

OCTUBRE DE 2018

INFORME D'APROFUNDIMENT DE L'ECONOMIA METROPOLITANA

TROP



# APROFUNDIMENT

## ECONOMIA COL·LABORATIVA



TENDÈNCIES, REPTES, OPORTUNITATS I POSICIONAMENT

# ÍNDEX

## Presentació de la monografia | 3 |

### 1. Definició | 4 |

### 2. L'economia col·laborativa corporativa | 5 |

2.1. Modalitats d'EC corporativa

2.2. L'EC corporativa al territori

2.3. Reptes de l'EC corporativa

### 3. L'economia col·laborativa procomú | 10 |

2.1. Cooperativisme de plataforma

2.2. Economia dels comuns

### 4. Casos i aplicacions pràctiques | 12 |

5.1. Abacus, com una cooperativa pot introduir principis d'EC

5.2. Reformes fiscals per regular la inseguretat impositiva de l'EC corporativa

5.3. *Mensakas*, l'app de menjar a domicili responsable

5.4. *Trustseal*: primer segell de bones pràctiques d'EC corporativa a Regne Unit

5.5. Som Mobilitat, cooperativa catalana per a una mobilitat més sostenible

5.6. Stocksy United, la cooperativa d'arxiu fotogràfics que aposta pels *producers*

### 5. Repercussió i aplicabilitat a l'AMB | 19 |

### 6. Recomanacions | 20 |

### 7. Bibliografia | 21 |



## PRESENTACIÓ DE LA MONOGRAFIA

El desenvolupament de les tecnologies de la informació en la digitalització de l'economia i l'aposta pel desenvolupament humà -més que per un desenvolupament purament econòmic- han donat lloc, en els darrers anys, a l'emergència de nous models de producció i de consum.

L'economia col·laborativa, basada en l'intercanvi de béns i serveis infrautilitzats, va arribar a sumar 28,1 bilions d'€ en transaccions l'any 2015, un volum que es preveu es multipliqui per 20 a Europa en els propers anys [1]. Aquesta abasta des de les formes més mercantils (plataformes col·laboratives), fins a les propostes d'organització i gestió comunitària amb una forta preocupació pel comú (cooperativisme de plataforma o economia dels comuns).

És indubtable que el sorgiment d'aquesta economia representa una oportunitat, tant pels seus usuaris, com per l'ús més social i eficient dels recursos. No obstant, també es plantegen diferents incògnites, sobre els seus límits i sobre com s'ha d'adequar la regulació actual als efectes que generen aquests nous models econòmics.

Aquest informe té com a objectiu definir el concepte i l'abast de l'economia col·laborativa i identificar els reptes fonamentals als que ha de donar resposta.

TENDÈNCIES  
REPTES  
OPORTUNITATS  
TROP  
POSICIONAMENT

# DEFINICIÓ

Davant la crisi de confiança en l'actual model econòmic i de consum, basat en l'extracció il·limitada de recursos naturals, en els últims anys han guanyat força nous models econòmics amb una lògica diferent pel què fa a la base productiva, la naturalesa de les relacions entre els agents econòmics i l'aplicació de les tecnologies.

L'economia col·laborativa inclou formes diverses de negocis i serveis i es basa en tres elements unificadors i de caràcter transformador: les possibilitats que la tecnologia permet a l'hora de generar noves lògiques de consum, el mitjà que representen les TIC a l'hora d'accedir a aquests recursos i la compartició dels recursos enlloc de la seva possessió [3].

Aquest informe s'estructura al voltant dels dos models amb més impacte econòmic al territori: l'economia col·laborativa corporativa i l'economia col·laborativa procomú.



## ECONOMIA COL·LABORATIVA CORPORATIVA

Fenomen transversal que fa referència a models de negoci mercantils en els que es faciliten activitats mitjançant plataformes tecnològiques, en les que els ciutadans poden intercanviar els seus recursos (béns, serveis, temps, coneixements o habilitats) i alhora generar formes més eficients de crear i compartir valor. Aquest context propicia un model obert i interconnectat que comporta la desintermediació dels operadors tradicionals i apodera el ciutadà [4].

Els experts argumenten que aquesta economia permet augmentar la competitivitat i fer més eficients els mercats. Les seves limitacions? Es vertebra en la utilitat de les plataformes i no especifica valors socials o criteris de funcionament. El relat neoliberal ha vist una oportunitat per reduir drets laborals. Les administracions tenen el repte de garantir el compliment de la legislació laboral independentment del model de negoci en què es participa.

## ECONOMIA COL·LABORATIVA PROCOMÚ

Per fer front a l'allau de plataformes d'economia col·laborativa i els micro-treballs precàriament remunerats, l'any 2015 comencen a sorgir diferents iniciatives informals sota el nom d'economia col·laborativa procomú. Aquestes es basen en els criteris de gestió democràtica i participativa, l'orientació a les necessitats humanes i el compromís amb la comunitat, sense partir d'una lògica de mercat. Des d'aquesta perspectiva es configuren diferents alternatives, entre les quals destaquen dos moviments: el cooperativisme de plataforma i l'economia dels comuns.

El model, però, no està exempt de crítiques, acusant-lo d'apropiar-se dels models cooperatiu i comú clàssics, molt anteriors al s.XXI.

# Economia col·laborativa corporativa

“Viajar en el cotxe d'un desconegut abans es deia autostop, ara *carsharing*; ajudar econòmicament a algú en un projecte abans era donar un cop demà, ara es diu *crowdfunding*; allotjar un conegut en una habitació de casa ara es diu *homesharing* (...). Aquestes activitats no són noves, de fet han existit sempre en cercles propers i de confiança. La novetat és el context en el qual es duen a terme: internet, un model obert i interconnectat” [4].

Tot i que no existeix encara una definició acceptada internacionalment del concepte d'economia col·laborativa, sí que s'ha assolit un ampli consens amb relació als termes que la defineixen. Els acadèmics coincideixen en englobar-hi tots aquells nous models empresarials i socials relacionats amb el canvi de paradigma produït en els últims anys degut a la irrupció de plataformes tecnològiques. Mitjançant la creació d'espais digitals, els ciutadans poden intercanviar-hi els seus recursos, i alhora, generar formes més eficients de connectar, crear i compartir valor.

Les diferents institucions de la Unió Europea han manifestat el seu suport al desenvolupament de l'economia col·laborativa, no només per les seves implicacions econòmiques, sinó també per allò que representa en l'esfera social i mediambiental.

## ELEMENTS DEFINIDORS [4]



**Entorn obert i interconnectat**



**Nous nivells de participació ciutadana:** el ciutadà es converteix en un agent més en el context de les transaccions tradicionals



**Xarxa horitzontal:** intercanvi i col·laboració entre iguals



**Accés i ús temporal** a determinats béns, per sobre de la propietat



**Sistema basat en la confiança** (si la transacció no s'efectua amb serveis professionals)



**Ús de recursos infrautilitzats**

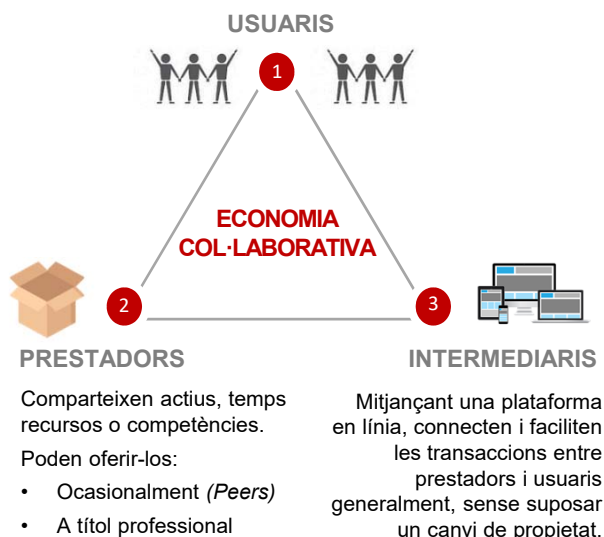


**Serveis proveïts de forma ocasional o professional**



**Producció col·laborativa** i recursos comuns

## AGENTS IMPLICATS [8]



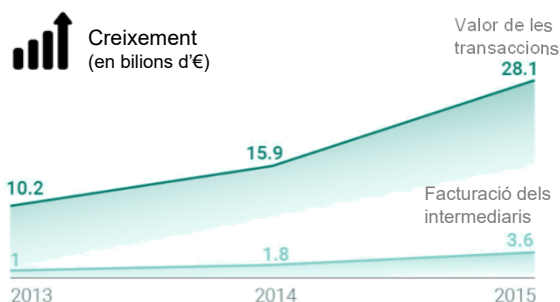
## LES DADES A LA UE... [9]

1/2 ★★★★★★

persones a Europa n'ha sentit parlar

1/6 ★★★★★★

persones a Europa n'ha utilitzat



# Modalitats d'EC corporativa

A mesura que aquest nou fenomen disruptiu evoluciona, es produeixen fragmentacions del concepte, i es fa evident la necessitat de categoritzar-lo amb major precisió. Tot i que no existeix una categorització acordada a nivell internacional, els acadèmics han proposat diferents segmentacions del concepte. Des d'aproximacions lineals, en les quals únicament es consideren economia col·laborativa corporativa en sentit estricte aquells models entre iguals, a posicions més polièdriques que insereixen dins d'aquesta terminologia les anomenades economies d'accés o economia sota demanda.

