

Universitat Oberta de Catalunya

# OIKONOMICS

Revista d'economia, empresa i societat

**Núm. 15, maig de 2021**

**Dossier sobre economia col·laborativa (i II):  
«Noves estratègies i dimensions alternatives  
de l'economia de plataforma»  
coordinat per Lluís Alfons Garay Tamajón**

ÍNDEX

## Núm. 15, maig de 2021

### **Dossier «Sobre economia col·laborativa (i II): Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma» coordinat per Lluís Alfons Garay Tamajón**

Editorial: Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma. Propostes de transició de l'EP cap a la sostenibilitat

*Lluís Alfons Garay Tamajón*

Democratitzant l'economia de plataforma

*Melissa Renau Cano, Mayo Fuster Morell, Ricard Espelt*

El futur és col·lectiu i els col·lectius són el futur

*Albert Cañigueral Bagó*

Economia col·laborativa i regulació laboral

*Miguel Rodríguez-Piñero Royo*

Plataformes digitals en el sector dels VTC

*Gabriel Doménech Pascual*

Sanitised homes and healthy bodies: reflections on Airbnb's response to the pandemic

*Maartje Roelofsen, Claudio Minca*

Changes in the global Airbnb offer during the COVID-19 pandemic

*Czesław Adamiak*

**Dossier sobre economia col·laborativa (i II)**

**Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma**

**Coordinator: Lluís Alfons Garay Tamajón**

EDITORIAL

## **Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma. Propostes de transició de l'EP cap a la sostenibilitat**

**Lluís Alfons Garay Tamajón**

Estudis d'Economia i Empresa, Universitat Oberta de Catalunya (UOC)

Voldria començar fent una declaració de percepcions i intencions: és tot un luxe poder escriure aquestes línies de l'editorial del segon monogràfic que fem des d'*Oikonomics* per diferents raons. En primer lloc, perquè suposa intentar donar una certa continuïtat al primer monogràfic, coordinat pel catedràtic Joan Torrent, un dels acadèmics amb més prestigi en relació amb l'anàlisi de l'economia de plataforma (EP) en l'àmbit internacional. En segon lloc, perquè comptem amb sis propostes que, com veurem, són d'altíssima qualitat i interès. Finalment, i en tercer lloc, perquè aquests dos monogràfics són una manifestació més de l'aposta de la Universitat Oberta de Catalunya i, en concret, dels seus Estudis d'Economia i Empresa, per entendre un dels fenòmens amb més impacte a les nostres economies i societats contemporànies. És per això que voldria manifestar l'agraïment a les dues directores dels Estudis, inicialment la doctora Àngels Fitó i posteriorment la doctora Maria Jesús Martínez, per mantenir l'impuls d'aquest tipus d'estudi, amb una important repercussió en l'activitat docent i investigadora de la nostra universitat, que hem intentat traslladar (aquest dossier n'és un bon exemple) amb la millor intenció a la societat.

Al primer monogràfic d'aquest número especial, el doctor Torrent iniciava la seva presentació afirmant que no hi ha recuperació possible, de la crisi causada per la pandèmia de la COVID-19, sense aprofundir analíticament en el procés de transformació digital i sense reorganitzar l'activitat econòmica per fer-la més sostenible. En aquest sentit, s'apuntaven alguns elements que caracteritzen la situació present de l'EP en una conjuntura tan particular com la present. Així, es destacava el fet que aquelles organitzacions i sectors que han introduït d'una manera més intensa les tecnologies digitals s'han mostrat més flexibles en la instauració de noves pràctiques remotes i virtuals i, en conseqüència, estaven patint menys els efectes negatius de la crisi originada per la pandèmia. Amb tot, també es realçava la idea que aquests usos de les tecnologies i sistemes de la transformació digital encara eren molt escassos a les empreses de menor dimensió, provocant rigidesses i minvant la seva capacitat de supervivència en contextos com el present. Finalment, també es feia al·lusió al fet que precisament en un context de crisi com l'originat per la COVID-19, calia que aquestes empreses tinguessin en compte la necessitat de reorientar els resultats esperats, des de privilegiar tan sols els resultats econòmics a entendre que la sostenibilitat és un vector que aglutina objectius que fan referència a la justícia econòmica, social i ambiental. És precisament en aquest punt

en què aquest monogràfic agafa el relleu del seu antecessor i vol aprofundir en aquelles estratègies que estan transformant l'EP als darrers anys per recuperar una «perduda» idea original que la vinculava a la sostenibilitat, i també les implicacions del seu desenvolupament en altres fenòmens econòmics i socials.

De fet, des dels seus inicis, l'EP ha generat un notable debat conceptual, atesa la seva naturalesa contradictòria i la seva possible interpretació com a alternativa sostenible o acceleradora del tardocapitalisme gràcies al seu caràcter d'innovació disruptiva. Així, les visions primerenques van dipositar grans esperances en el fet que l'ús compartit entre *peers* o parells (P2P) comportés un augment de l'eficiència gràcies al desenvolupament de serveis realment centrats en les necessitats dels usuaris i que evitaven la infrautilització de recursos, donant també un nou impuls a una empenedoria fonamentada en la generació de relacions de confiança basades en la reputació. No obstant això, aquesta visió optimista ha estat creixentment confrontada amb la realitat del que alguns qualifiquen com a «capitalisme de plataforma». D'una banda, perquè als darrers anys s'ha demostrat que una gran part de les plataformes amb més èxit eren controlades i gestionades d'una manera oligopòlica, amb interessos allunyats de la compartició, finançades en ocasions per capital de risc i, aprofitant buits legals, sent responsables de diferents formes de dúmping econòmic i social. I també perquè, més enllà de la seva naturalesa, han refermat les denúncies d'estar generant importants afectacions negatives en diferents contextos, molt lluny de l'alternativa sostenible que semblaven suposar originalment. Aquests impactes han tingut com a principal escenari les ciutats, on la densitat poblacional, la proximitat espacial i l'especialització socioeconòmica han afavorit el creixement de l'EP amb notables conseqüències. Per exemple, en el cas de les plataformes de lloguer turístic i el seu impacte en l'increment dels preus del lloguer residencial, el desplaçament poblacional o l'ocupació dels espais urbans públics i privats. També en les plataformes de transport personal i el seu conflicte amb el taxi, o les denúncies de precarització dels *riders* o transportistes a domicili, que apunten cap a una reconfiguració de les relacions laborals i un desafiament per als tradicionals pactes entre capital i treball.

En tot cas, també als darrers anys han proliferat noves propostes que tenen com a objectiu retornar l'EP als valors propers a l'ideal de col·laboració i compartició que s'anunciava en els seus primers desenvolupaments. Tres han estat les vies (no excloents) per formular aquesta possible transició: 1) la del model de governança, incidint especialment en els beneficis de les propostes que fomenten una governança cooperativa de les plataformes, 2) la del model de gestió, amb propostes vinculades a la responsabilitat social corporativa i el concepte de desenvolupament sostenible, i 3) la normativa, que incideix en la necessitat d'una major o més innovadora regulació del fenomen, que propiciï aprofitar els seus avantatges, evitant els impactes més negatius. Són en gran mesura les vies a tenir en compte per a una futura anàlisi de les morfologies de l'EP en l'actual context de crisi, en què serà fonamental conèixer l'existència d'estratègies de governança alternatives, enfortir els mecanismes de generació de confiança per als grups d'interès i observar els impactes i les respostes reguladores a tots els nivells i contextos territorials. I és en relació amb aquestes propostes estratègiques i normatives que es manifesten els estudis que componen aquest segon monogràfic.

La primera d'aquestes ens la fan arribar els companys de la **Universitat Oberta de Catalunya del grup de recerca DIMMONS**, un dels grups amb més trajectòria i influència en l'anàlisi del públic (*commons*) com a forma organitzativa de producció (producció entre iguals basada en el domini públic, CBPP en les seves sigles en anglès). **Melissa Renau, Mayo Fuster i Ricard Espelt** ja fan tota una declaració d'intencions des del mateix títol de l'article: «**Alternatives al capitalisme de plataforma: democratitzant l'economia de plataforma**». És una proposta perfecta per entendre aquesta desafecció envers a unes grans plataformes que han generat importants impactes en aspectes tant fonamentals com els drets dels treballadors. Però, sobretot, és un escrit especialment propositiu i esperançador en relació amb el fet de destacar les bondats de quatre plataformes alternatives de lliurament a domicili pel que fa al respecte a aquests drets. Amb tot, els autors no són ingenus: tot i que aquestes plataformes representen una prometedora alternativa al capitalisme de plataforma, encara presenten importants reptes a superar, especialment en relació amb l'escalabilitat, però també amb altres indicadors de sostenibilitat, per poder tenir recorregut en un futur.

Altres articles d'aquest monogràfic també fan les seves propostes en relació amb l'entorn dels aspectes laborals. Començant per l'interessantíssim «**El futur és col·lectiu i els col·lectius són el futur**» de l'**Albert Cañiguer**, que es defineix a la seva web com a **explorador, consultor i divulgador**. L'Albert, un dels noms més coneguts de la iniciativa **Ouishare** ha sigut, sense cap mena de dubte, una de les veus pioneres i privilegiades de

l'economia col·laborativa a Espanya, fenomen que ha estudiat de manera detallada i del qual ha escrit diferents llibres que s'han convertit en referència al nostre país (el darrer de tots, l'influent *El treball ja no és el que era: noves formes de treballar, altres maneres de viure*). En la seva proposta per aquest monogràfic, Cañigueral ens explica les dificultats que tenen els treballadors per poder mantenir determinats drets en el context d'unes creixents relacions laborals caracteritzades per les relacions intermitents i per la realització de microtasques assignades per algorismes. Per a l'autor, una manera d'organitzar-se per part dels treballadors serà la dels «col·lectius d'autònom», que, més enllà de la seva possible estigmatització, ja tenen i tindran encara més un paper rellevant per definir les formes de treballar i de viure en el futur.

En el mateix context però amb un enfocament més lligat a l'àmbit de la regulació, el **catedràtic de dret del treball de la Universitat de Sevilla, Miguel Rodríguez-Piñero**, ens presenta una magnífica aportació amb el títol «**Economia col·laborativa i regulació laboral**», en què ens indica que la regulació del treball, tradicionalment basada en la dicotomia assalariat i autònom, està sent superada pel desenvolupament de noves formes d'ocupació, entre les quals destaquen les relacionades amb l'economia col·laborativa. L'autor fa una reflexió molt encertada en relació amb les noves necessitats de regulació del treball en el marc dels processos contemporanis de digitalització i, entre altres conclusions, entenc que una possibilitat és la creació d'un esquema triangular de regulació contractual en què alguns actors se situarien en diferents extrems i rols de contractació. Aquest tipus de propostes també haurien de formar part d'un nou estatut dels treballadors del segle XXI al nostre país, que fes front als nous desafiaments socials, econòmics i tecnològics dels temps presents.

D'una manera més específica, i ja centrant-se en un sector, tenim una aportació particularment rellevant de **Gabriel Doménech, catedràtic de dret administratiu de la Universitat de València**, amb el títol «**Sub iudice. Plataformes digitals en el sector dels VTC**». En aquesta, Doménech s'interessa per un sector, el del transport de viatgers amb vehicles de turisme, en què l'economia de plataforma ha provocat els conflictes més encesos, mediàtics i controvertits dels darrers anys. El professor Doménech sotmet a judici aquest context fent un repàs de les qüestions reguladores que encara s'han de resoldre i dels fets ocorreguts al respecte als darrers anys, en la constant pugna entre els defensors d'una liberalització del sector i els partidaris de mantenir o, fins i tot, endurir-ne la regulació. El que ens diu el professor és que és molt probable que en un futur emergeixin noves innovacions tecnològiques que encara condicionaran més la situació d'aquest sector, o molt especialment també la dels mercats que el fan possible.

Molt actual és l'aportació de dos dels científics socials amb més renom en l'anàlisi del rol i influència del capitalisme de plataforma en les nostres societats, i en concret en la definició dels conceptes d'habitatge i de quotidianitat: **Maartje Roelofsen, investigadora de la Universitat Oberta de Catalunya** i **Claudio Minca, professor titular de la Universitat de Bolonya**. En aquesta ocasió, els autors fan un estudi molt pertinent de les estratègies d'adaptació de la plataforma Airbnb en el primer context posterior a l'esclat de la pandèmia de la covid-19. Al seu article amb el títol «**Sanitized homes and healthy bodies: reflections on Airbnb's response to the pandemic**» els autors ens mostren com Airbnb va haver de flexibilitzar les polítiques de cancel·lació d'una manera sobtada, però molt especialment com ha hagut de subratllar en la seva comunicació les noves necessitats higièniques als habitatges que s'oferien a la seva web, acostant-se als estàndards que fins ara havien estat presents a l'hoteleria tradicional. Això pot acabar tenint impacte en les empreses de neteja contractades pels *hosts*, principalment en un entorn que, com hem vist, ha estat freqüentment explorat i precaritzat en relació amb les condicions laborals i els salaris. Finalment, la companyia també ha iniciat un gir en relació amb el seu *target*, convidant els propietaris o *hosts* a tenir cada vegada més en compte la possibilitat d'oferir lloguers a mitjà i llarg termini a potencials clients o *guests* amb un perfil força diferent del turista al que fins ara havien atès. Això fa reflexionar sobre la possibilitat que aquestes plataformes de lloguer turístic puguin acabar irrompent amb força als mercats immobiliaris de les ciutats on actuen, que ja havien experimentat importants impactes de la seva actuació en un passat recent.

Finalment, una sisena proposta ens ve de la mà de **Czesław Adamiak**, investigador de la **Nicolaus Copernicus University of Toruń (Polònia)** i una de les veus més reputades en l'àmbit internacional a propòsit de l'anàlisi de les característiques i distribució espacial de l'oferta de les plataformes de lloguer d'allotjament a curt termini. Al seu article «**Changes in global Airbnb offer during the COVID-19 pandemic**», Adamiak fa un interessant estudi sobre com s'està adaptant al context postpandèmic una de les plataformes més influents en l'àmbit global,

Airbnb. Per una banda, perquè després d'una aturada especialment abrupta de la seva activitat i en consonància amb el fort impacte de la pandèmia al sector turístic, la plataforma s'ha mantingut a base de dispersar-se pel territori, conquistant nous terrenys més enllà del seu tradicional feu urbà. Per l'altra, perquè ha donat més importància als lloguers d'habitatges sencers per sobre de la compartició d'espais dintre dels mateixos i, finalment, perquè almenys en una primera etapa el petit propietari o *host* sembla haver retornat en certa mesura a prendre més pes enfront dels grans tenedors o *multihosts*. En tot cas, en allò que no té dubtes aquest investigador és en el fet que Airbnb superarà la crisi i continuarà sent un actor central en la reconfiguració del *homesharing* en l'àmbit global.

Per acabar aquesta presentació, voldria remarcar el meu agraïment als autors per la seva predisposició a participar en aquest monogràfic. Com bé indicava el doctor Torrent, i afegiria que, ateses les regles que s'estan imposant malauradament al món de l'acadèmia, fer propostes per a revistes que bàsicament es focalitzen en la divulgació és cada vegada més un acte amb un component altruista, que retrata els autors com a persones realment interessades en el fet que la ciència social arribi al públic en general. Si, a sobre, la pròpia temàtica i el contingut d'aquests articles també està ple de preocupació i interès per millorar la nostra societat, podem dir que des d'Oikonomics podem estar novament orgullosos del resultat. Espero molt sincerament que les lectures d'aquests articles us puguin ser interessants i, si és possible, que us facin reflexionar a propòsit de quines són les potencialitats i possibilitats d'uns processos de digitalització que tenen i tindran un profund impacte sobre les nostres vides a les properes dècades.

---

**Citació recomanada:** GARAY TAMAJÓN, Lluís Alfons. Editorial. Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma. Propostes de transició de l'EP cap a la sostenibilitat. *Oikonomics* [en línia]. Maig 2021, n. 15. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2105>

---

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



**Lluís Alfons Garay Tamajón**

**[lgaray@uoc.edu](mailto:lgaray@uoc.edu)**

**Estudis d'Economia i Empresa, Universitat Oberta de Catalunya (UOC).**

Professor agregat als Estudis d'Economia i Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Director del grup d'investigació Noves Perspectives en Turisme i Oci (Noutur) (<https://noutur.uoc.edu>) i del programa de doctorat de Turisme a la mateixa UOC. Especialista en l'anàlisi del sector turístic des de diferents perspectives, als darrers anys ha coordinat diferents projectes i escrit diversos articles en revistes indexades que es focalitzen en l'estudi de la natura, les característiques i l'impacte de l'EP en el turisme, una de les activitats que han protagonitzat aquest fenomen a la darrera dècada.

**Dossier sobre economia col·laborativa (i II)**

**Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma**

**Coordinador: Lluís Alfons Garay Tamajón**

ALTERNATIVES AL CAPITALISME DE PLATAFORMA

## **Democratitzant l'economia de plataforma**

**Melissa Renau Cano\***

Universitat Oberta de Catalunya

**Mayo Fuster Morell**

Universitat Oberta de Catalunya i Berkman Center

**Ricard Espelt**

Universitat Oberta de Catalunya

**RESUM** Plataformes com Glovo, Deliveroo i Uber Eats dedicades al lliurament a domicili s'han implantat en ciutats d'arreu del món. La seva expansió ha anat acompanyada d'un impacte sobre els drets dels treballadors i treballadores, en el que es considera com a capitalisme de plataforma. Tot i això, hi ha alternatives democràtiques vinculades a l'economia social i solidària i als comuns digitals. Aquest article analitza les qualitats democràtiques de quatre plataformes alternatives de lliurament a domicili que tenen seu a Europa (CoopCycle, CILFé, Crow i Mensakas). Per una banda, els resultats mostren que aquestes plataformes consideren els drets dels seus treballadors i treballadores i, per tant, són una alternativa al capitalisme de plataforma. D'altra banda, es demostra que aquestes plataformes tenen reptes importants, especialment en relació amb la seva sostenibilitat econòmica i escalabilitat.

**PARAULES CLAU** economia de plataforma; cooperativisme de plataforma; economia social; *gig work*; *riders*

## ALTERNATIVES TO PLATFORM CAPITALISM

*Democratising the platform economy*

**ABSTRACT** *Platforms such as Glovo, Deliveroo and Uber Eats that operate in the field of food delivery have set up in cities all around the world. The expansion of these platforms has had an impact on workers' rights in what is considered as platform capitalism. Even then, democratic alternatives connected to the social and solidarity economy and digital commons exist. This article analyses the democratic qualities of four alternative food delivery platforms with headquarters in Europe (CoopCycle, CILFé, Crow and Mensakas). On the one hand, the results show that these platforms consider their workers' rights; that is the main reason why they form an alternative to platform capitalism. On the other hand, the analysis shows that these platforms face important challenges, especially regarding their economic sustainability and scalability.*

**KEYWORDS** *platform economy; platform cooperativism; social economy; gig work; riders*

## 1. Introducció

Al mateix temps que empreses com Glovo, Deliveroo i Uber Eats han atret moltes inversions, els seus models de negoci són àmpliament qüestionats (Ball, 2020). Baixos salaris, males condicions laborals o manca de protecció social són característiques comunes de totes elles (Urzi Brancati *et al.*, 2020). Tot i que aquestes plataformes difereixen molt pel que fa als serveis que ofereixen, tenen en comú que el seu model de negoci no seria possible sense la incorporació de sistemes d'intel·ligència artificial (IA) o dispositius de geolocalització que permeten la recopilació massiva de dades (Lee *et al.*, 2015; Ivanova *et al.*, 2018; Veen *et al.*, 2019). En definitiva, aquestes plataformes exerceixen un gran control sobre els seus treballadors per mitjà de la pròpia tecnologia i no faciliten l'accés als sistemes de protecció social ni un desenvolupament professional (Forde *et al.*, 2017; Parent-Thirion *et al.*, 2017; Pesole *et al.*, 2018; Kilhoffer *et al.*, 2019). Així mateix, aquestes plataformes també accepten més treballadors del necessari, cosa que exacerba encara més la competència per torns i serveix com una eina més per disciplinar el treball (Altenried, 2019; Ivanova *et al.*, 2018).

Aquestes pràctiques que s'apliquen actualment a l'economia de plataforma, gràcies al suport de la tecnologia (Lee *et al.*, 2015; Rosenblat i Stark, 2015; Jarrahi i Sutherland, 2019), es basen en els principis del taylorisme (Taylor, 2006). És a dir, busquen millorar l'eficiència econòmica i la productivitat laboral implementant pràctiques com ara incrementar el control sobre el procés laboral, dividir les tasques en altres més simples i oferir un pagament basat en el rendiment dels treballadors (McGaughey, 2018; Wood *et al.*, 2019).

Malgrat que el debat públic i la recerca s'han centrat en aquestes plataformes extractivistes situades sota el paraigües del capitalisme de plataforma (Srnicsek, 2016), hi ha plataformes realment col·laboratives, basades en l'economia social i solidària (ESS) i el coneixement obert. De totes maneres, hi ha pocs estudis basats en anàlisis de casos empírics de plataformes alternatives o aquests estan centrats en projectes paradigmàtics com Fairbnb (Foramitti *et al.*, 2020; Petrucci *et al.*, 2019) o Smart (Charles *et al.*, 2020). Martinelli i altres (2019) van estudiar diferents casos de cooperatives de plataformes, destacant el seu potencial per crear i promoure llocs de treball de qualitat mitjançant les plataformes digitals, però sense analitzar amb profunditat les seves condicions laborals o les qualitats democràtiques que les configuren.

Aquest article pretén contribuir a aquest buit proporcionant una anàlisi holística dels elements clau que permeten distingir entre models de plataformes (Fuster Morell, 2018). D'acord amb el marc de les qualitats democràtiques de l'economia de plataforma (figura 1), proposem una anàlisi holística dels elements clau que constitueixen una plataforma i el seu impacte (Fuster Morell i Espelt, 2019). Per fer-ho, hem fet una etnografia digital de quatre

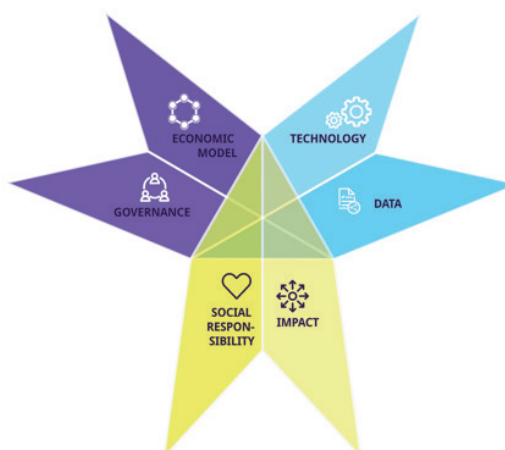


plataformes de lliurament a domicili i una entrevista semiestructurada a cada un dels casos. La recollida de dades es va dur a terme entre juliol i desembre de 2019.

## 2. 2. Qualitats democràtiques de les plataformes digitals

El marc de les qualitats de sostenibilitat de l'economia de plataforma (figura 1) es compon de sis dimensions que permeten una anàlisi holística dels models de plataformes. La dimensió de governança avalua la governança quant a la provisió de plataformes (transparència, polítiques de participació i constitució legal) i la interacció de la plataforma (fent coincidir les funcionalitats de la plataforma amb el grau en què els usuaris poden participar). La dimensió del model econòmic estudia la relació entre els beneficis econòmics (distribució i destinació) i el seu impacte social (condicions i drets laborals, tipus de creixement) i el model de sostenibilitat econòmica del projecte. Les polítiques tecnològiques fan referència a l'arquitectura i el programari tecnològic tenint en compte el grau de reproductibilitat, determinat pel tipus de llicència. Es consideren dos elements de les polítiques de coneixement: l'accés a les dades generades i la llicència del contingut. Finalment, la dimensió de responsabilitat social i impacte avalua les implicacions generades per l'activitat de la plataforma (exclusió, desigualtat de gènere, impacte ambiental, etc.).

**Figura 1. Marc de qualitats democràtiques de l'economia de plataforma**



## 3. Models d'economia de plataforma

El marc de les qualitats democràtiques de les plataformes digitals parteix de la hipòtesi que és possible distingir entre tres models de plataformes diferents: unicorns, open commons i *platform coops*. En aquesta secció, es presenten i analitzen els tres models i es relacionen amb el marc de qualitats democràtiques presentat en la secció prèvia.

