



**Universitat de les
Illes Balears**

Facultat de turisme

Memòria del Treball de Fi de Grau

El turisme P2P Experiencial a Balears.

Antonio Costa Rivera

Grau de Turisme

Any acadèmic 2016-17

DNI de l'alumne: 43147425-T

Treball tutelat per Joan Garau.

Departament de Economia de la Empresa.

S'autoritza la Universitat a incloure aquest treball en el Repositori Institucional per a la seva consulta en accés obert i difusió en línia, amb finalitats exclusivament acadèmiques i d'investigació

Autor		Tutor
Sí	No	Sí
x		x

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	Pág 4.
Objetivos.....	Pág 4.
Metodología utilizada.....	Pág 5.
Resumen.....	Pág 5.
Summary.....	Pág 5.
Una nueva modalidad de comercialización.....	Pág 6-8.
¿Por qué surge el turismo colaborativo o turismo P2P? Causas.....	Pág 8.
Claves del turismo P2P.....	Pág 8-10.
10 razones para ordenar la oferta de viviendas en alquiler turístico	Pág 10-12.
Las principales plataformas web del turismo P2P.....	Pág 13-19.
Crowdfunding.....	Pág 19.
Regularización del sector.....	Pág 19-21.
Conclusiones.....	Pág 21-22.
Bibliografía.....	Pág 23-24.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Porcentaje de ciudadanos que son usuarios de plataformas colaborativas en EEUU y España.....Pág 8.

Figura 2: Evolución del número de turistas extranjeros alojados en viviendas alquiladas en España (2009-2015).....Pág 8.

Figura 3: Número de turistas extranjeros alojados en viviendas alquiladas en el período 2001-2014.....Pág 10.

Figura 4: Concentración de la planta alojativa en los distritos turísticos de las ciudades: viviendas turísticas en plataformas P2P vs oferta reglada.....Pág 11.

Figura 5: Situación laboral de los usuarios de Blablacar.....Pág 17.

**Figura 6: Comunidades autónomas donde más a crecido Blablacar
.....Pág 18.**

Introducción

El turismo P2P o también llamado “*Peer to peer*” (de igual a igual), es un término nuevo que nos explica una nueva manera de viajar más barata la cual es promovida por los viajeros en términos de alojamiento y transporte, también llamado turismo colaborativo.

Hace alrededor de unos diez-quince años el turismo caía exclusivamente sobre las agencias de viaje y los tour operadores la cual tenían prácticamente el 100% del mercado. Hoy en día, estos intermediarios siguen contando con una gran fuerza sobre el mercado, pero hemos de decir que no son los únicos, ya que es debido a la aparición de nuevos canales de comercialización como pueda ser la tecnología.

Uno de los principales elementos, Internet, junto al comportamiento de los consumidores han hecho posible una nueva forma de viajar. Todo ello apunta a un crecimiento considerable durante los próximos años basados en el turismo Colaborativo o turismo P2P, en España como en el resto de Europa debido cada vez más a la presencia del correo electrónico o redes sociales.

Durante estos años, es el propio viajero que se empieza a “preocupar” de organizar sus vacaciones, ya sea comparando precios en distintas webs, o agencias de viajes, contrata sus propios paquetes turísticos, consulta opiniones o experiencias a través de foros (cada vez más común) sobre destinos, excursiones, alojamiento etc.

El turismo P2P aparece en el momento exacto cuando el propio viajero se pone directamente en contacto con el residente en el destino, lo cual es éste el que pone en alquiler su vivienda o habitación además, de proporcionar toda la información turística que necesite.

Esta nueva forma de viajar, está afectando principalmente a la industria turística, especialmente, a los hoteleros, lo cual algunas cadenas turísticas están comenzando a ofertar habitaciones por horas.

Objetivos

Los principales objetivos del TFG del turismo P2P que he realizado se basan en:

- Conocer las principales Plataformas Web donde los apartamentos en alquiler son anunciados.
- Dar a conocer en que medida este tipo de turismo llamado P2P puede afectar a la demanda turística como a hoteleros y empresarios.
- Dar a conocer en que grado afecta este nuevo modelo de comercialización turística en Baleares.
- Conocer la normativa que existe en las Islas Baleares y que es lo que permite en el ámbito jurídico.

Metodología utilizada

La metodología utilizada para desarrollar este TFG se basa prácticamente en la búsqueda de Internet: webs relacionadas con el P2P, revistas relacionadas con el turismo, hosteltur, periódicos a través de Internet, blogs especializados... Así como alguna herramienta más global como Frontur, Exceltur...

Resumen

En el Trabajo Final de Grado (TFG) que voy a realizar se presenta una nueva forma de distribución, tanto en el alojamiento (en mayor medida) como en el transporte en las Islas Baleares. Este fenómeno se produce entre particulares de distintas comunidades como de distintos países. En este trabajo vamos a ver quién es el principal turista que practica el turismo P2P, cuales son las principales plataformas webs más utilizadas y que tipo de modalidad es la más utilizada. Además explicaré que tipo de normativa tienen las distintas comunidades autónomas con respecto a este tipo de turismo, y en especial, en las Islas Baleares. Con esto esperamos conocer este tipo de turismo más a fondo y destacar la importancia que ha tenido durante la crisis tanto a nivel social como económico. Por último, un aspecto clave a destacar es el papel importante que han jugado las redes sociales y el desarrollo cada vez más de la tecnología, presente hoy en día en todos nosotros.

