

Ciudad Digital

Photo by Ryoji Iwata



Claves para
entender la Economía
Colaborativa y de
Plataformas
en las ciudades



CIPPEC

Jorge Mandelbaum | Presidente
Julia Pomares | Directora ejecutiva

Programa de Ciudades

Gabriel Lanfranchi | Director
Javier Madariaga | Coordinador
Guadalupe Granero Realini | Coordinadora
Fernando Bercovich | Coordinador
Juan Duarte | Investigador asociado
Ana Carolina Herrero | Investigadora asociada
María Victoria Rezaval | Analista
Clara Popeo | Consultora
Pía Barreda | Consultora
Valentina Simone | Consultora
Melina Nacke | Consultora
Luisa Duggan | Consultora
Luciano Strucchi | Consultor



Trabajaron en esta publicación

Coordinación y Edición General

Javier Madariaga

Elaboración de Contenidos

Albert Cañigüeral Bagó
Javier Madariaga
Clara Popeo

Revisión Editorial

Fernando Bercovich

Edición y Diseño

Lucía Sulpis



Las publicaciones de CIPPEC son gratuitas y se pueden descargar en



cippec.org

CIPPEC alienta el uso y la divulgación de sus producciones sin fines comerciales.

.....
Para uso online agradecemos usar el hipervínculo al documento original en la web de CIPPEC.

El presente documento se realizó durante el año 2018 en el marco del proyecto **“Desarrollo de la Economía Colaborativa en ciudades como instrumento para promover la inclusión social, el emprendimiento y la innovación”** implementado por CIPPEC en conjunto con el FOMIN BID y el Ministerio de Producción de la Nación. Las organizaciones patrocinadoras no se responsabilizan por la exactitud de los datos incluidos en este trabajo.

Introducción

Pag 03

Catálogo de plataformas de referencia en Argentina

ALOJAMIENTO Y TURISMO

Pag 44

MOVILIDAD Y TRANSPORTE

Pag 45

FINANZAS

Pag 46

COMPRA-VENTA

Pag 47

TAREAS Y TRABAJO

Pag 48

CONOCIMIENTO Y EDUCACIÓN

Pag 49

ALIMENTACIÓN Y GASTRONOMÍA

Pag 50

SALUD

Pag 51

Definiciones, áreas y retos principales

¿DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE ECONOMÍA DE PLATAFORMAS?

Pag 08

PRINCIPALES ÁMBITOS DE PRÁCTICA DE LA ECONOMÍA DE PLATAFORMAS

Pag 13

PRINCIPALES VENTAJAS Y RETOS DE LA ECONOMÍA DE PLATAFORMAS

Pag 15

Actores de la Economía de Plataformas

PLATAFORMAS DIGITALES

Pag 18

USUARIOS Y RELACIONES ENTRE ELLOS

Pag 27

EL PAPEL DE LA ADMINISTRACIÓN LOCAL

Pag 29

Sectores de la Economía de Plataformas

ALOJAMIENTO Y TURISMO

Pag 34

MOVILIDAD Y TRANSPORTE

Pag 35

FINANZAS

Pag 37

COMPRA-VENTA

Pag 38

TAREAS Y TRABAJO

Pag 39

CONOCIMIENTO Y EDUCACIÓN

Pag 40

ALIMENTACIÓN Y GASTRONOMÍA

Pag 41

SALUD

Pag 42

Consideraciones finales

Pag 52

¿Cómo aprovechar el cambio tecnológico en las ciudades?

Pag 54

Referencias bibliográficas

Pag 57





Introducción

Siglo xxi:
el siglo de las
ciudades
Y de las
plataformas
digitales

"Si el siglo XIX fue el siglo de los imperios y el siglo XX, el de los Estados nación, el siglo XXI será el de las ciudades" (Webb, 2000)

"Es en las ciudades y en la escala territorial más cercana donde hoy se perciben los procesos y efectos de la globalización, y es también en este escenario en el que la proximidad emerge como poder capaz de articular soluciones adecuadas a los problemas concretos y reales de la ciudadanía" (Soubirats, 2016)

Además de ser el siglo de las ciudades, tal como auguró

Wellington Webb, el siglo XXI también es el siglo de las plataformas digitales. ¹Airbnb, Kickstarter, LetGo, YouTube, Twitter, entre muchos otros ejemplos, conforman modelos de negocio mucho más eficientes que los tradicionales. ²Por ejemplo, los costos de coordinación y de transacción entre los participantes son menores, lo que les permite ser más competitivas, a su vez, viabilizan actividades que de manera aislada serían no rentables. Los usuarios, por su parte, se encuentran con una oferta más variada, a menudo más económica, y cuentan mecanismos que disminuyen las asimetrías informativas entre las partes (valoraciones y reseñas de otros usuarios, datos del prestador del servicio, tiempo de espera, localización etc.).

Las plataformas digitales están cambiando la manera en que los ciudadanos interactúan, cómo ofrecen y consumen servicios, e incluso cómo se orga-

niza el trabajo en términos generales. Al mismo tiempo, desafía las instituciones y las regulaciones de la industria tradicional, alterando la naturaleza de la competencia, el orden jerárquico de los jugadores en muchos sectores, creando industrias y categorías completamente nuevas, e incluso haciendo colapsar algunos mercados existentes y abriendo otros nuevos.

Tal es el impacto de este modelo organizativo que en el año 2015 Robin Chase, fundadora de varias plataformas para compartir vehículo, sentenció: "cualquier negocio que pueda convertirse en plataforma se convertirá en plataforma".

De la ciudad inteligente a los ciudadanos inteligentes

Al juntar los conceptos de ciudades y plataformas digitales es muy probable que pensemos en el término Ciudad Inteligente.

¿Es correcto hablar de ciudades inteligentes o deberíamos hablar de ciudadanos inteligentes? Después de unos años en los que la perspectiva dominante para la gestión de la ciudad ha sido la tecnológica, han ido ganando protagonismo y reconocimiento aquellos planteos que ponen el foco en la ciudadanía ³ ⁴

Tradicionalmente las ciudades inteligentes son entendidas como entornos urbanos perfectamente ordenados y predecibles. Hoy en día también se puede aprovechar la tecnología existente para adaptarse a la complejidad, la imprevisibilidad y al flujo constante de datos e información que se produce dentro de las ciudades.

Es fundamental facilitar y promover el acceso a herramientas y mecanismos que permitan el co-diseño y la congestión de las ciudades (Gutiérrez-Rubí, 2017) y dotar a la ciudadanía de nuevos derechos y mecanismos de participación.



En este contexto, es necesario que las ciudades abracen la capacidad innovadora de sus "smart citizens": ciudadanos (educados, conectados, informados, maduros y responsables) que son capaces de detectar las necesidades antes que los propios administradores de la ciudad, y que pueden trabajar de manera colaborativa (entre ellos y/o con la administración) para solucionar los retos y proporcionar propuestas superadoras, realistas, rápidas, económicas y sostenibles.

La vitalidad y el éxito de las ciudades se basa cada vez más en su capacidad para colaborar con sus habitantes y utilizar las redes digitales de manera estratégica e inclusiva, lo que resulta en una mejor calidad de vida y mayor sostenibilidad.



- 1 Ver <https://www.wired.com/insights/2013/12/outlook-2014-platforms-eating-world/>
- 2 Ver <https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>
- 3 Ver <http://time.com/3446050/smart-cities-should-mean-sharing-cities/>
- 4 Ver <https://www.fastcompany.com/3047795/the-3-generations-of-smart-cities>
- 5 Ver <https://www.gutierrez-rubi.es/2017/11/13/smart-citizens-ciudades-escala-humana/>

Las plataformas como herramientas al servicio de la ciudad y la ciudadanía

No debemos perder de vista que el objetivo al analizar los avances de la tecnología, las plataformas digitales y la innovación es ayudar a construir ciudades más inclusivas con oportunidades de desarrollo individual y comunitario. Es de vital importancia generar

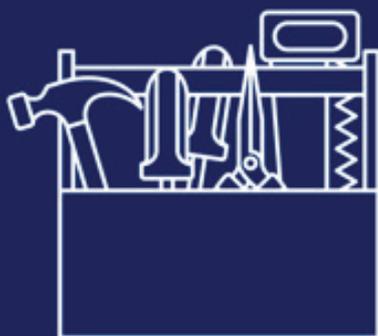
ciudades más seguras y amigables que incorporen los retos medioambientales en su gestión de forma democrática y participativa.

Teniendo en cuenta dichos objetivos, las plataformas digitales se convierten en nuevas

y eficaces herramientas que promueven el surgimiento de nuevas formas de habitar las ciudades, y pueden brindar respuestas frente a los retos de la ciudad para un desarrollo sostenible en los ámbitos sociales, medioambientales y económicos.

La economía de plataformas como caja de herramientas

Para las agendas económica, social y medioambiental. Desarrollo sostenible.



Herramientas Colaborativas



Primero: ¿a qué objetivo de la ciudad me sirve?

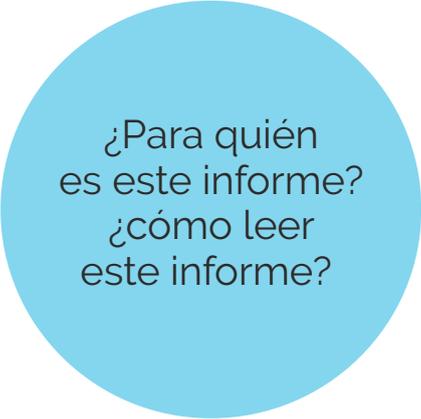
Fuente: Foro Líderes Ciudades CIPPEC 2017

Las plataformas permiten hacer más con menos. Eso implica un uso más eficiente de los recursos, y por lo tanto mejoras en la productividad. Además, los ciudadanos se empoderan como agentes económicos con mayor capacidad para generar e intercam-

biar valor con otros ciudadanos de manera directa. Gracias a las plataformas que permiten aprovechar recursos existentes en las ciudades que están siendo subutilizados, se puede reducir la necesidad de fabricar más bienes y/o de construir más infraestructura.

La gestión de la ciudad también se puede mejorar gracias a las plataformas.

Aún teniendo en cuenta los beneficios mencionados, las plataformas no deberían ser un objetivo en sí mismas, sino una herramienta.



¿Para quién
es este informe?
¿cómo leer
este informe?

Ofrecemos este breve manual para contribuir a una mayor comprensión del impacto de las plataformas digitales en las ciudades.

Los contenidos aquí volcados pretenden acompañar a aquellos tomadores de decisión que desde el Estado, las empresas, la sociedad civil, los partidos políticos, el emprendedurismo, entre otros espacios, buscan contribuir a hacer de sus ciudades mejores espacios para vivir.

En el primer capítulo se realiza una introducción a las definiciones más usadas dentro de la Economía de Plataformas, así como una descripción de las ventajas y los retos que se presentan con su desarrollo. Segundo, se aborda el fenómeno en toda su complejidad describiendo los posibles modelos de negocio, los actores involucrados, los distintos modelos de gobernanza y el rol de las administraciones locales. Además, se repasan los principales sectores (movilidad, turismo, finanzas, conocimiento, trabajo, etc.) en los cuales la Economía de Plataformas ha penetrado a nivel global como en Argentina. El documento se cierra con conclusiones y recomendaciones para abordar el fenómeno en las ciudades del siglo XXI.



Photo by Robin Worrall



Definiciones, áreas y retos principales



1.1.

¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía de Plataformas?

Consumo colaborativo, sharing economy, Economía Colaborativa, peer economy, gig economy, economía del acceso. El primer reto al que nos enfrentamos al analizar este fenómeno es la propia jerga que ha generado, que es compleja, diversa e incluso contradictoria. El título

de un artículo de Rachel Botsman (2013) refleja este primer reto de manera nítida: "La economía compartida carece de una definición compartida".

Aunque existe un extenso debate y literatura al respecto, se ha optado tomar como refe-

rencia las definiciones propuestas por el informe "Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales" (Rodríguez, 2017) de la Asociación Española de la Economía Digital.

Economía Colaborativa

La Economía Colaborativa la conforman aquellos modelos de producción, consumo o financiación que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada en relaciones entre iguales (P2P o B2B), o bien de particular a profesional, a través de plataformas digitales que no prestan el

servicio subyacente, generando un mayor aprovechamiento de los bienes y recursos existentes pero infrautilizados.⁶ De esta manera, la Economía Colaborativa permite utilizar, compartir, intercambiar o invertir recursos o bienes, pudiendo existir o no una contraprestación monetaria entre los usuarios.



6 La interpretación de recurso infrautilizado debe hacerse de manera amplia, entendido como recurso no solamente un bien, como un vehículo o un inmueble, sino también el tiempo, el conocimiento o incluso el dinero.



Si bien por el uso del adjetivo "colaborativo" a menudo se espera que estas plataformas tengan una orientación poco o nada lucrativa y que usen

datos y tecnología con fuente abierta (open source), lo cierto es que, en la mayoría de casos, las plataformas de la Economía Colaborativa no cumplen esas

expectativas, aunque algunos de sus usuarios si orienten su uso al desarrollo del sentimiento comunitario y la conciencia ambiental.

Economía bajo demanda o gig-economy

Dentro de la economía bajo demanda (a menudo también referida como gig-economy), encontramos aquellos modelos de consumo y provisión de servicios que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada

habitualmente de profesional a consumidor (B2C) a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente. La prestación se origina en base a las necesidades del usuario que demanda y se adapta a sus preferencias.