La producció entre iguals basada en els comuns (Benkler, 2006) és un concepte utilitzat per descriure formes de producció caracteritzades per l'obertura a la participació (Fuster Morell, 2010), una forta igualtat en la distribució de les contribucions a la comunitat (Ortega, 2009), la descentralització (Crowston i Howison, 2006; Lanzara i Morner, 2004), la modularitat i granularitat (Benkler, 2006), la no coercitivitat i una coordinació basada en l'estigmèrgia (Siefkes, 2010), els processos transparents (Bauwens, 2007), la propietat intel·lectual comunitària (Wark, 2004) i les dimensions del valor més enllà de les concepcions monetàries (Fuster Morell *et al.*, 2016).

Les plataformes *open commons* són generalment promogudes per fundacions de govern comunitàries. Aquest model de plataforma utilitza el programari lliure de codi obert lliure (FLOSS) i llicències obertes que obren dades i coneixements, afavorint l'economia circular, atès l'impacte ambiental i l'orientació al valor social.

Les unicorns fan referència a les *startups* de plataformes promogudes per empreses tecnològiques amb una alta capitalització del mercat. El terme «unicorn» va ser utilitzat per primera vegada per Aileen Lee (2013) en una publicació a TechCrunch que feia referència a empreses nascudes després de 2003 i que s'havien valorat fins a 1.000 milions de dòlars de capitalització borsària en algun moment del seu cicle de vida. Les unicorns són empreses multinacionals orientades exclusivament al benefici econòmic, que restringeixen enormement la seva governança. Normalment es desenvolupen amb programari propietari i dades tancades. Les unicorns produeixen impactes disruptius sobre la sobirania de les ciutats, el medi ambient, la inclusió i el gènere.

Scholz i Schneider van popularitzar el terme “cooperativisme de plataforma” (Scholz, 2016; Scholz i Schneider, 2017). Segons Scholz (2016), les plataformes s'han de basar en els valors del cooperativisme i les eines digitals han d'augmentar l'escalabilitat de les plataformes i el seu impacte social i econòmic. Al mateix temps, Fuster Morell (2017) va afirmar que les cooperatives de plataformes haurien d'adoptar programes i llicències obertes tenint en compte la importància de la seva arquitectura tecnològica.

## 4. Quatre plataformes democràtiques de l'àmbit europeu

A partir del marc analític presentat en la secció 2, procedim a l'estudi de quatre casos de plataformes democràtiques de lliurament d'aliments amb presència a la Unió Europea, per analitzar-ne la seva caracterització.

### 4.1. CoopCycle

CoopCycle és una federació de cooperatives creada el 2017 a París amb l'objectiu de reduir les despeses gràcies a l'agrupació de recursos i, al mateix temps, enfortir el poder de negociació dels drets dels treballadors. Malgrat el gruix d'activitat és a França, també té entitats al Canadà, el Regne Unit, Alemanya, Bèlgica, Itàlia, Suècia, Polònia i Espanya i està desenvolupant nous nodes a Sud-amèrica i a l'est d'Europa.

- **Governança:** per assegurar una base democràtica, tots els membres locals de la federació de CoopCycle han d'oferir contractes assalariats als seus missatgers tan aviat com puguin i organitzar democràticament la distribució dels ingressos. Federativament, les cooperatives locals decideixen juntes, sobre la base d'*una cooperativa, una veu*, sobre qüestions clau com el nivell de contribució de cada membre al fons mutu segons els seus ingressos, la destinació d'aquest fons o el règim salarial pels serveis prestats.
- **Model econòmic:** encara no s'ha aconseguit un model de sostenibilitat econòmica però, quan s'hi arribi, els beneficis es volen reinvertir en el projecte. CoopCycle té un model de creixement federat i amb una descentralització progressiva de la governança de la plataforma. Actualment, cada cooperativa local mutualitza segons els seus ingressos o recursos (2% del seu valor afegit) i es pot beneficiar de tots els serveis de CoopCycle.
- **Polítiques de coneixement i dades:** CoopCycle permet l'accés lliure al codi de la plataforma a les empreses amb una base ètica sòlida per mitjà d'una llicència *copyleft*. És a dir, entitats que tenen com a fonament garantir els drets dels treballadors i la gestió democràtica interna. Pel que fa a les dades, la plataforma només recopila la informació necessària per completar el lliurament (nom, correu electrònic i telèfon).
- **Responsabilitat social:** només poden adherir-se a la federació les cooperatives que tinguin una despesa de carboni zero (per mitjà de l'ús de bicicletes mecàniques o elèctriques) i que tinguin previst un model d'ocupació de missatgers assalariat.

## 4.2. La Cour Cyclette (CILFé)

El servei de lliurament de bicicletes de La Cour Cyclette és una empresa cooperativa que opera a la Val de Marne, al sud-est de la ciutat de París. El servei de lliurament de bicicletes de La Cour Cyclette té com a objectiu promoure el desenvolupament d'empreses locals tot combatent la degradació de les condicions laborals.

- **Governança:** l'organització cooperativa promou que cada membre tingui dret a vot en la presa de decisions. La remuneració i les condicions laborals són acordades conjuntament pels socis cooperatius. Tecnològicament, La Cour Cyclette no utilitza sistemes de gestió algorítmica de control als treballadors.
- **Model econòmic:** com a plataforma cooperativa, els beneficis es reinverteixen en el projecte. La Cour Cyclette és l'única entitat d'aquest estudi que ha assolit un model de sostenibilitat econòmica sòlid, per mitjà de col·laboracions amb l'Administració pública i les quotes de socis.
- **Política tecnològica:** ús del programari Coopcycle.
- **Polítiques de coneixement i dades:** no es pot accedir a les dades generades en cap format.
- **Responsabilitat social:** La Cour Cyclette situa els valors de l'economia circular al centre de la seva estratègia. A part de reduir les emissions en el lliurament de la darrera milla, proporcionen materials educatius per conscienciar sobre el consum sostenible.

## 4.3. Crow Cycle Courier Collective (Crow)

Crow és una cooperativa de missatgeria de bicicletes independent que opera a Berlín i es basa en l'autogestió i l'economia circular.

- **Governança:** organització cooperativa democràtica de quinze membres, deu homes i cinc dones. Malgrat que actualment els missatgers de la plataforma són autònoms, l'empresa té un pla per evitar la degradació de les condicions laborals. De fet, el reconeixement jurídic d'autònom s'acorda entre els membres, valorant la seva situació econòmica i les seves necessitats.
- **Model econòmic:** cada treballador rep un mínim garantit per hora. Això fa que, sovint, els sous siguin millors que qualsevol altra empresa de missatgeria de Berlín. El model de creixement es basa a augmentar el nombre de membres de la cooperativa sense modificar-ne l'estructura de govern.
- **Política tecnològica:** ús del programari de Coopcycle.
- **Polítiques de coneixement i dades:** no és possible exportar, copiar, ni accedir a les dades.
- **Responsabilitat social:** Crow promou el reciclatge i la circularitat dels materials oferint un tipus de servei que millora l'eficiència energètica. També donen prioritat a la responsabilitat social quan escullen els proveïdors dels serveis que requereixen.

## 4.4. Mensakas

Mensakas va ser fundada l'any 2018 a Barcelona per exmissatgers de Glovo i Deliveroo. La seva missió és demostrar que és possible crear una plataforma de distribució responsable.

- **Governança:** cooperativa democràtica formada per vuit treballadors, cinc homes i tres dones. Totes les persones són empleats directes i guanyen el salari mínim. Per decisió de la cooperativa, les dones reben un 5 % més de salari que els homes.
- **Model econòmic:** els beneficis de l'entitat es reinverteixen en el projecte. El seu model de creixement es basa en la reproducció del projecte i la descentralització progressiva de la governança de la plataforma. De fet, ajuden a iniciatives d'altres ciutats que tenen com a objectiu oferir una alternativa a les grans plataformes globals com Deliveroo o Glovo. Mensakas ha assolit la sostenibilitat econòmica durant el 2020, per mitjà de fons públics, les quotes obligatòries dels membres i els beneficis de la seva pròpia activitat.
- **Política tecnològica:** actualment utilitzen el programari de Coopcycle, però tenen previst desenvolupar la seva pròpia aplicació que incorpori algunes necessitats específiques.

- **Polítiques de coneixement i dades:** no és possible exportar, copiar, ni accedir a les dades.
- **Responsabilitat social:** Mensakas promou el reciclatge i la circularitat dels materials. Quan hagin desenvolupat la seva pròpia aplicació tenen previst allotjar-la en servidors d'energia verda. L'entitat dona prioritat a la responsabilitat social quan trien els proveïdors de serveis. També tenen un pla de formació intern que permet fomentar el coneixement compartit.

La taula comparativa dels quatre casos (taula 1) permet observar que malgrat que no hi ha cap cas que compleix al 100% les qualitats democràtiques en les cinc dimensions definides, totes les plataformes tenen un bon nivell d'acompliment.

**Taula 1. Taula comparativa entre casos analitzats. Verd: acompliment, taronja: acompliment parcial, vermell no acompliment.**

Dimensions	Subdimensions	CoopCycle	CILFé	Crow	Mensakas
Governança	Format jurídic	Verd	Verd	Verd	Verd
	Participació	Verd	Verd	Verd	Verd
Model econòmic	Missió	Vermell	Verd	Vermell	Verd
	Model de creixement	Verd	Verd	Verd	Verd
	Sostenibilitat	Verd	Verd	Verd	Verd
	Finançament no lucratiu	Verd	Verd	Verd	Verd
Polítiques tecnològiques	Programari obert	Verd	Verd	Verd	Verd
	Descentralitzat	Verd	Verd	Verd	Verd
Polítiques de coneixement	Llicència <i>copyleft</i>	Verd	Verd	Verd	Verd
	Dades obertes	Vermell	Vermell	Vermell	Vermell
Responsabilitat social	Inclusió socioeconòmica	Verd	Verd	Verd	Taronja
	Sensibilitat ambiental	Taronja	Verd	Verd	Verd

## Conclusions

Les condicions laborals vinculades a l'economia de plataforma estan a l'avantguarda del debat públic i l'agenda de recerca perquè empreses com Glovo, Deliveroo i Uber Eats provoquen una degradació de les condicions laborals i vulnereu els drets dels seus treballadors (Tassinari i Maccarrone, 2020; Wood *et. al.*, 2019). En paral·lel i malgrat tenir menys atenció mediàtica i de recerca, l'economia de plataforma també ofereix una diversitat de models de negoci que són afins a les qualitats democràtiques que emergeixen dels principis de l'economia social i solidària i els comuns digitals (Fuster Morell, 2018). A aquest article se centra en l'estudi de quatre plataformes alternatives de l'àmbit del lliurament a domicili amb seu a Europa que s'analitzen per mitjà del marc de qualitats democràtiques de les plataformes digitals (Fuster Morell i Espelt, 2019).

EEl resultat de l'anàlisi assenyala que les quatre plataformes estudiades (CoopCycle, CILFé, Crow, Mensakas) es mostren com una alternativa al capitalisme de plataforma (Srniczek, 2016) i fomenten alternatives democràtiques d'economia de plataforma. No obstant això, l'estudi detallat d'aquestes iniciatives mostren que tenen reptes importants.

La governança és l'element més destacat de totes elles. No solament perquè les quatre entitats estudiades tenen forma jurídica de cooperativa, sinó perquè fomenten la participació horitzontal i democràtica dels seus membres. Respecte al model econòmic, totes les organitzacions estudiades tenen un enfocament sense ànim de lucre. De fet, la majoria reinverteixen o tenen la intenció de reinvertir els beneficis en el seu projecte. A més, el model de creixement es basa en la reproductibilitat i el creixement sense canvis en la missió del projecte, és a dir, evitant models econòmics especulatius. Tot i això, el repte més important d'aquestes quatre organitzacions és la sostenibilitat econòmica. Malgrat que La Cour Cycllette (CILFé) i, recentment, Mensakas, han arribat al punt d'equilibri entre guanys i despeses, s'evidencia que la sostenibilitat econòmica és un dels principals reptes del cooperativisme de plataforma i dels projectes *open commons*.

En termes de polítiques tecnològiques, tots els casos promouen el programari obert i arquitectures tecnològiques descentralitzades. En canvi, les polítiques de coneixement i dades no consideren les dades obertes. Per tant, tot i que el programari està obert i amb una llicència *copyleft*, no és possible descarregar les dades generades pels usuaris.

Finalment, la pràctica totalitat dels projectes tenen cura de la seva responsabilitat social i mediambiental prioritzant els proveïdors de l'economia social i solidària, promovent un consum responsable i sent conscients de l'impacte ambiental de la infraestructura de la plataforma, encara que no utilitzin servidors ecològics eficients.

Aquestes troballes contribueixen al coneixement emergent de la literatura acadèmica i divulgativa destinada a comprendre aquestes alternatives d'economia de plataforma, especialment per mitjà de l'anàlisi empírica de casos. Així mateix, aquesta investigació demostra que estan sorgint organitzacions democràtiques alternatives a les plataformes unicorn i, tot i que presenten reptes importants quant a la sostenibilitat i l'escalabilitat econòmica, preveuen un futur alternatiu en què la tecnologia no s'utilitza com a excusa per a un major control del lloc de treball, sinó com una eina per promoure organitzacions més horitzontals, democràtiques i que protegeixen els drets laborals dels seus treballadors.

## Bibliografia

- ALTENRIED, M. (2019). «On the Last Mile: Logistical Urbanism and the Transformation of Labour. *Work Organisation, Labour and Globalisation*. Vol. 1, núm. 12, pàg. 114. DOI: <https://doi.org/10.13169/workorgalabogjob.13.1.0114>
- BALL, J. (2020, 2 de maig). «Deliveroo Was the Poster Child for Venture Capitalism. It's not Looking so Dood now». *The Guardian*. Disponible a: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2020/may/02/deliveroo-venture-capitalism-food-delivery-business-model>
- BAUWENS, M. (2007, 20 d'octubre). «Peer-to-Peer Governance, Production and Property: P2P as a Way of Living. Part 1». *Master New Media*. Disponible a: <https://communities-dominate.blogs.com/brands/2007/10/peer-to-peer-go.html>
- BENKLER, Y. (2006). *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. Yale University Press.
- CHARLES, J.; FERRERAS, I.; LAMINE, A. (2020). «A freelancers' Cooperative As a Case of Democratic Institutional Experimentation for Better Work: a Case Study of SMart-Belgium». *Transfer: European Review of Labour and Research*. Vol. 2, núm. 26, pàg. 157–174. DOI: <https://doi.org/10.1177/1024258920919686>
- CROWSTON, K.; HOWISON, J. (2006). «Hierarchy and Centralization in Free and Open Source Software Team Communications». *Knowledge, Technology and Policy*. Vol. 4, núm. 18, pàg.65–85. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12130-006-1004-8>

- FORAMITTI, J.; VARVAROUSIS, A.; KALLIS, G. (2020). «Transition within a transition: How cooperative platforms want to change the sharing economy. *Sustainability Science*. Vol. 4, núm. 15, pàg. 1185-1197. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11625-020-00804-y>
- FORDE, C.; STUART, M.; JOYCE, S.; *et al.* (2017). «The Social Protection of Workers in the Platform Economy» (pàg. 128). Policy Department. A: *Economic and Scientific Policy - European Parliament*. Disponible a: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL\\_STU\(2017\)614184](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=IPOL_STU(2017)614184)
- FUSTER MORELL, M. (2017). «Towards a Theory of Value of Platform Cooperativism». A: T. Scholz i N. Schneider (ed.) *Ours to Hack and to Own: the Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*. OR Books.
- FUSTER MORELL, M. (ed.). (2018). *Sharing Cities: a Worldwide Cities Overview on Platform Economy Policies with a Focus on Barcelona* (Sehen). Editorial UOC. Disponible a: [http://www.sharingcitiesaction.net/wp-content/uploads/2018/11/SharingCities\\_book.pdf](http://www.sharingcitiesaction.net/wp-content/uploads/2018/11/SharingCities_book.pdf)
- FUSTER MORELL, M. (2010). «Participation in Online Creation Communities: Ecosystemic Participation?». Conference Proceedings of JITP 2010: The Politics of Open Source. Núm. 1, pàg. 270–295. Disponible a: <https://scholarworks.umass.edu/jitpc2010/1/>
- FUSTER MORELL, M.; ESPELT, R. (2019). «A Framework to Assess the Sustainability of Platform Economy: the Case of Barcelona Ecosystem». *Sustainability*. Vol. 22, núm. 11, pàg. DOI: <https://doi.org/10.3390/su11226450>
- FUSTER MORELL, M.; SALCEDO, J. L.; BERLINGUER, M. (2016). «Debate About the Concept of Value in Commons-Based Peer Production». A: F. Bagnoli, A. Satsiou, I. Stavrakakis, P. Nesi, G. Pacini, Y. Welp, T. Tiropanis i D. DiFranzo (ed.) *Internet Science*. Vol. 9934, pàg. 27–41. Springer International Publishing. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-319-45982-0\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-319-45982-0_3)
- IVANOVA, M.; BRONOWICKA, J.; KOCHER, E.; DEGNER, A. (2018). *The App as a Boss? Control and Autonomy in Application-Based Management* (pàg. 27). Europa-Universität Viadrina. Disponible a: <https://opus4.kobv.de/opus4-euv/frontdoor/index/index/docId/388>
- JARRAHI, M. H.; SUTHERLAND, W. (2019). «Algorithmic Management and Algorithmic Competencies: Understanding and Appropriating Algorithms in Gig Work». A: N. G. TAYLOR, C. CHRISTIAN-LAMB, M. H. MARTÍN i B. NARDI (ed.) *Information in Contemporary Society*. Vol. 11420, pàg. 578–589. Springer International Publishing. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-030-15742-5\\_55](https://doi.org/10.1007/978-3-030-15742-5_55)
- KILHOFFER, Z.; DE GROEN, W. P.; LENAERTS, K.; *et al.* (2019). «Study to gather evidence on the working conditions of platform workers». *Employment, Social Affairs and Inclusion*. Disponible a: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&furtherNews=yes&langId=en&newsId=9582>
- LANZARA, F.; MORNER, M. (2004). *Making and Sharing Knowledge at Electronic Crossroads: the Evolutionary Ecology of Open Source*. Fifth European Conference on Organizational Knowledge, Learning and Capabilities, Innsbruck, Austria.
- LEE, M. K.; KUSBIT, D.; METSKY, E.; DABBISH, L. (2015). «Working with Machines: the Impact of Algorithmic and Data-Driven Management on Human Workers». *Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference on Human Factors in Computing Systems - CHI '15* (pàg. 1603–1612). DOI: <https://doi.org/10.1145/2702123.2702548>
- LEE, A. (2013, 2 de novembre). «Welcome To the Unicorn Club: Learning from Billion-Dollar Startups». *Join Extra Crunch*. Disponible a: <https://techcrunch.com/2013/11/02/welcome-to-the-unicorn-club/>.
- MARTINELLI, F.; BOZZONI, S.; CAROLI, S.; TAMASCELLI, F.; GUERINI, G. (2019). «Platform Cooperativism in Italy and in Europe». *CIRIEC Working Papers* (núm.1927). CIRIEC - Université de Liège.
- MCGAUGHEY, E. (2018). «Tayloroism: When Network Technology Meets Corporate Power: Technology Meets Corporate Power». *Industrial Relations Journal*. Vol. 5-6, núm. 19, pàg. 459–472. DOI: <https://doi.org/10.1111/irj.12228>
- ORTEGA, F. (2009). *Wikipedia: A Quantitative Analysis*. Universidad Rey Juan Carlos.
- PARENT-THIRION, A.; BILETTA, I.; *et al.* (2017). *6th European Working Conditions Survey: Overview report* (2017 update). Publications Office of the European Union. DOI: <https://doi.org/10.1136/oemed-2018-ICOHabstracts.36>
- PESOLE, A.; URZÍ BRANCATI, M. C.; FERNÁNDEZ-MACÍAS, E.; *et al.* (2018). *Platform Workers in Europe Evidence from the COLLEEM Survey* (pàg. 65).

- PETRUZZI, M. A.; SHEPPARD, V.; MARQUES, C. (2019). «Positioning Airbnb and Fairbnb in the Sharing-Exchange Continuum». *Current Issues in Tourism*, (pàg. 1-4). DOI: <https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1697650>
- ROSENBLAT, A.; STARK, L. (2015). «Uber's Drivers: Information Asymmetries and Control in Dynamic Work». SSRN Electronic Journal. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2686227>
- SCLOZ, T. (2016). «Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy». *Rosa Luxemburg Stiftung*. Disponible a: <http://www.rosalux-nyc.org/platform-cooperativism-2/>
- SCHOLZ, T.; SCHNEIDER, N. (ed.). (2017). *Ours to Hack and to Own: the Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*. OR Books. Doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctv62hfq7>
- SIEFKES, C. (2010, 23 de novembre). «Self-organized Plenty». *Keimform. Auf Der Suche Nach Dem Neuen Im Alten*. Disponible a: <https://keimform.de/2010/self-organized-plenty/>
- SRNICEK, N. (2016). *Platform capitalism*. Polity.
- TASSINARI, A.; MACCARRONE, V. (2020). «Riders on the Storm: Workplace Solidarity among Gig Economy Couriers in Italy and the UK». *Work, Employment and Society*. Vol. 1, núm. 34, pàg. 35-54. DOI: <https://doi.org/10.1177/0950017019862954>
- TAYLOR, F. W. (2006). *The Principles of Scientific Management*. Cosimo, Inc.
- URZI BRANCATI, M. C.; PESOLE, A.; FERNÁNDEZ-MACÍAS, E.; *et al.* (2020). «New Evidence on Platform Workers in Europe Results from the Second COLLEEM Survey».
- VEEN, A.; BARRATT, T.; GOODS, C. (2019). «Platform-Capital's 'App-etite' for Control: a Labour Process Analysis of Food-Delivery Work in Australia». *Work, Employment and Society*. Vol. 2, núm. 24, pàg. 300-317. DOI: <https://doi.org/10.1177/0950017019836911>
- WARK, M. (2004). *A hacker manifesto*. Harvard University Press.
- WOOD, A. J.; GRAHAM, M.; LEHDONVIRTA, V.; HJORTH, I. (2019). «Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy». *Work, Employment and Society*. Vol. 1, núm. 33, pàg. 56-75. DOI: <https://doi.org/10.1177/0950017018785616>

---

**Citació recomanada:** RENAU\*, Melissa; FUSTER, Mayo; ESPELT, Ricard. Alternatives al capitalisme de plataforma. Democratitzant l'economia de plataforma. *Oikonomics* [en línia]. Maig 2021, n. 15. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2102>

---

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.





**Melissa Renau Cano**  
mrenauc@uoc.edu  
Universitat Oberta de Catalunya

Melissa Renau és doctoranda a Dimmons a l'Internet Interdisciplinary Institute de la Universitat Oberta de Catalunya. Actualment desenvolupa la seva tesi doctoral a Dimmons com a part del projecte europeu Platform Labour in Urban Spaces sobre la flexibilitat i les condicions laborals a l'economia de plataforma. Té un màster en Sociologia per la Universitat de Barcelona i una llicenciatura en Administració d'Empreses per la Universitat Pompeu Fabra.



**Mayo Fuster Morell**  
mfuster@uoc.edu  
Universitat Oberta de Catalunya y Berkman Center

Mayo Fuster Morell és investigadora principal de Dimmons a l'Internet Interdisciplinary Institute de la Universitat Oberta de Catalunya. Professora afiliada al Berkman Klein Center for Internet and Society de la Universitat de Harvard. És directora de la *Càtedra Barcelona UOC en economia digital: per a una economia col·laborativa centrada en el benestar de les persones i el dret a la ciutat*, de la UOC juntament amb l'Ajuntament de Barcelona i Barcelona Activa. Ha sigut la investigadora principal de la UOC per als projectes europeus DECODE: Citizens Owned Data Ecosystem i PLUS: Platform Labour in Urban Spaces. Va ser la investigadora principal del projecte europeu P2Pvalue: Techno-social Platform for Sustainable Models and Value Generation in Commons-Based Peer Production in the Future Internet. El 2010, va concloure la seva tesi doctoral a l'Institut Universitari Europeu de Florència sobre la governança de la producció procomú entre iguals i compta amb nombroses publicacions en aquest camp.



