



L'economia col·laborativa, de l'altruisme al 'lobby'

PABLO DÍAZ LUQUE
Professor dels Estudis d'Economia i empresa, UOC
pdiazlu@uoc.edu @pdiazluque

Definitivament, els termes *economia* o *consum col·laboratiu* s'han instal·lat en el vocabulari quotidià i resultaria difícil trobar, avui dia, un ciutadà que no hagi sentit parlar d'Airbnb, Uber o Blablacar. No obstant això, el mateix concepte, els seus orígens i, sobretot, el seu creixement generen un debat social intens que tendirà a aclarir-se amb el temps.

L'economia, ben entesa, sempre ha estat col·laborativa. La producció i el comerç requereixen de la cooperació entre persones que es posen d'acord per a l'obtenció o l'intercanvi econòmic de béns i serveis. En les tribus primitives tots els seus membres col·laboraven en el manteniment del grup. El comerç local primer, i l'internacional després, va venir a incrementar i a especialitzar la producció i els intercanvis, amb el vist-i-plau d'Adam Smith. No obstant això, sembla que, després de la revolució industrial i les dècades d'abundància de finals del segle passat, ens haguéssim tornat menys col·laboratius, més individualistes, i que les relacions econòmiques, almenys als països desenvolupats, es donessin en contextos altament regulats per a garantia dels agents econòmics.

Ja abans dels últims anys de bonança econòmica previs a l'actual crisi hi havia xarxes d'economia col·laborativa (EC), principalment altruistes, gestionades pels mateixos usuaris i dedicades, entre altres activitats, a l'allotjament i al transport. Entre les primeres s'ha d'esmentar Couchsurfing i Hospitality Club, on viatgers d'infinat de nacionalitats es posaven d'acord per allotjar-se gratis els uns als altres. En l'àmbit del transport, destacaven les xarxes centreeuropees per compartir des-

plaçaments en carretera i les seves despeses, com Mitfahrgelegenheit o Mitfahrzentralen.

És llavors, quan en un context de crisi econòmica internacional, paral·lel al creixement exponencial de les tecnologies de la comunicació i la informació (TIC), sorgeix amb força el concepte d'EC. La tecnologia és imprescindible per comprendre el creixement d'aquestes activitats, ja que facilita enormement el procés d'intercanvi, compravenda o prestació de serveis entre particulars; ja que d'això es tractava originalment: de l'intercanvi de béns i serveis –freqüentment ociosos–

L'EC s'està consolidant i, certament, milers de famílies s'han beneficiat d'aquestes plataformes en una situació on el treball sembla esdevenir un bé escàs

entre individus, a través de plataformes digitals, i on conceptes com la reputació i les referències *on-line* es fan imprescindibles.

Per tant, l'EC s'ha basat en la tecnologia per expandir-se, aprofitant la conjuntura econòmica internacional i penetrant, de manera disruptiva, en sectors altament regulats. La *sharing economy* és llavors entesa com un dels deu conceptes que canviarà el món segons la revista *TIME*. Tant ha estat així que, per exemple Airbnb, sense habitacions en propietat, va superar l'any passat la valoració de la cadena hotelera Marriots. Bé és cert que a través del seu web esperaven allotjar unes 800.000 persones per nit aquest estiu del 2016, a més de 34.000 ciutats de 196 països.

Així, un estudi de l'abril d'aquest any –de Price Waterhouse per a la

Comissió Europea– considerava que l'EC va generar transaccions el 2015 per sobre dels 28.000 milions d'euros, la qual cosa va significar 3.600 milions d'ingressos per a les plataformes que organitzen aquests intercanvis. Al gràfic adjunt s'observa clarament l'augment en les xifres de negoci dels dos últims anys. És d'esperar que el creixement continuï.

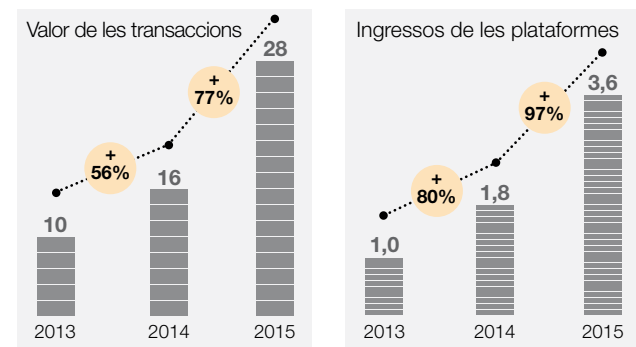
L'EC s'està consolidant i, certament, milers de famílies s'han beneficiat d'aquestes plataformes en una situació on el treball sembla esdevenir un bé escàs, i la cerca d'ingressos addicionals és un alleujament per a les matei-

ces amb altres individus, sinó que alguns han pogut fer d'aquestes pràctiques la seva manera de vida.

Així, el mateix èxit d'aquestes plataformes planteja un repte per a la societat per la necessitat de regulació que eviti competències deslleials evidents i desequilibris socials en general. El sector hotelier, els taxistes, la patronal de transport de l'autobús, entre d'altres, i les mateixes autoritats públiques pretenen frenar, o almenys regular, una activitat que els resta negoci als primers o que, per als últims, escapa del mínim registre amb finalitats positives o del simple control.

Les plataformes d'EC, per la seva banda, es comporten com a multinacionals que exerceixen activitats de *lobby*. L'objectiu és assegurar-ne l'activitat mentre s'anuncien com a simples intermediaris. D'aquesta manera, creen la European Sharing Economy Coalition per a la Unió Europea, o Sharing Espanya en l'àmbit nacional. Així defensen els seus interessos en paral·lel a l'arribada de fites com que la Comissió Europea redacti l'Agenda Europea per a l'Economia Col·laborativa o que la CNMC (Comissió Nacional del Mercat i la Competència) elabori un estudi posicionant-se a favor de l'EC. Com veiem, ha canviat molt l'activitat d'aquestes plataformes. ■

Transaccions i ingressos generats per plataformes d'economia col·laborativa a Europa, 2013-2015 (en bilions d'euros)



Font: Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe; Price Waterhouse, 2016.