Estos servicios se ofrecen normalmente a cambio de una contraprestación y habitualmente con ánimo de lucro.

UBER

Rappi

Glovo!

iguanafix

ZOLVERS

La diferencia fundamental de este tipo de modelos bajo demanda y los modelos colaborativos es que entre los

usuarios existe una relación comercial, es decir, son plataformas en las que tiene lugar la prestación de un servi-

cio ya sea por parte de profesionales o por parte de particulares, dependiendo del modelo.

Economía de acceso

Se considera que forman parte de la economía de acceso aquellos modelos de negocios en los cuales una empresa, con fines comerciales, pone a disposición de un conjunto de usuarios un con-

junto de bienes para su uso temporal, adaptándose al tiempo de uso efectivo que requieren dichos usuarios y flexibilizando la localización espacial de los mismos.



Si bien la Economía Colaborativa ya fomenta el acceso frente a la propiedad de los bienes, la economía de acceso hace referencia únicamente a los modelos en los que la plataforma digital presta el servicio subyacente de manera centralizada y los usuarios normalmente no tienen contacto directo entre sí para efectuar las transacciones.

Para abarcar en un único concepto toda la complejidad y matices del fenómeno estudiado en este documento se usará el término "Economía de Plataformas" para referirse a todos los casos mencionados hasta aquí. Dicho concepto es

el que, desde hace algunos años, organismos como la Unión Europea (Policy Studies, Centre for European and Lenaerts, Karolien and Beblavý, Miroslav 2017), la OCDE (2018) o el World Economic Forum (2016) han adoptado.

Plataformas responsables y/o orientadas al procomún (provecho-común)

Otro desarrollo reciente en el ámbito de las definiciones es la inclusión del adjetivo "responsable" y/o "procomún" al hablar de ciertas plataformas digitales, sobretodo en contraposición de las plataformas digitales "corporativas o extractivas"⁷. Las plataformas digitales responsables⁸ son aquellas que integran en el diseño de sus

actividades los intereses de todos sus participantes, incluidos aquellos potencialmente impactados por las externalidades negativas.

En oposición, las plataformas digitales extractivas son aquellas que se diseñan pensando casi exclusivamente en la generación de lucro para los propietarios ("shareholders") de la plataforma, quienes habitualmente son el grupo fundador y socios inversores.

La Economía de Plataformas procomún es un modelo emergente basado en la colaboración de comunidades de personas contribuyentes que a partir de plataformas digitales

desarrollan recursos comunes cuya propiedad es compartida y deviene accesible como bien público. Son plataformas que usan tecnología y datos abiertos, modelos de gobernanza más participativos e incluso cooperativistas ("platform cooperativism"⁹), que miden sus externalidades negativas (sociales, medioambientales), se financian con capital ético y/o financiación colectiva de participaciones.



- 7 Ver Cooperativismo de Plataforma http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_PreF_DP.pdf
- 8 Ver Hacia una Economía Colaborativa responsable <http://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/es/numero06/dossier/acaniguera.html>
- 9 Ver <https://platform.coop/>

FIGURA 1: Balance del Procomún



Fuente: <https://decodeproject.eu/blog/analytical-framework-democratic-and-procommons-qualities-collaborative-economy-organizations>





1.2.

Principales ámbitos de práctica de la Economía de Plataformas

Como se ha comentado, las plataformas tienen un impacto transversal en muchos ámbitos de la sociedad. Habitualmente el conjunto de estas nuevas prácticas, que se basan en redes horizontales, creación de

comunidades, generación de confianza entre desconocidos y el uso de TICs, se pueden agrupar en cuatro áreas:

CONSUMO COLABORATIVO

Es probablemente el modo más conocido hoy en día. Agrupa las prácticas y modelos económicos que favorecen el acceso frente la propiedad a través del intercambio, la compra-venta, el trueque o el alquiler. Este apartado se suele subdividir en la recirculación de bienes, el intercambio de servicios y también se incluyen prácticas de la economía bajo demanda.

Se trata de sectores tan diversos como la movilidad compartida (viajes compartidos de corta o larga distancia o el alquiler de automóviles entre particulares), el suministro de alimentos con cadenas de distribución cortas y otras redes locales, el turismo colaborativo (alquiler entre pares, intercambio de casas, etc.), los bancos de tiempo donde la

unidad de medida de los intercambios no es el dinero sino el tiempo dedicado a prestar el servicio, o las aplicaciones de logística de última milla o delivery. De este modo, plataformas como Blablacar, Airbnb, Carpoolear, Glovo, LetGo o páginas como "Alguien tiene? yo tengo!" se enmarcan dentro del consumo colaborativo.

LAS FINANZAS PARTICIPATIVAS

Reúne servicios y herramientas financieras que agrupan a un gran número de personas (crowd) para financiar uno o varios proyectos (funding). Puede ser iniciado por autoridades locales, particulares o empresas. Incluye varias formas que van desde la donación con o sin una recompensa (crowdfunding), los prés-

tamos (crowdlending) o la compra de derechos sobre la empresa o proyecto (crowdequity). Empresas como Idea.me, Afluenta, Kickstarter o Crowdcube son algunas referencias nacionales e internacionales.

Por otro lado se incluyen prácticas de monedas locales físicas (Bristol Pound) o digitales (MonedaPar o Colu), criptomonedas (Bitcoin es el ejemplo más difundido) y "seguros entre pares" (WeSura).

LA PRODUCCIÓN COLABORATIVA

Incluye servicios, espacios y herramientas que participan en la evolución de las formas de trabajo y producción como los "terceros lugares" (lugares de trabajo colaborativos). Se incluyen en este grupo a los espacios de trabajo en común o coworkings, Fab Labs (laboratorios de fabricación de objetos

o aplicaciones abiertas al público y orientadas hacia la creación de prototipos), así como también centros de recuperación y reparación, conocidos como repair cafes.

Para las ciudades, sobre todo aquellas de un tamaño mediano, los "terceros lugares" pue-

den ser una fuente atractiva facilitando el teletrabajo. Estos espacios permiten mantener a trabajadores autónomos cerca de su vivienda reduciendo la dependencia de los grandes polos urbanos, reduciéndose así los desplazamientos y favoreciendo la economía local.

EL GOBIERNO COMPARTIDO

Se define como todas las herramientas y prácticas que permiten la integración del ciudadano (habitante o visitante) en el proceso de toma de decisiones y la gobernanza del territorio. Este modelo de gobierno abierto implica tanto la transparencia como el intercambio de datos así como la participación del ciudadano en la definición de políticas públicas mediante consulta, deliberación, codecisión o evaluación de las mismas. Muchos municipios, como Rosario, han adoptado el uso de presupuestos participativos.¹⁰ Bogota Abierta,¹¹ es el portal de participación en la capital de Colombia. Deci-

dim. Barcelona¹² es la solución de código abierto que se usa en una de las tres ciudades más inteligentes del planeta

El crowdsourcing, o el reconocimiento de la experiencia del ciudadano a través de la recopilación de datos permitiendo enriquecer la comprensión de la ciudad, es un primer paso seguido de prácticas de co-construcción y co-diseño de proyectos que apuntan a reforzar la participación cívica. Ej: Mapaton en Ciudad de México o el proyecto Making Sense en Barcelona.



¹⁰ Ver <http://www.rosario.gov.ar/web/gobierno/presupuestos/presupuesto-participativo>

¹¹ Ver <https://bogotaabierta.co/>

¹² Ver <https://decidim.barcelona/>



1.3.

Principales ventajas y retos de la Economía de Plataformas



Principales ventajas de la Economía de Plataformas

Desde el punto de vista de la sociedad y el medioambiente, la Economía de Plataformas tiene muchos aspectos positivos:

Se consigue hacer más con menos recursos

haciendo un uso más eficiente de los mismos. Se promulga el principio de que el acceso es mejor que la propiedad y se

crea mayor abundancia en la sociedad (absoluta cuando los bienes son digitales y relativa cuando los bienes o servicios

son físicos). Con estas prácticas la administración pública también puede hacer más con menos.

Los ciudadanos se potencian como agentes económicos a pequeña escala,

capaces de generar e intercambiar valor con otros ciudadanos de manera directa. En muchos casos realizarán estos intercambios por dinero (alquiler, compra-venta), aunque el abanico de posibilidades incluye también el intercambio (bien sea directo o triangulado

a través de alguna «moneda social» o sistema similar) y el regalo o préstamo gratuito. Con estos mecanismos se promulga la autosuficiencia a nivel de los grupos pequeños y a la vez se refuerza la noción de interdependencia con el conjunto de la sociedad. Agencias

internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo han destacado el potencial de la Economía Colaborativa para regiones emergentes (Buena-dicha Sánchez, Cañigueral Bagó, & De León, 2017).

También hay externalidad ambiental positiva

al conseguir reducir la necesidad de fabricar más bienes y/o de construir más infraestructuras. Un ejemplo mencionado habitualmente es BlaBlaCar o CarpooleAr, que permiten optimizar el uso de los asientos vacíos en vehículos que están

en circulación sin necesidad de ampliar la capacidad de las infraestructura vial. Estudios del impacto del uso de productos de segunda mano en el medioambiente¹³ también arrojan datos esperanzadores. Pero

hacia **modelos de democracia más participativa y directa** generando instancias de consulta y validación.

Finalmente, con las prácticas de gobierno abierto se permite una evolución de los sistemas de democracia representativa

a causa del conocido como «efecto rebote», hay estudios¹⁴ que ponen en tela de juicio estos impactos medioambientales hasta que se puedan cuantificar y aportar más datos concretos.



¹³ Ver <http://www.consumocolaborativo.com/2016/04/21/el-mercado-de-segunda-mano-ahorro-700-000-toneladas-de-co2-al-medio-ambiente-en-2015/>

¹⁴ Ver <https://www.iddri.org/en/publications-and-events/study/sharing-economy-make-it-sustainable>

¹⁵ Ver <https://italy.airbnb/citizen.-com/first-sharing-economy-school-milan/>

Principales retos de la Economía de Plataformas

Al mismo tiempo que representa oportunidades, la Economía de Plataformas también implica retos y desafíos.

El primer reto es el propio conocimiento de estas plataformas por parte de la población en general. En el informe "Economía Colaborativa en América Latina", publicado por Instituto de Empresa (IE) y el BID en 2016, un 60% de los fundadores de startups mencionan el desconocimiento y falta de confianza como la principal

barrera para el crecimiento, muy por delante de los motivos falta de financiamiento o de una regulación adecuada.

Al mismo tiempo la brecha digital es un factor importante. Sea por limitaciones en el acceso físico a la tecnología (un celular, plan de datos o falta de infraestructura de conectividad) o bien por la capacidad de uso de la misma (cultura digital y generación de perfiles confiables) existe una limitación importante para un segmento conside-

rable de la población. En Milán por ejemplo con el fin de aumentar la alfabetización digital en la región, han creado mediante un acuerdo con Airbnb, una academia llamada "Sharing Economy School".¹⁵

Otro reto a considerar es el abuso o el mal uso de la tecnología, a menudo sin ser conscientes de ello. Con el uso de las plataformas digitales aún estamos comprendiendo qué tipo de accidentes o retos sociales, económicos e incluso

medioambientales estamos creando. Su rápido crecimiento dificulta esta comprensión y su encaje normativo.

En el informe del Banco Interamericano de Desarrollo "Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe" (Buenadicha

Sánchez, Cañigüeral Bagó, & De León, 2017) se identifican los siguientes desafíos en torno a los marcos regulatorios:



Comprender el buen uso y las limitaciones de la autorregulación de las plataformas digitales.



Coordinar varios niveles administrativos (local, regional, nacional, supranacional) en los ámbitos donde cada uno tiene competencias asignadas.



Garantizar una competencia justa y respetar los sistemas de permisos y licencias bajo los cuales muchos sectores económicos operan hoy en día



Proteger a los consumidores en ámbitos como los derechos de consumo y resolución de conflictos, protección de datos personales, promoción de buenas prácticas.



Aplicar y adaptar, si es necesario, la legislación fiscal a la actividad económica que se genera a partir del uso de las plataformas digitales.



Probablemente el reto más complejo es el relativo a la normativa laboral. Ésta se desarrolló para modelos de economía

industrial con contratos de empleo continuo y a tiempo completo, en el que existe una relación directa entre el empleador y el empleado. Con las plataformas digitales los ciudadanos pueden generar ingresos usando sus bienes y/o su tiempo y habilidades de manera discontinua, sin contratos, y con un nivel de subordinación distinto en cada plataforma, lo que abre la pregunta acerca de la necesidad de nuevos marcos regulatorios que contemplen estos nuevos modos de producción y empleo.



Frente a esta complejidad las ciudades deberán desarrollar estrategias para:

- ➔ Dialogar y acompañar con una actitud proactiva la regulación de las grandes plataformas de impacto global que estarán funcionando en el territorio.
- ➔ Explorar cómo apoyar al desarrollo de plataformas autóctonas, a menudo más conscientes de todos sus impactos en el territorio y alineadas con la estrategia específica de cada ciudad.
- ➔ Actualizar la propia administración pública para ofrecer interfaces digitales acordes a los tiempos actuales.



Actores de la Economía de Plataformas

Para poder comprender las implicancias del fenómeno de la Economía de Plataformas es imprescindible analizar a cada una de ellas en función de su propósito organizacional, su modelo de negocio, y la funcionalidad que sus propios usuarios les asignen. Esto permitirá establecer regulaciones específicas y adecuadas.



2.1.