## ECONOMIA COL·LABORATIVA

- Conformada per models de producció, consum o finançament
- **Actors:** entre iguals (P2P o B2B) o de particular a professional
- Pot existir o no una contraprestació
- Les plataformes digitals que la faciliten no presten el servei subjacent.

**Segons el Comitè Europeu de les Regions, es tractaria de l' economia de posada en comú (pooling economy), diferenciant entre:**

### COLLABORATIVE ECONOMY

Fomenten un enfocament entre iguals, implicant els usuaris en el disseny del procés de producció o converteixen els clients en comunitat.

### COMMONING ECONOMY

Iniciativa de posada en comú dels béns d'utilitat pública, per a aquelles iniciatives de propietat o gestió col·lectiva.



*Homesharing, crowdfunding, carpooling, lloguer de cotxes entre particulars*

## ECONOMIA SOTA DEMANDA

- Conformada per models de consum i provisió de serveis
- **Actors:** de professional a consumidor (B2C)
- La prestació s'origina en base a les necessitats de l'usuari demandant, i s'adapta a les seves preferències. Existeix normalment una contraprestació, habitualment amb ànim de lucre.
- Les plataformes digitals que la faciliten no presten el servei subjacent.

**Segons el Comitè Europeu de les Regions, es tractaria de l' economia col·laborativa en sentit estricte (sharing economy), en particular:**

### GIG ECONOMY

Iniciatives basades en treballs esporàdics. La transacció s'efectua mitjançant un mercat digital



*El desembre de 2017, el TJUE va resoldre que els serveis Uber Pop, oferts per la plataforma digital, no eren economia col·laborativa sinó una modalitat de transport sota demanda. La resolució ha generat un ampli ventall de dubtes per la resta de plataformes que ofereixen elles mateixes els serveis.*

## ECONOMIA D'ACCÉS

- Conformada per models de consum
- **Actors:** de professional (plataforma digital) a consumidor (B2C)
- Existeix sempre una contraprestació, basada en les necessitats de l'usuari
- Les plataformes digitals presten el servei subjacent, posant a disposició dels usuaris béns d'ús temporal i flexibilitzant la seva localització pels mateixos.

**Segons el Comitè Europeu de les Regions, es tractaria de l' economia col·laborativa en sentit estricte (sharing economy), en particular:**

### ACCESS ECONOMY

El seu model de negoci implica la comercialització de l'accés a béns i serveis de manera temporal.



*Carsharing, co-working, serveis de transport compartit*



## L'EC corporativa al territori

**La Unió Europea** va començar a tractar l'economia col·laborativa l'any 2015, dins del marc de l'Estratègia del mercat únic. L'estiu d'aquell mateix any, la Comissió presenta un informe dedicat a aquesta qüestió: "Una agenda Europea per l'Economia Col·laborativa". En ella, la Comissió proposava orientació jurídica i política als Estats Membre, perquè desenvolupessin nacionalment aquests nous models econòmics, amb l'objectiu de fomentar la confiança entre consumidors, empreses i autoritats públiques.

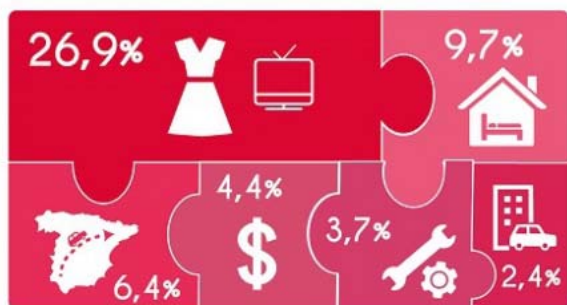
L'any passat, el Parlament Europeu destacava la necessitat d'una estratègia específica i recomanava a la Comissió una legislació clara pel que fa a 5 punts [12].

- **Necessitat de distingir entre proveïdors individuals** (ciutadans que presten serveis ocasionalment) i professionals (que han de seguir els principis nacionals i de la UE)
- **Definir els drets dels consumidors** (requerint a les plataformes mecanismes eficaços per a reclamacions i resolució de disputes)
- **Aclarir les responsabilitats**, quan hi ha un problema en una plataforma de col·laboració
- **Assegurar condicions de treball justes** pels treballadors que hi participen.
- **Obligacions fiscals de les plataformes**

**Espanya** és el 8è país de la UE que més ús ha fet d'aquest nou model econòmic, tot i ésser més reticent pel que fa a l'oferta de productes segons l'Eurobaròmetre de la Comissió de 2016 [13].

L'Estat Espanyol ha estat el primer país a elevar a consulta pública aquesta temàtica. La Comissió Nacional del Mercat i la Competència (CNMC) va publicar l'11 de març de 2016 l'informe "*Nuevos modelos de prestación de Servicios y la economía Colaborativa*", basat en la resposta de 1.114 particulars. L'informe, no exempt de crítiques, reconeix l'economia col·laborativa com una nova oportunitat per dinamitzar i fomentar la competència en el mercat, recomanant, per exemple, una major llibertat en el lloguer d'habitatges turístics i del transport [14].

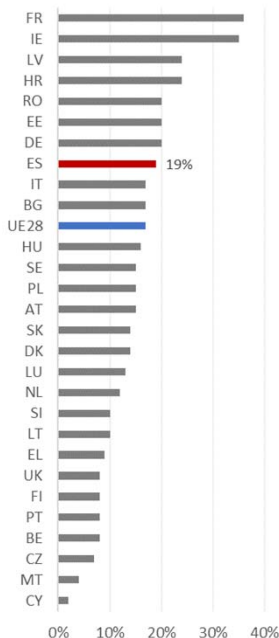
Principals usos a Espanya de les plataformes d'economia col·laborativa



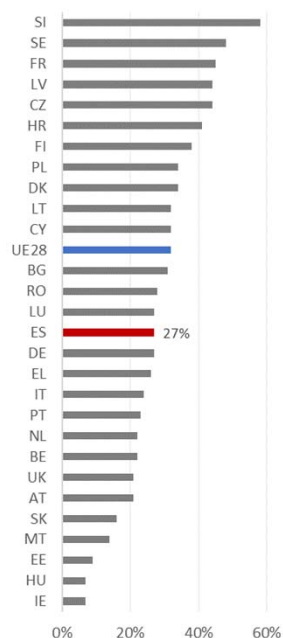
25% dels allotjaments a Espanya s'ofereixen mitjançant plataformes col·laboratives, i arriben a representar el 50% en les ciutats.

Font: Red.es [15]

Ha utilitzat...



Ha ofert productes...



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de la CE [13]

Es preveu que l'economia col·laborativa representi el 2,9% del PIB Espanyol l'any 2025 (vs. l'1,4% que va representar l'any 2017)

## L'EC corporativa al territori

**Catalunya**, va aprovar l'any 2016 la creació de la *Comissió Interdepartamental pel desenvolupament de l'Economia Col·laborativa*. L'informe final, ratificat per la Generalitat el setembre de 2017, busca clarificar i adaptar les normes existents a la realitat de les plataformes digitals mitjançant 24 recomanacions. A continuació es descriuen els quatre eixos de treball de l'informe i els punts més innovadors del mateix [4].