**Ricard Espelt**  
ricardespelt@uoc.edu  
Universitat Oberta de Catalunya

Investigador sènior i coordinador equip de recerca Dimmons a l'Internet Interdisciplinary Institute de la Universitat Oberta de Catalunya. Va centrar la seva tesi doctoral a estudiar l'impacte d'internet en l'àmbit del cooperativisme agroecològic i ha desenvolupat la seva línia de recerca entorn al cooperativisme de plataforma. És llicenciat en Belles Arts i té una llarga trajectòria en l'eix que interrelaciona l'educació i l'art. És investigador postdoctoral i coordinador del projecte europeu PLUS: Platform Labour in Urban Spaces i va ser coordinador del projecte DECODE: Citizens Owned Data Ecosystem a Dimmons.



**Dossier sobre economia col·laborativa (i II)**

**Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma**

**Coordinador: Lluís Alfons Garay Tamajón**

NOVES FORMES DE TREBALL

## **El futur és col·lectiu i els col·lectius són el futur**

**Albert Cañigueral Bagó**

Quishare

**RESUM** L'evolució cap a l'empresa xarxa i la fragmentació del treball que es deriva incrementa el nombre de persones treballadores autònomes amb relacions intermitents entre diversos ocupadors i amb els seus possibles companys de treball. En aquest context, emergeixen els «col·lectius d'autònoms» o «col·lectius d'independents» en contraposició amb la narrativa que els treballadors autònoms estan aïllats entre si. Aquests col·lectius organitzen lluites contra els algorismes, lluites pels drets laborals, mutualitzen els recursos materials i digitals i, fins i tot, es presenten al mercat sota una marca unificada sense ser una empresa. Com que són formes emergents d'organització, s'enfronten a reptes sobre el seu reconeixement com a actors en el diàleg social i, fins i tot, se'ls acusa d'actuar com a càrtels sota el prisma de la lliure competència. Si bé és probable que les seves formes actuals no siguin les definitives, podem intuir que els «col·lectius d'autònoms» tenen i tindran un paper rellevant a l'hora de definir les formes de treballar i de viure en el futur.

**PARAULES CLAU** plataformes digitals; treballadors de plataforma; economia *gig*; col·lectius; autònoms

## The future is collective and the collectives are the future

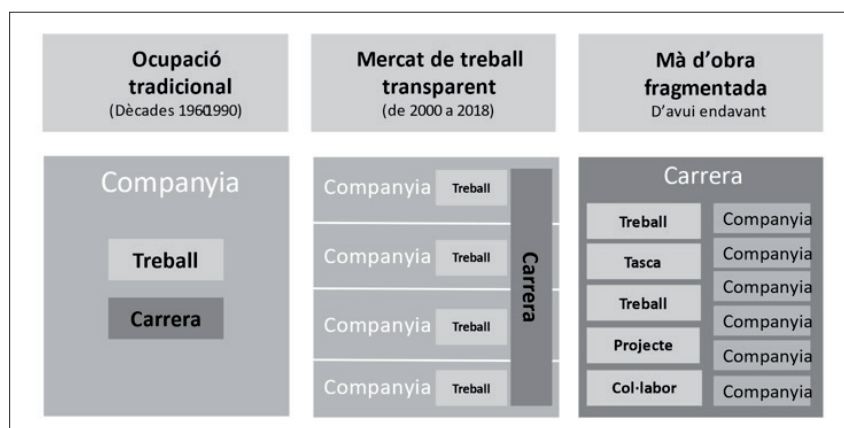
**ABSTRACT** *The evolution towards the network company and the resulting fragmentation of work increases the number of self-employed persons with intermittent relationships between various employers and with their potential co-workers. In this context, “collectives of the self-employed” emerge in contrast to the narrative that self-employed workers are isolated from each other. These collectives organise fights against algorithms, fights for labour rights, pool material and digital resources and even present themselves to the market under a unified brand without being a company. As emerging forms of organisation, they face challenges regarding their recognition as actors in social dialogue and are even accused of acting as cartels under the prism of free competition. Although their current forms are probably not the definitive forms, we can intuit that the “collectives of the self-employed” have and will have a relevant role in defining the ways of working and living in the future.*

**KEYWORDS** *digital platforms; platform workers; gig economy; collectives; self-employed*

## Introducció

Des de les darreres dècades del segle XX, l'«empresa xarxa» (Artiles, 1994) s'ha convertit en el model paradigmàtic d'organització productiva empresarial, amb la qual cosa s'ha fomentat l'externalització de tot allò que no es considera el centre del negoci (*core business*). Això ha derivat en una major temporalitat en l'ocupació. Milions de persones ja no configuren les seves vides laborals al voltant d'una ocupació tradicional de 9 a 5 en un únic ocupador durant un període prolongat de temps (vegeu figura 1). La irrupció de les plataformes digitals laborals (Cañigueral, 2020), que redueixen els costos de transacció i coordinació a l'hora de trobar el talent que les organitzacions necessiten (Moore, 2014), ha accelerat encara més les tendències d'externalització preexistents. Amb això, la vida i la carrera laboral d'un nombre creixent de persones treballadores s'ha fragmentat (Bersin, 2019) i les fronteres del temps i l'espai de treball s'han difuminat. En aquest article, s'explora com aquestes persones treballadores, amb vides laborals fragmentades, s'uneixen per cobrir les seves necessitats laborals i vitals i defensar els seus drets laborals en un entorn narratiu i normatiu que no els afavoreix.

**Figura 1. El treball ja no és el que era**



Font: adaptació de Josh Bersin

## 1. Treballadors fragmentats del món, uniu-vos!

«Proletaris de tots els països, uniu-vos!» és un lema polític inclòs en el Manifest del Partit Comunista, escrit per Karl Marx i Friedrich Engels, i una de les consignes més famoses i representatives de la causa del comunisme en l'àmbit internacional. Si l'adaptem al nou paradigma laboral, podríem dir quelcom semblant a això: treballadors fragmentats del món, uniu-vos! Després de l'estudi de les noves formes laborals durant uns anys, una de les conclusions imprevistes a què he arribat és que el protagonista del futur del treball no és el treballador individual (fragmentat, autònom o independent), sinó que són els «col·lectius d'autònoms» o «col·lectius d'independents». La qualitat de l'experiència laboral és molt diferent per al treballador autònom aïllat, que és menys productiu i té problemes de salut més sovint, que per als treballadors autònoms agrupats. Així com les tecnologies digitals faciliten la fragmentació del treball, són aquestes mateixes tecnologies les que faciliten la unió (Heimans i Timms, 2018) dels treballadors autònoms en col·lectius. Per aclarir el comentat, es presenten a la taula 1 diversos exemples de com aquestes persones treballadores s'uneixen mitjançant una gran diversitat de formats per diversos interessos.

**Taula 1. Resum de col·lectius de treballadors autònoms**

Funció principal	Descripció	Exemples
Resistència algorítmica	Coordinar-se per forçar un comportament concret dels algorismes de la plataforma.	Uber Surge Club, Instagram Engagement Pods
Sindical	Defensa dels drets laborals de les persones treballadores en un sector d'activitat concret. Operen en l'àmbit local o nacional i es coordinen en l'àmbit supranacional.	RidersXDerechos, Acua Chile, Independants.co
Mutualisme	Mutualitzar els serveis compartits (gestoria, assegurances, accés a formació especialitzada, etc.). Sovint en forma de cooperativa.	Smart, Coopaname, CoopArt
Espai físic	Espais de treball compartit per a una activitat sectorial. <i>Coworking</i> de nínxol. Comunitat.	The Wing, The Writers Room, The Qube, Nest City Lab
Aprenentatge	Compartir dubtes i coneixement en espais majoritàriament digitals. N'hi ha de diversos graus de formalitat.	SinOficina, StackOverflow, Meetups, Grupos de Facebook, etc.
Accés al mercat	Agrupació de treballadors autònoms sota una mateixa marca, sector d'activitat, valors, etc. Aporten continuïtat a l'entorn laboral fragmentat.	Ouishare, Happy-Dev, MyWaySpain, Hoxby
Propietat dels mitjans de treball	Plataformes cooperatives en què els treballadors són propietaris del codi i de la governança del projecte.	CoopCycle, Mensakas, Up&Go, Stocksy, Eva

## 1.1. Quatre àmbits d'unió en més profunditat

### *Col·lectius per a la resistència algorítmica*

Fet l'algorisme, feta la trampa. Mitjançant estratègies prou elaborades, mitjançant un treball col·lectiu, és possible hackejar l'algorisme de la plataforma. Per exemple, a Instagram hi ha els grups de compromís (*engagement pods*) d'influenciadors com una forma emergent de resistència (O'Meara, 2019). Els grups acorden comentar, compartir o interactuar entre si, sense importar el contingut. D'aquesta manera, l'algorisme d'Instagram prioritza el contingut dels participants i el mostra a un públic més ampli. D'altra banda, les estratègies dels conductors d'Uber per disparar de manera artificial el *surge pricing* (multiplicador de preu) han estat força comentades en els mitjans americans. L'increment de preus s'activa quan hi ha una gran demanda de viatges, com de prop s'està d'un aeroport o després d'un concert o un partit de futbol, i poca oferta. Els conductors poden activar el *surge pricing* quan tanquen i obren les seves aplicacions de manera coordinada. Per exemple, s'acosten a la zona de l'estadi i, 5 minuts abans del final d'un partit, tanquen les aplicacions. En aquest moment, els espectadors comencen a demanar viatges i, com que no hi ha oferta suficient, puja el preu. 5 minuts més tard tornen a activar l'aplicació i poden guanyar més diners pel mateix treball que farien. En canals de YouTube de conductors per a aplicacions, parlen del «Surge Club» (Hamilton, 2019) pel que fa al *Fight Club* (*El Club de la Lluita*) i, alhora, demanen que Uber reflexioni sobre la seva política de remuneració.

### *Col·lectius de caràcter sindical o neosindical*

Històricament, un dels elements clau per a la millora de les condicions dels treballadors ha estat la seva organització col·lectiva i l'acció sindical. En el cas de molts dels treballadors atípics (per ex. les Kellys dels hotels) i dels treballadors de plataformes, que no comparteixen ni l'espai ni el temps de treball, resulta una mica més difícil però no impossible. Avui dia, la coordinació es pot materialitzar mitjançant la creació d'un grup de WhatsApp, mitjançant el qual es pot proposar una vaga 2.0 (Shenker, 2019). En l'àmbit dels treballadors de plataformes, els primers a organitzar-se van ser els treballadors de les plataformes sota demanda, amb la qual cosa van contribuir a incrementar la seva visibilitat respecte a altres col·lectius. A Espanya, a mitjan 2017, els repartidors de Deliveroo van convocar la primera vaga de treballadors d'una plataforma digital. Els *riders* de Deliveroo van crear *Ridersxderechos* com a plataforma per agrupar els treballadors que es van sumar a la vaga.

També va ser *Ridersxderechos* qui va liderar la segona trobada mundial d'associacions de *riders* a Barcelona l'abril de 2019. Hi van participar d'altres associacions, com ara l'argentina APP Sindical (Associació Personal de Plataformes), l'anglesa IWW Couriers Network o la francesa CLAP. Totes aquestes s'uneixen sota la Transnational Courier Federation per defensar els seus drets localment i globalment. Col·lectius similars han emergit allà on les plataformes de treball sota demanda han començat a funcionar. A causa de l'heterogeneïtat dels treballadors de les plataformes (Cañigueral, 2020) (fins i tot, dins d'una mateixa plataforma o sector) emergeix una gran diversitat de grups que representen els missatgers amb objectius i punts de vista diversos. A més de *Ridersxderechos* i *SindicatoRiders*, col·lectius que denuncien la relació de falsos autònoms amb les plataformes i demanen una relació d'ocupació per compte d'altri, hi ha altres associacions, com ara *AsoRiders*, Associació Professional de Riders Autònoms (APRA) i *AutoRiders*, des de les quals es posicionen a favor de continuar sent autònoms i centren la seva activitat en millores operatives de les plataformes i de protecció dels treballadors autònoms. El conflicte entre els diversos col·lectius és visible en els mitjans de comunicació (Cózar, 2020).

Un altre dels col·lectius que més i millor s'ha organitzat ha estat el col·lectiu de conductors d'Uber i similars, amb agrupacions de treballadors com *United Private Hire Drivers*, *Independent Drivers Guild*, *Drivers United*, *Gig Workers Rising* o *AcuaChile*, per esmentar-ne alguns dels més actius. A la darrera del mes de gener de 2020, representants de conductors de 23 països es van reunir a Londres per crear la *International Alliance of App based Transport Workers* (IAATW) i, així, portar la seva lluita col·lectiva a una escala global (Varghese, 2020), a la mateixa escala que moltes d'aquestes plataformes. El mapa *Leeds Index of Platform Labour Protest* (Trappmann *et al.*, 2020) recopila i analitza més de 300 protestes i conflictes dels treballadors

de plataformes sota demanda a escala global. En la majoria de les instàncies, els canvis en el sistema de pagament han estat la causa principal.

Els mitjans i la literatura se centren molt en els exemples de *riders* i conductors, perquè són els més mediàtics, però el fenomen dels neosindicats abasta tots els sectors d'activitat. Mai no va ser ni tan fàcil ni tan necessari organitzar-se entre els treballadors. La National Domestic Workers Alliance és un gran grup de treballadores de la llar dels Estats Units d'Amèrica. A Espanya, les cambreres d'hotel, conegudes com les Kellys tenen grups locals a les principals ciutats turístiques. També hi ha grups per a redactors en mitjans digitals (Digital Writers Union) o youtubers (FairTube). Un altre tipus de treballadors de plataformes que s'ha organitzat de manera més visible ha estat el dels *freelancers* mitjançant col·lectius com Freelancers Union (els Estats Units d'Amèrica) o Independants. co (França). Tots s'han organitzat col·lectivament per millorar les seves condicions de treball.

### *Col·lectius de caràcter mutualista*

Els treballadors independents també s'han unit per mutualitzar els riscos i repartir les despeses en grups d'interessos similars. En alguns casos, acaben desenvolupant uns serveis WorkerTech (Cañiguera, 2019) de caràcter més cooperatiu. Al Regne Unit, el cas de Bread Funds va ser un dels pioners. Es tracta d'un grup de 25 a 50 persones que contribueixen mensualment amb alguns diners a un fons per poder fer costat a qualsevol d'aquests membres quan no poden treballar per una malaltia o lesió. A França, WeMind o Other-Wise segueixen la mateixa lògica. També a França la llei de les CAE (Coopératives d'Activités et d'Emploi) ha permès el naixement de projectes com Port Parallèle, Coopaname o Oxalis, en què un es fa soci i treballador assalariat de la cooperativa. El «salari» i el volum de les cotitzacions dependrà dels projectes facturats com a treballador independent, però és un treballador assalariat a ulls de l'Administració, els bancs, etc. A Espanya, hi ha CoopArt o Smart Iberia, que emparades sota la llei de cooperatives d'Andalusia, actuen de manera similar a una CAE. Smart Iberia forma part del grup europeu Smart amb seu central a Bèlgica i amb més de 120.000 socis a tota Europa. Les cooperatives s'encarreguen de l'administració i s'emporten un tant per cent per tot això.

### *Col·lectius per accedir al mercat*

La meua pròpia vida laboral és fragmentada, atès que faig de consultor, divulgador, formador, escriptor, etc., al llarg de l'any per a diversos clients a Europa i Amèrica principalment. En aquest «caos», el que m'aporta continuïtat, sentit de pertinença i identitat laboral és el col·lectiu Ouishare. Són els meus companys d'aventures i de, tant en tant, també els meus companys de treball en diversos projectes.

Estar acompanyat d'aquesta manera, permet aprendre més ràpid, mutualitzar alguns temes comuns (espai de *coworking*, gestoria, eines informàtiques, etc.). Ens passem treballs els uns als altres i cuidem col·lectivament la marca i la reputació, de manera que és més fàcil per a tots aconseguir altres treballs individuals o col·lectius. La darrera evolució amb la qual s'està experimentant són els Pods (Basterfield, 2018) i els TetraPod (Trepal, 2021). Hi ha altres grups similars a Ouishare. Happy Dev (desenvolupadors per tota França), Collectif Cosme (a Bordeus, com a agrupació de *freelancers* de la comunicació), Enspirale (Nova Zelanda) o Colab.coop (els Estats Units d'Amèrica), per esmentar-ne alguns. Aquests col·lectius no solen ser molt grans ni tenen intenció de créixer. Són persones que s'uneixen per afinitat en valors i perquè tenen habilitats complementàries en un àmbit professional concret. Després, hi ha col·lectius més grans però que donen menys importància als valors, més pròxims a una xarxa d'experts que a una comunitat. Destaco Hoxby, Moonlightwork, Contra, MyWaySpain o Communo. Aquestes agrupacions ofereixen a les empreses el seu grup de *freelancers* altament seleccionats, són semblants a una agència o un bufet, però sense empleats i amb capacitat d'accedir a talent molt divers arreu del món.

## 1.2. Observacions addicionals

En vista dels exemples, calen algunes observacions addicionals:

- Aquest tipus d'agrupacions és un fenomen relativament recent en l'àmbit dels treballadors de plataformes. Hi ha altres sectors, com l'àmbit creatiu i artístic, en què els treballadors han viscut unes relacions laborals fragmentades des de fa molts anys. Estudiar en més profunditat aquests sectors pot ser rellevant per anticipar l'evolució i els reptes que es presentaran en els col·lectius de treballadors de plataformes.
- Els col·lectius de caràcter sindical i d'accés al mercat, com que no encaixen legalment en un format de sindicat tradicional perquè no són assalariats, s'enfronten a diversos reptes. D'una banda, el seu nivell de reconeixement com a interlocutors en el diàleg social no sempre és el que seria desitjable (Gyulavári, 2020) D'altra banda, amb una interpretació estreta de les lleis de la competència, se'ls està acusant de tenir comportaments de tipus càrtel (p. ex., fixació de preus mínims) (DCCA, 2020). Recentment la Comissió Europea ha emès una iniciativa per permetre als treballadors autònoms negociar col·lectivament sense ser obstaculitzats per la llei de la competència. Aquest treball haurà de ser seguit de prop.
- Les plataformes digitals laborals (UpWork/Freelancer.com) estan començant a acceptar no solament individus, sinó també grups de *freelancers* i agències. Les empreses també hauran de començar a incloure la contractació de col·lectius, no solament de persones, en la seva gestió de talent. Com diu Xavier Damman d'Open Collective: «Quan contractes algú d'una comunitat, estàs contractant molt més que l'individu en particular. També et beneficies de la intel·ligència col·lectiva de les comunitats a què pertany». (Damman, 2017)

## Conclusions

Com ha quedat demostrat amb la revisió d'iniciatives, la col·lectivització de les persones treballadores amb vides i carreres laborals fragmentades és un fenomen emergent, en creixement i en moviment. No crec que la forma actual de relació entre els ocupadors, les plataformes i els treballadors independents sigui la manera com es configurarà el futur del treball. En alguns aspectes, aquests col·lectius es podrien comparar amb els col·lectius comercials de l'Edat Mitjana, que eren els gremis: companys de professió que s'uneixen per aprendre, organitzar-se i defensar-se. De la mateixa manera que han sorgit els neosindicats, en pròximes iteracions poden emergir «neogremis digitals» i tenir un rol important en el futur del treball dels treballadors autònoms. L'estrateg John Hagel ho ha resumit amb un *From the Gig Economy to the Guild Economy* (Hagel, 2020), que no té una traducció simple al català. Sens dubte, els «col·lectius d'autònoms» tenen i tindran un paper rellevant a l'hora de definir les formes de treballar i de viure en el futur. Serà recomanable seguir de prop la seva evolució.

## Bibliografia

- ARTILES, M. (1994). «La empresa red: un modelo de división del trabajo entre empresas». *Papers* (vol. 44, pàg. 87). ISSN 0210-2862. DOI: <https://doi.org/10.5565/rev/papers.1747>
- BASTERFIELD, S. (2018). «P's in a Pod: Purpose, Proximity & Product — the Journey of the Golden Pandas». *Enspiral Tales* [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://medium.com/enspiral-tales/ps-in-a-pod-purpose-proximity-product-the-journey-of-the-golden-pandas-ab3c77e29abf>
- BERSIN, J. (2019). «The Pixelated Workforce: a Job For Almost Everyone» [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://joshbersin.com/2019/06/the-pixelated-workforce-a-job-for-almost-everyone/>
- CAÑIGUERAL, A. (2019). *El mercado digital a debate: plataformas, trabajadoras, derechos y WorkerTech*. Fundación COTEC. ISBN: 978-84-92933-42-6.
- CAÑIGUERAL, A. (2020). *El trabajo ya no es lo que era: nuevas formas de trabajar, otras maneras de vivir*. S. I.: Penguin Random House Grupo Editorial España. ISBN: 9788417992057.

- DCCA, 2020. «Commitment Decision on the Use of a Minimum Hourly Fee» [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://www.en.kfst.dk/nyheder/kfst/english/decisions/20200826-commitment-decision-on-the-use-of-a-minimum-hourly-fee-hilfr/>
- CÓZAR, C.R. (2020). «La guerra de 'riders': quién es quién en la batalla por los derechos de los repartidores de Glovo» [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: [https://www.economiadigital.es/economia/la-guerra-de-riders-quien-es-quien-en-la-batalla-por-los-derechos-de-los-repartidores-de-glovo\\_20113708\\_102.html](https://www.economiadigital.es/economia/la-guerra-de-riders-quien-es-quien-en-la-batalla-por-los-derechos-de-los-repartidores-de-glovo_20113708_102.html)
- DAMMAN, X. (2017). From Firms to Collectives - Open Collective - Medium. *Open Collective* [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://medium.com/open-collective/from-firms-to-collectives-c139ae27a4ee>
- MOORE, G. (2014). «La naturaleza de la empresa (75 años después)». *Reinventar la empresa en la era digital* [en línia] (pàg. 3-12). Alianza Editorial.
- GYULAVÁRI, T. (2020). «Collective Rights of Platform Workers: the Role of EU Law». *Maastricht Journal of European and Comparative Law* (vol. 27, núm. 4, pàg. 406-424). ISSN 1023-263X. DOI: <https://doi.org/10.1177/1023263X20932070>
- HAGEL, J. (2020). «From the Gig Economy to the Guild Economy» [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://www.johnhagel.com/from-the-gig-economy-to-the-guild-economy/>
- HAMILTON, I. A. (2019). «Uber Drivers are Reportedly Colluding to Trigger «surge» Prices because They Say the Company is not Paying them Enough». *Business Insider* [en línia], [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://www.businessinsider.com/uber-drivers-artificially-triggering-surge-prices-reports-abc7-2019-6>
- HEIMANS, J.; TIMMS, H. (2018). *New Power: How Power Works in Our Hyperconnected World --and how to Make it Work for You*. S. l.: Doubleday. ISBN 9780385541114.
- O'MEARA, V. (2019). «Weapons of the Chic: Instagram Influencer Engagement Pods as Practices of Resistance to Instagram Platform Labor». *Social Media + Society* (vol. 5, núm. 4, pàg. 205630511987967). ISSN 2056-3051. DOI: <https://doi.org/10.1177/2056305119879671>
- SHENKER, J. (2019, 31 d'agost). «Strike 2.0: How Gig Economy Workers Are Using Tech to Fight Back». *The Guardian* [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. ISSN 0261-3077. Disponible a: <https://www.theguardian.com/books/2019/aug/31/the-new-resistance-how-gig-economy-workers-are-fighting-back>
- TRAPPMANN, V.; STUART, M.; BESSA, I.; JOYCE, S.; UMNEY, C.; NEUMANN, D. (2020). «Trends in Collective Action, Organising and Mobilisations in the Platform Economy». *32nd Annual Meeting* [en línia]. S.l.: SASE. Disponible a: <https://sase.confex.com/sase/2020/meetingapp.cgi/Paper/15890>
- TREPAT, A.T. (2021). «High-Trust Teams to Mavigate the Futures of Work - Alícia Trepapont - Medium». *Medium* [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://aliciatrepatpont.medium.com/high-trust-teams-to-survive-the-future-of-work-d807e3949ea6>
- VARGHESE, S. (2020). «Gig Economy Workers Have a New Weapon in the Fight against Uber». *WIRED UK* [en línia]. [Data de consulta: 28 de gener de 2021]. Disponible a: <https://www.wired.co.uk/article/gig-economy-uber-unions>

---

**Citació recomanada:** CAÑIGUERAL BAGÓ, Albert. El futur és col·lectiu i els col·lectius són el futur. *Oikonomics* [en línia]. Maig 2021, n. 15 pp. 1-8. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2101>

---



**Albert Cañigueral**  
**albert@ouishare.net**  
**Ouishare**

Albert Cañigueral és el connector Ouishare per a Espanya i Amèrica Llatina. El 2011 va fundar el blog Consumo Colaborativo i, des de llavors, és considerat un dels majors referents de l'economia de plataformes en espanyol. Recentment, ha publicat el llibre *El trabajo ya no es lo que era: nuevas formas de trabajar, otras maneras de vivir* (Conecta, 2020). Treballa com a explorador, consultor i divulgador en l'àmbit de l'economia de plataformes i, actualment, s'ha centrat sobretot en el futur del treball, l'impacte de les plataformes digitals a les ciutats i les innovacions reguladores.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.