Plataformas digitales

(A)
El propósito de la plataforma digital

En la siguiente tabla, adaptada del estudio "Local Governments Sharing Economy" (Cooper R, Timmer V. 2015) detallamos los diversos propósitos por los que una plataforma digital puede ser creada y usada.

TABLA 1 - Plataformas digitales según propósito organizacional

PROPÓSITO/ROL	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Con ánimo de lucro	Entidades con ánimo de lucro que realizan actividades de compra-venta, alquiler/préstamo, intercambio, trueque o regalo/donación con la ayuda de tecnologías de la información que reducen de manera considerables los costes de transacción y facilitan los intercambios entre desconocidos	INTERNAC.: <ul style="list-style-type: none"> • Airbnb • BlaBlaCar • Mercado Libre • Idea.me • Car2Go • Zipcar LOCALES: <ul style="list-style-type: none"> • LittleBig Money • Entrada Fan • All Ride • Coworkings
Empresa social / Cooperativa / Empresas B	La misma definición EXCEPTO que las motivaciones sociales y medioambientales tienen prioridad respecto al lucro económico. En las cooperativas la propiedad es compartida.	<ul style="list-style-type: none"> • El Galpon de Ropa • La Colmena que dice Si • Ecrowd • Ulule • Stocksy • SomMoblitat • Asoc. de Bancos de Tiempo

PROPÓSITO/ROL	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Sin ánimo de lucro	Con actividades equiparables a las descritas en las empresas con ánimo de lucro. En este caso el fin de la entidad que lidera la plataforma no es la persecución de un beneficio económico sino que principalmente persigue una finalidad social, altruista, humanitaria, artística y/o comunitaria. En ocasiones la actividad se mantiene en base a donaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Goteo • Benfeitoria • Si lo venis a buscar es tuyo • Yo No Desperdicio • Bookcrossing • Freecycle • Lendi app
Comunidad	Actores focalizados en la escala local y/o de barrio con una diversidad de estructuras legales aunque las entidades sin ánimo de lucro y modelos informales son los más habituales. La mayoría de transacciones no se monetizan. El uso de las tecnologías de la información es más modesto con un énfasis en el contacto y las relaciones humanas. A menudo de manera explícita tienen un foco en conseguir la sostenibilidad en el ámbito local.	<ul style="list-style-type: none"> • Gratiferias • El Club de Reparadores • SocialToy • Jardines comunitarios • Bancos de tiempo • El Campo de la Cebada
Sector público	A diferencia de los casos anteriores, las entidades del sector público están sujetas a rigurosos estándares de responsabilidad, transparencia y legitimidad. Pueden usar su infraestructura más sofisticada para apoyar o crear acuerdos con el resto de actores para promocionar nuevas formas de compartir la ciudad, aunque tiene que responder a los intereses de todos los ciudadanos (algunos de los cuales no estarán involucrados en estas actividades) y a órganos de gobierno superiores	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de bicicleta compartida pública (EcoBici) • Renova la teva roba (recirculación de ropa promovida por el Ayuntamiento de Barcelona) • Compra pública con criterios en favor de los actores de la ciudad colaborativa • Monedas locales con apoyo municipal (Bristol, París, etc.)

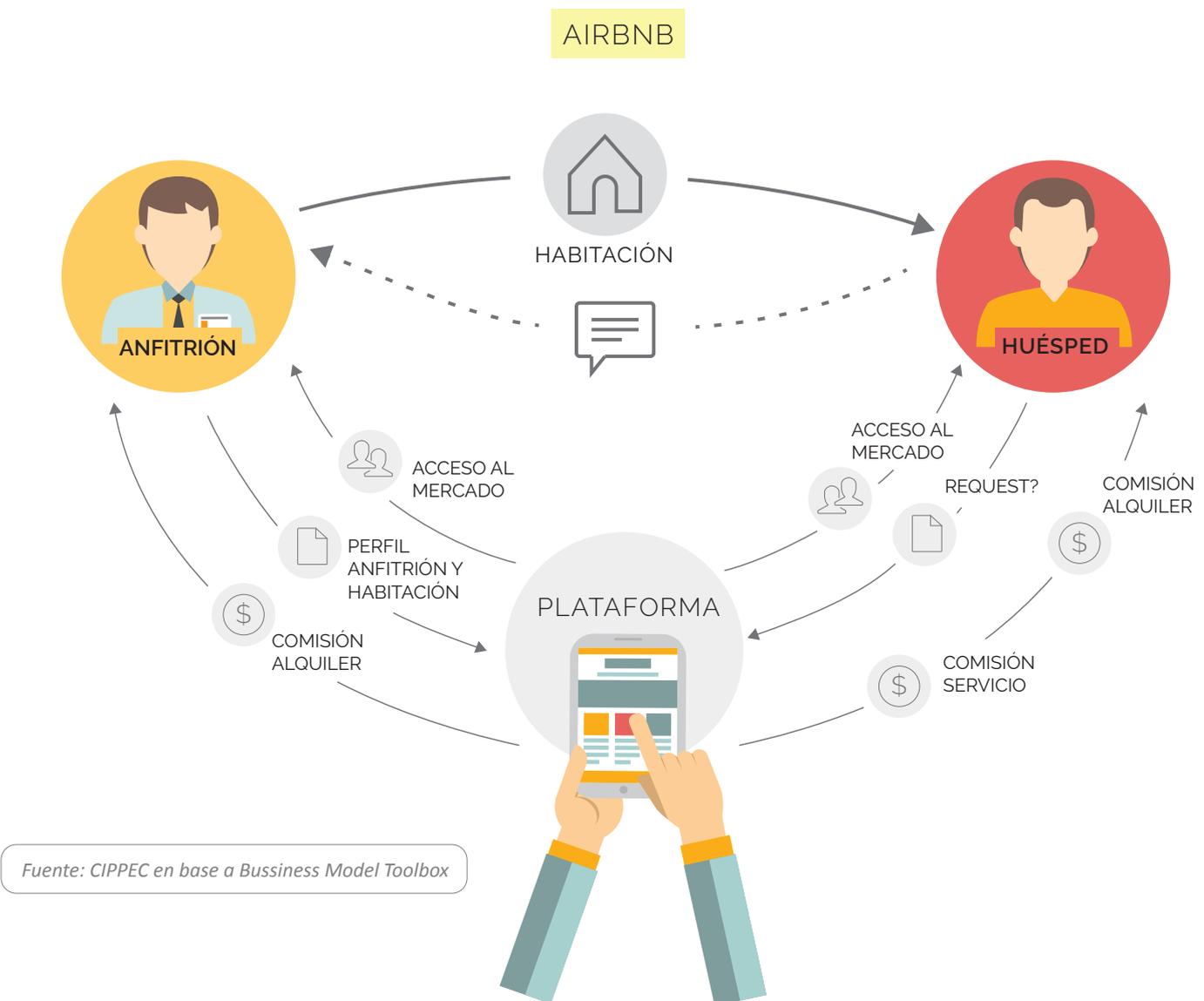
(B)
Modelos de negocio de las plataformas digitales

La mayoría de plataformas necesitan capturar de alguna manera parte del valor que se genera a partir de las transacciones y del mercado que han logrado desarrollar. Tomamos como base la pre-

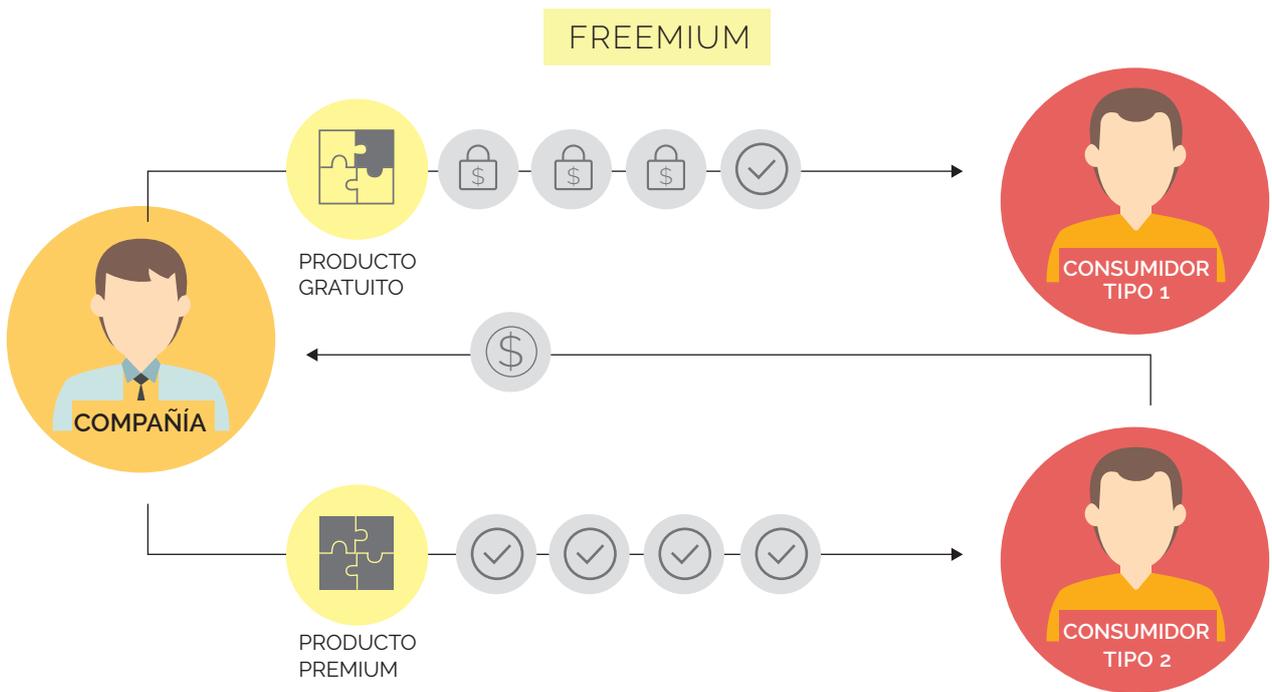
sentación "Modelos de ingresos de la Economía Colaborativa" (Collaborative Lab, 2015) para describir esta diversidad de modelos.

TABLA 2 - Plataformas digitales según modelo de ingresos

NOMBRE	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Comisión por el servicio o la transacción	Es el modelo más habitual. La compañía se queda con una comisión por realizar el encuentro entre comprador y vendedor, entre viajero y anfitrión o entre prestador y tomador del préstamo. La comisión varía entre plataformas y sectores. Puede ir del 5% al 40% en función del valor de la transacción y los servicios adicionales ofrecidos.	<ul style="list-style-type: none"> • Airbnb • Kickstarter • Uber • BlaBlaCar

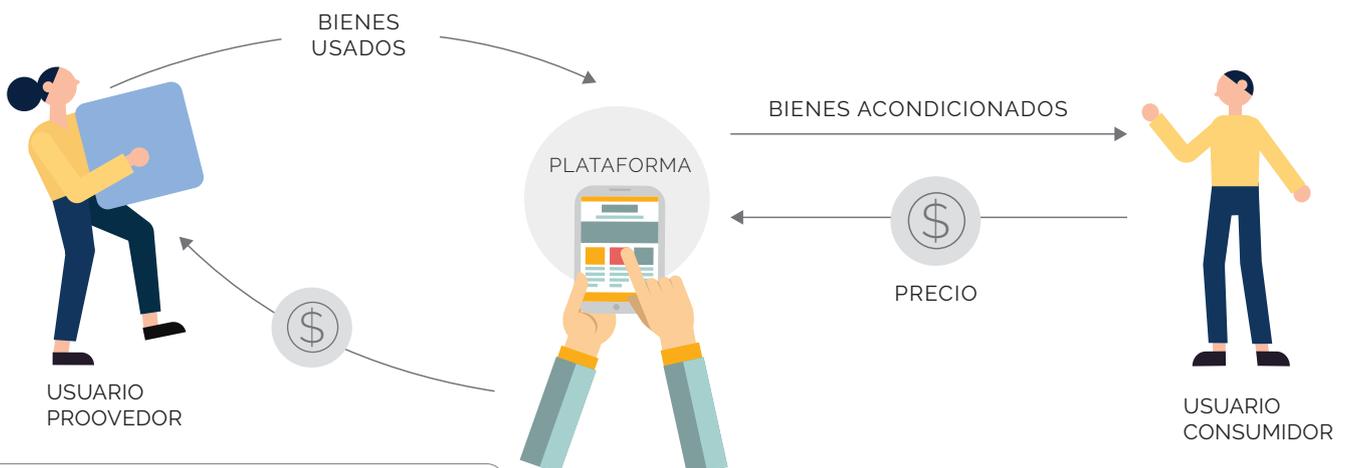


NOMBRE	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Freemium	La empresa ofrece un servicio básico o un uso limitado de la plataforma de manera gratuita. Los usuarios pueden adquirir servicios adicionales o funciones exclusivas.	<ul style="list-style-type: none"> • Wallapop • Peerby • Couchsurfing • Letgo



