión 1.1) D. [Consulta: 10 Mayo 2017]. Disponible en: <http://www.consumocolaborativo.com/download/>

CAÑIGUERAL, A. 2014. *Vivir mejor con menos: Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. Barcelona: Conecta.

CAÑIGUERAL, A. 2014a. *Consumo Colaborativo. El futuro nunca estuvo tan presente*. [Consulta: 10 Mayo 2017]. Disponible en: <http://www.leanersmagazine.com/docs/publicaciones/05-sharing-value/consumo-colaborativo.pdf>

CROWDACY. 2013. *¿Cuántos tipo de Crowdfunding existen?* Blog. [Consulta: 12 Mayo 2017]. Disponible en: <https://www.crowdacy.com/tipos-de-crowdfunding/>

COMISIÓN EUROPEA. 2016. *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*. [Consulta: 10 Mayo 2017]. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52016DC0356>

COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA (CNMC). 2016. *Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*. [Consulta: 3 Mayo 2017]. Disponible en: [http://www.bez.es/images/carpeta\\_gestor/archivos/RESULTADOS\\_PRELIMINARES.pdf](http://www.bez.es/images/carpeta_gestor/archivos/RESULTADOS_PRELIMINARES.pdf)

COUCHSURFING. Web Oficial: <https://www.couchsurfing.com/>

EUROPA PRESS. 2016. *BlaBlaCar alcanza los tres millones de usuarios en España*. [Consulta: 19 Junio 2017]. Disponible: <http://www.europapress.es/motor/coches-00640/noticia-blablacar-alcanza-tres-millones-usuarios-espana-20160922131822.html>

EUROPA PRESS. 2017. *Andalucía, comunidad autónoma más visitada en Navidad por los usuarios de BlaBlaCar*. [Consulta: 19 Junio 2017]. Disponible en: <http://www.lavanguardia.com/vida/20170105/413123900887/andalucia-comunidad-autonoma-mas-visitada-en-navidad-por-los-usuarios-de-blablacar.html>

ICEMD. 2015. Blog: El Marketing y la Economía Colaborativa. *Compartir Coche o CarPooling, ¿Qué es?* [Consulta: 15 Mayo 2017]. Disponible en: <http://blogs.icemd.com/blog-el-marketing-y-la-economia-colaborativa/compartir-coche-o-carpooling-que-es/>

GARCÍA, JM. 2016. *Informe sobre Economía Colaborativa. Grupo de Políticas Públicas y Regulación*. [Consulta: 10 Mayo 2017]. Disponible en: [http://www.aeit.es/sites/default/files/migrate/content/downloads/20160608\\_informe\\_economia\\_colaborativa\\_9720405c.pdf](http://www.aeit.es/sites/default/files/migrate/content/downloads/20160608_informe_economia_colaborativa_9720405c.pdf)

HARVARD DEUSTO. Blog: "Retos para ser directivo". *¿Qué es la economía colaborativa y cuáles son sus beneficios?* [Consulta: 12 Mayo 2017]. Disponible en: <http://retos-directivos.eae.es/que-es-la-economia-colaborativa-y-cuales-son-sus-beneficios/>

HOMEAWAY. Web Oficial: <https://www.homeaway.es/>

HOMEEXCHANGE. Web Oficial: <https://www.homeexchange.com/>

LÓPEZ, M. 2015. *Cinco años de BlaBlaCar en España: estas son las cifras que manejan en nuestro país*. [Consulta: 19 Junio 2017]. Disponible en: <https://www.genbeta.com/herramientas/cinco-anos-de-blablacar-en-espana-estas-son-las-cifras-que-manejan-en-nuestro-pais>

RODRIGUEZ, A. 2012. *Definición de conocimiento abierto*. [Consulta: 12 Mayo 2017]. Blog: Open Definition. Disponible en: <http://opendefinition.org/od/2.0/es/>

RODRIGUEZ, S. 2017. *Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales*. Sharing España. [Consulta: 15 Mayo 2017]. Disponible en: <https://www.adigital.org/media/plataformas-colaborativas.pdf>

UBER. Web oficial: <https://www.uber.com/>

VALOR, C. (ed) 2014. *Economía en Colaboración*. Dossier nº12. [Consulta: 10 Mayo 2017]. Disponible en: <http://www.ecosfron.org/wp-content/uploads/DOSSIERES-EsF-12-Econom%C3%ADa-en-colaboraci%C3%B3n.pdf>

WEBLOG Gestión Económica. 2015. *Ventajas y desventajas de los negocios de economía colaborativa*. [Consulta: 12 Mayo 2017]. Disponible en: <http://blogdeeconomia.es/ventajas-y-desventajas-de-los-negocios-de-economia-colaborativa/>

WHEATHERFORD, J. 1997. *La historia del dinero: de la piedra arenisca al ciberespacio*. Barcelona: Andrés Bello.

ZIPCAR. Web oficial: <http://www.zipcar.com/>