Summary

In the Final Work of Degree (TFG) that I am going to realize a new form of distribution is presented, both in the accommodation (in greater measure) as in the transport in the Balearic Islands. This phenomenon occurs between individuals of different communities in different countries. In this work we will see who is the main tourist who practices P2P tourism, which are the main platforms most used webs and which type of mode is the most used. I will also explain what kind of regulations have the different autonomous communities with respect to this type of tourism, and especially in the Balearic Islands. With this we hope to know this type of tourism more deeply and to highlight the importance it has had during the crisis both socially and economically. Finally, a key aspect to emphasize is the important role that social networks have played and the growing development of technology, present in all of us today.

Una nueva modalidad de comercialización

En este nuevo apartado definiré en que consiste el turismo “Peer to Peer” y la aplicación que tiene éste en el sector turístico. Además explicaré las principales plataformas webs y como influye el aspecto jurídico en esta modalidad.

Definiciones:

El turismo “*Peer to Peer*” es una de las grandes tendencias globales que está transformando el modo de viajar y consumir. Transporte por carretera, alojamiento, experiencias en el destino, restauración... (Albert Canigueral, Mayo 2014).

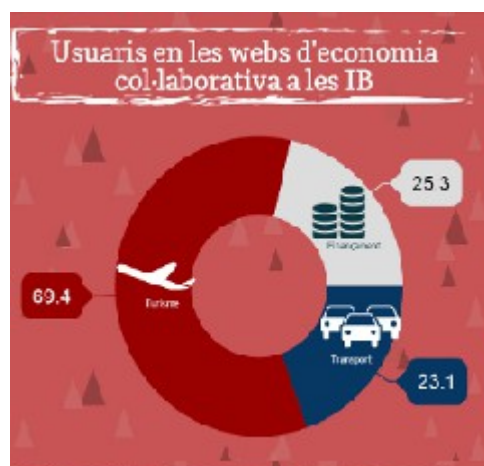
El termino P2P o “vía de igual a igual” hace referencia a un tipo de red en la que todos o algunos aspectos funcionan sin clientes ni servidores fijos, sino que se comportan como iguales entre sí. Es decir, actúan simultáneamente como clientes y servidores respecto a los demás nodos de la red permitiendo el intercambio de información. (Pacheco, 2013).

Sin embargo, otros autores hablan de la economía P2P que la definen como: la relación económica entre iguales en la que las partes comparten valor en base a relaciones distribuidas de igualdad. (Sobejano, 2013).

Durante estos últimos años la modalidad P2P ha ido creciendo gracias a la aparición de páginas webs que se han especializado, y ponen en contacto tanto a particulares que ofrecen su vivienda, transporte, visitas guiadas... con viajeros potenciales.

El Observatorio Balear de la Sociedad de la Información (OBSI) nos explica el impacto que tiene la economía colaborativa (o compartida) y la innovación social en las Islas Baleares. En sus resultados destaca que dentro de este sector económico, las modalidades de turismo Peer to peer, o lo que es lo mismo, de igual a igual, las que más utilizan los residentes de Baleares son las de alquiler o intercambio de casas vacacionales.

También destacar que las Baleares es la Comunidad Autónoma con más número de usuarios en las webs relacionado con la economía colaborativa, con un 69,4%, seguido por la financiación con un 25,3% y por último el transporte con un 23,1%. Por lo tanto este auge de la economía colaborativa en las Baleares va en una misma línea con la economía tradicional basada en el turismo.



Fuente: Fundació Bit. Fundació balear d'Innovació i tecnologia.

Observamos en el siguiente gráfico como destaca el turismo en las webs de turismo colaborativo o economía colaborativa.

Un aspecto a tener en cuenta es que la presencia de las Baleares en las plataformas de turismo colaborativo es bastante escasa ya que aproximadamente de unas 162 webs tan solo el 41% contienen datos de las Islas.

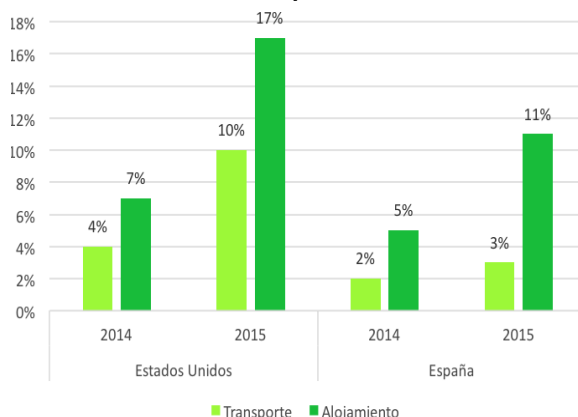
Analizando diversos usuarios que practican el turismo colaborativo, la mayoría destaca que lo práctica debido a precios más económicos y también por una razón puramente social, es decir, tener contacto con gente local. La mayoría de usuarios que usan este modelo de turismo se enmarcan más en el tipo de alojamiento ya sea para alquilar o intercambiar por otros alojamientos.