## Dossier sobre economia col·laborativa (i II)

### Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma

Coordinador: Lluís Alfons Garay Tamajón

NOVES FORMES D'OCUPACIÓ

# Economia col·laborativa i regulació laboral

## Miguel Rodríguez-Piñero Royo<sup>1</sup>

Catedràtic de Dret del Treball (Universitat de Sevilla). Sènior Counsellor, PwC

**RESUM** La regulació del treball s'ha construït sobre una dicotomia assalariat i autònom, que està sent superada pel desenvolupament de noves formes d'ocupació. Entre aquestes destaquen les vinculades a nous models econòmics, com ara l'economia col·laborativa, en què les persones presten serveis amb un valor econòmic, però al marge dels mercats i dels models contractuals tradicionals. Aquestes modalitats de prestació de serveis troben un encaix defectuós en aquest model binari, per la qual cosa requereixen un marc regulador propi. L'objectiu d'aquest article és delimitar aquest problema i plantejar algunes possibles alternatives d'intervenció per resoldre'l.

**PALABRAS CLAVE** treball en plataformes; treball cooperatiu; treball voluntari; economia circular; economia col·laborativa; mercat de treball.

- 
1. Grup de recerca PAIDI SEJ-322. és un resultat científic del projecte de recerca «Noves dinàmiques i riscos socials en el mercat de treball del segle XXI: desigualtat, precarietat i exclusió social», de la convocatòria 2018 de «projectes d'R+D reptes recerca», amb referència RTI2018-098794-B-C31. també ho és del projecte FEDER18-1264479 «Noves causes i perfils de discriminació i instruments per a la tutela antidiscriminatòria en el nou context tecnològic social».

## NEW FORMS OF EMPLOYMENT

*Circular economy and the regulation of labour*

**ABSTRACT** *The regulation of work has been built on a dependent/self-employed dichotomy, which is being overcome by the development of new forms of employment. Among these, those linked to new economic models, such as the collaborative economy, are becoming very relevant. In these forms of work people provide services with an economic value, but outside traditional markets and contractual schemes. These provisions of services find a faulty fit in this binary model, demanding their own regulatory framework. The objective of this work is to define this problem, and to propose some alternatives to solve it.*

**KEYWORDS** *platform work; cooperatives; voluntary work; circular economy; collaborative economy; labour market*

## 1. Introducció: el triskelion regulatiu laboral

La famosa sèrie alemanya *Dark* ha posat de moda un símbol, el triskelion o trisquela, una figura amb tres parts idèntiques que surten d'un nucli, les vores del qual formen una línia contínua. El símbol és suggeridor i m'agradaria utilitzar-lo per explicar allò que considero que és el model de regulació del treball que s'està generant al segle XXI, el segon segle en què comptem amb un dret del treball propi d'aquest nom.

Aquest s'ha construït a partir d'una decisió bàsica, el de delimitar quins tipus de «treballs» calia regular, perquè mai no es va dissenyar per regular tots els que hi ha al mercat, ni va pretendre ser un veritable «dret del treball» íntegrament de qualsevol treball. El que sempre va ser, i continua sent, és el dret del treball subordinat d'un sector del mercat que es caracteritza per un mecanisme mitjançant el qual s'articula l'intercanvi de serveis professionals, el contracte de treball. Que aquest hagi crescut fins a convertir-se en el model de referència explica que aquesta branca del dret s'hagi desenvolupat fins als seus nivells actuals. Aquest és un dels tres elements del triskelion: el treball per compte d'altri, que també inclou els funcionaris públics, materialment subordinats tot i que vinculats al seu ocupador mitjançant un instrument jurídic diferent.

El segon element és el treball autònom, la forma no assalariada amb més presència al mercat i amb un grau més alt de regulació, fins a convertir-se en el model alternatiu d'ordenació del treball. Definit d'una manera especular amb el treball assalariat, el que es pot dir, a tot estirar, és que li falten les notes que el defineixen, l'alienitat i la dependència, de manera que, consegüentment, és per compte propi i autònom, però, per damunt de tot, treball no assalariat.

La regulació del mercat de treball es basava en aquesta dicotomia tradicional i van ser aquestes dues modalitats les que van guiar la construcció de la seva regulació. Hi havia entre si una frontera rígida i poc permeable, atès que cadascuna es definia amb elements oposats als de l'altra, però, alhora, controvertida i difícil de delimitar per les pressions dels operadors del mercat de situar-se al territori que els resultava més favorable als seus interessos i per la mateixa indeterminació dels elements definitoris.

Aquesta dicotomia també s'estenia en l'àmbit de la Seguretat Social, que en la major part dels casos es va construir dividint la seva protecció en dos grans sistemes, un per a cada tipus de treball, adaptant-se a la diferència més gran entre ambdós, l'existència o no d'un ocupador.

La consolidació del model dual va comportar una tendència expansiva d'ambdues modalitats, atès que les dues grans àrees es van definir per exclusió mútua: si no era una cosa necessàriament era l'altra o, si no encaixava bé en cap, se li buscava un acomodament més o menys forçat. Segurament és en l'àmbit de la Seguretat Social on millor es percep aquest efecte, mitjançant figures com l'assimilació a l'alta, que fa que

persones que materialment no siguin autònomes ni assalariades es puguin integrar en algun d'aquests dos règims del sistema públic.

El que no encaixava en cap de les dues categories quedava fora de l'atenció del regulador, que les considerava poc rellevants per la seva escassa presència, per la seva poca importància econòmica i, també, pel menyspreu cap a activitats predominantment femenines (com passa amb les cures).

Al segle XXI, aquest tercer espai requereix tanta atenció com els altres dos. El formen figures que presten serveis que no encaixen en aquests dos models tradicionals per algun element rellevant: la finalitat de l'intercanvi, la falta d'ocupador perquè es treballa per a la pròpia economia domèstica (treball familiar i domèstic), la presència d'un marc jurídic alternatiu per a l'intercanvi (el treball cooperatiu)... Aquest seria el tercer, i emergent, sector del triskelion.

L'ordenament ha anat responent d'una manera puntual i ha proporcionat un marc normatiu a algunes de les més esteses i properes als mercats tradicionals. Això mateix ha passat amb l'economia social, el model més present i regulat, fins a arribar a presentar-se com una espècie de tercera via. Però ja no és suficient i altres models de prestació de serveis requereixen una secció pròpia en el dret del treball. Dues tendències conflueixen en això: l'expansió i la diversificació d'aquestes formes, fins a assolir una dimensió econòmica considerable; i la voluntat de l'Estat per ocupar tots els espais socials en què es produeixen les relacions econòmiques i integrar-les en el seu sistema fiscal i de protecció social. Cada cop més, qui treballa ha de tributar i integrar-se a la Seguretat Social, si el que fa té un impacte econòmic. Els serveis exclosos estan veient com es redueix el seu espai. La Seguretat Social lidera el camí, de manera que integra en la seva protecció situacions que originàriament no tenia en compte (com les pràctiques o els cuidadors no professionals); les normes laborals no van molt enrere.

Entre les noves formes destaquen les vinculades a models econòmics alternatius. En aquestes, l'objectiu que mou a les parts és peculiar, ja que no busquen intercanviar uns serveis per una retribució o preu, sinó obtenir altres satisfaccions pel que fan, complir un altre tipus d'obligacions o simplement buscar alternatives als mercats tradicionals. No hi ha un mercat de treball ni de serveis, sinó una altra manera d'entendre les relacions entre les persones. Les situacions són diferents i també les retribucions. En aquest article m'hi referiré, amb totes les reserves, com a «economia circular» o «economia col·laborativa», fins i tot sent conscient de les grans diferències entre ambdues.

Com integrar aquestes formes d'intercanvi en un model dual? Com obtenir una resposta reguladora adequada per al tercer element del triskelion? Reflexionar-hi és l'objectiu d'aquest article.

## 2. Com situar l'economia col·laborativa en la regulació laboral?

L'ordenament jurídic no està preparat per regular adequadament un panorama com el descrit. La seva solució, per defecte, passa per integrar el treball en l'economia col·laborativa en algun dels dos grans sistemes, l'assalariat i l'autònom. Mantenir-lo com un sector autoregulat i aliè a l'Estat tampoc no és sostenible, quan s'assoleixen certes dimensions.

L'aplicació del dret del treball a les activitats per compte d'altri és automàtica, n'hi ha prou amb la presència de les notes de la laboralitat definides pel legislador: l'alienitat i la dependència, fonamentalment. Si ambdues hi són presents, no hi ha manera d'excloure aquesta aplicació, si no és per la mateixa voluntat del legislador laboral. La seva absència determina l'aplicació del model per compte propi, que s'activa per l'absència de la subordinació.

Per això la resposta a aquesta pregunta s'ha de fer mitjançant una anàlisi dels elements característics d'aquests intercanvis, d'allò que el legislador considera identificador del tipus de treball. Hem de veure si hi ha alienitat, si es treballa en interès i benefici d'un altre; i subordinació, si hi ha el compromís de sotmetre's a la direcció, el control i el poder disciplinari d'un altre. Així analitzat, una gran part de l'economia col·laborativa encaixaria en el model per compte propi, per manca d'aquests elements. Tindríem autònoms intercanviant els seus serveis per uns altres.

Ara bé, no es pot oblidar que l'economia col·laborativa genera un mercat intern, autoregulat, però un mercat a la fi, amb unes disposicions internes que determinen els aspectes fonamentals de l'intercanvi, a què s'han de sotmetre els participants. També és important tenir en compte que sovint aquests no operen professionalment, d'una manera organitzada i continuada, requisit per a la qualificació com a treballador autònom. Així doncs, aquesta conclusió té mancances.

El fet paradoxal és que l'element identitari de l'economia circular, la finalitat perseguida per les parts que col·laboren en aquestes experiències, no encaixa en aquesta anàlisi. Aquesta resulta poc rellevant jurídicament, atès que resulta difícil identificar-les i acreditar-les. Només hi ha una excepció, la dels serveis que es presten amb una finalitat no lucrativa, que en el dret del treball espanyol es qualifiquen com a realitzats «per amistat, benevolència i bon veïnatge», i als quals l'estatut dels treballadors exclou del seu àmbit d'aplicació i, quan ho fa, també els treu de l'àmbit de la Seguretat Social.

S'ha intentat dirigir l'economia col·laborativa cap a aquest espai, el dels treballs de benevolència i no lucratiu. Aquesta solució troba dos grans obstacles: el primer és que la seva conseqüència és la desregulació, ja que no s'ha dotat d'una ordenació jurídica a aquesta mena d'activitats (amb alguna excepció com el voluntariat) i això comporta excloure-les, per exemple, dels mecanismes de protecció social i de tutela del prestador de serveis. La desregulació no sempre és una bona solució, especialment si es vol que aquesta economia tingui una presència substancial. El segon obstacle és que no encaixa en aquest supòsit, ja que els participants aspiren a obtenir un benefici dels serveis que presten, l'expectativa de poder rebre dels altres, per la qual cosa ens trobem davant intercanvis lucratiu, aliens a la gratuïtat que caracteritza els serveis de benevolència.

No tenim cap manera d'encaixar-ho en els esquemes tradicionals, dissenyats per a una realitat diferent però amb la vocació de regular tota la realitat laboral. Aquest és el principal problema que afronten avui els serveis realitzats en el marc de l'economia col·laborativa.

### 3. Economia col·laborativa i treball en plataformes

El treball en plataformes té poc a veure amb l'economia col·laborativa, tot i que en un primer moment adoptés aquesta denominació i s'apropiés d'alguns elements culturals d'aquesta. L'element en comú era la idea del mercat digital, que ha fet possible els intercanvis, impensables en formats tradicionals, i també la possibilitat d'utilitzar recursos ociosos, com passava en les primeres versions d'UBER. La resta era diferent i l'intent de camuflar un nou sector econòmic després d'un moviment social va ser ràpidament desemmascarat. El fet paradoxal ha estat el posterior creixement de les plataformes de serveis, que han superat en presència i impacte econòmic les formes d'economia col·laborativa que les van precedir.

Avui el treball en plataformes està en la primera línia del debat sobre la regulació dels serveis. La seva preeminència és bona i dolenta. Té aspectes positius perquè està cridant l'atenció sobre els models alternatius de prestació de serveis, que posen el focus en la necessitat de desenvolupar el tercer element del triskelion. També posa de manifest la insostenibilitat del model dual, cosa que ha fet plantejar-se la seva superació o, com a mínim, un redisseny en profunditat. En aquest debat, estan apareixent construccions originals i suggeridores, que poden motivar una veritable revolució reguladora. També ens avisa de l'impacte de la tecnologia en els mercats de serveis.

Els aspectes negatius també són ben visibles. Els seus efectes de fugida de la regulació i de precarització han generat una justificada desconfiança cap a aquesta avantguarda de formes de treball hiperprecar, la qual cosa ha provocat reaccions de l'Estat, els efectes de les quals no sempre han estat positius. A la pràctica, els legisladors estan afrontant aquesta qüestió d'una manera conservadora, fent el que s'ha fet sempre, és a dir, intentar encaixar-les en alguna de les dues àrees conegudes, qualificant-los com a autònoms o assalariats. El cas espanyol és potser el millor exemple, amb una llei encara en projecte (segurament, ja s'haurà aprovat quan aquest article sigui publicat) dirigida a facilitar la qualificació com a assalariats dels treballadors de repartiment a domicili de menjar preparat. És una mesura efectiva que millorarà la situació d'aquestes persones, tot i que no deixa de ser una resposta tradicional a un problema nou.

Fins i tot aquells que defensen postures teòricament més avançades, s'han inclinat a buscar zones de confluència o de sobirania compartida entre ambdues. Les propostes de «tercera via», en alguns casos ja implementades en alguns ordenaments (a Espanya tenim els TRADE de l'Estatut del Treball Autònom, que són una figura equívoca quan són autèntics autònoms, i no una figura intermèdia), no han estat una resposta adequada i, algunes vegades, han servit per regularitzar pràctiques fraudulentas, però no sempre d'una forma adequada i, en altres, han servit de canal per al mateix frau.

El cert és que una possible regulació del treball en plataformes no servirà per resoldre la qüestió de l'economia col·laborativa. Aquesta, per contra, es veurà perjudicada no solament per la desconfiança del legislador i per l'aplicació d'una normativa inadequada, sinó també per una atenció més gran cap a les activitats econòmiques, que busca portar totes aquestes als espais regulats. El seu estatus actual, resguardat en gran manera de les normes aplicables al treball, no serà sostenible molt de temps.

## 4. Algunes solucions

Davant les dificultats per integrar en l'ordenament jurídic aquestes formes de treballar, la realitat ens està posant de manifest algunes iniciatives destinades precisament a buscar-los un acomodament. A vegades, és la mateixa societat la que genera aquestes pràctiques, aprofitant el marc normatiu existent, però el suport públic que poden arribar a trobar no pot ocultar el seu caràcter autònom. Altres vegades, en canvi, és l'Estat el que dissenya noves solucions per afrontar les noves necessitats. Hi ha casos, finalment, en què es reutilitzen figures preexistents per a finalitats diferents.

### 4.1. Les monedes socials

Les monedes socials són una manera de facilitar els intercanvis que caracteritzen moltes modalitats de l'economia col·laborativa, que creen un mitjà de pagament i d'acumulació de crèdits que serveix per adquirir béns i serveis d'altres participants en l'experiència. Tot i que originàriament el seu ús es limitava als membres del col·lectiu que les creava i se cenyia als intercanvis entre aquests, posteriorment el model ha estat assumit per entitats públiques i autoritats locals com una manera de fomentar aquestes pràctiques. Són nombrosos els ajuntaments que han encunyat la seva pròpia moneda social i l'han posat en circulació per a intercanvis de prestacions entre els seus veïns, amb una seguretat jurídica i un abast més gran.

El pagament dels serveis mitjançant les monedes socials afavoreix indubtablement les iniciatives col·laboratives, ja que evita els problemes d'immediatesa i d'identitat de les parts en la contraprestació, la qual cosa permet ampliar el ventall de subjectes potencials en les operacions. També facilita l'assignació d'un valor als serveis. Tot això resulta bàsic per a les transaccions.

És una experiència social que, de nou, ha estat enfosquida per una altra més cridanera, la de les monedes virtuals. La reacció enfront dels riscos generats per aquestes pot portar a l'adopció de mesures que en restringeixin l'ús.

Des del punt de vista del dret del treball, les monedes socials resulten d'escassa ajuda. La forma com es produeix el pagament no resulta especialment rellevant per qualificar uns serveis. És cert que aquests serveis han de ser retribuïts i que les lleis laborals obliguen, des de fa temps, al fet que aquest pagament es faci en una moneda oficial. De fet, entre les primeres normes laborals hi havia les prohibicions del *truck system*, la retribució mitjançant vals o mercaderies. El pagament en diners va ser una conquesta històrica i les normes així ho reconeixen. Però el fet que no es faci així no és indicatiu que no estem davant un treball assalariat, sinó que, més aviat, apunta a l'existència d'un incompliment per part de l'ocupador, quan hi ha una veritable obligació de pagar el salari en el mitjà adequat.

La presència d'uns serveis prestats a canvi d'una d'aquestes monedes socials indica que estem davant un intercanvi obligatori, amb un valor econòmic i una finalitat lucrativa, elements tots aquests que reforcen més que no pas afebleixen la seva qualificació com una activitat per compte propi o aliè.

## 4.2. El treball amb bons

El treball amb bons és una modalitat de serveis, que poden ser prestats tant per autònoms com per assalariats. Amb una certa tradició en alguns països, alguns organismes europeus ja la qualifiquen com una de les «noves formes d'ocupació» davant la seva extensió a altres ordenaments. Consisteix en el pagament dels serveis prestats mitjançant un bo, intercanviable per diners però un cop deduïts uns percentatges a títol de cotitzacions socials i fiscalitat sobre aquesta renda. El bo substituiria la retribució del salari en diners, però també la formalització del contracte de serveis, la cotització social i el pagament de les obligacions fiscals. El *voucher work* es presenta precisament com una modalitat especial de treball per les grans peculiaritats que presenta enfront de l'estàndard, perquè facilita molt les coses, però també comporta inaplicar, o aplicar d'una manera peculiar, nombroses normes de gran rellevància, amb el perill d'incompliment d'aquestes obligacions. Per no parlar del risc de generar uns títols al portador, fàcilment convertibles, des de la perspectiva del blanqueig de capitals, la possibilitat de robatoris, etc.

Originàriament, el bo va ser dissenyat com a resposta a diverses necessitats: d'una banda, assegurar que determinades ajudes socials es destinaven a la finalitat per a la qual es van dissenyar (els bons només es podien utilitzar per a certes finalitats); de l'altra, regularitzar les activitats d'escassa entitat (com ara la cura de menors o les tasques auxiliars) per facilitar el compliment de les formalitats laborals i fiscals.

La seva aplicació en l'economia circular es faria mitjançant l'intercanvi de serveis per bons, que es canviarien per diners ordinaris en els termes indicats. La diferència enfront de les monedes socials consisteix en el fet que aquestes no es poden convertir en una moneda oficial i que els bons tenen un abast molt més ampli, ja que no estan limitats als mercats interns de les iniciatives que generen les monedes socials. Ara bé, presenta el mateix problema que aquestes: la forma de pagament és un aspecte marginal dins del marc general de l'intercanvi de les activitats econòmiques. El fet rellevant continuarà sent el seu impacte econòmic i la forma de prestació. No obstant això, és indubtable que poden resultar molt útils per formalitzar i ordenar les experiències de l'economia circular, i també facilitar el compliment de les obligacions vinculades a les prestacions mútues que la caracteritzen.

## 4.3. Les plataformes cooperatives

L'extensió de les plataformes de serveis també està portant, com una forma particular de resistència als seus aspectes més nocius, a l'aparició d'un sector d'aquestes plataformes que és gestionat pels mateixos treballadors. En aquesta modalitat d'actuació, el col·lectiu de treballadors operaria en el mercat com una entitat que ofereix els seus serveis associant les persones que els presten, i no actuant com un intermediari i en el seu propi interès, que és el que fan les plataformes. Així compensen els desequilibris contractuals enfront dels mercats digitals i clients, mutualitzen els riscos i costos, i obtenen visibilitat i representació, de manera que generen un potent factor de màrqueting social. Serien els mateixos prestadors els que establirien les condicions generals del servei i en fixarien els preus, més benivolents i equilibrats. Així, es construeix un interlocutor propi per a aquest col·lectiu, que no solament actua enfront de les plataformes tradicionals, sinó que competeix amb aquestes utilitzant els seus mateixos mitjans, mitjançant les plataformes socials autogestionades, les veritables plataformes cooperatives.

En alguns casos, la creació d'una cooperativa ha estat una resposta a les condicions abusives imposades per determinades empreses que gestionen les plataformes, mimetitzant-se amb aquestes per poder disposar d'un mateix suport tecnològic sense els seus costos i inconvenients. Això és el que ha passat a Espanya amb l'aparició de cooperatives en el sector de la ciclomotxatgeria i el repartiment de menjar cuinat.

D'una manera paradoxal, aquestes experiències acosten el treball en plataformes al model originari de l'economia col·laborativa, la que va generar aquesta denominació, incorporant el component social, mutualista i cooperatiu.

El desenvolupament d'aquestes plataformes cooperatives s'ha beneficiat d'algunes mesures de suport. Així, la Xarxa d'Economia Solidària (XES) de Catalunya ha posat en marxa Pam a Pam, una iniciativa per mapar els projectes d'economia solidària al territori català per visibilitzar-los. Per la seva banda, la Corporació Mondragón, en cooperació amb la seva universitat (Mondragon Unibertsitatea) i altres entitats, ha posat en marxa un programa formatiu per impulsar la promoció del cooperativisme digital a escala mundial i promoure l'emprenedoria de les cooperatives per mitjà de les plataformes digitals. Es tracta del programa Cooperatives de Plataforma JA!

Per a l'economia col·laborativa real, els avantatges d'aquesta alternativa són evidents, ja que la doten d'un marc jurídic concret, segur i regular, que és el de l'economia social. Les obligacions mútues, amb l'Estat i amb tercers quedarien aclarides, en un model que, a més, és democràtic i igualitari. No obstant això, aquesta regulació es va dissenyar pensant en activitats econòmiques rellevants per als seus prestadors com a formes d'autoocupació. Es basa en la creació de persones jurídiques estables, amb pretensions de continuïtat. Això no passa en tots els casos de l'economia col·laborativa, per la qual cosa a vegades pot resultar una solució excessiva, un cert «acarnissament jurídic» per a allò que es pretén.