Fuente: CIPPEC en base a Business Model Toolbox

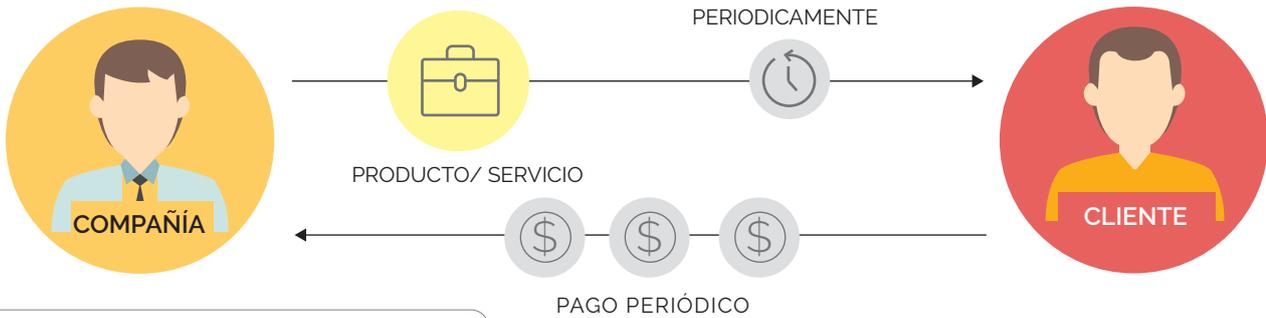
On Sale	La empresa compra productos directamente de los usuarios. Los acondiciona o los recicla para vender el producto (o partes de este) a un precio superior al de compra.	<ul style="list-style-type: none"> • Manzanas Usadas (productos Apple) • Percentil (ropa de niños) • EReuse (ordenadores) • Frontier Car Group (coches)
---------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Fuente: CIPPEC en base a Business Model Toolbox

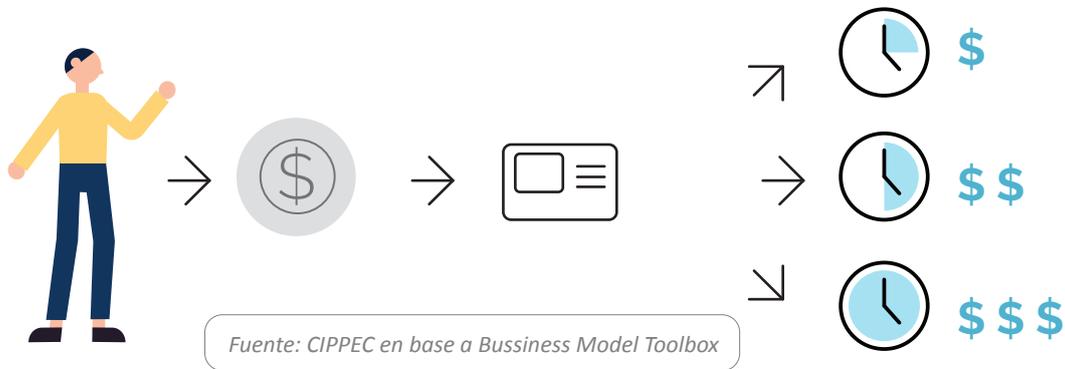
NOMBRE	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Tarifa plana de suscripción o membresía	La compañía cobra una cantidad en concepto de membresía mensual o anual, independientemente del uso que se haga de la plataforma por parte del usuario.	<ul style="list-style-type: none"> Intercambio de casas Borrow My Doggy

SUSCRIPCIÓN



Fuente: CIPPEC en base a Bussiness Model Toolbox

Tarifa plana de suscripción o membresía y cobro por uso	La compañía cobra una cuota única o anual de membresía (a veces con diferentes planes en función de la frecuencia de uso). Además hay un costo adicional por el uso de los productos.	<ul style="list-style-type: none"> Zipcar DriveNow
---------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------



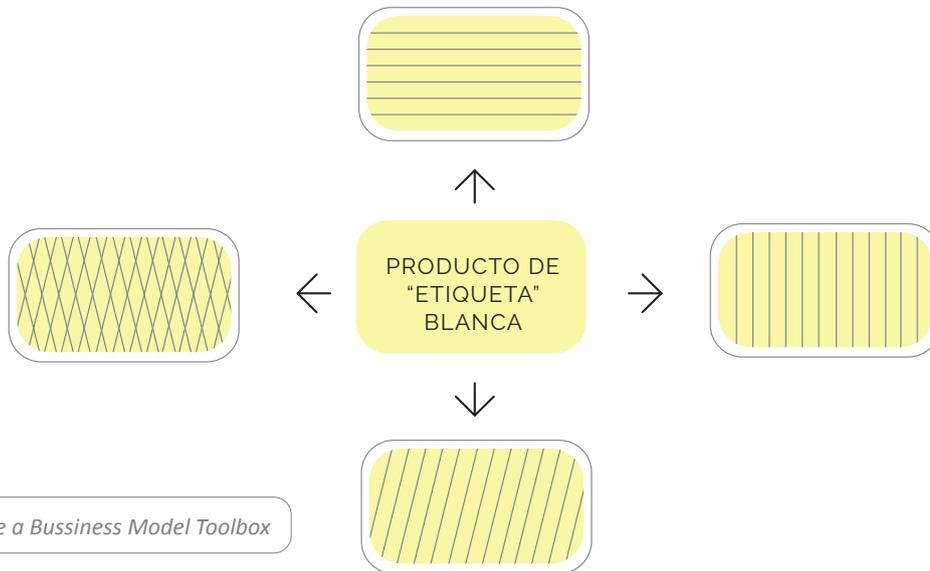
Fuente: CIPPEC en base a Bussiness Model Toolbox

Planes de suscripción por niveles	La empresa ofrece diversos planes de suscripción a diferentes precios en base a la frecuencia de uso o al número de bienes deseados	<ul style="list-style-type: none"> La mayoría de los coworkings Toy Library (toylibrary.co)
-----------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Fuente: CIPPEC en base a Bussiness Model Toolbox

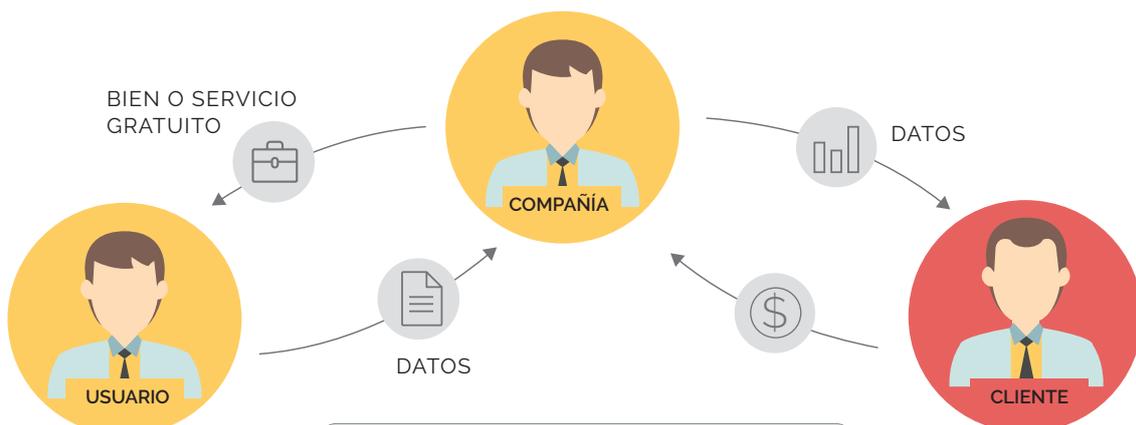
NOMBRE	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Venta de tecnología marca blanca / Software as a Service	La empresa crea un sistema de plataforma completo (backend + frontend) que puede ser configurado y adaptado por cada compañía. Se cobra por licencia y/o por la personalización del producto genérico	<ul style="list-style-type: none"> • Sharetribe • NearMe • My Turn



Fuente: CIPPEC en base a Bussiness Model Toolbox

Donativos o subvenciones	La tecnología y/o el servicio se ofrece de manera gratuita. Se realizan campañas puntuales de donaciones o bien dentro del propio proceso de la plataforma se sugiere una donación por el servicio que se acaba de ofrecer. Algunos proyectos reciben subvenciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Wikipedia • Bemfatoria (crowdfunding Brasil) • YoNoDesperdicio • Freecycle
Venta de datos o atención (publicidad)	<p>El servicio se ofrece de manera gratuita a cambio del derecho de usar los datos de usuario para generar valor para terceras empresas o administraciones.</p> <p>Si la audiencia es muy segmentada o el volumen de tráfico es muy elevado hay plataformas que generan ingresos a partir de la inclusión de publicidad en sus páginas o aplicaciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • PatiensLikeMe • Waze • Facebook • SegundaManita.com

MONETIZACIÓN DE DATOS DE USUARIO



Fuente: CIPPEC en base a Bussiness Model Toolbox

Esta es una lista básica de modelos de negocio habituales de las plataformas. Como muchas de ellas son startups, se siguen generando nuevas

modalidades. Los modelos híbridos, que combinan algunos de los presentados, hacen que las plataformas sean más versátiles.

(C) Factores de éxito de las plataformas digitales

Crear una plataforma, desde un punto de vista técnico, resulta cada día más simple. Ya existen herramientas como ShareTribe¹⁶¹⁷ que cubren la mayor parte del trabajo técnico y de diseño de experiencia.

Al tratarse de mercados bilaterales en los que dos grupos de

agentes (quien ofrece y quien demanda) interactúan a través de un intermediario (la plataforma), lo más complejo es desarrollar con suficiente tamaño cada lado del mercado, es decir, que sea útil a sus usuarios. De manera muy simplificada podemos decir que para que ello ocurra se necesita:



Masa crítica de usuarios: Por la naturaleza de las plataformas, el beneficio derivado de participar de la interacción depende del tamaño que posea el otro grupo que la integra. Sin un volumen suficiente de usuarios-productores y usuarios-consumidores no habrá posibilidad de realizar transacciones.

antes de expandirse a otros.

3. Publicitar los beneficios sociales de participar de la plataforma para convencer a otras personas a actuar del mismo modo.

4. Atraer a usuarios importantes y formadores de opinión que puedan convencer a otros a unirse.

A partir de ahí es necesario generar mayor volumen de intercambios para generar los ingresos que permitan tener un proyecto sostenible a lo largo del tiempo.



Liquidez:¹⁸ La liquidez es una medida de la probabilidad de que se produzcan interacciones exitosas en una plataforma digital. Se calcula como el porcentaje de oferta que se concreta en una transacción dentro de un cierto período de tiempo. Para garantizar un mercado líquido, algunas plataformas se

La masa crítica es el punto donde hay suficiente volumen de oferta y demanda, para que las transacciones ocurran. El diseño de opciones para atraer y/o retener participantes se pueden resumir en:

1. Otorgar incentivos y subsidios, los cuales pueden estar centrados en uno o ambos lados del mercado, pero procurando desarrollar el lado de la oferta para evitar que haya clientes insatisfechos.
2. Limitar espacialmente el servicio. Servir bien a un mercado



¹⁶ <https://www.sharetribe.com/>

¹⁷ Otras herramientas populares son Cocorico y Beyourmarket

¹⁸ <https://techcrunch.com/2017/07/11/marketplace-liquidity/>

centran en la programación algorítmica y en sistemas de incentivos y reputación en base al cumplimiento de buenas prácticas de la oferta que garanticen la satisfacción de las demandas de los consumidores. Es importante destacar que muchas de estas estrategias resultan en mayores niveles de control y supervisión por parte de la plataforma sobre el usuario-proveedor, generando una

vinculación laboral que podría interpretarse como "falso autónomo".

La liquidez potencial de cada plataforma estará íntimamente relacionada con la extensión

geográfica del mercado, pero mientras algunas transacciones pueden darse entre usuarios extendidos por cualquier lugar del planeta (freelancer, Airbnb o mercadolibre), otras

requieren cierta cercanía (Glovo, Uber o tinder), por lo que estas segundas requerirán alta densidad de usuarios en una zona geográfica para garantizar liquidez.

MARKETPLACE DE ALTA DENSIDAD

MARKETPLACE DE BAJA DENSIDAD



↓
Confianza: No hay manera de construir masa crítica ni generar liquidez (intercambios) si no hay confianza entre los participantes.¹⁹

b) Confianza en la plataforma. Nos referimos en este caso a la confianza en el sistema y/o la compañía que facilita el intercambio en sí. Esta confianza se incrementa si la marca aparece en medios tradicionales (prensa, TV, radio, etc.) o si cuenta con el apoyo de las autoridades locales. Los seguros, mecanismos de resolución de conflictos o gestión de devoluciones, también incrementan la confianza en la plataforma.

za necesaria entre desconocidos. Para conocer esquemas concretos de generación de confianza, el estudio "La Era de la Confianza" (Mazzela & Sundararajan, 2016) de BlaBlaCar con la Universidad de Nueva York es un buen recurso.

En una plataforma digital la confianza suele construirse en tres etapas:

c) Confianza en los otros usuarios. Las plataformas incluyen mecanismos de validación de identidad y reputación (con evaluaciones cruzadas) o control de credenciales (licencias, matrículas, etc.) de los usuarios para poder generar la confian-

a) Confianza en la idea. Sea compra-venta de segunda mano, compartir trayectos con desconocidos o realizar un crowdfunding. La idea tiene que ser socialmente aceptada y para ello el papel de la regulación y los medios de comunicación es importante.

19 Para profundizar en mayor detalle en las claves del éxito de una plataforma recomendamos la lectura del libro "The Lean Marketplace" (Makkonen J. Gracia C, 2018).





2.2.

Usuarios y relaciones entre ellos

Las plataformas digitales crean una serie de relaciones y transacciones entre los participantes / usuarios.

Los principales componentes son:

La plataforma, que oficia de directora de orquesta, establece reglas y facilita acuerdos entre los participantes, pero también acuerdos de vinculación con cada uno de sus usuarios.

El usuario-consumidor del bien o servicio al que se accede a través de la plataforma.

El usuario-proveedor del bien o servicio que se ofrece a través de la plataforma.