La segunda modalidad más utilizada en las Baleares es el intercambio de experiencias con la gente local, ya sea haciendo de guías turísticos, comiendo en sus casas...

Comparando EEUU (ya que es el país que cuenta con más usuarios concedores de turismo colaborativo) y España en el turismo P2P (alojamiento y transporte) podemos observar un crecimiento considerable en ambos países tanto en el sector del transporte (En el caso de España sube un punto de 2014 a 2015 y en el caso del alojamiento pasa de un 5% a un 11% en un año).

En el siguiente gráfico podemos observar los usuarios que se consideran ser partícipes de plataformas de turismo colaborativo en el ámbito de transporte y alojamiento.

Figura1. Porcentaje de ciudadanos que son usuarios de plataformas colaborativas en EEUU y España.

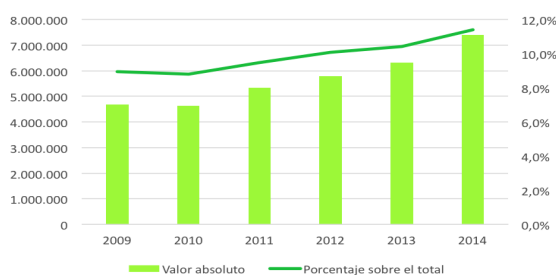


Fuente: School of tourism and hospitality. The Ostelea Barcelona.

Este gráfico lo que nos da a entender es que España en relación a EEUU en población es uno de los países con mayor número de usuarios que se sienten partícipes de este tipo de turismo.

Otro dato importante a destacar es que el número de turistas internacionales que llegan a España y alojados en viviendas alquiladas (práctica del turismo de alojamiento P2P) ha provocado un aumento espectacular desde el 2009 hasta el año 2014, pasando de un 9% del total a un 11,4%. Esto significa que cada vez más los viajeros toman alternativas diferentes a la de los hoteles, por lo tanto en los próximos años continuará esta práctica en aumento.

Figura2. Evolución del número de turistas extranjeros alojados en viviendas alquiladas en España (2009-2015)



Fuente: School of tourism and hospitality. The Ostelea Barcelona

¿Por qué surge el turismo colaborativo o turismo P2P? Causas.

Los cambios sociales y los cambios económicos que están surgiendo a nivel mundial especialmente en Europa, ha generado un cambio en la forma de pensar y de consumir de la gente. Gracias a esto, conlleva a que se produzcan diferentes formas de viajar.

Así, es como va surgiendo el turismo P2P, la nueva forma de comercializar productos turísticos, que ha salido “beneficiada” gracias a la crisis económica. Es evidente que con el paso del tiempo los consumidores quieren nuevas necesidades, nuevas experiencias y por ello surgen diferentes formas de realizar un viaje, lo cual hace que el turismo P2P tenga un crecimiento cada vez más en los consumidores. Diversos autores como *Maldonado* hacen una clasificación en función de la actuación de los turistas que se pueden diferenciar entre *consumer*, *prosumer* y *adprosumer*. El *consumer* es el típico turista que solamente consume el producto vacacional, sin tener nada que ver en su creación. En cambio los otros dos sí que participan en la creación del producto. Además informa sobre el producto en las redes sociales. Por consecuencia, en el entorno de las TIC en el que hoy en día nos movemos, aparece un nuevo tipo de turista llamado “*Millennials*”. Es un tipo de turista bastante joven que nace entre 1985-2000 lo cual ha crecido rodeado de la tecnología y “exprime” las redes sociales al máximo. Normalmente este tipo de turista escapa de una serie de normas, lo cual es más propenso a viajar que las otras generaciones. Sin lugar a duda, este es el tipo de cliente que se perfila como una de las causas del turismo P2P.

Claves del turismo P2P

Hoy en día, cuando vamos a realizar un viaje tenemos la posibilidad de compartir coche, vivienda, habitación de un hotel, todo esto sin la necesidad de intermediarios, todo esto es posible gracias al turismo P2P.

Sin embargo, este aumento del turismo colaborativo supone una inquietud en los empresarios del sector bastante preocupante, ya que todavía no existe una ley que lo regularice.

Debido a la crisis económica en toda Europa, el ingenio de los viajeros ha hecho que podamos realizar escapadas y de visitar otros países de una forma muy barata. Una de las empresas líder en la compra-venta de plazas hoteleras como es “Hallst” nos explica una de las claves de este movimiento cada vez más común:

1. La aparición de un nuevo mercado para la distribución de los recursos.
2. Lo que se pretende buscar más es el beneficio de los productos, en vez de los productos en cuestión.
3. Ha supuesto cambios importantes en la vida de los viajeros, ahora son mucho más creativos y más activos, ya que utilizan las redes sociales, como Internet para encontrar las mejores ofertas.

Otras claves del éxito del turismo colaborativo según Tamayo, experto en cultura colaborativa dice que son 4 los factores clave del crecimiento de esta modalidad de turismo.