#### 4.4. Les noves formes d'ocupació

El fenomen de l'economia col·laborativa i circular es produeix en un moment molt peculiar del mercat de treball, que està experimentant una marcada tendència a la diversificació. Com s'ha vist, el model dual tradicional està sent superat, però és que, a més, les dues àrees tradicionals estan experimentant importants transformacions. En l'àmbit del treball autònom, són cridaneres la generalització, la precarització i la diversificació en el marc de la coneguda com a «revolució freelance» que l'ha estès, però alhora l'ha empobrit. En el camp del treball assalariat, el fenomen més cridaner és el de les noves formes d'ocupació. Entre ambdós, la frontera s'esquerda amb fluxos d'institucions i de col·lectius, una permeabilitat més gran i un creixement de les zones comunes o superposades. El fenomen de les noves formes d'ocupació comporta l'aparició en el mercat de treball de formes originals d'articular la relació laboral, a vegades amb reconeixement legal. Són moltes, per la qual cosa han aparegut noves classificacions i categories, entre les quals podem citar les de «treball molt atípic» (contractes laborals amb un durada determinada molt breu, de menys de sis mesos de durada, treball a temps parcial de menys de deu hores a la setmana, contractes verbals i treball «zero hores» o «puntual»), «formes d'ocupació casual» (contractes de zero hores, treball a distància, freelances, treball en plataformes *on line*), «formes no estàndards de treball» (treball molt atípic i casual, falsos autònoms, treballadors de contractes, treballadors en missió, treball pagat amb bons, treball no retribuït, etc.), «noves formes d'ocupació» (treball casual, treball per bons, ocupació col·laborativa, treballadors compartits, treball per portafolis, *interim management*, treball compartit, treball mòbil basat en tecnologies de la infocomunicació, i treball en plataformes), etc.

Les institucions de la Unió Europea han adoptat diverses iniciatives sobre aquest tema, entre les quals trobem la Directiva (UE) 2019/1152, del Parlament Europeu i del Consell, de 20 de juny de 2019, relativa a unes condicions laborals transparents i previsibles a la Unió Europea. També hi ha una altra directiva sobre el treball en plataformes que està en les seves primeres fases de discussió al Parlament Europeu.

A Espanya s'ha previst, recentment, una nova regulació del treball a distància i del teletreball, i també la introducció d'una nova modalitat contractual, el contracte per a la formació dual universitària, per la disposició final 36.1 de la Llei 11/2020, de 30 de desembre, dels pressupostos generals de l'Estat per a l'any 2021. Hi ha prevista una important reforma per reduir la tipologia contractual i una llei sobre el treball en plataformes que està en plena discussió en el diàleg social. Acompanyen aquestes reformes un enfortit activisme de la Inspecció de Treball i una reconstrucció de la jurisprudència sobre la contractació temporal que està restringint el seu espai. En el marc d'aquests temps de canvis, es podria plantejar una modalitat contractual que pogués servir per a algunes manifestacions de l'economia col·laborativa. No per a totes, òbviament, però sí per a algunes, assegurant-los la protecció de la llei i la cobertura del règim general de la Seguretat Social.

Les alternatives que tenim en el dret espanyol per construir una nova forma d'ocupació són diverses: com a modalitat contractual, un tipus de contracte adaptat per a una relació laboral, fora d'això, ordinària; o com a relació laboral especial, amb un marc normatiu completament adaptat. El principal problema que hauríem d'afrontar és la dificultat d'articular una relació bilateral, amb un ocupador únic a qui atribuir els poders i les responsabilitats d'aquesta condició. Caldria pensar en un esquema innovador, segurament triangular, en què una entitat ocuparia les persones que desenvolupen l'activitat i les posaria en contacte amb les que els reben, de manera que unes mateixes persones estarien successivament als dos extrems del triangle, com a treballadors i com a usuaris, segons correspongués. La Llei 14/1994, per la qual es regulen les empreses de treball temporal, ja preveia la possibilitat que aquestes adoptessin la forma de cooperatives, apropant-les al model d'autoocupació col·lectiva.

Les relacions triangulars tenen avantatges evidents quan es tracta d'articular relacions esporàdiques. De fet, és un dels models reguladors que s'ha proposat per a l'ordenació del treball en plataformes. També podria servir per a l'economia col·laborativa, o per a una part d'aquesta, amb les adaptacions adequades.

## 5. Economia circular i estatut dels treballadors per al segle XXI

Ens trobem a la meitat d'un període d'activisme legislatiu amb pocs precedents. No em refereixo a l'emergència COVID, que ha generat per si mateixa el seu propi «Dret», que està constituït per una successió de normes d'urgència i de durada limitada a la de la crisi sanitària (se suposa). El que vull dir és que als darrers anys s'ha previst un volum de producció de normes laborals molt anormal, sense que hàgim tingut una «reforma laboral» com les que acostumem a tenir cada cop que hi ha una crisi econòmica.

És una altra cosa. Hi ha una voluntat de canviar el model laboral que tenim a Espanya. Si fem abstracció del Dret COVID, s'està avançant considerablement en la millora dels drets dels treballadors, després de dècades d'erosió com a conseqüència de les pressions deudocràtiques. Encara sense haver desfet el camí de la reforma laboral de 2012, quelcom improbable en aquest context, els darrers canvis legislatius coincideixen en aquesta direcció, si més no en tres àrees, un nou triskelion d'avenços en la tutela de les persones treballadores.

La primera línia de progressió és la dels drets digitals, que es reflecteix en la Llei orgànica 3/2018, de 5 de desembre, de protecció de dades personals i garantia dels drets digitals i en el Reial decret llei 28/2020, de 22 de setembre, de treball a distància, que serà prevista en la Carta de Drets Digitals i la «Llei rider», quan s'aprovin.

La segona la formen les mesures per a la lluita per la igualtat i la no discriminació, principalment per motius de gènere. La producció legislativa s'inicia amb el Reial decret llei 9/2018, de 3 d'agost, de mesures urgents per al desenvolupament del Pacte d'Estat contra la violència de gènere; seguit del Reial decret llei 6/2019, d'1 de març, de mesures urgents per a la garantia de la igualtat de tracte i d'oportunitats entre dones i homes en el treball i l'ocupació; i del Reial decret llei 3/2021, de 2 de febrer, pel qual s'adopten mesures per a la reducció de la bretxa de gènere i altres matèries en els àmbits de la Seguretat Social i econòmic. En el nivell reglamentari, s'han aprovat importants reials decrets: el Reial decret 901/2020, de 13 d'octubre, pel qual es regulen els plans d'igualtat i el seu registre i es modifica el Reial decret 713/2010, de 28 de maig, sobre el registre i dipòsit de convenis i acords col·lectius de treball; i el Reial decret 902/2020, de 13 d'octubre, d'igualtat retributiva entre dones i homes.

La tercera línia la formen mesures en matèria de temps de treball i permisos, establertes pel ja citat Reial decret llei 6/2019, d'1 de març, de mesures urgents per a la garantia de la igualtat de tracte i d'oportunitats entre dones i homes en el treball i l'ocupació; i pel Reial decret llei 8/2019, de 8 de març, de mesures urgents de protecció social i de lluita contra la precarietat laboral en la jornada de treball.

En conjunt, les persones treballadores comencen aquesta dècada amb drets que no gaudien fins fa poc: la desconexió digital, el registre de la jornada, la intimitat informàtica, l'adaptació de la jornada... També amb instruments de tutela més potents, com els plans d'igualtat i les auditories retributives. Hi ha un model diferent i un objectiu a mitjà termini: un nou estatut dels treballadors per al segle XXI, previst en el programa de govern de coalició amb l'objectiu de garantir la «protecció dels treballadors i les treballadores enfront dels desafiaments socials, tecnològics i ecològics del segle XXI», i també «el reconeixement de nous drets dels treballadors propis de la realitat econòmica, social i laboral actual».



Aquest estatut, destinat a regular el mercat de treball de les properes dècades, pot servir per introduir un enfocament diferent en la regulació laboral i superar l'original que ja ha posat de manifest les seves mancances. Sens dubte, ha de contenir l'ordenació del treball assalariat, però això només ha de ser una de les seves parts. Una altra ha d'incloure un veritable «estatut de les persones que treballen», amb independència del model jurídic que assumeixi la seva prestació, que actuï com a fonament per als tres estatuts avui existents, el del treball assalariat, el de l'autònom i el de l'ocupació pública, és a dir, ha de ser una veritable carta de drets de les persones en el mercat de treball i en la prestació de serveis. En aquesta nova norma també ha d'haver-hi un espai per a les formes alternatives d'intercanvi de regulació i serveis, com ara l'economia col·laborativa, que reconegui el seu paper en la societat i en el mercat i que disposi d'un marc adequat i de seguretat jurídica en les seves operacions.

Paral·lelament, s'ha de produir una reforma dels mecanismes de protecció social, un procés amb altres ritmes però que ja està en marxa amb la introducció de nous elements que completen el model contributiu i professional vigent: la dependència i l'ingrés mínim vital, bàsicament, que demostrin que podem protegir les persones al marge que siguin autònoms o assalariats.

Ara és el moment. Hem d'aprofitar aquest procés de transformació per ampliar el focus i, així, incloure altres modalitats de prestació de serveis, avui necessitades d'una ordenació jurídica adequada. Si estem d'acord amb la seva rellevància i amb la importància de la seva promoció, hem de trobar-los un lloc no solament en el mercat i en la societat, sinó també en el dret. Només així es podran desenvolupar, amb seguretat i amb justícia, en benefici de tots.

## Referències bibliogràfiques

- ALONSO SÁNCHEZ, R. (2016). «Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social». *Revista jurídica de economía social y cooperativa* (núm. 88, pàg. 231). CIREC, Espanya. Doi: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.88.9255>
- ALTÉS TÁRREGA, J. A. (2018). «Análisis legal de las cooperativas de facturación y las cooperativas de impulso empresarial». A: HERNÁNDEZ-BEJARANO I TODOLÍ SIGNES (coord.) *Trabajo en plataformas digitales: innovación, derecho y mercado* (pàg. 387). Aranzadi, Pamplona.
- BELDA MIGUEL, S.; PELLICER SIFRES, V. (ed.) (2019). *Innovación social colectiva. Experiencias para la transición a la sostenibilidad desde la ciudadanía organizada*. Icària, Barcelona.
- CALVO GALLEGO, F. J. (2017). «UBERPOP como servicio de la sociedad de la información o como empresa de transporte: su importancia para y desde el derecho del trabajo». A: HERNÁNDEZ-BEJARANO, M. i RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. C. (dir.) *Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos* (pàg. 331). Bomarzo, Albacete.
- FALCÓN-PÉREZ, C. E.; FUENTES-PERDOMO, J. (2019). «Mejorando el bienestar de la sociedad a través del cooperativismo de plataforma», *Revista de economía pública, social y cooperativa*, (núm. 95, pàg. 61). CIRIEC, Espanya. Doi: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.95.12655>
- FERNÁNDEZ-TRUJILLO MOARES, F. (2019). «Delivery Cooperatives. An Alternative to the Great Platforms of the Digital Economy». A: TEJERINA MONTAÑA, B., MIRANDA DE ALMEDIDA, C. i PERUGORRÍA, I. *Sharing Society: the Impact of Collaborative Collective Actions in the Transformation of Contemporary Societies*. Universitat del País Basc.
- HERNÁNDEZ-BEJARANO, M.; GARCÍA MANDALONIZ, M. (2020). «El rol de la moneda y criptomoneda social en el nuevo contexto económico social y digital». *Revista jurídica de economía social y cooperativa* (núm. 37, pàg. 283). CIRIEC, Espanya.
- HERNÁNDEZ-BEJARANO, M.; TODOLÍ SIGNES, A.; RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. (dir.) (2020). *Cambiando la forma de trabajar y de vivir: de las plataformas a la economía colaborativa real*. *Tirant lo Blanch*, València. Doi: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.37.15791>
- HERNÁNDEZ-BEJARANO, M.; TODOLÍ SIGNES, A. (coord.) (2018). *Trabajo en plataformas digitales: innovación, derecho y mercado*. Aranzadi, Pamplona.

- HERNÁNDEZ-BEJARANO, M.; RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. C. (dir.) (2017). *Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos*. Bomarzo, Albacete.
- HERNÁNDEZ-BEJARANO, M. (2017). «Nuevos modelos de cooperativas de trabajadores autónomos: un análisis de las cooperativas de impulso empresarial y las cooperativas de facturación». A: HERNÁNDEZ-BEJARANO i RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO (dir.), *Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos* (pàg. 145). Bomarzo, Albacete.
- RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. (2017). «La agenda reguladora de la economía colaborativa: aspectos laborales y de Seguridad Social». *Temas laborales*, (núm. 138, pàg. 125).
- RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. (2017). «Todos eran mis hijos: el derecho del trabajo y las nuevas formas de empleo». *Derecho y sociedad*, (núm. 49, pàg. 185).

---

**Citació recomanada:** RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, Miguel. Noves formes d'ocupació. Economia col·laborativa i regulació laboral. *Oikonomics* [en línia]. Maig 2021, n. 15, pp. 1-11. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2103>

---

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.





**Miguel Rodríguez-Piñero Royo**

**mrodriguez7@us.es**

**Catedràtic de Dret del Treball i de la Seguretat Social, Universitat de Sevilla**

**ORCID 0000-0001-7926-6175**

Compagina la seva càtedra amb la col·laboració a l'empresa PwC com a *senior counsellor*, i amb la condició de Secretari General de la Universitat Internacional d'Andalusia. Les seves principals línies de recerca són la regulació del mercat de treball, l'impacte dels canvis tecnològics en les relacions laborals i la dimensió transnacional i de la Unió Europea del Dret del Treball. Darrerament, està desenvolupant projectes de recerca sobre noves formes d'ocupació, noves causes de discriminació i treball en plataformes.

**Dossier sobre economia col·laborativa (i II)**

**Noves estratègies i dimensions alternatives de l'economia de plataforma**

**Coordinador: Lluís Alfons Garay Tamajón**

*SUB IUDICE*

## **Plataformes digitals en el sector dels VTC**

**Gabriel Doménech Pascual**

Universitat de València

**RESUM** El sector del transport urbà de passatgers amb vehicles turisme (taxi i VTC) és, segurament, el sector on la irrupció de l'economia col·laborativa –o, si es prefereix dir-ho així, les plataformes digitals– ha donat lloc a controvèrsies més punyents, mesures reguladores més qüestionables i un gran nombre de plets. En aquest article, es fa un breu repàs de les qüestions reguladores més candents que aquí es plantegen, posant l'accent en les que encara estan pendents de resolució, en un sentit que no sembla fàcil de sotjar.

**PARAULES CLAU** economia col·laborativa; plataformes digitals; taxi; transport urbà de passatgers.

*SUB JUDICE*

### *Digital platforms in the vehicle for hire sector*

**ABSTRACT** *The sector of urban passenger transport with tourism vehicles (taxis and vehicles for hire) is, surely, the one where the appearance of the sharing economy –or, we can choose to say, the digital platforms– has given rise to more heated controversies, more questionable regulatory measures and a greater number of disputes. In the work presented herein, a brief review is set out of the latest regulatory issues which have been outlined here, highlighting those which are still awaiting resolution, in a sense which is seemingly not easy to perceive.*

**KEYWORDS** *sharing economy; digital platforms; taxis; urban passenger transport*

## 1. La irrupció de les plataformes digitals en el sector dels VTC

Durant els últims anys, diversos sectors de l'economia han experimentat una forta sacsejada com a conseqüència de l'aparició de les plataformes digitals (p. ex., Uber, Cabify, BlaBlaCar, Deliveroo, Glovo i Airbnb). En alguns d'aquests sectors, aquesta aparició s'ha vist envoltada d'una intensa polèmica, que ha tingut el seu reflex jurídic en forma d'una allau de mesures reguladores i plets. Les disputes han estat especialment fortes allí on hi havia una densa regulació i les autoritats reguladores estaven, en bona part, capturades pels operadors ja establerts.

El sector del transport urbà de passatgers amb turismes n'és un bon exemple. Els taxis i els anomenats *vehicles turisme amb conductor* (VTC) es reparteixen aquest mercat. Tots dos han estat sotmesos a nombroses restriccions reguladores, d'entre les quals destaquen les següents:

- 1) Per desenvolupar aquesta activitat, es requereix l'obtenció d'una autorització administrativa prèvia. El nombre d'autoritzacions –i, al capdavall, el de vehicles amb els quals es pot prestar el servei– ha estat «artificialment» limitat per les autoritats reguladores.
- 2) Aquest mercat està fragmentat territorialment. Els serveis de taxi només es poden iniciar en el terme del municipi que hagi atorgat la corresponent llicència, tret d'excepcions. Els VTC, per la seva banda, només poden prestar serveis habitualment dins del territori de la comunitat autònoma on estigui domiciliada l'autorització en què s'emparen.

Les diferències reguladores més significatives entre tots dos tipus de vehicles són les següents:

- Els preus i altres condicions (p. ex., horaris i calendaris) dels serveis prestats pels taxis estan regulats.
- El nombre d'autoritzacions de taxi, de què una mateixa persona pot ser titular, se sol limitar.
- Els taxis poden prendre passatgers a les parades, directament al carrer a sol·licitud d'aquests o contractar els seus serveis amb antelació. En canvi, els VTC únicament poden prestar serveis prèviament contractats.
- Durant el període que hi ha haver entre la Llei 25/2009 i el Reial decret 1057/2015 no hi havia restriccions quantitatives per sol·licitar llicències de VTC. Aquesta finestra temporal de llibertat d'entrada va propiciar un increment considerable de la flota de VTC. Si l'any 2010 hi havia gairebé 3.000 llicències, el 2021 hi ha 16.911 llicències a Espanya (per 64.315 de taxi).

En aquest context normatiu, la irrupció de plataformes com Uber i Cabify ha fet possible: 1) reduir dràsticament les asimetries informatives i els costos de transacció que implica precontractar un VTC, 2) generar considerables economies d'escala i de xarxa, i 3) aprofitar l'enorme increment de llicències VTC per prestar, d'una manera molt eficient i rendible, un gran volum de serveis de transport.

De resultes d'això, moltes de les regulacions descrites més amunt s'han tornat desproporcionades, ja que les fallades del mercat que miraven de combatre, ara poden ser eliminades o pal·liades d'una manera molt més eficient mitjançant les referides plataformes digitals. L'experiència d'altres països, on s'ha liberalitzat el sector, permet estimar que l'eliminació de diverses d'aquestes restriccions incrementaria el benestar social, especialment la dels usuaris.

Observem dos exemples. El primer és el de la limitació del nombre de vehicles. El principal argument adduït per establir-la és el de les externalitats –pol·lució ambiental i congestió del trànsit– que aquests generen. Però aquest argument no és atendible per diverses raons.

- a) Si es vol combatre aquests efectes negatius, el que caldria fer és reduir el nombre global de turismes que circulen per les nostres ciutats, i no solament el de taxis o VTC en particular.
- b) Aquesta limitació pot resultar inútil o, fins i tot, contraproductent per aconseguir aquesta reducció. No és gens clar que una restricció de l'oferta de taxis i VTC repercutirà positivament en el medi ambient i la fluïdesa del trànsit. És possible que alguns individus que viatjarien en taxi o VTC, si l'oferta fos més gran, recorrin als vehicles privats i, per tant, aquestes externalitats s'acabin agreujant.

- c) Molts estudis han posat de manifest que l'establiment d'un impost que gravi l'accés al centre urbà permet aconseguir aquests objectius d'una manera molt més eficient. Per descomptat, aquesta alternativa és molt més respectuosa amb la llibertat i la igualtat, ja que dona a tots els ciutadans la possibilitat de transitar-hi i, en principi, s'aplica igualment a tots els que desenvolupen aquesta activitat.

El segon és el de la pròpia dualitat reguladora existent entre els taxis i els VTC. En vista que avui precontractar un VTC per mitjà d'una plataforma digital resulta més fàcil i eficient que agafar un taxi en una parada o «aixecant la mà», quin sentit té continuar mantenint aquesta dualitat? Què s'hi guanya?

## 2. Resistència al canvi

Qualsevol podria pensar que el que haurien de fer les autoritats competents és revisar aquestes restriccions reguladores, eliminar les que siguin obsoletes i permetre que les plataformes digitals operin en aquest sector sense més limitacions que les estrictament necessàries i no excessives per corregir les fallades del mercat que encara subsisteixen.

Tanmateix, no és això el que ha passat. Més aviat, tot el contrari. En línies generals, les autoritats han adoptat tota una bateria de mesures dirigides a intensificar aquestes restriccions i protegir els taxis enfront de la competència que representen els VTC.

Aquesta reacció s'explica, en gran manera, per dos factors. El primer –i, probablement, més determinant– és que aquestes autoritats porten dècades capturades pel gremi dels taxistes, que ha aconseguit exercir sobre aquestes una enorme pressió amb resultats molt reeixits. El segon factor és que, a la majoria de comunitats autònomes, la presència de VTC encara és molt escassa, la qual cosa fa que els titulars de les seves llicències, els seus treballadors i els seus usuaris tinguin una capacitat molt reduïda a l'hora d'influir sobre les autoritats i contrarestar les pressions del *lobby* del taxi. Resulta molt significatiu que, a cap de les quatre comunitats autònomes on la ràtio de VTC/taxis és més alta (Madrid, La Rioja, Cantàbria i Andalusia) s'hagin adoptat «mesures hostils» contra els primers.<sup>1</sup>

## 3. La reacció de les autoritats reguladores

### 3.1. Reacció inicial: contenció

En línies generals, aquesta reacció inicial va consistir a frenar i contenir l'expansió dels VTC i protegir els taxistes enfront de la creixent competència que els primers representaven.

En efecte, d'antuvi, pràcticament totes les comunitats autònomes van denegar sistemàticament les llicències VTC sol·licitades durant el període de liberalització 2009-2015, la qual cosa va obligar els sol·licitants a acudir als tribunals perquè aquests els reconeguessin el seu dret a obtenir-les.

En segon lloc, tant les comunitats autònomes com l'Estat van aprovar diverses mesures encaminades a entorpir l'activitat dels VTC, algunes de les quals van ser considerades contràries al dret pels tribunals. Per exemple, el Decret llei català 5/2017, entre altres coses, va imposar una moratòria de dos anys per a la transmissió d'autoritzacions de VTC i va crear un registre electrònic de comunicacions dels serveis de VTC, amb la finalitat de sotmetre a control administratiu cadascun dels serveis prestats per aquests. La referida moratòria va ser declarada

---

1. Segons dades del Ministeri de Foment, l'1 de març de 2021, a Andalusia hi havia 9.195 taxis i 2.900 VTC. A Madrid, 15.714 taxis i 8.023 VTC. A Cantàbria, 512 taxis i 143 VTC. I, a La Rioja, 166 taxis i 83 VTC.

inconstitucional per la Sentència del Tribunal Constitucional 105/2018. El Govern central, per la seva banda, va establir, en virtut del Reial decret 1076/2017, una moratòria i un registre electrònic pràcticament idèntics, mesures que van ser considerades il·legals i anul·lades per la Sentència del Tribunal Suprem de 10 de març de 2020 (ECLI:ES:TS:2020:732).

Aquí també es poden esmentar les prohibicions o limitacions de la possibilitat de circular (p. ex., pel centre urbà) que alguns ajuntaments (p. ex., el de Madrid, Còrdova i Granada) només han imposat als VTC, però no als taxis, i que diversos jutjats han considerat discriminatòries.

Finalment, s'han atorgat beneficis qüestionables als taxistes. Aquí destaquen els programes de rescat de llicències. En lloc d'incrementar l'oferta, a fi d'intensificar la competència i millorar els serveis en benefici dels usuaris, alguns ajuntaments (p. ex., el de Sevilla i Santa Cruz de Tenerife) han optat per restringir-la encara més, pagant quantitats considerables als taxistes que voluntàriament decideixen extingir les seves llicències.

## 3.2. Reacció posterior: penal i expulsió

En una segona fase, i com a resposta a la creixent pressió del *lobby* del taxi, s'ha mirat d'expulsar els VTC del mercat.

### 3.2.1. L'Ordenança de l'Autoritat Metropolitana de Barcelona de 2018

La primera fita, en aquest sentit, la constitueix l'Ordenança de l'Autoritat Metropolitana de Barcelona (AMB) de 26 de juny de 2018, que va deixar sense efecte al seu territori les autoritzacions de VTC atorgades després de 2009, la qual cosa implicava, *de facto*, expropiar-les. Aquesta Ordenança incorria en diverses il·legalitats flagrants i, per aquesta raó, va ser suspesa cautelarment per la Interlocutòria del Tribunal Superior de Justícia de Catalunya de 26 de juliol de 2018.