- **Criteris definitoris de les activitats d'economia col·laborativa.** Es reconeix la figura del "ciutadà agent productor", que ofereix béns i serveis de manera ocasional mitjançant plataformes digitals, amb la intenció d'establir llinars de diferenciació amb la professionalitat i aportar seguretat jurídica als particulars no professionals.

- **Impuls de la revisió de la normativa.**

**En l'àmbit fiscal**, s'impulsa l'elaboració d'una guia pràctica perquè els ciutadans coneguin les seves obligacions tributàries com agents productors, i es recomana la modificació del règim d'IVA o nous tractaments d'IRPF que incloguin aquestes activitats.

**En l'àmbit laboral** es promou l'elaboració d'una classificació de les plataformes de serveis i les seves relacions laborals, per tal de poder considerar quan un prestador de servei ha de ser considerat treballador (o no de la plataforma). També es suggereix la creació d'una nova quota d'autònoms amb un mínim exempt.

**Sectorialment**, aprofundeix especialment en matèria d'allotjaments turístics i de mobilitat. En el primer cas, es proposa la creació de la modalitat "d'oferta turística no professional" sota certs requisits per períodes de curta durada i sense límit anual. En l'àmbit de la mobilitat, s'identifiquen les pràctiques que suposen economia col·laborativa, excloent d'aquesta llista el model d'Uber o Cabify, que s'emmarcarien en models sota demanda.

- **Acords de col·laboració amb les plataformes** per potenciar la informació i transparència.
- **Elaboració d'un codi de bones pràctiques.** Amb l'objectiu de crear un entorn de confiança, es proposa articular un sistema de resolució de litigis mitjançant una mediació senzilla entre les parts, i desenvolupar un segell de confiança per a les plataformes digitals.

### PRINCIPALS AVANTATGES [4]

#### Estalvi



El 20,7% dels catalans creu que el principal avantatge és disposar dels mateixos productes i serveis a preus més baixos.

#### Major oferta



Els 16,8% creu que els productes amb un segon ús i els serveis compartits amplien la varietat en el mercat.

#### Benefici mediambiental



La reutilització de béns i els serveis compartits contribueixen a la sostenibilitat de l'entorn.

### PRINCIPALS INCONVENIENTS [4]

#### Inseguretat



Els 19,1% dels catalans creu que la inseguretat és el major inconvenient per al consumidor.

#### Competència deslleial



L'elevat número de plataformes ocupa el segon lloc, amb el 16,8% dels vots.

#### Precarització laboral



Els baixos ingressos, l'absència de límits en l'horari i la baixa protecció social preocupen al 12,9% dels catalans.

#### Manca de supervisió



Al 12,8% dels catalans els preocupa la desregularització i la manca de supervisió pública.



#### ALGUNES DADES

[16]

51% dels treballadors treballen sota el règim d'autònom. Dels treballadors per compte aliena, el 67% són indefinits.

Els treballadors tenen, de mitjana, entre 30 i 40 anys.

Només el 32% dels treballadors aconsegueixen més del 50% dels seus ingressos mitjançant aquestes plataformes



## Reptes de l'EC corporativa

### CANVI DE MODEL

Tradicionalment, les relacions en la prestació de serveis han estat unidireccionals i orientades del professional al consumidor passiu. Amb el sorgiment d'economies alternatives i en concret, l'economia col·laborativa, les relacions passen a ser més complexes i multidireccionals, representant un repte per al sistema normatiu actual.

### SISTEMA NORMATIU DESBORDAT I OBSOLET

El marc legal vigent no dona una resposta adequada a les innovacions. Les exigències per a l'entrada en el mercat i per a l'exercici d'activitats previstes en la normativa vigent són innecessàries i/o desproporcionades en relació amb les noves iniciatives. En altres termes, la regulació actual no dona una resposta satisfactòria als operadors vigents. Tampoc preveu les conseqüències d'aquestes iniciatives, com per exemple, els drets dels consumidors o la responsabilitat dels intermediaris, que es situen en un entorn d'alegalitat [17].

### PRECARITZACIÓ LABORAL

La preocupació per la precarització de les condicions laborals dels treballadors que presten els serveis de les noves plataformes digitals s'ha fet latent en els últims anys. Les plataformes solen conceptualitzar la prestació dels serveis mitjançant treballadors autònoms, malgrat que aquest model no té per què ser el més adient. En aquest supòsit, els treballadors perden els drets que tindrien en cas que la relació fos contextualitzada: salari mínim o conveni, vacances retribuïdes, cobertures per malaltia, baixes de maternitats, seguretat social, atur o prestacions o general. Esdevé necessari aclarir la naturalesa jurídica dels vincles laborals, segons el model de serveis oferts pels *marketplaces* [4].

### BENEFICIS MEDIAMBIENTALS QÜESTIONATS

Algunes universitats ja comencen a qüestionar els beneficis mediambientals, particularment en el sector logístic. El fàcil accés a plataformes de *carsharing* pot provocar una multiplicació dels cotxes en carretera, en detriment del transport públic [18].

### RESISTÈNCIES DELS OPERADORS TRADICIONALS

Com hem vist, el sorgiment de noves plataformes digitals incrementen la competència en el mercat i contribueixen a diversificar el servei per als consumidors. No obstant, no es pot obviar que alhora afecten negativament als operadors més tradicionals, especialment a aquells que desenvolupen la seva activitat en sectors fortament regulats i on les exigències per ser oferents són més intenses. Les queixes més recurrents d'aquests operadors consisteixen a afirmar que les plataformes digitals competeixen deslleialment, atès que ells per aconseguir entrar en el mercat van haver de superar barreres a l'entrada que ara els oferents de béns i serveis mitjançant plataformes digitals no han de vèncer.

### DIFICULTATS EN DESENVOLUPAR UN SISTEMA IMPOSITIU

Diferents països han manifestat les dificultats de monitoritzar i regular els ingressos de les transaccions que es deriven dels nous models econòmics col·laboratius. Les administracions declaren tenir dificultats per dissenyar sistemes impositius adequats, especialment perquè les plataformes digitals són cada cop més descentralitzades. S'obren així diferents interrogants: Com traçar la línia entre activitats puntuals o continuades? Com conèixer aquestes dades sense la col·laboració de les plataformes?

### TENDÈNCIA MONOPOLÍSTICA DE LES PLATAFORMES DIGITALS

Sovint s'assimila el model col·laboratiu i en concret, les plataformes, a grans motors econòmics centralitzats i privats, que tendeixen a concentrar el poder en un grup petit de directius i inversors. També se'ls acusa de fomentar les desigualtats econòmiques, i es reclama noves formes jurídiques i de negoci cooperatives més descentralitzades, que garanteixin la distribució de recursos entre els usuaris, que són els que realment creen valor i fan possible l'economia col·laborativa.

# Economia col·laborativa procomú

L'economia col·laborativa vinculada al relat neoliberal ha sigut contestada en diversos entorns i des de diferents perspectives, segons els punts de conflicte o de tensió on es troben immerses actualment la majoria de plataformes tecnològiques.

Aquestes iniciatives reclamen la reorientació de l'economia col·laborativa cap al procomú, amb l'objectiu d'evitar que aquests nous espais de producció col·laborativa i de relacions entre iguals, es converteixin en un mercat desregulat i subjecte a uns nivells d'acumulació de poder i riquesa desproporcionats per part de les plataformes. La visió procomú arriba així més enllà, incorporant pràctiques responsables en els recursos resultants i els sistemes de governança [3].



Els experts afirmen que la perspectiva revolucionària d'aquest nou model econòmic arribarà amb l'adopció de la tecnologia *blockchain*, que permetrà una descentralització completa de les plataformes. L'existència d'una base de dades pública i distribuïda, formada per cadenes de bloc dissenyades per evitar-ne la modificació un cop publicades, permetran prescindir d'intermediaris i que els mateixos usuaris tinguin el control de les seves transaccions [18].

## PRODUCCIÓ COL·LABORATIVA

Procés participatiu, obert i inclusiu amb els seus usuaris.