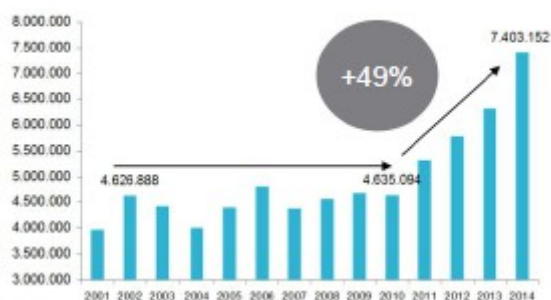
1. Confianza a través de Internet: Gracias a las nuevas tecnologías, hoy en día podemos confiar en gente que jamás hemos visto o que apenas conocemos, lo cual nos permite el intercambio de bienes o de servicios, como es en este caso. No hay una legislación, ni contratos oficiales, por lo cual un particular nos ofrece su vivienda o su transporte a un precio más barato y con una serie de normas.
2. Transformación económica: Debido a la velocidad que está creciendo esta nueva forma de hacer turismo, ha propiciado unos cambios sociales, culturales y económicos a nuestras vidas. Con el paso de los años, tanto los hoteleros como las grandes empresas quieren mantenerse en los más alto del mercado deberán amoldarse a la nueva modalidad de hacer turismo.
3. “Empresas sin ánimo de lucro”: A diferencia de las grandes empresas que buscan tener la mayor cantidad de ingresos y beneficios, existen muchas otras que no buscan generar una gran cantidad de dinero sino poder satisfacer la necesidad de cualquier viajero con bienes propios o conocimientos.
4. La regulación prohibitiva: Cada particular es consciente de como obtiene beneficios ya sea poniendo su casa en alquiler para uso y disfrute de otros usuarios que vienen de vacaciones. Considero que la ley en este sentido no debería de prohibir esta práctica.

10 razones para ordenar la oferta de viviendas en alquiler turístico

1. Se considera un nuevo modelo económico de alquiler vacacional de corta estancia diferente del uso tradicional que existía en España con alquileres de larga duración. Esta práctica en nuestro país crece de una manera espectacular gracias a las plataformas P2P. Esta modalidad se conoce en Estados Unidos como “Hotelización de viviendas”.

En el siguiente gráfico podemos observar el número de turistas alojados en viviendas alquiladas desde el año 2001 hasta el 2014. Como podemos observar prácticamente año tras año esta práctica ha ido en aumento, lo cual se espera que en los próximos años vaya a más.

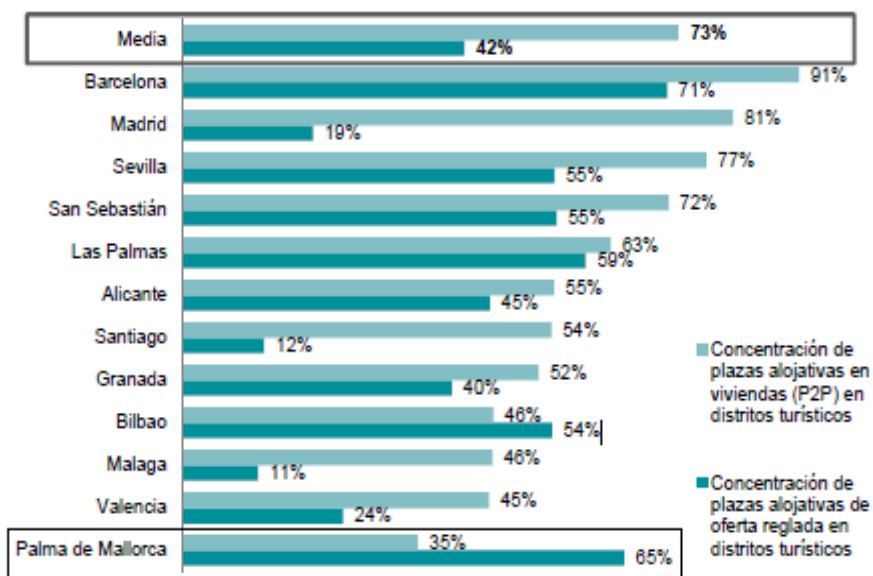
Figura 3. Número de turistas extranjeros alojados en viviendas alquiladas en el período 2001-2014



Fuente: Elaboración EY a partir de Frontur (Turespaña).

- Esta modalidad tiene un fuerte crecimiento sobretodo en las ciudades y en zonas de gran afluencia turística, lo que supone un encarecimiento del precio de la vivienda. Un dato importante es que el 73% de las plazas de las viviendas vacacionales se concentran en las zonas turísticas, en contraposición a la oferta reglada.

Figura 4. Concentración de la planta alojativa en los distritos turísticos de las ciudades: viviendas turísticas en plataformas P2P vs oferta reglada.



Fuente: Elaboración EY a partir de Frontur (Turespaña).

- Un factor determinante es su rápido crecimiento y su extensión, sin que haya una serie de controles que moderen su rápida expansión, por lo que supone un deterioro en la calidad de vida y en la convivencia. El deterioro en la calidad de vida supone en estos casos niveles de ruido que para el 85% de los vecinos perturban el descanso. También supone una mayor limpieza, en el 68% de los casos, en las zonas comunes, como problemas de mantenimiento.
- Los apartamentos para estancias cortas no atraen a los clientes en los destinos españoles. En ellos podemos ver que suelen ser turistas que buscan el mejor precio para viajar y las necesidades del grupo en el que viajan. Uno de los principales motivos de selección de alojamiento en España en vivienda vacacional es el menor precio, y un amplio espacio para el disfrute de la vivienda, junto a la disponibilidad de un equipamiento de cocina.