### 3.2.2. El Reial decret llei 13/2018

En virtut d'aquesta norma, el Govern central disposa que les llicències VTC «habilitaran exclusivament per prestar serveis de transport interurbà de viatgers», entenent-se per transport interurbà aquell el «recorregut del qual passi el territori d'un únic terme municipal o zona de prestació conjunta de serveis de transport públic urbà». És a dir, aquestes llicències ja no permeten prestar serveis de transports urbans, la qual cosa pràcticament els priva de qualsevol utilitat, ja que l'aclaparadora majoria de recorreguts que actualment fan els VTC tenen lloc íntegrament en un únic terme municipal o zona de prestació conjunta de serveis de transport públic urbà.

Adicionalment, també es restringeix la prestació de serveis interurbans, perquè s'estableix, com a regla general, que aquests «s'hauran d'iniciar en el territori de la comunitat autònoma en què estigui domiciliada la corresponent autorització».

Aquestes restriccions són tan intenses que aboquen a la desaparició de la pràctica totalitat dels VTC. Conscient que aquesta regulació constitueix una expropiació de les corresponents llicències, el Govern preveu com a «indemnització» que, durant els quatre anys posteriors a l'entrada en vigor del Reial decret llei 13/2018, els seus titulars «podran continuar prestant serveis d'àmbit urbà», termini que es pot estendre fins als sis anys, si concorren determinades circumstàncies. Òbviament, cal posar en dubte que aquesta compensació sigui suficient per deixar «indemnes» els expropiats.

El Decret llei també «habilita» les comunitats autònomes per regular les condicions d'explotació dels serveis «l'itinerari dels quals es desenvolupi íntegrament en el seu respectiu àmbit territorial», d'acord amb certs límits.

A més, estableix que «els serveis de transport prestats en l'àmbit urbà pels titulars d'aquestes autoritzacions quedaran subjectes a totes les determinacions i limitacions que estableixi l'òrgan competent en matèria de transport urbà en l'exercici de les seves competències sobre l'ús del domini públic viari, la gestió del trànsit urbà, la protecció del medi ambient i la prevenció de la contaminació atmosfèrica, especialment en matèria d'estacionament, horaris i calendaris de serveis o restriccions a la circulació per raons de contaminació atmosfèrica». Així doncs,

sembla que es permet a les administracions autonòmiques i locals imposar als VTC condicions de prestació de serveis fins ara inexistents, la qual cosa, òbviament, disminuiria encara més la rendibilitat de la seva activitat i faria encara més qüestionable la compensació de quatre a sis anys prevista.

Aquest Reial decret llei incorre, en la nostra opinió, en diverses infraccions de la Constitució espanyola.<sup>2</sup> No seria d'estranyar, per això, que el Tribunal Constitucional acabés pronunciant-se sobre aquest tema.

### 3.2.3. Disposicions autonòmiques

Diverses comunitats autònomes han publicat sengles disposicions per les quals imposen als VTC, principalment, tres restriccions, que pràcticament els impedeixen continuar operant com ho feien: 1) la necessitat que entre la contractació del servei i la seva prestació transcorri un període mínim de temps (que oscil·la entre els quinze i els trenta minuts), 2) la prohibició de mostrar als potencials usuaris la geolocalització dels vehicles, i 3) l'obligació que els vehicles romanguin estacionats fora de les vies públiques quan no estiguin prestant el servei, o la prohibició de circular per aquestes vies per propiciar la captació de clients o, fins i tot, la prohibició de captar clientela en zones de concentració de la demanda.<sup>3</sup>

La conformitat amb el dret d'aquestes restriccions és certament dubtosa. El Consell de Garanties Estatutàries de la Generalitat de Catalunya ha considerat que el referit període de contractació implica una restricció desproporcionada i, per tant, il·lícita de la llibertat d'empresa reconeguda a l'article 38 de la Constitució.<sup>4</sup> Per una raó anàloga, el Tribunal Superior de Justícia de Catalunya ha suspès cautelament dues disposicions d'una nova Ordenança de l'AMB, que elevaven el període mínim de contractació fins als seixanta minuts i obligaven els VTC a inscriure's en un registre municipal.<sup>5</sup> El Tribunal Superior de Justícia del País Basc, per la seva banda, ha suspès cautelament les disposicions relatives al període mínim de precontractació i la geolocalització dels vehicles contingudes en el corresponent Decret del Govern basc.<sup>6</sup>

### 3.3. Comunitats autònomes no hostils

Com ja hem assenyalat, les comunitats autònomes on la ràtio de VTC/taxis és més alta (Madrid, La Rioja, Cantàbria i Andalusia) s'han abstingut d'adoptar mesures significativament «hostils» contra els primers. És més, els partits polítics, que governen les comunitats on més VTC hi ha en termes absoluts (Madrid i Andalusia), han manifestat públicament la seva voluntat d'establir una regulació que garanteixi una certa competència entre tots dos tipus de vehicles. No obstant això, la recent convocatòria d'eleccions a l'Assemblea de Madrid deixa la referida regulació sense resoldre. Ja veurem com evolucionen els esdeveniments, perquè els partits de l'oposició han estat els grans impulsors de la solució consistent a «expulsar» els VTC del mercat.

## 4. El torn dels tribunals. Perspectives de futur

L'aparició de les plataformes digitals en aquest i altres sectors s'ha vist envoltada d'un reguitzell de plets amb resultats «mixtos». Els partidaris de liberalitzar el sector han obtingut moltes victòries parcials –com les que s'han anat especificant al llarg d'aquest article–, però també grans derrotes, com la que va representar la Sentència

2. Doménech Pascual (2019).

3. Vegeu el Decret llei català 4/2019, de 29 de gener; el Decret llei balear 1/2019, de 22 de febrer; el Decret llei aragonès 7/2019, de 12 de març; el Decret llei valencià 4/2019, de 29 de març; i el Decret basc 200/2019, de 17 de desembre.

4. Dictamen 2/2019, de 22 de febrer.

5. Interlocutòria de 9 de juliol de 2019.

6. Interlocutòria de 10 de febrer de 2020 (ECLI:ES:TSJPV:2020:60A).



del Tribunal Suprem de 4 de juny de 2018 (ECLI:ES:TS:2018:1913), que va avalar gairebé totes les restriccions existents al mercat dels VTC i, molt especialment, les quantitatives.

El futur del sector depèn, en gran manera, del resultat de nombrosos plets que actualment estan pendents de resolució i en què els tribunals s'han de pronunciar sobre algunes de les peces clau de la regulació vigent, com ara la conformitat del Reial decret llei 13/2018 amb la Constitució i el Dret de la Unió Europea.

Hi ha una gran incertesa sobre com es resoldran aquests litigis. D'una banda, hi ha suficients raons per considerar inconstitucionals moltes de les mesures adoptades amb la finalitat de dificultar o impedir l'activitat dels VTC. Però, de l'altra, cal tenir en compte que, tradicionalment, els nostres tribunals han estat extremadament deferents amb el legislador a l'hora d'enjudiciar restriccions de la llibertat d'empresa, fins al punt que mai no s'ha declarat inconstitucional una norma amb rang de llei per aquest motiu. Es pot afirmar que la llibertat d'empresa, prevista a l'article 38 de la Constitució, no és en el nostre ordenament jurídic, *de facto*, un veritable dret constitucional, oposable enfront del legislador.

A més, cal assenyalar que als titulars de llicències VTC tampoc no els interessa que s'eliminin totes aquestes restriccions injustificades i, en particular, la relativa al nombre de vehicles que en aquest sector poden operar, perquè això reduiria pràcticament a zero el valor d'aquestes llicències. El que els interessa, sobretot, és que se suprimeixin altres limitacions que entorpeixen la seva llibertat de prestació de serveis o, almenys, que se'ls permeti continuar operant en aquest mercat com ho feien abans de l'aprovació del Reial decret llei 13/2018.

En conclusió, resulta difícil sotjar com evolucionarà aquest sector en el futur. A la gran incertesa de com es resoldran les resolucions judicials i polítiques pendents, s'hi afegeix la possibilitat que sorgeixin innovacions tecnològiques que transformin significativament les condicions d'aquest mercat. Sigui com sigui, costa d'imaginar que, a causa d'una decisió política –econòmicament i jurídicament injustificada–, en dos anys desaparegui un sistema productiu que ha acreditat àmpliament la seva eficiència, que mou molts milions d'euros i que dona treball directe a unes vint mil persones.

## Referències bibliogràfiques

- AUTORITAT CATALANA DE LA COMPETÈNCIA (2018). *Estudio sobre el sector del transporte de viajeros en vehículos de hasta nueve plazas: el taxi y los vehículos de alquiler con conductor* (ES 15/2018).
- DOMÉNECH PASCUAL, G. (2017). «La regulación de la economía colaborativa en el sector del taxi y los VTC». A: Juan José Montero Pascual (ed.), *La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas* (pàg. 351-401). Tirant lo Blanch, València.
- DOMÉNECH PASCUAL, G. (2019). «Penalty y expulsión. La economía de las plataformas digitales en el sector de los taxis y los VTC». A: Antonio Ortí Vallejo i Gemma Rubio Gimeno (ed.), *Propuestas de regulación de las plataformas de economía colaborativa. Perspectivas general y sectoriales*. Aranzadi, Cizur Menor.
- GONZÁLEZ CABRERA, I. (2020). «Taxis y VTCS/PHVS (private hire vehicles) en España y en el Reino Unido. Una visión crítica de las regulaciones desarrolladas en las áreas metropolitanas de Barcelona y de Londres». *Revista general de derecho de los sectores regulados*, núm. 5.
- GÓRRIZ LÓPEZ, C. (2019). «Taxi vs. Uber: de la competencia desleal al arrendamiento de vehículo con conductor». *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 311.
- TORNOS MAS, J. (2019). *Dret i innovació tecnològica El cas Uber versus Taxi*. Acadèmia de Jurisprudència i Legislació de Catalunya, Barcelona.

---

**Citació recomanada:** DOMÉNECH, Gabriel. Plataformes digitals en el sector dels VTC. *Oikonomics* [en línia]. Maig 2021, núm. 15, pàg. 1-7. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2106>

---

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.



**Gabriel Doménech Pascual**  
**Catedràtic de Dret administratiu**  
**Universitat de València**

Gabriel Doménech Pascual és catedràtic de Dret administratiu a la Universitat de València. Ha publicat diversos llibres i més de cent articles i capítols sobre temes molt diversos: la invalidesa de les normes jurídiques, les obligacions positives de l'Estat de protegir els drets fonamentals, el règim jurídic del benestar animal, la responsabilitat civil de l'Estat, l'anomenada *economia col·laborativa* (principalment, en els sectors del transport urbà i els habitatges d'ús turístic), les taxes judicials, els sistemes de retribucions variables dels jutges, l'especialització judicial, etc. Des de fa uns anys, està orientant la seva activitat investigadora i docent, principalment, cap a l'anàlisi econòmica del Dret públic.

**Dossier on collaborative economy (& II)**

**New strategies and alternative aspects of the platform economy**

**Coordinator: Lluís Alfons Garay Tamajón**

NEW STRATEGIES

## **Sanitised homes and healthy bodies: reflections on Airbnb's response to the pandemic**

**Maartje Roelofsen**

Universitat Oberta de Catalunya (UOC)

**Claudio Minca**

University of Bologna

**ABSTRACT** This paper examines some key changes to Airbnb's travel philosophy, protocols and standards since the outbreak of the COVID-19 pandemic. It reflects on how the climate of uncertainty imposed by the global health crisis has induced Airbnb to promote among its users a new ethos of flexibility, adaptability, liability and long-term commitment. In particular, we discuss how new protocols and regulatory measures have engendered a culture of uniformity and transparency regarding issues of health and safety, but also concerning social interactions, personal communication, labour, and the conduct of everyday life of Airbnb's hosts and guests. The article also highlights that the changes implemented by the platform have not gone unchallenged and how some of the protests against the new measures and protocols were manifested via the *Airbnb Community Center*. We conclude with a few considerations about possible future directions of the Airbnb hospitality machinery and their potential consequences on the post-pandemic land-scapes of travel and tourism.

**KEYWORDS** Airbnb; COVID-19; sanitization; home; hospitality

## *Allotjaments desinfectats i cossos sans: reflexions sobre la resposta d'Airbnb a la pandèmia*

**RESUM** *Aquest article examina alguns dels principals canvis registrats en la política de viatges, els estàndards i els protocols d'Airbnb des que es va iniciar la pandèmia de la COVID-19. Constitueix una reflexió sobre com el clima d'incertesa instal·lat des de la crisi sanitària mundial ha portat Airbnb a fomentar entre els seus usuaris noves actituds i valors relacionats amb la flexibilitat, l'adaptabilitat, la responsabilitat i el compromís a llarg termini. En particular, s'analitzen els nous protocols i mesures que han donat origen a una política uniforme i de transparència en les qüestions relacionades amb la salut i la seguretat, però també en les interaccions socials i els tipus de comunicació personal, i en el comportament diari dels amfitrions i els hostes d'Airbnb. També es posa en relleu la manera com els canvis aplicats a la plataforma han estat objecte de qüestionaments, expressats mitjançant algunes protestes en contra de les noves mesures, les quals van ser recollides per l'Airbnb Community Center. Finalment, es presenten algunes observacions sobre el desenvolupament futur del sistema d'hospitalitat d'Airbnb i les seves possibles conseqüències per als viatges i el turisme en escenaris postpandèmics.*

**PARAULES CLAU** *Airbnb; COVID-19; desinfecció, allotjament, hospitalitat/hostalatge*

### Introduction

Since the outbreak of the COVID-19 pandemic the future of Airbnb has been at the core of vibrant public and academic debates (see, for example, Dolnicar and Zare 2020; Glusac 2020; Schaal 2020). Whilst some platforms, in particular on-demand delivery platforms, have been able to capitalize on the health crisis through the expansion of their user volume (Bosma et al. 2020), Airbnb has instead found itself caught in the general crisis experienced by the tourism and hospitality industry. This industry is among those most impacted by the virus (UNWTO 2020) as well as being considered a major enabler for the propagation of the virus (laquinto 2020). Confined spaces such as airplanes, cruise ships and various forms of tourist accommodation, including “shared homes”, turned out to be potential sites of contagion and were accordingly subjected to strict regulation. Since the spreading of the virus globally, Airbnb, like most other tourism businesses, has consequently experienced bookings being cancelled *en masse* due to restrictions on individual mobility, lockdowns, closure of national borders, and the rules of social distancing imposed by the authorities of the countries affected by the epidemic. Huge losses in revenues prompted the company to suspend all its marketing activities, impose salary cuts and lay off about 25% of its staff, among other forms of crisis management (see Bosma 2020). Yet, despite the impact of the pandemic on its operations, the platform is still considered one of the most valuable hospitality firms globally in terms of market capitalization, something confirmed by the success of its initial public offering on the stock market in December 2020 (Allyn and Schneider 2020). Whilst keeping up with government restrictions, Airbnb has in fact managed to somewhat reinvent itself by exploring new ways of capitalising on the everyday lives and intimate spatialities of its users by altering its products and services. As Sarah Barns (2020, 101) has observed, there is a need to stay attentive to the changes that platforms undergo since those changes are not just “a generalised condition of platform capitalism” but a set of strategic interventions on the part of those companies in order to exert and maintain control over their markets.

Building upon our previous work on Airbnb (Roelofsen 2018; Roelofsen and Minca 2018; Minca and Roelofsen 2019) and other tourism platform studies, in this intervention we briefly discuss how the pandemic has put the very idea of “home-sharing” into question and has given rise to a new “Airbnb hospitality culture” predicated on uncertainty, contagion and sanitization. We do so by examining some of the major changes to Airbnb’s “travel philosophy”, protocols and standards, terms and conditions, and digital infrastructure over the last year. We also draw on the analysis of 79 blogposts published by the company in the *Airbnb Newsroom* between 9 October 2019 and 27 January 2021 in which these major changes are explained in detail. We put this analysis in dialogue with an examination of 31 selected blogposts published by Airbnb hosts in the *Airbnb Community Center* (hereafter ACC), which challenged Airbnb’s decisions and garnered a total of more than 1700 responses.

## The liable, flexible host and “long-term homes”

Airbnb’s first formal reaction to the pandemic came near the end of February 2020. On the ‘Airbnb News’ site the company announced that it was closely monitoring the outbreak of the coronavirus and focused on providing “emergency relief” in response to bookings that were cancelled *en masse* (Airbnb 2020). By activating their existing “extenuating circumstances policy”, Airbnb allowed hosts and guests to cancel eligible reservations through its booking application without the usual charge or penalty. This intervention had an adverse impact in particular on those hosts who had previously upheld moderate or strict cancellation policies and would normally receive (part) of a guest’s payment regardless of their stay.

Consequently, Airbnb’s decision has provoked a major upheaval among a large group of hosts who resorted to the ACC, among other outlets, to vent their frustration. The ACC was populated by discussions that questioned if and how the company should be held accountable for compensating such losses. A popular post that generated a thread of more than 600 responses for example claimed that the costs of cancellations should at least be equally shared between hosts and guests. The discussion revealed how many hosts politicized the circumstances and used the social media and the ACC to collectively direct attention to the functioning and the responsibilities of the platform. This was a (moderately successful) strategy that hosts had already employed in the past when making claims about how their work was configured, regulated, and organized by Airbnb’s software (see Minca and Roelofsen 2019; but also, Wilson et al. 2021). The major critique transpiring through many of the most recent posts was that, whilst Airbnb maintained the right to control, (re)direct and capitalize on the “home-sharing” business that was generated through its software, at the same time, it absolved itself from taking responsibility in case of unforeseen circumstances and refrained from offering the desired support or protection to its hosts. A number of hosts started petitions in order to hold the company accountable, while others expressed their intention to move their “home-sharing” business to other short-term rental platforms and encouraged other members to do the same. What the posts in the ACC inadvertently also revealed was that Airbnb’s user base was populated by people who might be considered “professionals” in different capacities (Bosma 2021; Semi and Tonetta 2020). In previous self-commissioned studies, the company has often claimed that its users were predominantly “hosts who share the home in which they live” to gain *supplemental* income (e.g. Airbnb 2017a; 2017b; 2018). But what emerged from the blogposts was that numerous members involved in this discussion solely or substantially relied on their Airbnb-related income for a living, some of whom were managing multiple listings that were exclusively rented out to tourists (see Gil and Sequera 2020; Cocola-Gant and Gago 2019).

Arguably, this vibrant reaction has led Airbnb to reconsider its emergency strategy and formulate responses to somehow reconcile with its userbase. Accordingly, a few weeks later Airbnb apologetically established a \$250 million relief fund to partially compensate the hosts most affected by the decision to suspend the cancellation policy (Airbnb 2020a). Additionally, it created a \$10 million Superhost Relief Fund for hosts who had become “crucially reliant” on Airbnb income “to make ends meet” (*ibid.*). Eventually, some 8700 Superhosts were funded through this fund and a selection of compensated individuals were showcased in a post on Airbnb News (Airbnb 2020b). In the same post, the company’s CEO Brian Chesky reassured the hosts that Airbnb was committed “to rebuild our partnership” and emphasised how Airbnb homes could also be used as an invaluable response to the crisis. Hosts

were in fact encouraged to offer their housing for free or for a small fee to healthcare providers, relief workers and first responders to the pandemic. Although the extent to which this philanthropic gesture was taken up by hosts is still to be researched, it was emblematic of Airbnb, as an 'urban institution', to promote the hosts' properties and hospitality as essential urban assets in times of crisis (see also Van Doorn 2020). In doing so, Airbnb has implicitly manifested its role as a powerful social player in the governance of many cities, also in times of social crisis like the one provoked by the pandemic.

In the wake of this major controversy, and with the prospect of operating within a new landscape of COVID-induced risk, the company also dedicated several posts to clarify and reaffirm what its actual responsibilities to users were. Users of the platform were informed that Airbnb upheld an "asset-light" business model that was "community-based" and "powered by people", unlike the traditional hierarchical one-sided business model that belied "a large, asset heavy vertically integrated corporation capturing the vast majority of the economics being generated" (Airbnb 2020c). Airbnb's posts made clear that the company was mainly accountable for its digital "infrastructure". As a provider of software for a "two-sided marketplace" made up of hosts and guests it was "committed to doing everything [it] can to fairly support both parties, consistent with how this two-sided marketplace works" (ibid.). Airbnb's insistence on its exclusive provision of software and the ambiguity surrounding the nature of its "support" to users reflects similar strategies that other on-demand platforms have employed in the past to force users to bear the risks and the responsibilities of the work from which these platforms derived profit (see van Doorn 2017).

Since the onset of the pandemic, Airbnb has implemented other changes to its digital infrastructure to enforce a higher degree of flexibility and "professionalism" among its users whilst, at the same time, further absolving itself from liability. For instance, it has introduced a suite of tools and programmes called "More Flexible Reservations", which was developed to "help hosts and guests navigate uncertainty and meet their needs to cancel or postpone their hosting and travel plans" (Airbnb 2020d). Hosts that adopted the most "flexible" cancellation policies under this scheme were promised rewards by Airbnb through improved "visibility for these listings to drive new bookings" (ibid.). Guests would be equipped with new search filters that would allow them to search for listings upholding the most flexible cancellation policies, making invisible in this way those listings/hosts who could/would not bear the burden of last-minute cancellations and foregone income. As such, Airbnb has nudged hosts to take on more risks and responsibilities in a new era marked by uncertainty and, in return, promised better rankings in the search engines results.

Another notable change observed in Airbnb's marketing material and communication was its promotion of "long-term rentals". Whilst guests previously used to book with Airbnb "to immerse themselves in new communities and explore new cultures on vacation", the platform has recently argued that guests were looking for long-term rentals that "support remote working and temporary relocations. Working from home is becoming *working from any home*" (Airbnb 2020e, italics added). Arguably, the most popular listings in pandemic times were those available for longer periods of time, "private and socially distanced" and "pet-friendly". Airbnb thus urged hosts to consider lengthening the period of their bookings, as well as to offer "self-check-in" modalities to their guests, in this way minimizing in-person contacts. However, as ACC discussions demonstrate, this was not an option for hosts who did not own properties aligning to the new model. Those who offered rooms or beds within their homes and could not be socially and physically distanced from their guests at all times, did not fit Airbnb's new picture of "working from any home". Similarly, hosts in many cases did not necessarily wish to have guests for longer periods, particularly under the uncertain conditions created by the pandemic, as evidenced in numerous blogposts on the ACC. The implications of this shift in terms of the composition of Airbnb's userbase and types of listings remains to be studied. However, what can be said at this stage is that Airbnb's recent overt turn to "long-term stays" clearly falls in line with its development of a "platform-centric ecosystem" to the advantage of a specific group of hosts: those who are able to capitalize on housing assets in ways that generate a more reliable income stream, and subsequently, expand the scale and revenues of Airbnb's operations (van Doorn 2020, 13; see also Bosma 2021 on "privileged professionalization").

## How to sanitize your home and deal with infected guests

Another major change that we have observed over the last year was Airbnb's renewed focus on labour practices. There have been in fact numerous attempts at the "professionalization" of domestic work and of the interactions between users in the form of new protocols and standards and changes to the platform's infrastructure. By "professionalization" we mean here a specific strategy that Airbnb has rolled out to redefine and control workplace practices in response to a number of social and economic forms of pressures, most evidently the global health crisis provoked by COVID-19. On 27 April 2020, Airbnb announced that it would implement a number of new health and safety protocols in the months to come, in addition to expecting its users to adhere to the local and national governments' travel advice, laws and policies (Airbnb 2020f). To continue using the platform, hosts and guests were made to agree that they would wear a mask or face covering when interacting in person and maintain a distance of 6 feet (2 metres) from each other at all times. These new rules provoked significant discussion among hosts in locations where the virus had not prevailed to such extent and who were subject to less severe local health and safety measures (e.g. New Zealand).