## IMPACTE SOCIAL POSITIU

Incorporen aproximacions socialment responsables

## ECONOMIA COL·LABORATIVA PROCOMÚ

### RELACIONS ENTRE IGUALS

La comunitat d'usuaris es fonamenta en relacions igualitàries i descentralitzades. Desapareixen els intermediaris.

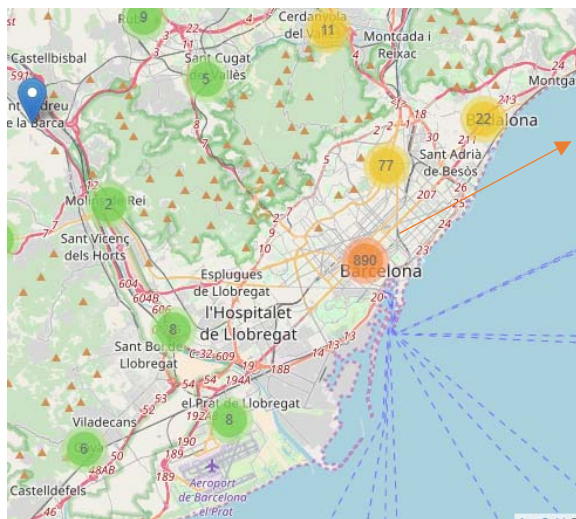


### ENTORN DIGITAL

El que les diferencia del moviment cooperatiu clàssic és l'entorn tecnològic que les rodeja



## Iniciatives d'economia col·laborativa procomú desenvolupades a l'àrea metropolitana [19]:



### "La Comunicadora"

un programa d'impuls de tres mesos de durada, orientat a situar projectes d'EC sota paràmetres socials i equitatius, combinant tutories de projectes, mòduls de formació, sessions de co-creació i mentories d'assessorament i orientació.



Node sobre EC i producció entre iguals que analitza i avalua el model en el context de Barcelona, mapeja els casos i elabora recomanacions.

# Economía col-laborativa procomú

## Els dos models més coneguts

### (1) EL COOPERATIVISME DE PLATAFORMA

El cooperativisme de plataforma proposa una economia col-laborativa que combina el millor de les plataformes digitals amb els principis cooperativistes internacionals.

Es tracta així d'un model de propietat compartida, que permet a usuaris i treballadors co-governar plataformes i establir entre ells els seus termes i condicions, incorporant nous models de governança, la participació del ciutadà productor en la presa de decisions en principis d'igualtat (a diferència del control exclusiu de l'inversor del model corporatiu), i el repartiment dels beneficis entre els usuaris.

Els experts apunten diferents principis responsables d'aquest model [3], entre els quals destaquen:

- El pagament decent
- La transparència
- El reconeixement del valor generat
- Un marc legal protector
- La cobertura de les prestacions socials
- El rebuig a la vigilància excessiva en el lloc de treball
- El dret dels treballadors a desconnectar

El model de plataformes cooperatives es dona a conèixer de manera més àmplia, a partir de la primera conferència a Nova York l'any 2015 sobre *Platform Cooperativism*, impulsada per Trebor Scholtz i Nathan Schneider, en les que diferents institucions s'interessaven en el desenvolupament d'un nou model econòmic i social.

### (2) L'ECONOMIA DELS COMUNS

D'altra banda, l'economia dels comuns proposa un canvi de model socioeconòmic, més enllà de la clàssica dualitat estat-mercat per a la producció, gestió i assignació de recursos del sistema econòmic. Aquest es basaria en tres pilars:

- La comunitat, en la que recau la titularitat
- El recurs, produït o gestionat
- Les regles de govern, establertes per la comunitat i en relació amb les especificitats del recurs.

Aquesta visió no fa només referència a una forma de gestionar els recursos comunals (visió històrica), sinó que incorpora una nova forma de dur a termes processos i pràctiques socials, basades en els Comuns [2].



Font: Carla Boserman (2012) [28]

# CASOS I APLICACIONS PRÀCTIQUES

En l'àmbit d'aquest informe, es presenta l'estudi de sis casos en els quals algunes empreses, administracions i ciutadans, creen iniciatives per redirigir l'actual economia vers una economia més justa, que promocióni valors com la solidaritat, afavoreixi el desenvolupament local, la igualtat d'oportunitats entre homes i dones, la cohesió

social, la inserció de persones, la generació de llocs de treball estables i de qualitat, així com la conciliació de la vida personal, familiar i laboral i la sostenibilitat.

**Abacus** ●●●  
Cooperativa

## CAS 1

### Concurs d'Economia Col·laborativa

Abacus, una cooperativa de material pedagògic escolar de qualitat ha posat en marxa dos projectes d'EC recentment: *eReuse* i *Sharing Academy*. Un exemple de com una cooperativa tradicional s'adapta als nous models digitals.



## CAS 2

### Reformes fiscals per regular la inseguretad impositiva

Davant els reptes fiscals als que s'enfronta l'Administració per regular l'EC, alguns països europeus han modificat el seu marc financer per alinear-lo amb les recomanacions realitzades per la Comissió Europea i el Parlament Europeu. En veiem alguns exemples.

**Mensakas**

## CAS 3

### Mensakas, l'App de menjar a domicili responsable

Mensakas neix arran de la precarietat denunciada pels propis treballadors d'empreses de repartiment de menjar com Deliveroo o Glovo. Es tracta de la primera cooperativa de menjar responsable, autogestionada pels mateixos treballadors; tot un exemple del cooperativisme de plataforma.



## CAS 4

### Primer segell de bones practiques per a empreses d'EC

El Regne Unit ha sigut el primer país en implantar un segell per a empreses d'economia col·laborativa que compleixen un conjunt de principis de bones pràctiques. L'objectiu és garantir que actuin amb integritat i mantinguin estàndards ètics, socials i professionals



## CAS 5

### Cooperativa catalana per una mobilitat compartida i sostenible

Som Mobilitat es constitueix l'any 2016 en forma de cooperativa amb l'objectiu de donar eines, recursos i solucions a ajuntaments, empreses, organitzacions i particulars per accelerar la transició cap a la mobilitat elèctrica, creant comunitat i aplicant tecnologia.

**Stocksy**  
CO UNITED OF

## CAS 6

### La cooperativa digital d'arxius fotogràfics, aposta pels *productors*

Stocksy United s'ha convertit en poc temps en una referència de la fotografia d'estoc. La plataforma digital ha sabut posicionar-se en un mercat madur gràcies a la implantació d'un model de negoci col·laboratiu en el que els artistes estan al centre de les decisions de la cooperativa.

- **Any d'implantació:** 1986
- **Estratègia:** Transició d'una cooperativa cap a nous models d'economia col·laborativa
- **Iniciativa:** Privada
- **Abast d'actuació:** Catalunya, València i Balears

## DESCRIPCIÓ DE LA INICIATIVA

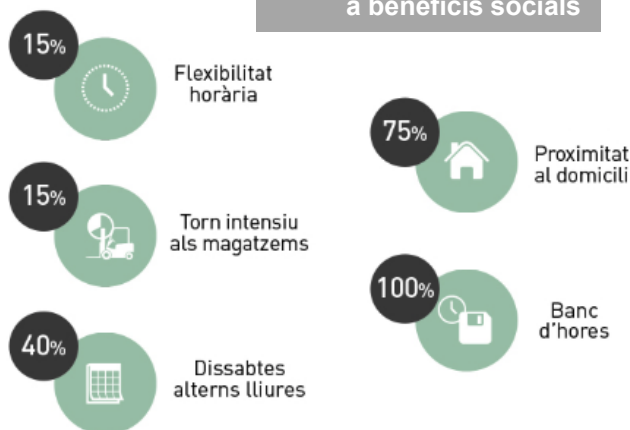
### Concurs d'Economia Col·laborativa de la cooperativa Abacus

L'any 1986, un grup de mestres, pares i mares de Barcelona, es va organitzar per proveir-se de material pedagògic escolar, amb les millors condicions de qualitat i preu. Va néixer d'aquesta manera Abacus cooperativa, una entitat integrada inicialment pels consumidors i que, des del 1986, incorpora també els treballadors com a socis. L'any 2016 ja comptava amb 500 socis treballadors i més de 800.000 socis consumidors.