5. El turista que viene a disfrutar de unos días de vacaciones en nuestro país, es intentar conseguir la vivienda vacacional alquilada al menor coste posible, es una diferencia notablemente inferior a la de los establecimientos reglados.
Además muchos de ellos lo que se ahorran en el alojamiento, tampoco lo gasta de más en el destino. Una parte importante es que este ámbito también pertenece a la economía sumergida, ya que en muchos casos están exentos del pago del IVA, lo cual supondría 368 millones de euros anuales de ingresos adicionales para las arcas públicas.
6. Los derechos de los consumidores no están garantizados en viviendas de alquiler turístico, tal y como lo están el resto de alojamientos que sí están reglados. En el caso de los alojamientos reglados, tienen la obligación de cumplir con una serie de requisitos que garantizan la seguridad total del viajero. Un dato a tener en cuenta es que los alojamientos de viviendas que disponen de cocina, las normas de conservación, preparación de alimentos, incluso de higiene y salud están totalmente ausentes. (EY España, 2014)
7. La oferta del alquiler de viviendas vacacionales supone puramente un negocio en la que cada vez es menos particular pero si más profesional. Hasta el año 2014 era el 94% de los que ponían su vivienda a disposición de otros viajeros para obtener una contra prestación económica.
8. Existen unas diferencias bastantes significativas en cuanto a la regularización de alojamientos reglados (hoteles, hostales, pensiones, apartamentos turísticos...) y los alquileres de vivienda de uso turístico. Lo cual genera una competencia bastante desleal y unas desventajas para la oferta reglada ya que supone mayores costes.
Este tipo de establecimientos han de cumplir con 244 obligaciones diferentes todas ellas, mientras las viviendas de alquiler turístico han de cumplir con 7 ámbitos exigidos por 5 normativas.
9. La poca regulación existente en España, no se cumple en su totalidad, ni siquiera por las plataformas P2P, ni por la mayoría de los propietarios de dichas viviendas. En el caso de Baleares, la normativa dice que está totalmente prohibido el alquiler de viviendas sometidas al régimen de propiedad horizontal, sin embargo, se siguen comercializando 4600 plazas de pisos en Palma a través de las plataformas. (Exceltur, 2014)
10. Los principales países receptores (a nivel mundial) están haciendo frente a los retos causados por el gran crecimiento de oferta de viviendas vacacionales, regulándolas para posibles consecuencias negativas.

Las principales plataformas web del turismo P2P

En este apartado vamos a ver las diferentes plataformas webs que existen para facilitar el turismo colaborativo o el intercambio de bienes y servicios entre particulares.

A) Alojamiento

En este apartado entendemos como alojamiento colaborativo o P2P como el intercambio de pisos o habitaciones llevado a cabo entre usuarios, el cual son partícipes de estas plataformas webs. Normalmente se realizan a cambio de alguna compensación monetaria, en otros casos como por ejemplo, el intercambio de noches o ya menos común la acumulación de puntos que posteriormente pueden ser canjeados por noches. Las diferentes plataformas nos dan la opción de poder elegir una habitación compartida, privada o la vivienda entera, variando el precio según lo elegido. Esto supone uno de los mayores inconvenientes a la hora de regularizar este tipo de actividades. En el siguiente gráfico podemos observar las principales plataformas que ofrecen servicio de alojamiento.

OPERADORES TURISTICOS P2P: LOS NUEVOS INTERMEDIARIOS

WEB	SECTOR	DIRECCIÓN
	Alojamiento	www.airbnb.es
	Alojamiento	alterkeys.com
	Alojamiento	www.homeaway.es
	Alojamiento	www.housetrip.es
	Alojamiento	www.flipkey.com
	Alojamiento	www.knok.es
	Alojamiento	www.only-apartments.es
	Alojamiento	www.9flats.com
	Alojamiento	www.wimdu.es

Fuente: http://www.hosteltur.com/150650_turismo-p2p-negocios-control-nuevos-intermediarios.html

En primer lugar destacar que Airbnb es junto con Wimdu las plataformas más conocidas en el ámbito internacional. En el caso de Airbnb que comenzó en el año 2008 cuenta hasta hoy en día con más de 600.000 alojamientos registrados en 192 países, según publica la propia empresa en su página web. Destacar que prácticamente en la mayoría de las encuestas sobre viajeros que utilizan esta práctica utilizan la plataforma Airbnb.

Destacar que es una Web que actúa como intermediario, también destaca por que es una web para cualquier tipo de cliente y de viajero, es decir, todo el proceso está muy bien trabajado, en la que podemos reservar nuestro alojamiento en tan solo 3 pasos. También es una plataforma en la que se muestra y se le da verdadera importancia a las opiniones de los usuarios, ya que resulta imprescindible a la hora de alquilar el alojamiento.