Sobre todo a efectos regulatorios es importante poder determinar si este usuario-proveedor ejerce una función de producción "amateur" (como Peer) o bien como "profesional" (como negocio o Business). Los criterios pueden ser diferentes

en cada plataforma y sector.

Se podrán establecer relaciones:

P2P entre particulares. Ej: CarpooleAr al compartir viajes en vehículo.

P2B un particular compra o contrata a un proveedor profesional. Ej: MercadoLibre al comprar de perfiles profesionales o Iguanafix, al contratar un electricista.

B2C un negocio compra a un particular. Ej: Una empresa alquila un vehículo de un particular a través de Drivy o Social-Car.

B2B la transacción es entre empresas. Ej: Marketplaces como Floow2 o YardClub.

Ser un "Peer" o ser un "Business" tiene diferentes implicancias de acuerdo al Código Civil, en el ámbito de licencias y competencia, derechos del consumidor (los derechos no

son los mismos en función de si la contraparte es un individuo o bien un negocio), fiscalidad, entre otros.

Finalmente, el tipo de transacción que se lleva a cabo entre los participantes define tanto el carácter de la plataforma como las implicancias legales de dichos intercambios:

Pueden darse pagos como contraprestación a una transferencia de propiedad de un bien (venta), derecho de uso (alquiler), o provisión de un servicio (contratación) con ánimo de lucro. Ej: Airbnb al alquilar un espacio.

Los pagos por el bien o el servicio también pueden darse como forma de compartir gastos y no implican una actividad comercial con ánimo de lucro. Ej: CarpooleAR en trayectos compartidos.

Intercambio directo o intercambio triangulando con un sistema de puntos internos,

monedas alternativas o similares. Ej: banco de tiempo o intercambio de casas

- Donación o regalo del bien o el producto. Ej: Couchsurfing para alojamiento o NoLoTiro para productos de segunda mano.

ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DE LA ECONOMÍA DE PLATAFORMAS

- A** Los emprendedores: personas diseñan, lanzan y ponen en funcionamiento una nueva plataforma, para quienes habrá que crear programas de formación especializada que promuevan el desarrollo de plataformas autóctonas.
- B** Los franquiciadores o embajadores de plataformas digitales: personas que ayudan a implantar un proyecto de Economía de Plataformas en el territorio. Plataformas como Goteo (crowdfunding), La Colmena Que Dice Sí (alimentación) o GoPopUp (alquiler de espacios) están pensadas para crecer en base a la generación de nodos en ciudades.
- C** Usuarios profesionales dentro de las plataformas: personas que hacen un uso intensivo de la plataforma de tal manera que consiguen generar una fuente de ingresos importante y recurrente. Por ejemplo aquellos que alquilan 2 o 3 apartamentos en Airbnb, o quienes comercializan sus diseños o artesanías en Mercadolibre, o bien los que se dedican a la compra-venta de objetos de segunda mano de manera profesional. En algunos casos esta actividad estará sujeta a licencia y a un régimen fiscal para profesionales.
- D** Los microemprendedores: personas que ofrecen productos o servicios de manera puntual a través de las plataformas digitales. No llegan a alcanzar un grado profesional en su actividad.



2.3.

El papel de la administración local

Las administraciones públicas tienen un papel fundamental en relación a cómo se desarrolla la Economía de Plataformas sobre el territorio que gestio-

nan. A continuación, se analiza su rol desde distintas aristas. Aunque la función reguladora sea quizás la más evidente y conocida, los gobiernos locales

cumplen también rol de usuarios, facilitadores y generadores de emprendimientos vinculados a la Economía de Plataformas.

La administración pública como reguladora

La Economía de Plataformas genera nuevas dinámicas sociales y económicas que entran en conflicto con regulaciones diseñadas para la época industrial y escritas, en algunos casos, antes del surgimiento de internet.

Para ayudar a aportar seguridad legal es recomendable que las administraciones públicas locales, provinciales, y nacionales, tomen un rol proactivo en la regulación de la Economía de Plataformas.

Es necesario buscar un encaje normativo mediante nuevas políticas públicas y regulaciones en el amplio abanico de sectores afectados, para lo cual es importante exista una comprensión de:

a) El fenómeno en toda su complejidad: Las plataformas pueden crearse con propósitos muy diversos y funcionar con modelos de negocio dispares, al mismo tiempo, los usuarios pueden hacer un uso más per-

sonal o más profesional de las mismas.

Habrà que evitar simplificaciones y pensar en regular en función de todos estos parámetros evitando limitar sus externalidades positivas. ¿Qué tipo de modelo económico queremos promover? ¿Qué uso de las plataformas consideramos mejor para el territorio? ¿cómo combinar lo global con las plataformas locales?

b) El potencial del uso de la propia tecnología: ¿Cómo podemos usar los datos en tiempo real, los algoritmos, la autorregulación, el poder del "crowd", etc. para regular de

manera más acertada las plataformas? Conceptos como el "sandboxing"²⁰, la regulación dinámica²¹, o la regulación dual²² deberán ser comprendidos e incorporados.

Por último, hay que recordar que las ciudades comparten estos retos de manera global, ya hay redes de ciudades que están trabajando juntas²³ para afrontar los retos regulatorios en sectores como el turismo de plataformas.

La administración pública como facilitadora

Uno de los papeles más importantes desde la administración local es el de acompañar, facilitar y habilitar aquellos proyectos liderados desde la ciudadanía y que aportan valor al entorno de la ciudad y el territorio. Esto se puede hacer de varias maneras:



Ayudando a resolver algunas de las necesidades de las plataformas y sus usuarios. Por ejemplo, facilitando una red de espacios el encuentro de personas en la compra-venta de productos de segunda mano de manera segura, creando puntos "oficiales" para que los pasajeros del coche compartido se encuentren, o cediendo alguna sala de manera regular a los grupos de *meetup*.²⁴



Creando algún tipo de directorio de plataformas disponibles y "apoyadas" por la ciudad. Esto lo ha hecho, por ejemplo, Seúl²⁵ dentro de su programa de "Sharing Cities". Configura otra oportunidad de apoyar a plata-

formas más locales y de carácter más social.



Coordinando la estrategia de la ciudad con los objetivos de la plataforma y llegando a acuerdos con ellas para llevar a cabo tareas que tradicionalmente se engloban dentro de lo público. Por ejemplo, Airbnb cuenta en varias ciudades con el programa "Open Homes"²⁶, una comunidad de anfitriones que proveen de manera gratuita refugio de emergencia a personas afectadas por desastres naturales. En Bélgica diversos municipios tienen acuerdos con la asociación TaxiStop²⁷ que mediante el proyecto "La Central de los menos móviles"²⁸ crea una red de personas jubiladas transportan de manera altruista a gente con movilidad reducida para ir a centros médicos. Las plataformas también facilitan el encuentro de refugiados y oportunidades laborales con proyectos como Chapter#2²⁹ en España.



20

Ver <http://www.gov-up.com/-blog/sistema-sandbox-regulacion/>

21

Ver <http://www.europa-press.es/turismo/destino-espana/turismo-urbano/noticia-acco-recomienda-regulacion-flexible-dinamica-alojamientos-turisticos-cataluna-20161221154106.html>

22

Ver <https://www.nickgrossman.is/2016/alternative-compliance/>

23

Ver https://elpais.com/economia/2018/01/28/actualidad/1517154558_107147.html

24

Comunidades virtuales de personas unidas por un interés común como la política, el deporte, la cultura, la lectura y otros que permite a sus miembros reunirse en la vida real.

25

Ver http://sharehub.kr/shareenterpriseen/partners_list.do

26

Ver <https://www.airbnb.com/welcome/evacuees>

27

Ver <https://www.taxistop.be>

28

Ver <https://www.centraledes-moinsmobiles.be/fr>

29

Ver <http://www.chapter2.cat>



Poniendo a disposición de grupos ciudadanos locales alguna solución técnica de referencia para poder crear bibliotecas de objetos (MyTurn),³⁰

bancos de tiempo (TimeOverflow³¹) o plataformas más generalistas (ShareTribe). La ciudad llega a acuerdos con las plataformas y facilita la capacitación de estos grupos de ciudadanos en el uso de estas herramientas.

El municipio como usuario de las plataformas

La administración local puede también ejercer el rol de usuario en las plataformas, sea como consumidor o sea como proveedor de bienes y servicios.

Para que el municipio pueda ser un usuario de las plataformas a menudo hay que introducir cambios en la regulación relativa a la compra pública y/o

la provisión de servicios. En términos de competencia es importante que los operadores tradicionales y las plataformas puedan hacer propuestas para la prestación de servicios públicos a través de los concursos de libre competencia en igualdad de condiciones.

La ciudad como consumidora o demandante de servicios en plataformas:

En este rol la administración local tiene la capacidad de decidir apoyar de manera diferenciada a plataformas de corte más social y/o locales ayudando a su popularidad y a que puedan volverse negocios sostenibles.



Cuando el distrito londinense de Croydon reemplazó su flota de automóviles con un acuerdo con el carsharing Zipcar, redujo los costos de personal por desplazamientos hasta en un 40%.³²



También en el Reino Unido han alentado a sus funcionarios a usar Airbnb en los viajes de trabajo para conseguir una reducción de costes.³³



³⁰ Ver <https://myturn.com/>

³¹ Ver <https://www.timeoverflow.org/>

³² Ver <https://www.zipcar.co.uk/press/releases/croydon-council-cuts-employee-car-usage-in-half-with-zipcar>

³³ Ver <https://www.telegraph.co.uk/finance/budget/11480519/Budget-2015-Civil-servants-urged-to-use-car-sharing-apps-and-Airbnb-to-save-money.html>

La ciudad como generadora de oferta en las plataformas:

Al igual que las prácticas de intercambio a nivel individual, las ciudades también pueden aprovechar el potencial de la Economía de Plataformas para los bienes municipales, espacios municipales, bienes cívicos, servicios municipales, etc.

Equipamiento municipal, maquinaria, vehículos y otros bienes se pueden compartir entre departamentos o con los municipios vecinos. Munirent³⁴ es un ejemplo de una empresa que facilita el intercambio de equipos dentro y entre gobiernos.



Algunas ciudades alquilan costosas herramientas de eficiencia energética (seguidores solares, cámaras de infrarrojos, registradores de luz y temperatura, etc.) de manera que los constructores puedan completar proyectos eficientes en energía.



Existen municipios que han creado plataformas que permiten optimizar la capacidad infrautilizada en espacios públicos. Un buen ejemplo son los espacios en escuelas fuera

del turno escolar, que pueden aprovecharse para conferencias, reuniones con fines educativos, eventos culturales, etc. Amsterdam mediante un acuerdo con el proyecto Comoodle³⁵ también está estudiando el alquiler de espacios municipales mediante una plataforma estilo Airbnb.³⁶



Varias ciudades en el mundo están creando pequeños fondos que, siguiendo la estrategia del matchfunding que propone Goteo.org, si un ciudadano realiza una contribución para un proyecto específico, la administración lo acompaña con un aporte equivalente para el mismo fin.



En Reino Unido parte de los préstamos con dinero público se han canalizado a través de aplicaciones de peer lending, -como Funding Circle- para la financiación de pequeños negocios.³⁷



34 Ver <https://www.munirent.co/>

35 Ver <https://www.comoodle.com/>

36 Ver <http://www.consumocolaborativo.com/2017/01/24/amsterdam-proyecta-alquilar-salas-en-edificios-municipales-al-estilo-airbnb/>

37 Ver <https://www.telegraph.co.uk/finance/yourbusiness/9738081/Zipa-and-Funding-Circle-win-share-of-public-money.html>



Photo by Sebastián Hietisch



Sectores de la Economía de Plataformas



3.1.

Alojamiento y turismo

El alojamiento y el turismo en general han sido una de las puntas de lanza de la Economía de Plataformas alrededor del mundo y representa uno de los sectores que está generando los mayores impactos en las ciudades.

El modelo más conocido es el de alquiler de habitaciones o pisos enteros de particulares para estancias de corta duración. La plataforma americana **Airbnb** es la referencia más conocida en este ámbito aunque tiene varias competidoras más como **HomeAway**, **FlipKey**, **VRBO**, **Wimdu**, y **Aluguest**. A su vez, se están popularizando metabuscadores como **Tripping**, **Apartum** o la argentina **Ativoo**, las cuales indexan el resto de páginas que ofrecen alojamiento entre particulares, del mismo modo que las páginas de vuelos buscan en todas las aerolíneas a la vez.

Bajo otro paradigma, para con-

seguir alojamiento en una ciudad, existen otras variantes como el intercambio de casas (**GuestToGuest**) o el alojamiento gratuito (**Couchsurfing**).

Algunas de las plataformas están incorporando también experiencias turísticas locales (tours, deportes, gastronomía, conciertos, cultura) acompañados o liderados por particulares. **Airbnb Experiences**, **SofaConcerts** o **GuruWalk** son ejemplos de este segmento.

Los conflictos y tensiones habituales que se dan en el ámbito del alojamiento con fines turísticos tienen como contraparte al sector hotelero o a guías locales, usualmente por aspectos relacionados a la competencia desleal. Desde el punto de vista de la gestión local, es importante ir más allá en el análisis y estudiar el impacto de estas plataformas en lo relativo al acceso a la vivienda (alquiler y compra) por parte de los ciudadanos, sobre

todo cuando la oferta se profesionaliza³⁸. También es importante evaluar cómo estas plataformas distribuyen de manera más horizontal los beneficios económicos de la actividad turística entre un mayor número de personas distribuidas geográficamente dentro de la ciudad.



