

Economías compartidas

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¿Competencia desleal?

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

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

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