All hosts were additionally encouraged to commit to the 5-step "Enhanced Cleaning Process", which was made compulsory by 20 November 2020 (except for hosts in China; on Airbnb China see also Minca and Roelofsen 2019). Those hosts who would not attest to such safety practices, including the "Enhanced Cleaning Process", were informed that they might be unable to accept new reservations in the future, have their listings suspended, or be removed from Airbnb (Airbnb 2021). Guests who would (repeatedly) not comply with the safety practices would instead not be eligible for a refund if their hosts cancelled the reservation for this reason. Finally, Airbnb "hosts" were instructed to ensure that their "rental team" and cleaning partners would also follow the new protocols. After committing to the protocol, hosts would receive a special "highlight" in the form of a star in their listing overview (Airbnb 2020g), similar to symbols used in other "status" programmes, like the one rewarding the "Superhosts" (see Roelofsen and Minca 2018). Guests, on the other hand, would be able to identify and book accommodations included in this programme soon after the hosts enrolled.

Control and determination of the work modalities in the Airbnb "ecosystem" is thus implemented by prescribing the scope, scale and boundaries of domestic work and hospitality. Airbnb now specifies what has to be cleaned, how often, by whom and with which material. It also provides specific instructions on the social interactions between hosts and guests: as noted above, they must avoid physical contact, remain distant or avoid in-person contact at all times. In addition, the company has announced that it has partnered with professional cleaning services platforms, making it "quicker and easier for [hosts] to offer an enhanced clean". It might not take long before hosts are "rewarded" for outsourcing this kind of labour in similar ways as those hosts who have been "rewarded" for implementing the "Enhanced Cleaning Protocol": guests' search functions, we presume, would then soon allow them to prioritize listings that have been cleaned by Airbnb-defined "professionals". Like Hyatt, Hilton and other major hotel chains on the World Travel and Tourism Council's website, Airbnb has now committed to uniform health and hygiene protocols for what has been defined as the "new normal" (WTTC 2021). The platform has also partnered with acclaimed chemical companies such as Diversey, RB and Dettol and has encouraged hosts to buy their products and clean their homes with their detergents (Airbnb 2020h; 2021a). While being associated with these companies' public images may be helpful in building trust and credibility in times of pandemic, at the same time this strategy seems to contradict Airbnb's business model which for over a decade was built on the romanticized idea of sleeping in strangers' beds and homes rather than in standardized (and sanitized) hotel rooms (Minca and Roelofsen 2019).

There is an even a deeper level of sanitization of the home environment, which has to do with the actual presence of the virus. In fact, when hosts or guests have symptoms or are tested positive for COVID-19 they are advised to follow a set of steps that Airbnb has set out for them (Airbnb 2020i). These steps include different pathways depending on whether hosts and guests were in close contact with each other and/or

in the enlisted space. In case they expect to be infected or they have tested positive both user groups are advised to get medical attention, contact the local health *authorities and inform* Airbnb about their condition (ibid.). The list of steps that follow this situation is extensive and we do not have space in this paper to recall them in detail. However, in several instances, user accounts are suspended so hosts and/or guests cannot book new stays through Airbnb for a length of time, and their accounts will be reinstated only after providing Airbnb with valid confirmation that they are “allowed to host [or travel] again”. Both hosts and guests are also advised to “redact sensitive information” and not to “provide health-related information (such as medical certificates)” (ibid.); however, this allows Airbnb to obtain and collect sensitive data concerning the health history of their members.

Additionally, the company has recently announced the development of a Health Safety Attestation, that is, a (for now) voluntary “tool” that enables hosts “to request that guests attest they are clear of common COVID-19 symptoms and have not knowingly been recently exposed to COVID-19” (Airbnb 2021b). As such, the health crisis has opened up new avenues for the extraction and appropriation of (biometric) data of hosts and guests in ways that respond to the principle of self-disciplining and self-management of the bodies of the members of the platform (see Roelofsen and Minca 2018). The rhetoric based on community (of travellers) building and on the promise of ‘living like a local’ have thus been replaced by a particular emphasis on sanitation and distancing, together with the increasing standardization of a set of practices that have transformed what used to be a nudged form of biopolitics of the intimate spatialities of the home into a deeper form of regulation of the lives and the social relationship of hosts and guests.

## Concluding remarks

In light of the above considerations a few concluding notes are perhaps in order. First, the emergency situation imposed by the pandemic has inadvertently highlighted how Airbnb has exempted itself from liability by suspending existing rules regarding strict cancellation policies – and by placing the adverse consequences of the pandemic predominantly on the hosts. This has provoked major upheaval among its hosts who have collectively reacted against such changes, with moderate success. At the same time, the crisis has afforded the platform to design, implement and facilitate an emergency-inspired cancellation policy which has placed further demands on hosts to become infinitely flexible and liable. Moreover, it has exerted (soft) power over the hosts to take up this cancellation policy by amending the guests’ search functions, in this way privileging on their website those listings that adhere to the new policy.

Secondly, the concepts of *home* and *hospitality*, which have long represented the key elements of identity in Airbnb’s travel philosophy, have dramatically changed with the advent of the pandemic. Originally, the company presented hospitality in people’s homes as a true authentic and original experience, contrary to hospitality offered by hotels and other similar structures. Airbnb used to emphasize in particular the field of possibility that this new mode of travelling was offering in terms of interaction with the local life and the residents. However, with Airbnb’s enforcement of standardized forms of home sanitisation, the presence of strangers in the home (previously celebrated as a point of attraction) has now been put under much closer scrutiny, while a level of control that is, to some extent, comparable to the control employed in commercial hospitality was implemented.

What is more, recent changes to the platform’s infrastructure and protocols allow now for easier exposure, extraction and appropriation of data related to *hospitality work* – and in particular to cleaning and in-person interactions. Outsourcing labour to Airbnb-endorsed professional cleaning services companies may thus become a point of controversy for hosts who (can only afford to) clean themselves or have outsourced labour to other companies.

This is likely to change the contractual relations and power dynamics between Airbnb and both property management companies and professional cleaning companies, which have previously been able to set their own terms and conditions of work in the short-term rental business. These developments also raise important questions about how the standardization and subcontracting of labour through Airbnb will trouble existing (national) legislation and guidelines regarding fair work and forms of labour protection in tourism (see also Roelofsen and Minca



2018; Ioannides et al. 2021). Whilst scholarly work on Airbnb has often emphasised the creation of short-term rental policy to protect housing, enforce health and safety standards and taxation, we would like to argue that there remains much scope to examine working conditions and compliance with laws and legislation regarding labour – particularly given the existing “prevalence of low pay, exploitation and weak protections across the tourism and hospitality industries” (Bianchi and de Man 2021).

Another point deserving further investigation is the increased tendency on the part of Airbnb to stimulate among its members (and accommodate) the provision of mid-term and long-term stays to “guests” who may live in close proximity. While Airbnb has long claimed to be part of the tourism and hospitality industry, is it now *overtly* converting into a ‘platform real estate’ (Fields and Rogers 2019) providing rental spaces for all purposes? And how would this affect the provision of housing, the broader housing markets and property prices in different contexts? For example, we have noticed realtors speculating in blogposts about the increased value of their property based on a consistent “track record” of 5-star Airbnb ratings. What might the consequences of this shift be compared to the impact of short-term rentals in cities? And who will be the new “hosts” on the platform in the years to come? Will the new protocols be unsustainable and intolerable for those hosts who neither have the type of property nor the time or money to invest in the kind of labour that Airbnb’s protocols are now demanding? Returning to our initial question about the future of Airbnb, what transpires from our brief study is that, despite all the difficulties relating to the restriction on mobility of tourists in times of pandemic, new opportunities have emerged from the crevices of this crisis and that it remains important to stay attentive to the platform’s role in the transformation of the concepts of home and everyday life, but also of labour in tourism and of the housing market.

## Bibliography

- AIRBNB. Overview of the Airbnb Community in Berlin. [online]. 2016. Available at: <https://www.airbnbcitizen.com/wp-content/uploads/2016/04/airbnb-community-berlin-en.pdf>.
- AIRBNB. Read the report: Airbnb, Housing, and the City of Cambridge. [online]. 2017a. Available at: <https://news.airbnb.com/read-the-report-airbnb-housing-and-the-city-of-cambridge/>.
- AIRBNB. The Positive Impacts of Home Sharing in Copenhagen. [online]. 2017b. Available at: <https://news.airbnb.com/the-positive-impacts-of-home-sharing-in-copenhagen/>.
- AIRBNB. Airbnb’s Work to Protect its Community During the Coronavirus Outbreak. [online]. 2020. Available at: <https://news.airbnb.com/update-on-extenuating-circumstances-policy-for-coronavirus/>.
- AIRBNB. A letter to hosts. [online]. 2020a. Available at: <https://news.airbnb.com/a-letter-to-hosts/>.
- AIRBNB. Superhost Relief Fund Provided Grants to 8,700 Homes and Experience Hosts. [online]. 2020b. Available at: <https://news.airbnb.com/superhost-relief-fund-provided-grants-to-8700-homes-and-experience-hosts/>.
- AIRBNB. A People-to-People Marketplace. By Greg Greeley. [online]. 2020c. Available at: <https://news.airbnb.com/a-people-to-people-marketplace/>.
- AIRBNB. More Flexible Reservations in Times of Uncertainty. [online]. 2020d. Available at: <https://news.airbnb.com/more-flexible-reservations-in-times-of-uncertainty/>.
- AIRBNB. Work From Anywhere: How Airbnb & Guests are Approaching Remote Working. 2020e. [online]. Available at: <https://news.airbnb.com/work-from-anywhere-how-airbnb-guests-are-approaching-remote-working/>.
- AIRBNB. Airbnb’s Enhanced Cleaning Initiative for the Future of Travel. [online]. 2020f. Available at: <https://news.airbnb.com/our-enhanced-cleaning-initiative-for-the-future-of-travel/>.
- AIRBNB. Getting started with the 5-step enhanced cleaning process. [online]. 2020g. Available at: <https://www.airbnb.com/resources/hosting-homes/a/getting-started-with-the-5-step-enhanced-cleaning-process-186>.
- AIRBNB. Introducing Airbnb Enhanced Clean. [online]. 2020h. Available at: <https://news.airbnb.com/introducing-airbnb-enhanced-clean/>.
- AIRBNB. Your guest or host may have COVID-19. Now what? [online]. 2020i. Available at: <https://www.airbnb.com/resources/hosting-homes/a/your-guest-or-host-may-have-covid-19-now-what-168>.

- AIRBNB. What is Airbnb's 5-step enhanced cleaning process? [online]. 2021. Available at: <https://www.airbnb.com/help/article/2809/what-is-airbnbs-5step-enhanced-cleaning-process>.
- AIRBNB. Partnering with RB, the Makers of Lysol®, to Help Protect Hosts and Guests. [online]. 2021a. Available at: <https://news.airbnb.com/partnering-with-rb-the-makers-of-lysol-to-help-protect-hosts-and-guests/>.
- AIRBNB. Airbnb Announces Health Safety Attestation to Support Responsible Travel. [online]. 2021b. Available at: <https://news.airbnb.com/airbnb-announces-health-safety-attestation-to-support-responsible-travel/>.
- ALLYN, Bobby and SCHNEIDER, Avie. Airbnb now a \$100 billion company after stock market debut sees stock price double. In: *NPR* [online article]. 2020. [Accessed: 9 February 2021].
- BARNS, Sarah. *Platform Urbanism*. Singapore: Springer Singapore, 2020. ISBN-10: 9813297271 ISBN-13: 9789813297272. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-981-32-9725-8>.
- BIANCHI, Raoul V. and DE MAN, Frans. Tourism, inclusive growth and decent work: a political economy critique. In: *Journal of Sustainable Tourism*. 2021. Vol. 29, nos. 2-3, pages 353-371. ISSN 0966-9582. DOI: <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1730862>.
- BOSMA, Jelke. Airbnb and Covid-19: Capturing the Value of the Crisis. In: *Platform Labor* [online article]. 2020. [Accessed: 9 February 2021].
- BOSMA, Jelke. Platformed professionalization: Labor, assets, and earning a livelihood through Airbnb. 2021. University of Amsterdam, Centre for Urban Studies Working Paper Series, 49.
- BOSMA, Jelke, MOS, Eva and VAN DOORN, Niels. Disrupting 'Business as Usual': COVID-19 and platform labour. In: *Futures of Work*. 2020. [online article]. No. 15. [Accessed: 9 February 2021].
- COCOLA-GANT, Agustin and GAGO, Ana. Airbnb, buy-to-let investment and tourism-driven displacement: A case study in Lisbon. In: *Environment and Planning A: Economy and Space*. 2019. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F0308518X19869012>.
- DOLNICAR, Sara and ZARE, Samira. COVID19 and Airbnb – Disrupting the Disruptor. In: *Annals of Tourism Research*. July 2020. ISSN: 0160-7383. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.102961>.
- FIELDS, Desiree and ROGERS, Dallas. Towards a Critical Housing Studies Research Agenda on Platform Real Estate. In: *Housing, Theory and Society*. 2021. Vol. 38, no. 1, pages 72-94. ISSN 1403-6096. DOI: <https://doi.org/10.1080/14036096.2019.1670724>.
- GIL, Javier and SEQUERA, Jorge. The professionalization of Airbnb in Madrid: far from a collaborative economy. In: *Current Issues in Tourism*. May 2020. ISSN 1368-3500. DOI: <https://doi.org/10.1080/13683500.2020.1757628>.
- GLUSAC, Elaine. In a Changed World for Travel, What Does Airbnb's Future Hold? *New York Times* [online article]. 2020. [Accessed: 9 February 2021].
- IAQUINTO, Benjamin Lucca. Tourist as vector: Viral mobilities of COVID-19. In: *Dialogues in Human Geography*. 2020. Vol. 10, no. 2, pages 174-177. ISSN: 2043-8206. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F2043820620934250>.
- IOANNIDES, Dimitri, GYIMÓTHY, Szilvia and JAMES, Laura. From liminal labor to decent work: A human-centered perspective on sustainable tourism employment. In: *Sustainability*. 2021. Vol. 13, no. 2, pages 1-15. ISSN: 2071-1050. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13020851>.
- MINCA, Claudio and ROELOFSEN, Maartje. Becoming Airbnbeings: on datafication and the quantified Self in tourism. In: *Tourism Geographies*. 2019. ISSN 1470-1340. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616688.2019.1686767>.
- ROELOFSEN, Maartje. Performing 'home' in the sharing economies of tourism: The airbnb experience in Sofia, Bulgaria. In: *Fennia*. 2018. Vol. 196, no. 1, pages 24-42. ISSN: 0015-0010. DOI: <https://doi.org/10.11143/fennia.66259>.
- ROELOFSEN, Maartje and MINCA, Claudio. The Superhost. Biopolitics, home and community in the Airbnb dream-world of global hospitality. In: *Geoforum*. 2018. Vol. 91, pages 170-181. ISSN: 0016-7185. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.02.021>.
- SCHAAL, Dennis. The Future of Short-Term Rentals After the Pandemic and an Airbnb IPO. In: *Skift* [online article]. 2020. [Accessed: 9 February 2021].
- SEMI, Giovanni and TONETTA, Marta. Marginal hosts: Short-term rental suppliers in Turin, Italy. In: *Environment and Planning A*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F0308518X20912435>.
- UNWTO. How are countries supporting tourism recovery? In: *UNWTO Briefing Note – Tourism and COVID-19*. 2020. Issue 1, no. 2, pages 1-28. ISBN 9789284421886. DOI: <https://doi.org/10.18111/9789284421893>.

- VAN DOORN, Niels. A new institution on the block: On platform urbanism and Airbnb citizenship. In: *New Media & Society*. 2020. Vol. 22, no. 10, pages 1808-1826. ISSN: 1461-4448. DOI: <https://doi.org/10.1177/1461444819884377>.
- VAN DOORN, Niels. Platform labor: on the gendered and racialized exploitation of low-income service work in the 'on-demand' economy. In: *Information, Communication & Society*. 2017. Vol. 20, no. 6, pages 898-914. ISSN: 1461-4448. DOI: <https://doi.org/10.1080/1369118X.2017.1294194>.
- WILSON, Julie, GARAY-TAMAJON, Lluís and MORALES-PEREZ, Soledad. (2021). "Politicising platform-mediated tourism rentals in the digital sphere: Airbnb in Madrid and Barcelona. In: *Journal of Sustainable Tourism*. ISSN: 0966-9582. DOI: <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1866585>.
- WTTC. Safe Travels: Global Protocols & Stamp for the New Normal. In: *World Travel and Tourism Council*. [online article]. 2020.

---

**Recommended citation:** ROELOFSEN, Maartje; MINCA, Claudio. Sanitised homes and healthy bodies: reflections on Airbnb's response to the pandemic. *Oikonomics* [online]. May 2021, no. 15. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2104>

---

The texts published in this journal are – unless otherwise indicated – covered by the Creative Commons Spain Attribution 4.0 International licence. Each article may thus be copied, distributed, communicated to the public and used as the basis for derivative works, provided that its author, the journal and its publishing institution are credited as specified by the author or journal. The full text of the licence can be consulted here: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.





**Maartje Roelofsen**

**mroelofsen@uoc.edu**

**Faculty of Economics and Business - Universitat Oberta de Catalunya (UOC)**

Maartje Roelofsen is a postdoctoral researcher at the Faculty of Economics and Business at the Universitat Oberta de Catalunya in Spain. Her research has investigated the socio-spatial impacts of digital technologies, particularly within the realm of tourism. Taking Airbnb as a case study, she has explored the platform's role in transforming ideas and practices of/at the home. More recently she has focused on how users of the platform assert their political agency to challenge and change the platform's modes of governance.



**Claudio Minca**

**Department of History and Cultures – Geography Unit**

**Alma Mater Studiorum – University of Bologna**

Claudio Minca is Professor of Geography at the Department of History and Cultures at the University of Bologna in Italy. His research centres on three major themes: the spatialization of (bio)politics; tourism and travel theories of modernity; and the relationship between modern knowledge, space and landscape in postcolonial geography. Recently he has been working on camp and carceral geographies, with a particular focus on the archipelago of refugee camps in Serbia and the Balkan region. He is currently a Visiting Professor at the Faculty of Economics and Business at the Universitat Oberta de Catalunya.

**Dossier on collaborative economy (& II)**

**New strategies and alternative aspects of the platform economy**

**Coordinator: Lluís Alfons Garay Tamajón**

NEW INSIGHTS

## **Changes in the global Airbnb offer during the COVID-19 pandemic**

**Czesław Adamiak**

Nicolaus Copernicus University de Toruń, Poland

**ABSTRACT** Airbnb is the most valuable tourism company in history and an epitome of the platform economy in tourism. Since 2020, together with the entire tourism sector, it has experienced the crisis caused by the COVID-19 pandemic. The paper presents the context for the current international research on Airbnb by describing the origin, current state, and possible developments of the platform offer during and after the pandemic. The data on the global Airbnb offer in 2018, 2019, and 2020 comes from web-scraping the platform website. It shows that the dynamic growth of accommodation supply stopped in the last year. The platform offer has continued to disperse geographically towards less saturated markets and rural areas during the pandemic period. Entire flats and apartments have been continuously growing in dominance in the structure of the listing, while the slower growth in the percentage of multihosts' listings indicates a slowdown in the process of the professionalisation of the platform offer.

**KEYWORDS** Airbnb; peer-to-peer accommodation; platform economy; sharing economy

NOVES PERSPECTIVES

## *Canvis en l'oferta d'Airbnb durant la pandèmia de la COVID-19*

**RESUMEN** Airbnb es considera l'empresa de turisme de més valor en la història i és l'epítom de l'economia de plataforma en el turisme, un sector sumit en la crisi ocasionada per la pandèmia de la COVID-19. Aquest article presenta el context actual de la recerca internacional centrada en Airbnb i és per això que descriu l'origen, l'estat actual i la possible evolució de l'oferta de la plataforma durant i després de la pandèmia. Les dades de l'oferta mundial d'Airbnb el 2018, 2019 i 2020 s'han obtingut de la plataforma pel mètode d'extracció de dades web (*scraping*), les quals revelen que el creixement dinàmic de l'oferta d'allotjament es va aturar en el darrer any. En el transcurs de la pandèmia, l'oferta de la plataforma ha continuat registrant una dispersió geogràfica cap a mercats menys saturats i zones rurals. Els pisos i els apartaments sencers continuen sent cada cop més predominants en l'estructura de les ofertes llistades en la plataforma, mentre que el descens en el percentatge d'ofertes dels amfitrions amb ofertes múltiples indica una desacceleració en el procés de professionalització de l'oferta.

**PARAULES CLAU** Airbnb; allotjament entre parells; economia de plataforma; economia compartida.

## Introduction

On the 10th of December 2020, Airbnb became a public company via an initial public offering on NASDAQ. Despite the pandemic devastating the tourism industry, Airbnb stock prices doubled on the first day after the IPO, making the company worth over 100 billion USD (Schaal, 2020a). A merely twelve-years-old firm became the most valuable tourism company in history. Airbnb epitomises the platform economy in tourism. It has gained public and scholarly attention not only due to its size and economic success, but also disruptive effects on hospitality industry and housing markets, and transformative impact on tourism production and consumption models (Guttentag, 2019).

The paper aims to present the context for the current international research on Airbnb by describing the origin, current state, and possible developments of the platform offer. The first part outlines the origin and core value presented by Airbnb to platform users, and how the platform is situated in the current market of Internet accommodation intermediaries. The second part uses web-scraped data from 2018, 2019 and 2020 to present the current state and recent changes in the platform's size, geographic distribution, and structure of accommodations. The last part uses this data to add to the current discussion on the future of Airbnb and the platform economy during and after the pandemic.

## 1. Airbnb roots and competitors

Airbnb is one of the largest online accommodation intermediaries in the world. It offers 5.6 million homes, apartments, and rooms in almost all countries (Airbnb, 2021). Airbnb's marketing efforts attempt to portray it as a qualitatively new form of tourism service production and consumption. However, the platform founders did not bring a completely new idea to the market. Rather than that, they creatively built on three models of tourism services development that were already present on the market:

- The exploitation of a two-sided market model with the platform as an intermediary between dispersed providers and dispersed consumers. This model was previously utilized by online travel agencies such as Booking or Expedia, yet Airbnb built a platform that is particularly attractive for small-scale hosts.
- Basing itself on a dynamic market of holiday rental of homes and apartments, which fits into the more general trend of the use of housing for purposes other than permanent residence (Doling, 2019). Airbnb contributed to the extension of tourism rental apartments from leisure resorts to major cities.
- Airbnb development was inspired and contributed to the spread of the idea of the sharing economy or collaborative consumption (Dredge & Gyimóthy, 2015). Airbnb enables hosts to use their underutilized assets (apartments or rooms), while the platform employs sharing narrative to market its service as a novel and sustainable form of economic activity.

Airbnb is not the only platform providing peer-to-peer accommodation in private homes and rooms. Table 1.1. lists major global platforms offering similar services. Airbnb appears to be one of the youngest (excluding Chinese competitors), yet the largest network of peer-to-peer hospitality.

**Table 1.1. Selected homesharing platforms**

Platform	Established	Headquarters	Rental model	Platform revenue	Platform size
HomeExchange	1992 HomeExchange, 2011 GuestToGuest	Paris, France	Guest points earned for hosting for paying for stays	Membership fee paid by users	450k homes in 187 countries
Vrbo	1995 VRBO, 2005 HomeAway	Austin, USA	Paid	Subscription paid by hosts or commissions from bookings	Over 2M offers
Booking.com	1996	Amsterdam, Netherlands	Paid (mainly hotels, but also homes and apartments)	Commissions from bookings	About 2.4M offers of apartments, homes, homestays etc.
TripAdvisor Rentals	1999 HolidayLettings, 2004 VacationHomeRentals 2005 Niumba 2007 FlipKey 2009 HouseTrip	Needham, USA	Paid	Subscription paid by hosts or commissions from bookings	More than 830k properties in 190 countries
Couchsurfing	2004	San Francisco, USA	Free	Membership fee in some countries; optional verification fee	14M members
Airbnb	2008	San Francisco, USA	Paid	Commissions from bookings	4M hosts, 5.6M offers in over 220 countries and regions
Wimdu	2011	Berlin, Germany	Paid	Commissions from bookings	Over 350k offers
Tujia	2011	Beijing, China	Paid (also hotels)	Commissions from bookings	Over 1M offers, mainly in China
Xiaozhu	2012	Beijing, China	Paid	Commissions from bookings	Over 500k offers, mainly in China

Source: own elaboration based on Hajibaba & Dolnicar, 2018; Feng, 2019; platform websites.