La cooperativa ha mostrat sempre un gran compromís social, tant amb els seus treballadors, com amb l'entorn comptant, entre d'altres, amb un pla d'aliances que promouen la mobilitat sostenible, i diferents accions de responsabilitat social com campanyes de recollida de joguines en col·laboració amb la creu roja, contra els estereotips de gènere a l'hora de comprar joguines [20].

A més, i sota el lema "socialitzar els beneficis econòmics i socials del cooperativisme", la cooperativa va realitzar un concurs d'economia col·laborativa entre els seus socis, en el qual es van presentar un total de 22 propostes. Durant l'any 2017, l'empresa va invertir 50.000 € per ajudar a arrancar els dos projectes guanyadors: eReuse i Sharing Academy [21].

#### Treballadors acollits a beneficis socials



#### Projectes guanyadors

##### eReuse



Es tracta d'un projecte de reutilització d'equips informàtics, que s'emmarca dins dels conceptes d'economia circular i col·laborativa. Es basa en recuperar els dispositius digitals d'aparells més antics i posar-los al servei de les escoles. Els aparells es revisen i es reparen garantint un correcte tractament mediambiental i un tractament confidencial de la informació que contenen aquests materials. Abacus s'encarrega en aquest cas de facilitar aquest contacte.

##### Sharing Academy



Es tracta d'una plataforma on els particulars es poden oferir per donar classes particulars. En un principi estava pensat per a estudiants universitaris però després es va ampliar també a ESO i Batxillerat. Sharing Academy fa en aquest cas d'intermediari gestionant la plataforma online. En aquesta, els prestadors d'aquest servei creen un perfil on exposen el seu currículum, les matèries de les quals ofereixen classes i el preu per hora. Els usuaris poden així escollir quin professor s'adequa més a les seves necessitats.

## LESSONS LEARNT

Aquest cas pràctic mostra com una cooperativa tradicional, amb principis socials i cooperatius, aposta per expandir el seu model de negoci mitjançant la creació de la seva pròpia plataforma digital (cooperativa) per tal d'obtenir més usuaris i donar a conèixer el seu projecte social. L'ús de noves tecnologies permet a la cooperativa apropar-se als seus usuaris, conservant els valors socials que caracteritzen l'entitat.



- **Any d'implantació:** Des de 2016
- **Estratègia:** Normativa tributària per gravar les transaccions generades per l'economia col·laborativa
- **Iniciativa:** Pública
- **Abast d'actuació:** Unió Europea

## DESCRIPCIÓ DE LA INICIATIVA

### Diferents opcions per gravar les transaccions d'economia col·laborativa

La manca d'una regulació fiscal adaptada a l'economia col·laborativa ha sigut objecte de debat en els últims anys. D'una banda, pel que fa a la fiscalitat aplicada a les plataformes digitals amb l'erosió de bases fiscals i el trasllat a països amb baixa taxació. D'altra banda, pel que fa als ingressos de les transaccions que se'n deriven. El primer, ja està sota l'Estudi de la Unió Europea i altres institucions internacionals. El segon, ja ha sigut objecte de regulació en alguns països de la Unió Europea.

L'adequació de la normativa en matèria tributària per adequar-la als particulars que ofereixen de manera ocasional béns o serveis amb contraprestació econòmica mitjançant plataformes digitals ja és una realitat en alguns països de la Unió Europea. A continuació es destaquen tres bones pràctiques [4].



#### França

**Impost s/ la renda.** Ha proposat crear, en la seva normativa fiscal, una categoria nova: la de les rendes percebudes per la intermediació de plataformes digitals. Es tracta d'una nova categoria, diferent de la de *Rendiments del Treball*, en la que els particulars que obtinguin beneficis mitjançant plataformes digitals hauran de declarar-los i disposaran d'una deducció a tant alçat de 3.000€. La condició? Que les pròpies plataformes en facilitin la informació.



#### Bèlgica

**Impost s/ la renda:** en les darreres modificacions fiscals, el govern belga va aprovar que els ingressos obtinguts a través de plataformes es declarin sota la partida "ingressos diversos obtinguts mitjançant plataformes digitals" i gravin un 20%. Ara bé, els ingressos per sota d'un primer llindar de 5.000€ anuals es beneficiaran d'una reducció del 50% en concepte de despeses imputables i no exigiran l'alta dels particulars en el règim de treballadors autònoms. A més, des de l'1 de març de 2017, el govern ha establert un sistema de col·laboració amb les plataformes en la recaptació d'aquest impost: la plataforma practica una retenció del 10% dels pagaments als ciutadans que presten els serveis intermedisats per la plataforma.



#### Regne Unit

**Impost s/ la renda i el valor afegit:** Es tracta de nou d'una proposta del Govern britànic, que proposa l'exempció absoluta en ambdós impostos amb 2 llindars, cadascun de 1.000£: un per ingressos obtinguts de les plataformes de béns i l'altre per ingressos obtinguts de les plataformes de serveis.

**Impost s/ valor afegit:** En coherència amb la política fiscal sobre la renda, s'exceptua l'obligatorietat d'obtenir una identificació fiscal a les persones físiques que efectuen prestacions de serveis amb les condicions esmentades anteriorment.

En aquesta línia, la Comissió Interdepartamental de l'Economia Col·laborativa al Parlament de Catalunya (creada amb l'objectiu d'impulsar la revisió de la normativa en tots els àmbits) recomana d'una banda, l'elaboració de recomanacions als responsables de política fiscal per tal d'adaptar la normativa a les característiques dels particulars; d'altra banda, la creació d'una guia pràctica que permeti als ciutadans que ofereixen de manera ocasional serveis a plataformes digitals conèixer les obligacions tributàries de la normativa fiscal vigent (IRPF i IVA), sempre que la transacció sigui lucrativa.

## LESSONS LEARNT

En el context de l'economia col·laborativa i de plataformes, la problemàtica fiscal a la qual s'enfronta l'Administració és organitzar de manera eficient la tributació d'una multiplicitat de rendes ocasionals i de dimensió unitària molt més reduïda que les obtingudes en els àmbits professionals del mateix sector. Esdevé fonamental impulsar modificacions en matèria fiscal en aquest sentit com ja han fet alguns països i donar a conèixer-les als particulars.

- **Any d'implantació:** 2018
- **Estratègia:** Plataforma cooperativa (lliurament a domicili de menjar)
- **Iniciativa:** Privada
- **Abast d'actuació:** Barcelona

## DESCRIPCIÓ DE LA INICIATIVA

### Neix Mensakas, l'alternativa de consum responsable a Deliveroo i Glovo

Els *riders* de diverses empreses d'entrega a domicili han decidit constituir una cooperativa autogestionada per ells mateixos per donar una alternativa social, respectuosa i no precària als treballadors d'aquest negoci, a través d'una nova aplicació mòbil. El mes d'abril d'aquest any va néixer així *Mensakas SCCL*, una entitat anomenada "de la nova economia" que busca ser l'alternativa a Deliveroo, Glovo, Uber Eats i Shargo -on han treballat la majoria de membres del col·lectiu-, creant llocs de treball dignes, és a dir, sota contracte laboral.

L'origen de la seva creació va tenir lloc el maig de 2017, amb la constitució de la plataforma *RidersXDerechos*. El seu objectiu? Defendre els drets laborals dels prop de 600 *riders* que treballen a Barcelona i denunciar-ne les condicions: treballadors totalment subjectes a les necessitats de les empreses i amb règim laboral de "falsos autònoms", el que permet a les societats eludir el pagament de les quotes de la seguretat social.

Per poder finançar la iniciativa impulsada per una desena de repartidors, van haver d'iniciar una campanya de *micromecenatge* per desenvolupar l'aplicació i configurar el seu catàleg. Mitjançant la web [goteo.org](http://goteo.org) i l'associació *Coop57* ja han aconseguit aixecar 76.000€ [22].

#### Model de negoci

Per obtenir beneficis, els preus de la cooperativa seran superiors que els que ofereixen els seus competidors en comandes inferiors a 30€.

No obstant, les diferències laborals es fan latents.