38 Ver https://elpais.com/economia/2018/01/19/actualidad/1516386039_221435.html



3.2.

Movilidad y transporte

Para mucha gente la primera experiencia con la Economía de Plataformas es mediante una plataforma relacionada con la movilidad. Sea una bicicleta pública compartida (EcoBici en Buenos Aires o México), un vehículo de carsharing (Zipcar, Car2go, ECooltra), un servicio on demand tipo Uber o Cabify, o un trayecto compartido con otros pasajeros (BlaBla-car o Carpoollear si es entre ciudades o bien con la chilena AllRide si es intraurbano). También existen otras experiencias quizás menos conocidas como alquilar vehículos temporalmente ociosos de otras personas (automóviles, furgonetas, lanchas, etc.) en plataformas como SocialCar, Drivy o Carengo, e incluso en modalidad cooperativa como SomMobilitat. En Buenos Aires, BoatShare.Club funciona desde el 2015 con mucho éxito. Las empresas de seguros ya han desarrollado productos a medida para este sector.

La tendencia actual es la simplificación de la experiencia de usuario mediante la "movilidad como servicio" ³⁹ que agrupa el transporte público y estas opciones colaborativas bajo un mismo paraguas, e idealmente con un sistema integrado de tarifas.

El mayor desafío para las ciudades está en comprender el impacto, las oportunidades y los retos de estas modalidades de transporte en ámbitos como:



El trasvase de usuarios desde el transporte público y/o desde el vehículo privado a estos medios de transporte.



La congestión de las vías y la polución, tanto al añadir vehículos para Uber o Cabify pero también al compartir trayectos en estos mismos vehículos.



El uso del espacio público en casos como ECooltra (motocicletas eléctricas) o Donkey Republic (bicicletas compartidas) al estacionar los vehículos.



El uso de los datos de estas plataformas para un mejor conocimiento y planificación de la movilidad.



La reducción de uso de espacio público para estacionar.



39

Ver <https://blogs.iadb.org/moviliblog/2017/11/02/movilidad-como-servicio-maas-como-hacer-para-conectar-el-caso-de-finlandia/>

Los principales conflictos en el ámbito de la movilidad se han dado por un tema de licencias con el sector del taxi y plataformas tipo Uber y Cabify. Además, las empresas fabricantes de vehículos han reaccionado de manera ágil a estos nuevos escenarios, desarrollando sus propias plataformas, o comprando e integrando algunas de las startups de mayor éxito.

Para comprender mejor el impacto de estas opciones en una ciudad recomendamos el recuadro donde se describen la amplia diversidad de opciones para desplazarse por la ciudad de Madrid mediante apps y plataformas. También hay portales como Shared Used Mobility Center⁴⁰ con noticias actualizadas del sector.



40 Ver <http://sharedusemobility-center.org/>

MOVILIDAD COLABORATIVA

APPS QUE FACILITAN EL USO DE TRANSPORTE PÚBLICO

MOOVIT | BACOMOLLEGO | MIAUTOBUS.COM

INTRAURBANO

MICROMOVILIDAD



BICICLETAS Y SCOOTERS COMPARTIDOS

DISTANCIA MEDIA

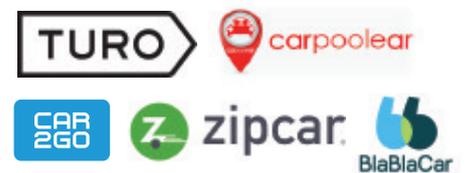


RIDE HILING

INTERURBANO



TRAYECTOS O VEHÍCULOS COMPARTIDOS



APPS QUE FACILITAN EL USO DE TRANSPORTE PRIVADO

WAZE | GOOGLMAPS

fuelle: CIPPEC, adaptado de NHTS



3.3.

Finanzas

Mediante las plataformas de financiación colectiva (en inglés llamado crowdfunding) se puede conseguir fondos para sacar adelante proyectos personales, de empresas, e incluso del sector público.

El aporte económico que se hace al proyecto puede ser a cambio de recompensas relacionadas con el proyecto (Idea.me), de derechos de participación sobre el proyecto (Crowdcube), de un interés sobre el préstamos de ese dinero al proyecto (Afluenta) o bien a cambio de nada, como una donación altruista (GoFundMe).

Para las ciudades el ámbito más interesante a explorar podría ser el del crowdfunding de proximidad (Tudigo para negocios locales), el crowdfunding cívico⁴¹ (SpaceHive o La Ruche) e incluso crowdfunding para la emisión de deuda de la ciudad (neighborly). También puede ser interesante desde el municipio apoyar a aquellas plataformas orientadas a proyectos sociales (Ecrowd) y a la

creación de procomún ciudadano (Goteo). Sin duda, esta puede ser una herramienta con mucho potencial para los municipios independientemente de su tamaño.

Otro ámbito de interés para los municipios son las monedas locales que promueven y refuerzan la economía local. Han nacido en los últimos tiempos monedas con apps como la israelí Colu o la argentina MonedaPar. Algunos municipios también están experimentando con el uso de criptomonedas como el Bitcoin y/o con la creación de criptomonedas propias.⁴²

Uno de los potenciales más interesantes de las finanzas basadas en plataformas digitales es que pueden ser una herramienta de inclusión financiera, ya sea mediante el crowdfunding⁴³ o bien mediante el uso de blockchain. El proyecto Systema D⁴⁴ liderado por la ONG Bitcoin Argentina⁴⁵ es un buen ejemplo de ello. Aunque la digitalización y la plataformización de las finan-

zas han sido una fuerza disruptiva para el sector, ha sido en muchos casos la propia banca tradicional quien ha ido marcando los tiempos de estos avances. El término que se usa más a menudo para hablar de este conjunto de nuevas prácticas digitales es FinTech (Financial Technologies).



⁴¹ Ver http://wiki.p2pfoundation.net/Civic_Crowdfunding

⁴² Ver <https://www.citylab.com/life/2018/06/cryptocurrency-city-municipal-bonds-bitcoin/557819/>

⁴³ "Papel del Crowdfunding en la nueva Política de Inclusión Financiera" Accessed December 18, 2016. <https://aficomx.wordpress.com/2016/07/17/papel-del-crowdfunding-en-la-nueva-politica-de-inclusion-financiera-de-mexico/>.

⁴⁴ Ver <http://systemad.org/>

⁴⁵ Ver <https://www.bitcoinargentina.org>



3.4.

Compra - venta

Aplicaciones de compra-venta de productos de segunda mano como LetGo, OLX, MercadoLibre, Wallapop o Yapo son usadas por millones de personas. Además de las plataformas mencionadas también se usan plataformas especializadas como Chicfy (ropa), Manzanas usadas (productos de Apple de segunda mano), StubHub (entradas para eventos), CeluCambios (para teléfonos celulares), etc. También existen infinidad de grupos de Facebook y Whatsapp centrados en la compra-venta entre particulares.

El gran desafío con respecto a estas plataformas es la seguridad de los usuarios frente a posibles estafas,⁴⁶ la aplicabilidad de los derechos de los consumidores y el impacto que pueda tener en el comercio tradicional de proximidad en las ciudades.



46

Ver https://www.clarin.com/sociedad/estafaron-auto-demando-stio-compras-justicia-culpo_o_rJGCVYK5M.html



3.5.

Tareas y trabajo

Las plataformas digitales están transformando rápida y profundamente los mercados laborales. Por un aumento de eficiencia, las plataformas digitales son capaces de contratar a trabajadores por periodos más o menos cortos y tareas muy concretas, sin que llegue a mediar un contrato de trabajo tradicional. Es lo que antes hemos definido como gig economy o economía bajo demanda.

Ya existen plataformas para todo tipo de tareas. Desde Amazon Mechanical Turk (micro tareas online), a Glovo,

Rappi o Uber Eats (entregas físicas), pasando por Iguanafix (arreglos en casa) o Zolvers (empleadas domésticas), Freelancer o Workana (diseño, programación, traducción) hasta plataformas para altos rangos ejecutivos (analistas, financieros, CEOs) como TopTal.

En este ámbito del trabajo también cabe destacar el fuerte crecimiento del movimiento coworking (espacios de trabajo compartido) y la aparición de los nómades digitales (personas que trabajan de manera remota desde cualquier ubicación). En una especie de híbrido

entre el ámbito del trabajo y el del alojamiento, surgen los llamados colivings o coviviendas, una clase de comunidad intencional compuesta de casas con extensos espacios comunitarios.

Las tareas y el trabajo son sin duda los ámbitos de mayor impacto de la Economía de Plataformas y donde los desafíos se centran en que las oportunidades de ingresos que se crean no lo hagan en detrimento de los derechos de los trabajadores.



3.6.

Conocimiento y educación

En el mundo digital, el conocimiento ya no es algo de difícil acceso y de elaboración compleja. Un formato muy conocido de plataformas para educación y conocimiento son los MOOC (Massive Open Online Courses) que son cursos masivos abiertos y online. Plataformas como Coursera, EdX o Udacity son las más conocidas y en castellano se destacan MiriadaX y el portal de la UNED Abierta.

Por ejemplo se puede mencionar el caso de Khan Academy, con más de 5.000 video-lecturas de menos de 10 minutos en YouTube acompañadas de ejercicios. Aunque cualquiera puede acceder a estos contenidos los mismos se encuentran enfocados a estudiantes de enseñanza primaria y secundaria.

En la línea de las cápsulas formativas, aunque de ámbitos más específicos, podemos

destacar Tutellus. Se puede pagar por curso o bien mediante una suscripción mensual para acceder a todo el catálogo. También existen plataformas orientadas a un nicho concreto como el caso de Duolingo o Busuu para el aprendizaje de idiomas.

Para certificar la finalización de estos cursos, existen proyectos como Open Badges o más recientemente Smart Degrees, basados en blockchain.



Finalmente, Wikipedia destaca como el proyecto más importante de plataformas digitales procomún. El conocimiento es co-creado y co-validado por los usuarios, se ofrece bajo licencias abiertas Creative

Commons ⁴⁷, y las herramientas "Wiki" que se usan son de código abierto. La gobernanza de todo el proyecto es co-diseñada con los propios usuarios bajo la supervisión de la Fundación Wikipedia.



⁴⁷ <https://creativecommons.org/>



3.7.

Alimentación y gastronomía

La alimentación y la gastronomía son los ámbitos de mayor potencial para la Economía de Plataformas en ciudades de tamaño intermedio según el estudio Sharitories (2017). Además, es uno de los aspectos clave a considerar dentro de las estrategias de la ciudad para una mayor resiliencia del territorio.

La mentalidad colaborativa y las plataformas digitales han permeado ya en todos los puntos de la cadena de valor del sector de la alimentación y la gastronomía:



En lo referente a la producción existen desde hace años bancos colectivos de semillas, donde se comparten conocimientos y técnicas agrícolas (DigitalGreen en India), se alquilan herramientas y vehículos para el trabajo en el campo (VotreMachine en Francia), entre otros.



En lo referente a la distribución y consumo, existen proyectos como La Colmena Que Dice Sí (Francia) o Farmingo (USA) que simplifican la creación de grupos de consumo de proximidad y las compras colectivas mediante el uso de plataformas.

Para trazar toda la logística de los alimentos hay plataformas de código abierto como Open Food Networks, o bien iniciativas basadas en blockchain como Provenance.



En la etapa de la elaboración existe la posibilidad de compartir cocinas industriales y obradores (Cooccio o coworkings especializados en cocina, los cookworkings⁴⁸). También se puede cocinar de más y ofrecer raciones al costo con vecinos (ShareYourMeal) o bien en un sistema de intercambios con compañeros de trabajo (CoCooking). Para aquellos que quieran dar de comer a otras personas en su casa, una especie de Airbnb para cenas, la plataforma EatWith es la referencia más conocida. En todas estas actividades existen conflictos respecto a las normativas sanitarias y las licencias para el ejercicio de ciertas actividades.



Aunque ya se mencionaron en el apartado sobre tareas y trabajo, las plataformas de delivery mediante apps (Glovo, Uber Eats, Rappi, etc.) están también transformando la industria. Por ejem-

plo algunos restaurantes están creando cocinas solo dedicadas al delivery. Restaurantes 2.0⁴⁹ sin camareros, sin mesas y sin sillas.

Al final del proceso la comida que sobra se puede ofrecer de manera gratuita en aplicaciones como Yo No Desperdicio (España) u Olio (Reino Unido). En Argentina proyectos como La Heladera Social⁵⁰ o Nilus cumplen el mismo objetivo con un menor peso de la tecnología.



⁴⁸ Ver <http://www.theshedcoworking.com/cookworking/>

⁴⁹ Ver https://www.playground-mag.net/food/sin-camareros-sin-mesas-sin-sillas-el-boom-de-los-restaurantes-fantasma_30016293.html

⁵⁰ Ver <https://www.lanacion.com.ar/2011602-heladera-social-un-proyecto-que-ya-tiene-120-replicas-en-todo-el-pais>



3.8.

Salud

"Comienza a ser imprescindible para los diferentes gobiernos y administraciones repensar la asignación de los recursos sanitarios para garantizar la sostenibilidad de los sistemas sanitarios. En este contexto se observa la tecnología digital y el pensamiento colaborativo como herramientas que pueden ayudar a resolver los problemas de coste-efectividad en el ámbito de la salud" escribió Andrea Barbiero en la revista *New Medical Economics* de abril 2018.