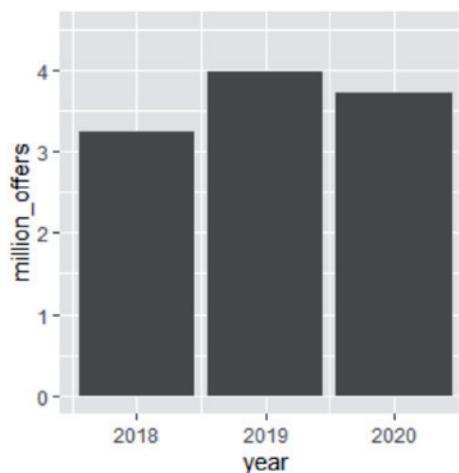


## 2. Airbnb offer before and during COVID-19 pandemic

Airbnb does not publish any detailed data on the structure, geographic distribution, and use of accommodation offers available on the platform. It is possible however, to obtain such information indirectly from the platform webpage using automated web-scrapers. Such web-scraped data is widely used in research e.g., on hosts' and guests' behaviour and impacts of Airbnb rentals on the housing market. Most authors utilize datasets compiled, archived, and published by two websites: commercial AirDNA and non-commercial InsideAirbnb. It limits the geographic reach of analysis to individual cities in most cases. Infrequent studies on the global spatial scale indicate great geographical variations in the size, structure, and intensity of Airbnb's use (Adamiak, 2019; Ke, 2017).

The following parts of the paper will present some general information on the size, distribution, and structure of Airbnb offers in the last three years based on three web-scraping sessions performed in September–October 2018, September 2019 and November 2020. A web-scraping script by Slee (2018) was used. It does not guarantee the inclusion of all listings offered at a given time. To filter inactive, erroneously posted, or duplicated listings, only listings with at least one review were included in the datasets. Figure 1.1. shows how the size of rental stock continued to develop until 2019, reaching c. 4 million listings, and dropped by 6.5% until November 2020 as an effect of the COVID-19 pandemic.

**Figure 2.1. Number of Airbnb offers with at least one review in September–October 2018, September 2019 and November 2020**



### 2.1. Geographic distribution of offers

Airbnb listings are most numerous in the Americas, Europe and East Asia (Fig. 2.2.). One-sixth of the global supply is located in the birthplace of the platform – the United States. Among European countries, France, Italy, Spain, UK and Germany are the most prominent platform markets. Apart from these countries, China, Brazil, Mexico, and Australia complete the top ten countries' list. Other large Airbnb markets include smaller European countries, countries of the Americas and South-East Asia. The smallest numbers of offers are typical for countries of Africa (apart from South Africa), Central and South-West Asia. In all countries, the size of the Airbnb rental offer grew until 2019. The fall during the pandemic had different volumes in individual countries. There were less listings in South European countries such as Italy and Spain at the end of 2020 than in 2018. In most countries, the number of listings fell relative to 2019, but not below the 2018 level. In some countries (e.g., Brazil, Russia), the rental offer size continued to increase during 2020 despite the pandemic.

**Figure 2.2. Number of Airbnb offers with at least one review in top 20 countries**

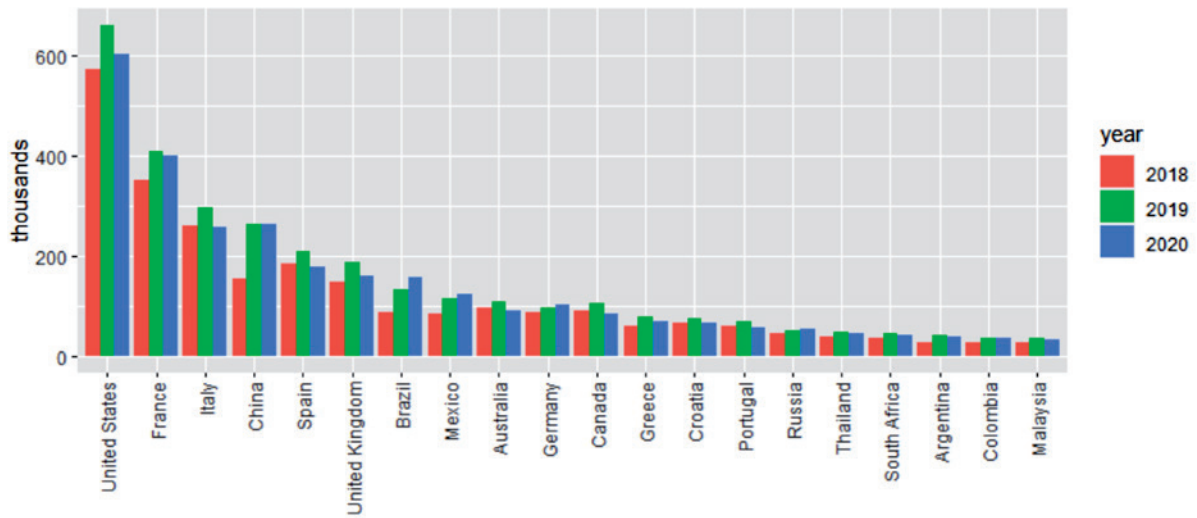
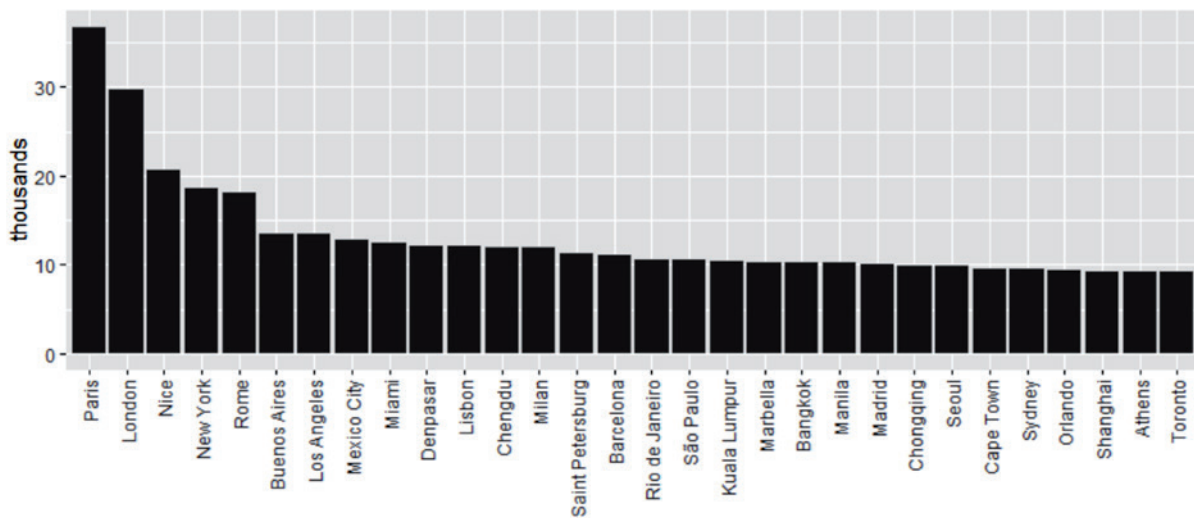


Figure 2.3. presents the numbers of listings located in the largest Airbnb destinations. Unlike in most publications, destinations are not delimited using administrative criteria. Instead, a data-driven delimitation is employed. Thus each destination represents a local concentration of Airbnb listings in a small area. Destinations were delimited using a DBSCAN density-based clustering method (Hahsler et al., 2019) with parameters  $\text{eps}=1$  km and  $\text{minPts}=3$ . The most prominent Airbnb destinations appear to be the global cities of Western Europe (Paris and London by far exceed the numbers for other destinations) and the Americas and East Asia. Apart from large cities, leisure destinations stretching beyond individual cities' limits are on the list, such as Nice, Denpasar, and Marbella.

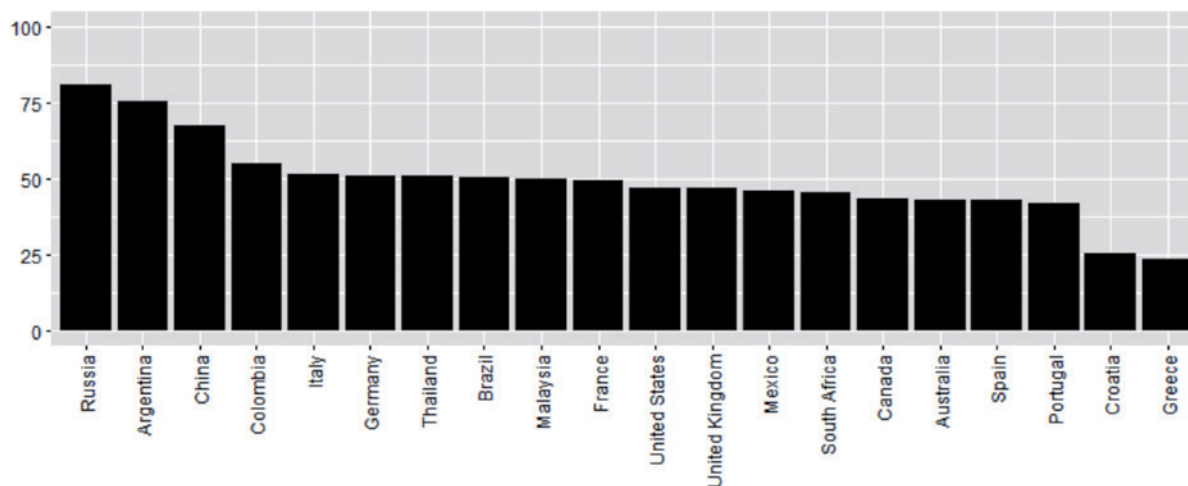
**Figure 2.3. Number of Airbnb offers with at least one review in top 30 destinations**



In literature, Airbnb is often portrayed as an urban phenomenon. Yet, globally only half of the offers are located in urbanised areas (defined as within the urbanized areas' extents according to Natural Earth (2021) geographic database). The remaining part is located in smaller towns, resorts, and rural areas. When comparing countries in terms of the shares of urban listings, we can see that platform offers are primarily concentrated in cities in Eastern

European and Asian countries. Southern European countries, in turn, have the highest share of rural listings, due to their frequent location in coastal areas (fig. 2.4). Over the last three years the share of urban listings has dropped from 53.6% in 2018 to 49.1% in 2021, and this trend has accelerated during the pandemic.

**Figure 2.4. Percent of Airbnb offers located within urban areas in top 20 countries**

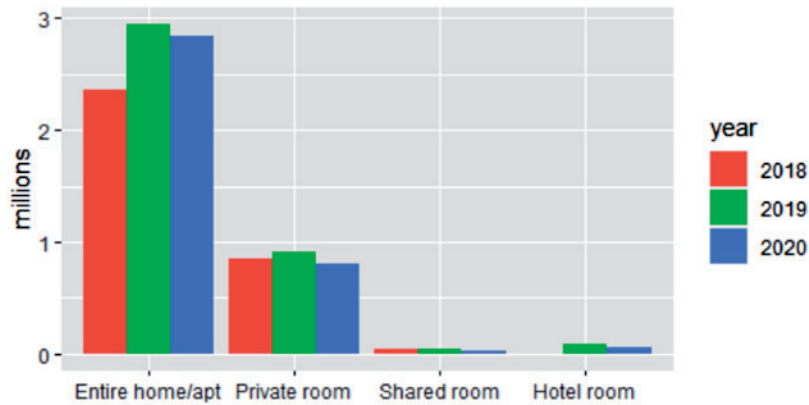


## 2.2. Types of accommodation offers

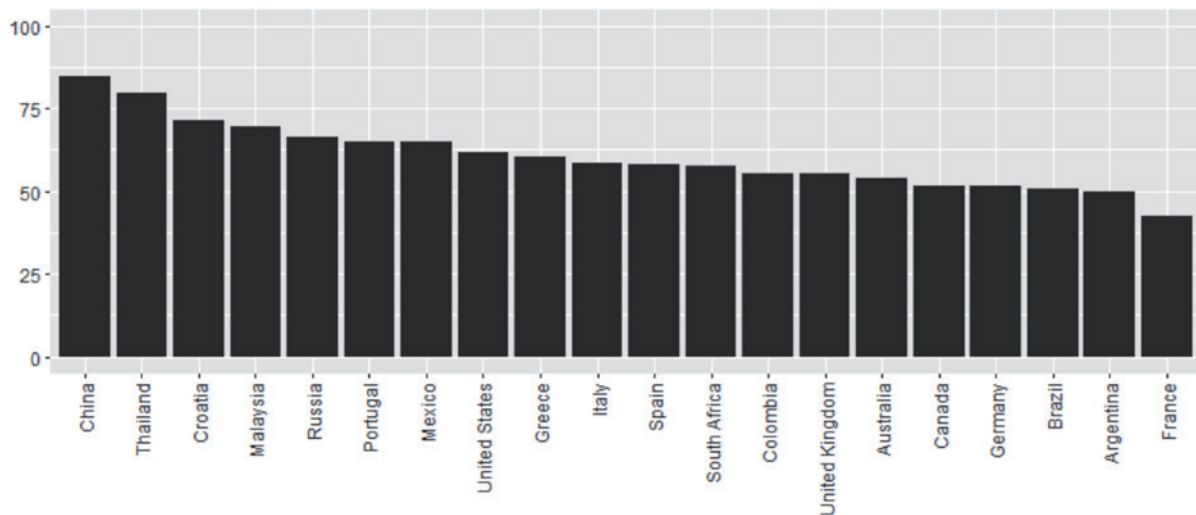
The use, value, and impacts of Airbnb offers vary according to the types of accommodation offers. In the discussion on impacts and regulations of short-term rental, a distinction is often made between non-professional (mom-and-pop or peer-to-peer) and professional (commercial, for-profit) hosts (Dolnicar, 2019; Wegmann & Jiao, 2017). The former ones rent out one room of their home or entire home when they are on vacations. They may also rent out their second home. Professional hosts, in turn, use apartments and homes only for rent. They may either own them or manage properties on behalf of the owners (Oskam, 2019). Airbnb is also used as a distribution channel by hotels, bed-and-breakfasts, and other catered accommodation providers. The distinction between professional and non-professional listings in legal regulations and studies is often made based on:

- hosts presence in the apartment,
- maximum number of rental days per year,
- type of listing (room or entire home/apartment) or
- number of listings hosted by a single host (Adamiak, 2019; Dolnicar, 2019; Oskam, 2019; Wegmann & Jiao, 2017).

In the current study database, the last two characteristics were taken into account. The dominant type of accommodation offered on Airbnb is entire home or apartment (fig. 2.5). Its share in the total listings has been growing both before the pandemic (from 72.6% in 2018 to 74.1% in 2019) and during the pandemic (to 76.2% in 2020). The share of private rooms has declined from 26.2% in 2018 to 21.6% in 2020. Hotel rooms (introduced as a separate category in 2019) and shared rooms represent minor proportions of listings.

**Figure 2.5. Types of Airbnb offers with at least one review**

As many as 59.8% of all listings are offered by multihosts – hosts providing more than one listing. This share has grown from 56.6% in 2018, even though the growth slowed down in the recent year. 15.1% of offers belong to hosts with more than ten listings, and 5.2% to hosts with more than 50 listings. The record number of listings offered by one host is 2,649. Fig. 2.6 shows that there are differences between countries in terms of the extent of multihosting. In general, countries of Asia and Eastern Europe have the largest proportion of multi-hosted listings, while in western European and South American markets, single hosts appear more often. Still, among all the 20 top Airbnb markets, only in France do single hosts own the majority of offers.

**Figure 2.6. Percent of Airbnb offers owned by multihosts in top 20 countries**

### 3. Discussion and the future of Airbnb

Before the pandemic outbreak, Airbnb focused on developing the hotel and professional hosts' offer to expand to profitable segments of business and luxury travel (Dogru, Mody, & Suess, 2019). The company acquired other platforms, created customised brands (e.g., Airbnb for Work, Airbnb Plus), and modified platform mechanisms

to better suit professional users. This trend was confirmed by the disproportionately rapid growth in professional hosts' offers noticeable in web-scraped data. The company's long-term strategy was to expand its offer to tourism services other than accommodation and to build "an end-to-end travel platform". It was only partially realised by adding "Experiences" and "Restaurants" products.

The pandemic heavily affected all travel industries, including Airbnb, which experienced a 30% year-to-year fall in revenues and a net loss of USD 4.59 billion in 2020 (Jelski, 2021). The crisis moved the platform's attention away from the expansion to new tourism services. Instead, the company CEO strategizes to refocus on accommodation and microentrepreneur hosts (offering several offers) and more extended stays (Schaal, 2020b). Studies forecast different futures that the current tourism industry crisis may bring to Airbnb. Many expect the supply to stop growing, primarily due to the exit of professional hosts from the platform (Dolnicar & Zare, 2020; Zhang et al., 2020), and a partial return of housing from Airbnb to the permanent housing system (Farmaki et al, 2020; Kadi et al., 2020). Others indicate at a chance platform rejuvenation created by customers' preference to rent entire flats over hotel rooms due to social distancing requirements (Bresciani et al., 2021).

Data evidence shows some processes evident in the platform offer before the pandemic became even more visible during the current crisis. It includes geographic decentralisation from the USA South-Western Europe to less saturated national markets, and from urban towards rural areas. In terms of accommodation structure, the dominance of apartments and homes in the structure of offers has increased, while multihosts' offers stopped expanding, confirming the slowdown in the process of platform offer professionalisation. These processes may be interpreted both as a deceleration of the platform evolution, and its rejuvenation. The stock market success of the company suggests that the COVID-19 pandemic has not brought the homesharing model to an end. Yet, it will continue to redefine the tourism experience economy in the future.

## References

- ADAMIAK, Czesław. "Current state and development of Airbnb accommodation offer in 167 countries". *Current Issues in Tourism*, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1696758>
- AIRBNB, *About us*, [online] [accessed: 2021]. Available at: <<https://press.airbnb.com/about-us/>>.
- BRESCIANI, Stefano, FERRARIS, Alberto, SANTORO, Gabriele, PREMAZZI, Katia, QUAGLIA, Roberto, YAHIAOUI, Dorra and VIGLIA, Giampaolo. The seven lives of Airbnb. The role of accommodation types. In: *Annals of Tourism Research*. No. 88, 103170. ISSN: 0160-7383. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2021.103170>
- DOGRU, Tarik and Mody, Makarand and SUESS, Courtney. Adding evidence to the debate: Quantifying Airbnb's disruptive impact on ten key hotel markets. In: *Tourism Management*. 2019. No. 72 pages 27–38. ISSN: 0261-5177. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.11.008>
- DOLING, John. 'Not for housing' housing: Widening the scope of housing studies. In: *Critical Housing Analysis*. Vol. 6, no. 1, pages 22–31. DOI: <http://dx.doi.org/10.13060/23362839.2019.6.1.450>
- DOLNICAR, Sara. A review of research into paid online peer-to-peer accommodation. In: *Annals of Tourism Research*. Vol. 75, pages 248–264. ISSN: 0160-7383. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2019.02.003>
- DOLNICAR, Sara and ZARE, Samira. COVID19 and Airbnb – Disrupting the disruptor. In: *Annals of Tourism Research*. 2020. Vol. 83, 102961. ISSN: 0160-7383. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.annals.2020.102961>
- DREDGE, Dianne and GYIMÓTHY, Szilvia. The collaborative economy and tourism: Critical perspectives, questionable claims and silenced voices. In: *Tourism Recreation Research*. 2015. Vol. 40, pages 286–302. ISSN: 0250-8281. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/02508281.2015.1086076>
- FARMAKI, Anna, MIGUEL, Cristina, DROTAROVA, Maria H, ALEKSIĆ, Anna, ČASNI, ANITA Č. y EFTHYMIADOU, Fani. Impacts of Covid-19 on peer-to-peer accommodation platforms: Host perceptions and responses. In: *International Journal of Hospitality Management*, 91(61), 102663. ISSN: 0278-4319. DOI: <https://dx.doi.org/10.1016%2Fj.ijhm.2020.102663>

- FENG, Linyan. A scorecard breaking down everyone from Xiaozhu, Tujia to Airbnb. EqualOcean. <<https://equalocean.com/analysis/201902091384>>
- GUTTENTAG, Daniel. Progress on Airbnb: a literature review. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 10(4), 814–844. ISSN: 1757-9880. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/JHTT-08-2018-0075>
- HAHSLER, Michael, PIEKENBROCK, Matthew and DORAN, Derek. dbSCAN: Fast density-based clustering with R. In: *Journal of Statistical Software*, 91(1), 1–30. ISSN: 1548-7660. DOI: <http://dx.doi.org/10.18637/jss.v091.i01>
- HAJIBABA, Homa and DOLNICAR, Sara. Airbnb and its competitors. In: Dolnicar, Sara. (ed.). *Peer-to-peer accommodation networks: Pushing the boundaries*. Oxford: Goodfellow Publishers, 2018. ISBN-10: 1911396528 ISBN-13: 978-1911396529. DOI: <http://dx.doi.org/10.23912/9781911396512-3604>
- JELSKI, Christina. Airbnb says it beat its revenue projections for 2020. *Travel Weekly*. <<https://www.travelweekly.com/Travel-News/Hotel-News/Airbnb-says-it-beat-its-revenue-projections-for-2020>>
- KADI, Justin, SCHNEIDER, Antonia and SEIDL, Roman. Short-term rentals, housing markets and COVID-19: Theoretical considerations and empirical evidence from four Austrian cities. In: *Critical Housing Analysis*, 7(2), 47–57. ISSN: 2336-2839. DOI: <https://dx.doi.org/10.13060/23362839.2020.7.2.514>
- KE, Qing. Sharing means renting?: An entire-marketplace analysis of Airbnb. In: *Proceedings of the 2017 ACM on Web Science Conference – WebSci '17*, Troy, NY, USA, June 25–28, 2017. ISBN: 978-1-4503-4896-6. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2902840>
- NATURAL EARTH. (2021). <<https://www.natureearthdata.com/>>
- OSKAM, Jeroen A. *The future of Airbnb and the 'sharing economy': The collaborative consumption of our cities*. Bristol: Channel View, 2019. ISBN-10: 1845416724 ISBN-13: 978-1845416720.
- SCHAAL, Dennis. (2020a). “Airbnb Share Price More Than Doubles in First Day of Historic Public Debut”. *Skift*. <<https://skift.com/2020/12/10/airbnb-share-price-more-than-doubles-in-first-day-of-historic-public-debut/>>
- SCHAAL, Dennis. Airbnb CEO Brian Chesky Poised for New Era of Travel Redistribution: The Long View This Week. *Skift*. <<https://skift.com/2020/04/24/airbnb-ceo-brian-chesky-poised-for-new-era-of-travel-redistribution-the-long-view-this-week/>>
- SLEE, Tom. Data collection for Airbnb listings. <<https://github.com/tomslee/airbnb-data-collection>>
- WEGMANN, Jake and JIAO, Junfeng. Taming Airbnb: Toward guiding principles for local regulation of urban vacation rentals based on empirical results from five US cities. *Land Use Policy*, 69, 494–501. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2017.09.025>
- ZHANG, Mo, GENG, Rouqi., HUANG, Yuan and REN, Shengce. Terminator or accelerator? Lessons from the peer-to-peer accommodation hosts in China in responses to COVID-19. *International Journal of Hospitality Management*, 102760. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102760>

---

**Recommended citation:** ADAMIAK, Czesław. Changes in the global Airbnb offer during the COVID-19 pandemic. *Oikonomics* [online]. May 2021, no. 15. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n15.2107>

---

The texts published in this journal are – unless otherwise indicated – covered by the Creative Commons Spain Attribution 4.0 International licence. Each article may thus be copied, distributed, communicated to the public and used as the basis for derivative works, provided that its author, the journal and its publishing institution are credited as specified by the author or journal. The full text of the licence can be consulted here: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.



**Czesław Adamiak**

**[Czeslaw.adamiak@umk.pl](mailto:Czeslaw.adamiak@umk.pl)**

**Nicolaus Copernicus University in Toruń**

Czesław Adamiak is a PhD in geography, works at the Faculty of Earth Sciences and Spatial Management, Nicolaus Copernicus University in Toruń. His research interests include tourism geography, regional development, and the applications of geographic information systems and big data in social sciences. His current research focuses on the role of online peer-to-peer rental platforms in tourism behaviour and the evolution of tourism destinations.