	Deliveroo	Mensakas*
Tipus de contracte	Contracte d'autònom	Contracte laboral
Remuneració	Només si hi ha repartiments	Encara que no hi hagi repartiments
Horari	No s'asseguren nombre d'hores a la setmana	Seguretat pel que fa les hores setmanals
Gestió	Gestionat per una plataforma digital	Autogestionat pels treballadors
Principal cost	Campanyes de marketing	Difusió mitjançant activisme

\*Les condicions laborals es basen en previsions, ja que encara s'estan creant les seves bases.



#### Primera sentència judicial (Deliveroo)

El mes de juny els repartidors de Deliveroo van ser considerats falsos autònoms davant la justícia. Segons la legalitat, i a partir d'ara, l'empresa haurà de remunerar als seus treballadors com a assalariats i no per obra i servei com ha fet fins ara. El jutge dona així la raó als *riders*, indicant que Deliveroo conculca la legalitat.

La sentència considera que l'empresa no compleix amb la legalitat "en no concedir l'estatus de treballador laboral als seus repartidors denegant-los tots els drets laborals i no cotitzant a la seguretat social en el règim general", recollint el dictat d'inspeccions de treball realitzades a València i Madrid [23]

## LESSONS LEARNT

En aquest cas pràctic es posen de manifest alguns dels problemes que poden sorgir amb l'arribada d'economies alternatives. La manca d'adequació de la normativa pel desenvolupament de nous models de negoci comporta que en alguns casos es donin condicions laborals precàries. Amb la creació de Mensakas, els treballadors passen de treballar per a una empresa d'economia col·laborativa més socialitzada, que intenta impulsar condicions més estables i justes.



## SHARING ECONOMY TRUSTSEAL

- **Any d'implantació:** 2016
- **Estratègia:** Segell de bones pràctiques per a empreses
- **Iniciativa:** Col·laboració público-privada
- **Abast d'actuació:** Regne Unit

### DESCRIPCIÓ DE LA INICIATIVA

#### Primer segell de bones practiques a UK per a empreses d'economia col·laborativa

L'any 2016, l'organisme comercial proper al govern del Regne Unit *Sharing Economy UK* i l'escola de negocis SAID de la Universitat d'Oxford, van desenvolupar un procés de reconeixement de la indústria de l'economia col·laborativa amb l'objectiu de distingir oficialment entorns segurs i de confiança per als usuaris i consumidors de plataformes digitals [24].

La iniciativa es va acabar materialitzant en un segell de confiança anomenat *Trustseal*, que s'atorga des de 2016 a les plataformes digitals que compleixen un conjunt de principis de bones pràctiques i unes normes mínimes. Sota uns mateixos estàndards, les institucions britàniques han aconseguit així distingir quines empreses actuen amb integritat dins l'economia col·laborativa i garantir que aquestes mantenen certs estàndards professionals.

L'encarregat d'entregar (o treure) el segell és el *Comitè de Sharing de TrustSeal* (SEUKTC) amb el suport d'un Panell Assessor d'Experts. Un cop el segell atorgat, es fa públic a les webs i propietats digitals de les empreses.

L'objectiu principal de la iniciativa és crear un entorn de confiança en el qual tots els actors de l'EC comptin amb unes regles de joc clares i estables.

Això no obstant, el segell no va ésser ben rebut per les grans plataformes digitals des d'un inici. El primer projecte pilot que es va iniciar el juliol de 2016, Uber i Airbnb no van voler participar-hi, mentre que empreses més petites sí que ho van fer. Finalment, Airbnb va obtenir el seu TrustSeal el 12 de maig de 2017 i actualment 8 empreses són membres d'aquest organisme.



#### Principis i objectius

##### 6 principis generals de bones pràctiques

1. Identitat i verificació de credencials
2. Comunicacions transparents i fixació de preus
3. Ajuda i suport de participants
4. Seguretat i protecció de dades
5. Assegurances i garanties
6. *Peer reviews* (revisió paritària o arbitratge)

##### 3 objectius clau

1. Fer del Regne Unit un centre global per a l'economia col·laborativa
2. Promoure les pràctiques responsables d'economia compartida a través de TrustSeal.
3. Respondre als desafiaments i oportunitats compartides de les empreses membres

### LESSONS LEARNT

La normativa aplicable a les plataformes digitals o en matèria de consum sovint no són suficients per a garantir el bon funcionament del conjunt de relacions que es poden establir en el marc de l'economia col·laborativa. En aquest nou context, els rols de proveïdors i consumidors sovint es desdibuixen, essent necessari establir un marc definit on s'exemplifiquin aquests nous. El Codi de Bones Pràctiques que proposa la Comissió Interdepartamental de l'Economia Col·laborativa de la Generalitat de Catalunya n'és un primer pas [4]; l'adopció d'un segell de confiança similar al britànic podria completar aquesta iniciativa.



- **Any d'implantació:** 2016
- **Estratègia:** Plataforma cooperativa
- **Iniciativa:** Privada
- **Abast d'actuació:** Catalunya

## DESCRIPCIÓ DE LA INICIATIVA

### Som Mobilitat, cooperativa catalana per a una mobilitat compartida més sostenible

Constituïda l'any 2016, Som Mobilitat neix com una Societat Cooperativa de Consumidors i Usuaris sense ànim de lucre, per impulsar projectes que contribueixin a fer que tots els desplaçaments dels seus socis siguin més sostenibles, mitjançant un projecte col·lectiu i democràtic. El moviment integra en un mateix projecte ajuntaments, empreses, organitzacions i particulars, proposant així accelerar la transició cap a la mobilitat elèctrica donant eines, recursos i serveis a les persones associades, creant comunitat i aplicant tecnologia.

El primer projecte de la cooperativa és impulsar una xarxa de mobilitat elèctrica compartida i de proximitat a Catalunya, posant en marxa una plataforma on poder compartir vehicles elèctrics (furgonetes, cotxes, motos i bicis) entre el veïnat d'un mateix barri o municipi. Amb aquest objectiu, la cooperativa ha creat una aplicació mòbil, mitjançant la qual els usuaris formalitzen les reserves. La llicència de la plataforma (desenvolupada amb altres cooperatives) està en estudi, però podria ser una *copyfair*, compartida entre cooperatives. També ha desplegat una xarxa d'aparcaments amb endolls connectats a la cooperativa Som Energia, amb l'objectiu que el consum sigui 100% d'energia verda.

SOM Mobilitat opera amb procomuns tecnològics, socials i naturals, per aconseguir:

- Cooperativitzar el consum i l'ús amb la propietat col·lectiva dels vehicles, però també amb sistemes per compartir un mateix desplaçament.
- Reduir el nombre de cotxes circulant, incidint en la mobilitat com un bé comú immaterial i com un dret al qual tothom ha de tenir accés sense abusar-ne.
- Promoure l'ús de vehicles elèctrics i amb energies renovables o de vehicles sense motor, incidint en la qualitat de l'aire.

### Model de negoci

Donat que la cooperativa no té ànim de lucre, cada usuari paga en funció de l'ús del vehicle a preu de cost, amb totes les despeses incloses (aparcament, combustible, assegurança, manteniment i neteja), podent escollir segons modalitat horària (4€/h) o diària (30€/dia). La cooperativa reté un 10% de comissió sobre les transaccions per cobrir despeses de funcionament, i els diners restants es reinverteixen de manera transparent amb la participació dels seus socis. El primer pas és fer-se soci de la cooperativa, mitjançant una aportació obligatòria de 10€, que és retornada en cas que l'usuari deixi la cooperativa. La implantació del model cooperatiu depèn, en aquest cas, dels seus socis o consumidors, que decideixen el model distributiu que més els convé.



## LESSONS LEARNT

Som Mobilitat o Som Energia -cooperatives que, de manera similar, impulsen projectes que contribueixen a fer que tots els desplaçaments dels seus socis siguin més sostenibles i contaminin menys el medi ambient- són exemples d'iniciatives amb objectius socials que contribueixen a disminuir l'empremta ecològica des d'un model cooperatiu. L'Ajuntament de Rubí, limítrof amb l'àrea metropolitana de Barcelona, ja n'és soci.