Muchos centros de salud están optimizando el uso de su equipamiento mediante plataformas como **Cohealo** o **Floow2Healthcare**.

Desde otra perspectiva, para los familiares de los pacientes que quieren quedarse cerca de los hospitales, Airbnb es una herramienta valiosa. En la ciudad de Milán ⁵¹ la empresa ha hecho acuerdos con las autoridades con el fin de ofrecer alojamiento con fuertes descuentos a pacientes. ⁵² En Reino Unido el National Health Service (servicio público de salud) está experimentado con un Airbnb para pacientes

que se recuperan de intervenciones quirúrgicas menores para liberar camas de hospitales.

Los médicos también están disponibles "bajo demanda" en aplicaciones como **TelADoc** o **DoctorOnDemand**. En algunos casos esto puede ser una puerta muy interesante hacia la telemedicina ⁵³, especialmente útil en zonas más alejadas de los centros urbanos que tienen mayor concentración de centros de salud. También han surgido portales como **Doctoralia**, una especie de **TripAdvisor** de la medicina, donde los pacientes pueden otorgarle un puntaje a sus médicos.

También existen plataformas como **Patients Like Me** o **HelpAround**, donde los pacientes que comparten dolencias se agrupan y comparten información potencialmente útil. Los cuidadores para el hogar están disponibles en plataformas bajo demanda como **Joyners** o **Room2Care**. El reto de en estos últimos casos es la certificación de estos profesionales más allá de los sistemas de reputación que puedan incorporar las propias aplicaciones.

Hearts Milk Bank, que se financió a través del concurso **Share-Lab** de NESTA ⁵⁴, es una exitosa plataforma P2P que se usa para facilitar la donación de leche materna a bebés prematuros y enfermos en hospitales del Reino Unido.



- ⁵¹ Ver <https://www.airnbcitizen.com/airbnb-partners-with-milan-and-cadmi-to-provide-free-accomodations-for-medical-patients/>
- ⁵² Ver <http://www.co-salud.com/archivos/la-sanidad-britanica-pilota-airbnb-alquilar-habitaciones-pacientes/>
- ⁵³ Ver <http://www.comisiondeproductividad.cl/wp-content/uploads/2018/06/Cap%C3%ADtulo-VI-Telemedicina.pdf>
- ⁵⁴ Ver <https://www.nesta.org.uk/blog/lessons-share-lab-hearts-milk-bank/>



Photo by Rodion Kutsaev



Catálogo de plataformas de referencia en Argentina



3.8.

Alojamiento y turismo

En Argentina funcionan muchas plataformas globales de alquileres temporarios, al estilo de Airbnb o HomeAway. También otras de intercambios de casa, como LoveHomeSwap, o de hospitalidad gratuita, como Couchsurfing. Si bien tienen usuarios en Argentina (distribuidos a lo largo de todas las provincias), las operaciones económicas quedan registradas fuera del país. La única de estas plataformas que tiene

una oficina con empleados en Buenos Aires es Airbnb, y son un equipo reducido dedicado a relaciones institucionales y públicas. También se ofrecen alojamientos por MercadoLibre.

PLATAFORMAS PARA ENCONTRAR VIVIENDA COMPARTIDA

a largo plazo, enfocadas especialmente a jóvenes y estudiantes, con oferta principalmente en Buenos Aires

- DadaRoom
- Roomgo

PLATAFORMAS DE INTERCAMBIO DE CASAS CON USUARIOS ARGENTINOS

- IntercambioCasas (globalmente Guest to Guest, antes HomeExchange) Combina los sistemas de intercambio recíproco y no recíproco, a través de puntos.
- LoveHomeSwap

PLATAFORMAS DE EXPERIENCIAS TURÍSTICAS GUIADAS

con oferta principalmente en Buenos Aires

- Beetripper
- Vayable
- Airbnb Experiences

PLATAFORMAS QUE BRINDAN ALOJAMIENTO A CAMBIO DE CUIDAR CASA Y MASCOTAS, BAJO SISTEMA DE MEMBRESÍAS

- Trustedhousesitters
- Mindymyhouse

PLATAFORMAS DE ALQUILERES ENTRE PARTICULARES

- Airbnb
- Wimdu
- Aluguest
- Homeaway
- Alquilamicasa
- Housetrip.es
- Vrbo.com
- Oasis Collections

PLATAFORMAS DE HOSPEDAJE GRATUITO

- Couchsurfing
- Bewelcome
- Warmshowers De y para ciclistas
- Nightswapping Red de intercambio de noches en casas particulares.

PLATAFORMAS PARA INTERCAMBIAR TRABAJO POR ALOJAMIENTO

- WWOOF (World Wide Opportunities in Organic Farms). Oportunidades en granjas orgánicas de todo el mundo.
- Helpx Red que vincula a voluntarios con diversos tipos de trabajo a cambio de hospedaje: atención de hostels, cuidado de niños, clases de idiomas, cosechas, trabajo social, entre muchos otros.
- Workaway similar a la anterior



4.2

Movilidad y transporte

El número de opciones de movilidad y transporte compartido está creciendo en los últimos años. El conocimiento de opciones como Uber o Cabify

está ayudando a que otras ideas de movilidad y Economía de Plataformas puedan también desarrollarse.

VEHÍCULO COMPARTIDO ENTRE CIUDADES

- **Carpoolear**
- **Jumpln**
- **Coviajero**
- **VoyconCarlos**

AUTO COMPARTIDO DISTANCIAS CORTAS

- **Canchacar**
Específico para ir a partidos de fútbol
- **Sincropool**
Solución tecnológica para carpooling en comunidades de confianza

SERVICIO DE TRANSPORTE CONTRA TARIFA (Raid hiling)

- **Cabify**
- **Uber**
- **Easytaxi**
- **BA Taxi**

BICICLETAS PÚBLICAS COMPARTIDAS (Bike sharing)

- **EcoBici**
en Buenos Aires
- **Mi Bici Tu Bici**
en Rosario
- **En la Bici**
en Mendoza

OTROS

- **Parkool**
alquila tu garage cuando no lo uses y gana dinero
- **Popey**
alquiler de embarcaciones p2p
- **BoatShare**
idem anterior



4.3.

Finanzas

CROWDFUNDING

En Argentina florecieron las startups de crowdfunding de recompensas entre 2012 y 2017. La primera y más importante fue Idea.me, con proyección latinoamericana. Hubo otras, hoy inactivas o casi: Panal de Ideas, Nobleza Obliga.

→ **Idea.me**

→ **Wuabi**

Específico para proyectos agropecuarios

PRÉSTAMOS ENTRE PARES

También en este rubro hubo varias iniciativas fintech a partir de 2013. La principal es Afluenta. Otras, como Wayni y Bondarea, dejaron de funcionar o casi.

→ **Afluenta**

MONEDAS COMPLEMENTARIAS Y CRIPTOMONEDAS

→ **Moneda Par**

Criptomoneda no especulativa para cooperativas de trabajo, creada en Argentina en 2017.

→ **FairCoop**

Comunidad global que usa la criptomoneda no especulativa faircoin. Con nodos en Argentina desde 2018: La Plata y Córdoba.

Cabe destacar en el ámbito de las finanzas el trabajo de la **ONG Bitcoin Argentina** y de su espacio Bitcoin en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires



4.4.

Compra-venta

Estas aplicaciones a menudo son la primera experiencia con la Economía de Plataformas para un gran número de usuarios.

COMPRA-VENTA DE USADOS

- **Mercado Libre**
Sitio líder de compra-venta online que permite el intercambio directo y la venta de usados entre particulares pagando una comisión.
- **Olx**
Mismo tipo de plataforma, también de una compañía internacional. Permite publicar los avisos en las redes sociales.
- **Letgo**
Una aplicación para comprar y vender entre particulares, de manera geolocalizada (para encontrar contactos en las cercanías) y vinculado a Facebook.
- **AlaMaula**
Mismo tipo de plataforma, depende de eBay.
- **Galpón de Ropa**
Organización de ferias de compra-venta de ropa usada en buen estado. Locales en CABA.
- **Cheap to cheap**
Compra-venta entre particulares a través de Facebook. Funciona como un racimo de páginas especializadas por rubro y localidad. Más grupos de compra-venta en Facebook.
- **Intercambio de bicicletas** | compra-venta a través de Facebook.
- **Geads (antes Adoos)**
Mismo tipo de plataforma, que publica clasificados gratuitos de compra-venta, servicios y encuentros.
- **Novias al garage** | compra-venta de vestidos de novia.
- **Renová tu vestidor** | compra-venta de prendas y accesorios de mujer.
- **Vestidos con historia** | compra-venta de vestidos de novia.

DONACIONES Y REGALOS

- **¿Alguien tiene? ¡Yo tengo!**
Una serie de grupos de Facebook descentralizados para intercambiar de manera gratuita lo que a uno le sobra y otro necesita.
- **Gratiferia**
Una feria itinerante donde todo es gratis, "para sanar la ilusión de escasez", bajo el lema "Traé lo que quieras (o nada) y llevate lo que quieras (o nada)". También en Facebook.
- **Gratilibros**
Siguiendo el modelo de la Gratiferia, se organizan grupos para regalar libros en diversas localidades. Funciona a través de Facebook.
- **Gratiplantas**
Lo mismo pero verde

INTERCAMBIOS

Los intercambios son un modelo muy atractivo en la teoría, pero que en la práctica tiene dificultad para generar tracción y un alto volumen de usuarios.

- **Bioecon**
Un modelo económico natural basado en puntos, sin mediación de dinero, donde se puede encontrar productos, servicios, alojamiento y otras posibilidades.
- **Comunidad del trueque**
Un espacio de intercambio cultural sin la mediación del dinero. El trueque se mueve por la página de facebook. Este es su blog.



4.5.

Tareas y trabajo

Como se ha comentado anteriormente este es uno de los

ámbitos de mayor impacto de la Economía de Plataformas.

El mundo del trabajo, especialmente con emprendedores, freelancers y trabajadores a distancia, se está viendo transformado por los coworkings.

Estos espacios de trabajo compartido son ya numerosos y en continuo crecimiento en Argentina.



Se cuentan más de 120 espacios de coworking en el país a hoy y la tendencia es a especializarse. Para mencionar algunos de los más populares

Espacio Abasto, en Córdoba, es un coworking con un propósito de transformación del territorio

Área 3



La Maquinita con sedes en varias ciudades de todo el país

Desde 2017 está conformada la Red Argentina de Coworking, que organiza La Semana Del Coworking

Urban Station fue la primera red de coworkings en América Latina



WeWork, de origen americano, dispone de varias sedes

Startups como **MeetWork** crean coworkings temporales en bares que no tienen ocupación durante el horario diurno

La Cortesana Coworking, en el CMD de Buenos Aires, está especializado en costura y textil.

APLICACIONES DE ECONOMÍA BAJO DEMANDA - DELIVERY

- Rappi
- Glovo
- PedidosYa
- UberEats
- Ando
- Enviopack
- Treggocity

Estas aplicaciones han empezado a generar los primeros conflictos ⁵⁵ en 2018 por las condiciones laborales en las mismas

APLICACIONES DE ECONOMÍA BAJO DEMANDA - OTROS SECTORES

- **IguanaFix** servicios para el hogar y la empresa
- **Zolvers** empleadas domésticas y del hogar
- **Workana** orientada a trabajos 100% digitales. Cuenta con más de 500.000 'freelancers' en América Latina
- **Freelancer y UpWork** son plataformas globales con buen número de usuarios argentinos



⁵⁵ Ver <https://www.lanacion.com.ar/2154219-primer-conflicto-de-trabajadores-de-una-app-mensajeros-reclaman-cambios-en-las-condiciones-laborales>



4.6.

Conocimiento y educación

Los cursos abiertos masivos online (MOOC), así como el aprendizaje online en general, ganan popularidad:

MiriadaX, de universidades iberoamericanas, es el más usado por aspecto idiomático

Coursera también cuenta con numerosos cursos en castellano

Tutellus ofrece muchas cursos de videoformación en castellano

En el ámbito del conocimiento abierto en Argentina, y en América Latina en general, hay numerosas iniciativas de alto impacto.

Wikimedia Argentina es el capítulo local de Wikipedia

Cientópolis Congreso de Ciencia Abierta y Ciudadana

Red Argentina de Educación Abierta

Club de Software Libre

Redalyc red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe mediante acceso abierto

Trabajo de digitalización de dominio público **OpenGlam** por Creative Commons y una red de museos

Muchas de estas iniciativas participan en el "Encuentro Comunes" que se celebra cada año desde 2016.



4.7.

Alimentación y gastronomía

Este es sin duda uno de los ámbitos con mayor potencial de crecimiento

EatWith

el Airbnb de las cenas en casa de particulares, cuenta con chefs en activo en Buenos Aires, Córdoba, y Mar del Plata.

Cookapp

es una aplicación similar activa en ocho ciudades argentinas.

Proyecto Plato Lleno

red de voluntarios que redistribuye comida que sobra de eventos a comedores comunitarios. Comenzó en Buenos Aires y ya tiene réplicas en San Martín de los Andes,

Montevideo, Sao Paulo y San José de Costa Rica.

Algo similar pero más ambicioso es **Nilus**, que ganó el Google Impact Challenge de 2017. Conecta donantes de alimentos con receptores de donaciones a través de conductores voluntarios crowd-sourced. Está en etapa de desarrollo.



4.8.

Salud

Los emprendimientos más relevantes en el ámbito de la salud y las plataformas en Argentina son:

Muzi

una aplicación para que la gente pueda hacer exámenes de sangre a otros, con la intención de incentivar los chequeos médicos y mejorar los diagnósticos tempranos.