Un dato importante es que Airbnb ha supuesto varias preocupaciones a los gobiernos, como por ejemplo la legalidad de sus operaciones, la de compartir alojamiento (va a suponer cambios en la industria del turismo). Byers y Zervas afirmaron que Airbnb estaba haciéndose con los clientes de los hoteles de menor calidad, ya que las habitaciones de los propietarios de Airbnb no necesitan trabajadores y siempre saldría a un precio más económico. (Effect of Sharing Economy on Tourism Industry employment, 2015)

En el caso de Wimdu, es una plataforma muy similar a la explicada anteriormente, ofrece precios muy competitivos con respecto a los hoteles, siendo éste su *slogan* "50% más barato que un hotel". Esta plataforma cuenta con unas 30,000 propiedades a disposición de los viajeros.

El uso de ambas webs es bastante parecido, los usuarios solamente tienen que registrarse en la propia página web, creando un usuario. Los propietarios (o anfitriones) publican un anuncio con el tipo de alojamiento ofertado y su precio.

Este precio puede estar fijado por noche, estancia total, por semana... En dicho anuncio se publican fotos para que el usuario pueda decidir si el tipo de alojamiento que está buscando le interesa o no. Un aspecto muy importante a la hora de decidirse por el tipo de vivienda que queremos reservar son los comentarios de los demás usuarios, ya hospedados anteriormente.

Sin embargo, ambas plataformas tienen algunas diferencias en relación a la prestación del alojamiento. Airbnb tiene un seguro de hasta 35.000€ en caso de vandalismo, robo o cualquier daño ocasionado en la vivienda, pero no cubre seguro de responsabilidad civil.

En cambio Wimdu cuenta también con un seguro de 50,000€ que se hace efectivo a partir de los 400€. En todo caso, cualquier problema de avería, desaparición de algún objeto, robo... por debajo de los 400€ debe resolverse entre el cliente y el casero.

En el tema de las comisiones aplicadas a la hora de efectuar la reserva, tenemos que destacar que por ejemplo Wimdu no cobra una comisión al propietario sino al huésped entre el 8% y el 10% en función del precio de la reserva. En el caso de Airbnb si cobra una comisión de un 3% al propietario y al huésped entre un 6% y un 12% sobre el precio de la reserva también. Ambas plataformas con el tema de las cancelaciones, ofrecen un método bastante flexible, ya que te dejan cancelar 24h de antelación sin comisión alguna.

A continuación se encontrará una breve explicación de las distintas plataformas presentadas en el cuadro anterior:

Alterkeys: Es una de las principales plataformas españolas, que destaca sobre todo porque no ofrece habitaciones sino el alojamiento completo. En este caso Alterkeys, ofrece solo una comisión a los propietarios para que en este caso vayan aumentando de valor. Esta plataforma también cuenta con un seguro en caso de robo, hurto, vandalismo... la compañía que utiliza es Zurich.

HomeAway: Es una plataforma multinacional fundada en el 2005, en la que cuenta con 52,000 anuncios en todo el territorio español y más de 670,000 en 162 países. La diferencia con las anteriores es que esta empresa solamente pone a disposición de los clientes casas rurales de lujo, chalets con su piscina, apartamentos en montañas y valles... Su forma de pago se acuerda exclusivamente con el propietario pero se realiza a través de Internet.

HouseTryp: Ofrece 365.000 propiedades en 20.000 destinos diferentes. Un aspecto a destacar es que también se reservan viviendas enteras, no habitaciones. Una vez que el viajero haya decidido el tipo de alojamiento que quiere, éste le envía un correo al dueño, que normalmente tarda en contestar 1-2 días y le dice si está disponible para esas fechas.

El pago del mismo se efectuará en el lugar del destino, para que el viajero no se lleve ninguna sorpresa desagradable sobre la habitación. En el caso de que encontrase algo, que no estaba o no fuese el alojamiento acordado, inmediatamente se les trasladaría a otro. Todo esto sin todavía haber pagado.

Only-apartments: Sin duda es una de las webs más “antiguas” en este ámbito. Ellos trabajan tanto para los particulares, como para inmobiliarias o agencias. Sí que es cierto que en su mayoría el 60% son agencias e inmobiliarias y un 40% particulares.

Be Mate: El empresario y hotelero Kike Sarasola, creador de la cadena apuesta por una combinación de viviendas-apartamentos de gran calidad, un gran diseño, una buena localización con algunos servicios de hotel. La compañía estaba dispuesta a crecer rápidamente, lo que ha supuesto la compra de la plataforma española Alterkeys. La previsión más inmediata de Kike Sarasola es traspasar el charco y llegar a ciudades de Latino América y Estados Unidos.

Knok: Fundada por el español Juanjo Rodríguez, según este empresario está web está diseñada casi al 100% para familias que viajan con niños, en la que buscan viviendas de uso turístico adecuadas para ellos. En este modelo de negocio el propietario tiene que hacer frente a una cuota anual, además cuenta con un seguro del hogar para personas que alquilar la vivienda, pero como dice el empresario Juanjo Rodríguez nunca se ha tenido que utilizar, ya que la gente se comporta mejor en casas que comparte que en un hotel.