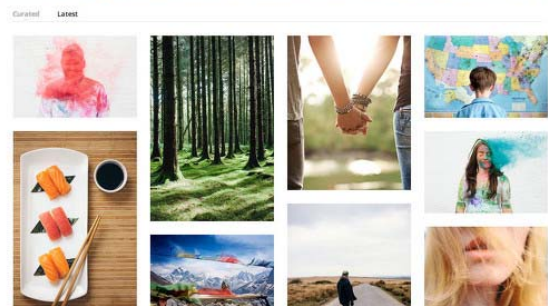
- **Any d'implantació:** 2013
- **Estratègia:** Plataforma cooperativa
- **Iniciativa:** Privada
- **Abast d'actuació:** Internacional

## DESCRIPCIÓ DE LA INICIATIVA

### La cooperativa digital d'arxius fotogràfics que aposta pels *producers*

Stocksy United és una plataforma cooperativa d'arxius fotogràfics, propietat i autogestionada pels fotògrafs que contribueixen amb el seu treball. Els artistes reben directament entre el 50 i el 75% dels beneficis de les vendes del seu treball, i participen en el repartiment de beneficis a final d'any.

Stocksy va ser fundada l'any 2013 per l'equip d'*iStockphoto*, pioner i conegut per començar a vendre l'any 2000 fotografies d'arxius en línia a canvi de petites tarifes. Amb l'adquisició de la companyia per part de Getty l'any 2006, el seu soci fundador (Bruce Livingstone) i la vicepresidenta de Desenvolupament (Brianna Wettlaufer), es van desencantar amb l'esperit que la nova direcció havia adquirit respecte a l'erosió del pagament als artistes. Utilitzant els diners de la venda d'*iStock*, la parella es va proposar crear Stocksy, amb la premissa de pagar entre el 50 i 75% de les vendes als artistes, molt per sobre de la tarifa en el sector (d'entre el 15 i 45%).



### Model de negoci

We're also a cooperative! (Think more artist respect and support, less patchouli.)

Stocksy neix com una organització sense ànim de lucre, amb l'objectiu de tractar els artistes de manera justa i ètica. Sota la forma d'una *cooperativa d'accionistes múltiples*, compta amb tres tipus d'accionistes:

- Els executius (Classe A)
- Els treballadors (Classe B)
- Els fotògrafs (Classe C).

Cada classe té almenys dos directors que els representa a la Junta, i cada membre és co-propietari de la plataforma amb una acció i dret a vot. No hi ha tarifa per unir-se, ni comissions anuals: els membres paguen un dòlar per la part de la seva acció. Aquesta estructura col·laborativa ha ajudat l'empresa a prosperar en un mercat amb una alta competitivitat gràcies al nou model *producers* (productor-usuari). [26]

Stocksy s'ha convertit en poc temps en una referència mundial de la fotografia d'estoc. La plataforma ha sabut posicionar-se en un mercat ja madur, aconseguint que el seu aparador sigui un dels més valorats, no només pels clients, sinó també per la comunitat de fotògrafs que esperen ser acceptats per l'agència.

La facturació de la cooperativa ha crescut exponencialment des de la seva fundació, generant *ingressos excedents* en dos anys i arribant als 11M\$ a tancament de l'any 2016. Amb tot, la companyia ha pagat en quatre anys 20M\$ als gairebé mil artistes que formen ja part de la cooperativa, i augmentat la plantilla de 6 a 50 persones l'any 2018 [27].

## LESSONS LEARNT

La majoria de models de negoci estan involucrant més als seus treballadors però abstenint-se del model cooperatiu. L'èxit de Stocksy planteja una nova via de resposta a les cooperatives digitals per enfrontar-se a gegants en altres indústries com Facebook, Twitter, Netflix o Spotify entre d'altres, que s'apropien de les dades i el contingut generat pels seus usuaris. El naixement dels *producers* i la implantació d'un veritable model col·laboratiu pot convertir-se en la resposta a aquestes plataformes.



## Repercussió i aplicabilitat a l'AMB

Un cop analitzats els sis casos pràctics d'estudi d'abast municipal, nacional i internacional, podem extreure'n algunes conclusions aplicables a l'àrea metropolitana.

L'establiment d'un marc normatiu transversal que defineixi i aclareixi els models que cauen sota el paraigua de l'economia col·laborativa és fonamental per garantir el bon funcionament del conjunt de relacions que en sorgeixen i evitar l'autoregulació existent en les diverses plataformes.

En aquest sentit, les administracions han de fer un esforç per adequar i alinear la normativa estatal, autonòmica i local al funcionament de les noves plataformes tecnològiques i aclarir els drets i obligacions d'intermediaris i usuaris. L'establiment d'un codi de bones pràctiques, en el que ja està treballant la Generalitat, podria complementar-se amb la implementació d'un segell de confiança de les plataformes, com el que ja ha desenvolupat el govern britànic, per tal de fer públic el compliment d'uns mínims ètics en l'EC corporativa.

L'impuls de modificacions en matèria fiscal, com ja han començat a fer alguns països europeus, i de la normativa laboral també esdevenen claus. En el primer cas, en l'àmbit estatal, convé revisar tant la fiscalitat aplicada a les noves plataformes digitals com els ingressos de les transaccions que se'n deriven per part dels ciutadans que n'obtenen un benefici econòmic. A nivell sociolaboral, cal garantir els drets dels treballadors de l'economia col·laborativa i lluitar contra la precarietat que experimenten els *riders* o altres nous col·lectius. Convindrà definir quan les plataformes digitals requereixen establir una relació contractual amb els seus treballadors i les seves condicions de treball.

Paral·lelament, l'establiment d'una regulació sectorial en els àmbits d'actuació més polèmics (allotjament i mobilitat) haurien de ser prioritaris, no només pel pes que tenen en la indústria actualment, sinó pel descontentament que generen en operadors que tradicionalment han desenvolupat la seva activitat en sectors fortament regulats, on les exigències per competir-hi són més intenses.

Finalment, convé considerar com les plataformes cooperatives encaixen en aquest nou model. Un ecosistema on la col·laboració entre iguals deixi de ser un fenomen d'explotació i lucre per les grans corporacions requereix de canvis en les estructures organitzatives de les empreses i la ciutadania. Establir models de negoci efectius que incorporin valors més responsables només és possible si aquests models es mantenen competitius en el mercat.

L'Àrea Metropolitana de Barcelona pot fer ús d'aquestes bones pràctiques, implementant qualsevol de les següents iniciatives:

- Impulsar un debat complet i compromès envers les regulacions de mercat requerides: transversals i sectorials
- Esdevenir un centre global de l'economia col·laborativa, de referència pels municipis metropolitans
- Establir vincles de col·laboració amb les plataformes digitals
- Canalitzar la implementació de models procomuns, amb l'objectiu de fomentar els beneficis socials de l'economia col·laborativa.
- Conscienciar als ciutadans pel que fa a la desmaterialització, impulsant la importància de compartir, en detriment de posseir.

L'Àrea Metropolitana de Barcelona té l'oportunitat d'impulsar un model d'economia col·laborativa procomú, fomentant el coneixement dels seus beneficis socials entre els municipis metropolitans i ajudant a resoldre les dificultats a les que s'enfronten les administracions davant el sorgiment de plataformes tecnològiques.

La col·laboració entre l'administració pública, les empreses i la ciutadania esdevé clau per tirar endavant un model més responsable de l'economia col·laborativa.



# Recomanacions

L'economia col·laborativa corporativa i procomú, aniran tenint cada vegada més impacte en el nostre model socioeconòmic.

Cada cop sorgeixen més models de negoci que aposten per crear valor en contextos socials, culturals o econòmics en els quals l'oferta i la demanda es relacionen en un mateix procés, dinàmic i en temps real. Les plataformes digitals ja s'han posicionat com aquell espai de trobada en què aquestes activitats es desenvolupen. L'ús de tecnologies de la informació aporten la confiança i la reciprocitat necessàries, alhora que redueixen de manera dràstica els costos de coordinació i transacció d'aquest nou model de negoci. No obstant, si els beneficis d'aquest model no redonden en un benefici pel conjunt de la ciutadania de manera inclusiva, s'haurà perdut l'oportunitat de consolidar un canvi real i social de fons.

Els reptes que es deriven de l'economia col·laborativa corporativa són importants, especialment per aquelles plataformes que han volgut posar-se aquesta etiqueta. Els agents del territori s'enfronten a diferents reptes, als quals s'ha de donar resposta de manera conjunta si es vol que l'economia col·laborativa sigui sostenible.