El trabajo del inventor **Gino Tubaro** en el ámbito de las prótesis 3D de código abiertas. Disponibles gratuitamente a través de **AtomicLab**

Jorge Gronda, cirujano jujeño, se transformó en uno de los emprendedores sociales referentes de Argentina dando nacimiento a **Umana**, un sistema solidario de salud que por una suscripción anual de alrededor de 10 dólares permite acceder a una cartilla de profesionales médicos de todas las especialidades.



Photo by Kevin Grieve

Consideraciones finales

Como se ha visto a lo largo de este manual, las plataformas digitales son la herramienta clave de esta cuarta revolución industrial que tiene a las ciudades como escenario principal donde sus impactos se dan de manera profunda. Además, estos cambios son muy rápidos y a menudo difíciles de comprender en toda su complejidad. Es fundamental no quedarse en el análisis ya que la inacción es el mayor de los riesgos frente a una dinámica que cambia mucho en muy poco tiempo.

Más allá del debate semántico-conceptual que se intentó reflejar en el presente documento, lo más importante es que se convierta en una herramienta valiosa para poder observar y comprender mejor el impacto en los diversos sectores involucrados en la vida urbana tanto a nivel global

como en Argentina: movilidad, turismo, compra-venta, alimentación, salud finanzas.

Los impactos mencionados son tanto positivos como negativos. Teniendo en cuenta esto, es clave abordar la Economía de Plataformas en toda su complejidad (modelos de negocio, propósito de las plataformas, modelos de gobernanza, licencias y competencia, impuestos) y, desde la administración pública, favorecer aquellos modelos que maximizan los impactos positivos y minimizan los negativos en el conjunto de la población. Esto implica tanto dialogar con las plataformas internacionales con impacto en el territorio, como fomentar el desarrollo de plataformas de carácter local y, a menudo, con una mayor impronta social.

Por último, una de las grandes conclusiones a las que se pueden arribar luego del pre-

sente análisis es que la mejor manera de avanzar es colaborativamente, es decir acompañado de otras ciudades y territorios que comparten retos y oportunidades similares frente a las plataformas digitales.

Esta publicación busca ser una foto del estado de la Economía de Plataformas en 2018. Sin embargo, las mismas continúan en una rápida evolución y por ello es importante adelantarse al impacto de nuevos fenómenos emergentes.



¿Cómo aprovechar el cambio tecnológico en las ciudades?

La ciudad es el terreno más fértil para la innovación. Una innovación centrada en las personas, en los modelos de negocio y en la regulación experimental. Una innovación donde la tecnología está al servicio de una ciudad más amigable pero no es ni el centro ni el fin de la innovación.

A pesar del progreso y el impulso, en muchos lugares queda aún un largo camino por recorrer para que las ciudades realmente obtengan los máximos beneficios de la cultura colaborativa y la Economía de Plataformas. Luego del análisis realizado en el presente documento, algunas de las prácticas que podrían ayudar a que las ciudades logren aquel objetivo son:



Desarrollar una visión propia de Economía Colaborativa y de plataformas para su ciudad:

aunque algunas ciudades están avanzando y comprenden la importancia de las plataformas y cómo éstas pueden ayudarlas a alcanzar los objetivos individuales y colectivos de sus habitantes, la mayoría todavía está en una fase muy incipiente. El gran desafío de estas ciudades es promover de manera proactiva aquellas plataformas de mayor impacto positivo y aquellas donde los usuarios tienen más voz y voto en la evolución del proyecto. Para ello, es de mucha utilidad desarrollar conocimiento experto local sobre el fenómeno (administración, centros de formación, emprendedores, etc.) y evaluar los retos de acceso a las plataformas,

como la brecha digital, la conectividad o el desconocimiento y/o desconfianza en los servicios.



Conectar y colaborar:

sigue siendo extremadamente excepcional que las ciudades se conecten entre sí y aprendan sobre las experiencias de cada una en relación a la Economía de Plataformas. A nivel global la red más interesante a tener en cuenta es la Sharing Cities Alliance.



Aprovechar al máximo la tecnología:

las ciudades pueden beneficiarse de la cultura de compartir y colaborar al poner algunos de sus recursos disponibles para el uso compartido como espacios vacantes hasta flotas de automóviles. Otro mecanismo recomendable es facilitar la llegada y el uso de plataformas que se ajusten a la estrategia de la ciudad.



Dialogar y establecer vínculos con los gestores de plataformas:

las ciudades y los legisladores tienen mucho que ganar al trabajar con aquellas compañías que tienen el impacto social en su núcleo y que buscan construir una comunidad. Sería saludable construir confianza y puentes entre los legisladores y las plataformas.



Diseñar la administración local con una mentalidad colaborativa.

El gobierno local de mañana no es una entidad centralizada y operada únicamente por la burocracia. El gobierno local del futuro es una entidad que facilita y posibilita la innovación liderada por sus habitantes mediante un ecosistema abierto, y donde la ciudad es co-creada entre ciudadanos y la administración.

Llegar a comprender las oportunidades y los riesgos de la Economía de Plataformas es crítico. Manejado de una manera adecuada la Economía Colaborativa y de plataformas promete tener un impacto transformador en las ciudades. En una ciudad colaborativa son los ciudadanos potencian sus capacidades y abordan desafíos que son imposibles de resolver de manera individual. En ellas, se establecen iniciativas tanto privadas como públicas que otorgan más poder a la ciudadanía con el objetivo de disminuir las desigualdades sociales y mejorar la calidad de vida, promoviendo una visión holística de los entramados urbanos para afrontar problemas de carácter común. Estos espacios, no solo albergan modelos de negocio basado en el intercambio, sino que aprovechan la inteligencia colectiva y la colaboración para encontrar soluciones a los problemas de la rápida urbanización, impulsar el desarrollo local, alimentar un sentido de comunidad poniendo a las personas en contacto entre sí, y mejorar el medio ambiente promoviendo un uso más

eficiente de los recursos existentes. La Economía de Plataformas presenta una gran oportunidad para los líderes del sector público, para reguladores capaces de ser creativos y para las empresas que desean contribuir a las comunidades en las que sirven.

Es hora de ir más allá del debate binario sobre las reglas desactualizadas. Los líderes tienen la oportunidad de analizar detenidamente las necesidades de las ciudades actuales, reconocer cómo la Economía de Plataformas puede ayudar a alcanzar sus objetivos y desarrollar reglas que maximicen este potencial, al tiempo que permite que prosperen nuevas formas de negocio de alto impacto social.



Estaremos encantados de recibir comentarios y sugerencias de mejora acerca de este documento en el correo electrónico:



ciudades@cippec.org



Photo by Mathew Shwartz



Referencias bibliográficas

Barbiero, A. (25 de abril de 2018). Aplicando lógica colaborativa en el entorno de la salud. Co-Salud [Blog post] Recuperado de <http://www.co-salud.com/archivos/aplicando-logica-colaborativa-entorno-la-salud/>

Botsman, R. (21 de noviembre de 2013). The Sharing Economy Lacks A Shared Definition. Fast Company. Recuperado de: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>

Botsman, R. (2016). 10 ways to build critical mass. Recuperado de <https://www.slideshare.net/R-Botsman/10-ways-to-build-critical-mass>

Buenadicha Sánchez, C., Cañigueral Bagó, A., & De León, I. L. (2017). Retos y posibilidades de la Economía Colaborativa en América Latina y el Caribe. Inter-American Development Bank. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/handle/11319/8308>

Business Model Toolbox. (s.f) Business Model Patterns. Recuperado el 01 de Agosto de 2018 de: <https://bmttoolbox.net/patterns/>

Chase, R. (28 de octubre de 2015). Everything That Can Become a Platform Will Become a Platform. [Blog post] Recuperado de <https://wtfeconomy.com/everything-that-can-become-a-platform-will-become-a-platform-216bcfb89855>

CNMC. (2 de noviembre de 2017) Panel de hogares CNMC: enganchados a las «apps» de compra-venta de segunda mano. [Blog post] CNMC Blog. Recuperado de: <https://blog.cnmc.es/2017/11/02/panel-de-hogares-cnmc-enganchados-las-apps-de-compra-venta-de-segunda-mano/>

Collaborative Lab (16 de octubre de 2015). Collaborative Economy Revenue Models. Recuperado de <https://www.slideshare.net/CollabLab/collaborative-economy-revenue-models>

Collins, S (26 de julio de 2016). The "Platform Economy" has arrived. Recuperado de <https://www.weforum.org/agenda/2016/07/platform-economy-boon-or-doom/>

Cooper R, Timmer V. (2015) Local governments and the sharing economy. One earth. Recuperado de <http://www.localgovsharingecon.com/>

Freepik. (s.f). Graficos vectoriales (Rawpixel.com, macrovector, zirronicusso) Recuperado en agosto de 2018 de: <https://freepik.es>

Generalitat de Catalunya (2017). Informe de la Comisión Interdepartamental de la Economía Colaborativa: Propuestas para un buen encaje de la Economía Colaborativa y de plataformas en Catalunya. Recuperado de: http://economia.gencat.cat/web/.content/70_economia_catalana/arxius/economia-collaborativa/Informe-economia-colaborativa.pdf

Gutiérrez-Rubí, A. (2017). Smart Citizens: ciudades a escala humana. Recuperado de: https://www.gutierrez-rubi.es/newsite/wp-content/uploads/2017/11/Antoni-GR_Libro_-Smart-CitiZens.pdf

Latinobarómetro (2015). La confianza en América Latina 1995 - 2015. Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.latinobarometro.org/latNewsShow.jsp?ID=225>

Makkonen, J., Gracia, C. (2018). The Lean Marketplace: A Practical Guide to Building a Successful Online Marketplace Business. Sharetribe.

Mazzela, F., Sundararajan, A. (2016). Entering the Trust Age. Bla bla Car/NYC Stern. Recuperado de: <https://www.blablacar.com/wp-content/uploads/2016/05/entering-the-trust-age.pdf>

Policy Studies, Centre for European and Lenaerts, Karolien and Beblavý, Miroslav. (2017) Government Responses to the Platform Economy: Where Do We Stand?. CEPS Policy Insights, 2017. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=3055062>

OECD (2018) Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms. Recuperado de: www.oecd.org/competition/rethinking-antitrust-tools-for-multi-sided-platforms.htm

Paul, S. (2018). The architecture of digital labour platforms: Policy recommendations on platform design for worker well-being. International Labour Office – Geneva: ILO, 2018. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_630603.pdf

Rodriguez, S. (2017). Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales. Shapiro, C.; Varian, H.R. 1998. Information rules: A strategic guide to the network economy (Boston, MA, Harvard Business Publishing).

Shareable (2017) Sharing Cities: activating the Urban Commons - recuperado de <https://www.sharingcities.net/>

Sharing España y Asociación Española de la Economía Digital. (2017) Sharitories: Building a collaborative future for mid-sized cities. Recuperado de: <https://static1.squarespace.com/static/59187d2-be58c620d71669f79/t/5a537e2f53450aea17421522/1515421389522/LABOSC-SHARITORIES-EN-Final-Report.pdf>

Subirats, J. (2016). El poder de lo próximo: las virtudes del municipalismo. Los libros de la catarata. Sundararajan, A. (2016) The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism. MIT Press

Webb, W. (Abril, 2000). Former US Conference of Mayors' President and Denver Mayor, First Transatlantic Summit of Mayors, Lyon, France.

WEF (2018) - Collaboration in Cities: From Sharing to 'Sharing Economy' recuperado de <http://weforum.org/whitepapers/collaboration-in-cities-from-sharing-to-sharing-economy>

Woskow D. (2014) - Unlocking the sharing economy: An independent review - recuperado de <https://www.gov.uk/government/publications/unlocking-the-sharing-economy-independent-review>

Universidad Complutense de Madrid, Universo Crowdfunding. (2017). Informe anual sobre la financiación participativa en España 2017. Recuperado de: <https://www.universocrowdfunding.com/datos-crowdfunding-espana/>

Virilio, P. (2007). The Original Accident. Polity.

Webb International Group , LLC. (s. f.). Recuperado de <http://webbgroupintl.com/team-profile.php?id=WEW>
<http://sharecity.ie/>



Acerca de CIPPEC

CIPPEC es una organización independiente, apartidaria, plural y sin fines de lucro, que busca anticipar los dilemas del futuro y proponer mejores políticas públicas para la democracia y el desarrollo con inclusión. Promueve diálogos públicos y produce investigación aplicada para fortalecer al Estado en las Áreas de Desarrollo Social, Desarrollo Económico, y Estado y Gobierno. CIPPEC se enorgullece de ser uno de los centros de política pública más destacados de América Latina.

Visión

Trabajamos por una sociedad libre, equitativa y plural, y por un Estado democrático, justo y eficiente, que promueva el desarrollo sostenible.

Misión

Proponer políticas para el desarrollo con equidad y el fortalecimiento de la democracia argentina, que anticipen los dilemas del futuro mediante la investigación aplicada, los diálogos abiertos y el acompañamiento a la gestión pública.

Para citar este documento:

Programa de Ciudades de CIPPEC (2018). Ciudad digital: Claves para entender la Economía Colaborativa y de plataformas en ciudades, Buenos Aires: CIPPEC.

Para uso online agradecemos usar el hipervínculo al documento original en la web de CIPPEC



@CIPPEC



/cippec.org



www.cippec.org



/company/cippec



+/CIPPEC



/fcippec

Photo by Ryoji Iwata

CIPPEC