B) Transporte

En cuanto al transporte se refiere, hay diversas compañías que han adoptado este modelo de negocio. En el siguiente cuadro podemos ver las compañías más influyentes en este sector:

	Transporte	www.uber.com
	Transporte	www.blablacar.es
	Transporte	www.carpooling.com/us
	Transporte	www.sociakar.com

Fuente: http://www.hosteltur.com/150650_turismo-p2p-negocios-control-nuevos-intermediarios.html

Uber: Es una App que conecta a pasajeros con conductores para traslados urbanos con chófer. Uber es una aplicación fundada en el año 2009 en Estados Unidos, en la ciudad de San Francisco. Actualmente está presente en 37 países y en más de 90 ciudades. Sin embargo, esta nueva App ha sufrido varias denuncias en España por parte de la Confederación de Taxis en España por la aparición de traslados con chófer en vehículos particulares mediante un cobro. Por otra parte, la empresa tiene una forma de controlar las transacciones que se realizan: en primer lugar, que los conductores no tengan ni un solo antecedente al volante, que se conozcan estrictamente la ciudad, incluso en muchos casos se les realiza pruebas de estrés, antidoping... En segundo lugar, los clientes deben contar con un Smartphone y una tarjeta de crédito para poder formalizar el pago.

Blablacar: Es una de las principales App más utilizadas en toda Europa. Se considera una de las mayores redes sociales con más crecimiento, con una ocupación aproximada de 2,8 pasajeros por trayecto. La idea surge cuando el fundador Frédéric Mazzella, tenía que volver a casa durante las navidades el cual tuvo un inconveniente, ya que no encontró un billete para el tren, entonces él se dio cuenta que muchas personas viajaban solas en sus coches particulares con asientos vacíos, por lo que no tardó en ponerlos en contacto. Así decidió crear una de las mayores plataformas de turismo P2P que se conocen. Su fórmula permite a los conductores ahorrar casi dos tercios del litro de gasolina por pasajero.

Actualmente la empresa se encuentra en 12 países desde su creación en 2009 y ya cuenta con más de 6 millones de viajeros y pasajeros. Un dato importante a destacar es que casi el 42% de los pasajeros tiene entre 18-25 años y actualmente cuenta con 2,5 millones de descargas tanto en Iphone como Smartphone.

Entre los trayectos más destacados en el territorio español destaca el de Madrid-Valencia, Barcelona-Toulouse, Sevilla-Madrid, Murcia-Madrid.

La compañía ha introducido en España que el pago de la reserva se haga por adelantado, ya que supone un mayor compromiso para todos los ocupantes.

El precio que se paga por el traslado lo calcula la misma web en función de la distancia del destino, aunque a veces el conductor puede añadir unos cuantos euros en función de cuantas personas lleva. Por último cabe explicar que son los propios usuarios que escogen al conductor basándose en los comentarios de los demás usuarios.

En el siguiente gráfico vamos a observar que tipo de persona suele hacer más uso de esta aplicación.

Figura5. Situación Laboral de los usuarios de Blablacar

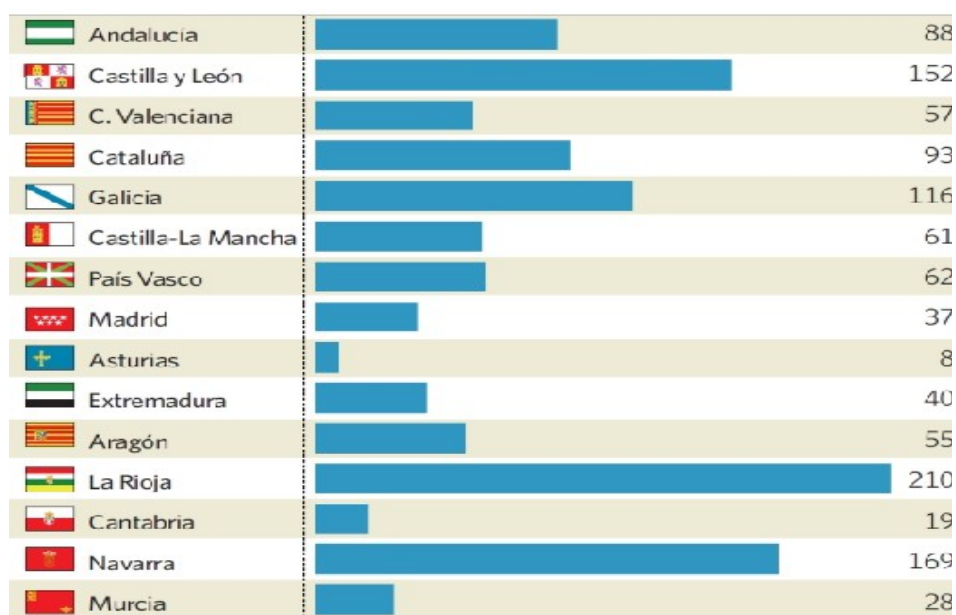


Fuente: Genbeta en España, 7 años de blablacar en España

Si hacemos referencia al gráfico y a lo explicado anteriormente podemos afirmar que normalmente el usuario de Blablacar tiene entre 18-25 años, tiene en vigor carnet de conducir y empleo y ofrece asientos en su vehículo para ahorrar costes, así como que es el propio usuario que elige al conductor basándose en comentarios de antiguos viajeros.