## 1. Regular els límits de les plataformes tecnològiques tenint en compte:

- Els drets i deures dels actors que en formen part (usuaris, prestadors i intermediaris).
- La capacitat del territori i les ciutats per absorbir creixements de demanda i comportaments que poden generar desequilibris ambientals, urbanístics i socioeconòmics en els sistemes de comerç, mobilitats i habitatge (entre d'altres).
- Vetllar perquè la substitució de models tradicionals pels nous models col·laboratius no generi externalitats socials i laborals.

## 2. Potenciar:

- Un procés de debat públic sobre l'ús i l'abast de les dades que obtenen les plataformes digitals com a intermediaris, amb l'objectiu de determinar la conveniència de facilitar dades anonimitzades per a la funció estadística del territori i enfrontar el repte la privacitat dels seus usuaris.
- Acords de col·laboració amb les plataformes, per tal de potenciar la informació i la transparència de les activitats que es duen a terme i millorar l'adaptació de les polítiques públiques a les necessitats dels usuaris i dels diversos sectors d'activitat.
- La difusió dels valors socials d'aquestes noves iniciatives, fomentant l'economia col·laborativa procomú i desenvolupant aquests valors en les plataformes tecnològiques mitjançant, per exemple, indicadors d'impacte entre els treballadors i les comunitats en les que operen.



# Bibliografia

- [1] PwC España, Evaluación del tamaño y la presencia de la economía colaborativa en Europa [en línia]. Disponible a: <https://www.pwc.es/es/publicaciones/transformacion-digital/evaluacion-economia-colaborativa-europa.html>
- [2] Barcelona Activa, Les Altres economies de la ciutat [en línia]. Disponible a: [http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/images/cat/Altres-economies-web\\_tcm101-46494.pdf](http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/images/cat/Altres-economies-web_tcm101-46494.pdf)
- [3] AMB, Economía Social i Solidaria a l'àrea metropolitana de Barcelona [en línia]. Disponible a: <http://www.amb.cat/es/web/desenvolupament-socioeconomic/estudis-socioeconomic/detall/-/estuditerritorial/economia-social-i-solidaria/7070182/11708>
- [4] Generalitat de Catalunya, Informe de la Comissió Interdepartamental de l'Economia col·laborativa: propostes per a un bon encaix de l'economia col·laborativa i de plataformes a Catalunya. [en línia]. Disponible a: [http://economia.gencat.cat/ca/70\\_ambits\\_actuacio/economia\\_catalana/estudis\\_publicacions/informe-economia-collaborativa](http://economia.gencat.cat/ca/70_ambits_actuacio/economia_catalana/estudis_publicacions/informe-economia-collaborativa)
- [5] Comité Económico Social y Europeo. Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea [en línia]. Disponible a: [https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/ge-04-17-876-es-n\\_0.pdf](https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/ge-04-17-876-es-n_0.pdf)
- [6] Revista economía Industrial, Economía social y colaborativa: potencialidades [en línia]. Disponible a: <http://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/402/D%C3%8DAZ%20FONCEA,%20MARCUELLO%20Y%20MONREAL.pdf>
- [7] Ajuntament de Barcelona, Diagnòsi de l'Economia Social i Solidària [en línia]. Disponible a: <http://ajuntament.barcelona.cat/economia-social-solidaria/es/diagnosis>
- [8] Comissió Europea, *A European agenda for collaborative economy* [en línia]. Disponible a: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16881/attachments/2/translations>
- [9] Parlament Europeu, Infografia sobre l'economia col·laborativa [en línia]. Disponible a: [http://www.europarl.europa.eu/resources/library/images/20170427PHT72739/20170427PHT72739\\_original.jpg](http://www.europarl.europa.eu/resources/library/images/20170427PHT72739/20170427PHT72739_original.jpg)
- [10] Dictamen del Comitè Europeu de les Regions *La dimensió local i regional de la economia col·laborativa*, 10 de febrer de 2016, DOUE C 51/28.
- [11] Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales [en línia]. Disponible a: <https://www.adigital.org/media/plataformas-colaborativas.pdf>
- [12] Teleprensa, Economía Colaborativa: el Parlamento Europeo pide reglas [en línia]. Disponible a: <https://www.teleprensa.com/nacional/economia-colaborativa-el-parlamento-europeo-pide-reglas-claras.html>
- [13] EU Open Data Portal, Flash Eurobarometer 438: The use of collaborative platforms [en línia]. Disponible a: [https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/S2112\\_438\\_ENG/resource/86b0188d-8fdb-44a4-b3c0-5af951ec6ead](https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/S2112_438_ENG/resource/86b0188d-8fdb-44a4-b3c0-5af951ec6ead)
- [14] CNMC, Estudio sobre los Nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa [en línia]. Disponible a: <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTIlqyWvobVqreR-iAzzs1mhxy2y0/edit>
- [15] Red.es, Economía Colaborativa en España [en línia]. Disponible a: <http://www.unblogenred.es/economia-colaborativa-en-espana-compra-y-venta-de-segunda-mano-el-servicio-mas-utilizado/>
- [16] CCOO Catalunya, Enquesta sobre la dimensió de l'economia de plataforma a Catalunya [en línia]. Disponible a: <https://www.ccoo.cat/noticia/217543/ccoo-de-catalunya-presenta-els-resultats-duna-enquesta-sobre-la-dimensio-de-leconomia-de-plataforma-a-catalunya#.W2QGu9lzbIU>
- [17] Autoritat Catalana de la Competència: Transaccions entre iguals (P2P) i competència [en línia]. Disponible a: [http://acco.gencat.cat/web/content/80\\_acco/documents/arxius/actuacions/ES\\_7\\_2014\\_TRANSACCIONS\\_ENTRE\\_IGUALS\\_-\\_I\\_COMPETENCIA\\_CAT.pdf](http://acco.gencat.cat/web/content/80_acco/documents/arxius/actuacions/ES_7_2014_TRANSACCIONS_ENTRE_IGUALS_-_I_COMPETENCIA_CAT.pdf)
- [18] RSA, Fair Share: Reclaiming power in the sharing economy [en línia]. Disponible a: <https://medium.com/rsa-reports/fair-share-reclaiming-power-in-the-sharing-economy-499b46bd4b00>
- [19] P2P Value, Directori d'iniciatives de l'economia col·laborativa procomú a Catalunya [en línia]. Disponible a: <http://directori.p2pvalue.eu/mapa-leaflet>
- [20] Abacus, Impacte Social. [en línia]. Disponible a: <https://abacus.coop/ca/qui-som/impacte-social/>
- [21] El Periódico, [en línia]. Disponible a: <https://www.elperiodico.com/es/economia/20170306/abacus-economia-colaborativa-eureuse-sharing-academy-5879265>
- [22] Nació Digital, Els riders s'organitzen per fer-se amb el negoci de Deliveroo a Barcelona [en línia]. Disponible a: <https://www.naciodigital.cat/noticia/155702/riders/organitzen/fer-se/amb/negoci/deliveroo/barcelona>
- [23] Intereconomía, Sentencia judicial: los riders de Deliveroo son falsos autónomos [en línia]. Disponible a: <https://intereconomia.com/economia/politica/tribunales-politica/sentencia-judicial-los-riders-de-deliveroo-son-falsos-autonomos-20180604-1237/>
- [24] Sharing Economy Trust Seal [en línia]. Disponible a: <https://sharingeconomytrustseal.com/about/>
- [25] Som Mobilitat [en línia]. Disponible a: <https://www.sommobilitat.coop/coneix-som-mobilitat/>
- [26] Win Entrepreneur Magazine, Empresa emergente da la mayor parte del dinero a sus empleados [en línia]. Disponible a: <http://revistawin.com/empresa-de-la-mayor-parte-del-dinero-a-sus-empleados/>
- [27] The New York Times, A new wrinkle in the Gig Economy: workers get most of the money [en línia]. Disponible a: <https://www.nytimes.com/2016/07/21/business/smallbusiness/a-new-wrinkle-in-the-gig-economy-workers-get-most-of-the-money.html>
- [28] Boserman, Paseos, preguntas y búsquedas sobre el Procomún [en línia]. Disponible a: <http://www.carlaboserman.net/wp-content/uploads/2012/10/AprendiendoProcomun.jpg>