En este segundo gráfico apreciamos cuales son las Comunidades Autónomas que más han crecido en los dos últimos años.

Figura 6: Comunidades autónomas donde más a crecido Blablacar.



Fuente: El Economista (2016)

En este gráfico observamos como el mayor incremento se ha producido en la Rioja (un 210%), Navarra (169%) y por último Castilla León (152%).

Carpooling.com: Esta plataforma es una de las más antiguas con respecto a las anteriores, ya que comenzó en Alemania, concretamente en Múnich en el año 2001. Fue fundada por tres jóvenes estudiantes como proyecto final del máster MBA, lo que no sabían es que pronto se iba a convertir en una gran red internacional con usuarios en toda Europa. Hoy en día, a través de su plataforma web transporta a más de un millón de personas cada mes, lo cual es capaz de conectarse con pasajeros y conductores de unas 5.000 ciudades en 45 países. Además Carpooling es capaz de ofrecer en su plataforma el servicio de trenes y autobús y avión para que los viajeros puedan comparar y elegir la forma más económica de viajar.

Cuenta con un punto muy a favor, y es que ofrece un descuento a las mujeres que viajen solas para que se sientan más seguras viajando de esta forma.

Socialcar: Fundada en España por Mar Alarcón. Se define como una plataforma P2P carsharing, ayudando al alquiler de coches entre particulares. Destacar que los coches cuentan con un seguro para este tipo de servicios, una fianza, valoraciones online de otros usuarios y atención al cliente. Esta plataforma P2P, como así se definen ellos, está disponible tanto para los residentes en España como los turistas extranjeros.

La compañía suele cobrar un 15% de comisión, sobre el precio del alquiler del coche a los propietarios de los vehículos como modelo de negocio

C) Otras

Plataforma	Objetivo	Características	Página Web
Eatwith	Interactuar e intermediar entre chefs y comensales	Vivir auténticas experiencias gastronómicas	www.eatwith.com
Meetmeals	Intermediar entre cocineros y comensales	Intercambio de comida o acudir como comensal	www.meetmeals.com
MealSharing	Conocer gente, especialmente usuarios extranjeros	Comer en casa de un extraño o cocinar para desconocidos	www.mealsharing.com
Vayable	Experiencias con guías locales y viajeros	Intercambio de experiencias entre viajero y guía	www.vayable.com
TouristLink	Encontrar compañero en el lugar de destino	Conecta a viajeros con lugareños	www.touristlink.com
Trip4real	Relacionarse con guías locales y viajeros	Conecta a gente local con viajeros	www.es.trip4real.com

Fuente: Elaboración Propia.

Crowdfunding

En la última década con la crisis y debido a que los bancos no daban facilidades de financiación, la sociedad se ha organizado para buscar diferentes alternativas. Existen varias plataformas de “equity crowdfunding” en la que se practica un tipo de financiación basada en micro inversiones de capital y las de “crowlending” las cual realizan diversas campañas para financiar mediante unos intereses (De la innovación social a la economía colaborativa, 2014).

De las distintas formas de financiación online que existen, en las Islas Baleares destaca “Goteo” basado en donaciones.

Regularización del sector

Debido a esta nueva modalidad de turismo colaborativo en la que nos encontramos hoy en día, ha supuesto cierta inquietud en los profesionales del sector turístico, especialmente el de los alquileres turísticos entre particulares. Todos los sectores de la industria turística se han visto afectados por lo que denominamos economía compartida.

Las webs P2P cada vez están cogiendo más fuerza dentro del sector, hasta el punto de convertirse en un competidor más, que según los denunciantes del sector hotelero y de apartamentos no opera con las mismas leyes, que los establecimientos oficialmente registrados.

Por lo tanto, la cuestión sería identificar el problema que se genera desde el punto de vista jurídico, con la regulación de estos intermediarios y la protección a los turistas.

En ciertas comunidades del territorio nacional, el alquiler del alojamiento a particulares con fines únicamente turísticos se encuentra sin regularización alguna, a diferencia de otros países europeos que ya cuentan con el reglamento necesario para este tipo de práctica, como es el caso de Ámsterdam, entre otros, que ha aprobado el contrato de alojamientos privados por un corto período de tiempo, siempre y cuando se cumplan una serie de requisitos en la que destaca el pago de una tasa por parte del arrendador.

En el caso de España, el alojamiento turístico alquilado por temporadas ha contado hasta la fecha con la Ley 29/1994, de 24 de noviembre de arrendamientos urbanos (LAU). Años más tarde con la entrada de la nueva Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de vivienda ha supuesto la modificación de la LAU en los alquileres vacacionales (Borrego, 2014).

A través de la modificación de la Ley, supone que el alojamiento turístico pasa a funcionar por la normativa y la Ley de cada comunidad autónoma.

En definitiva, destacar que en la mayoría de las normativas destaca la negativa de ceder la vivienda para uso turístico. En el caso de Baleares, proponen multas y sanciones de una gran cuantía, sin embargo están a favor de delimitar este modelo de negocio entre particulares, ya que en la mayoría de casos no cuenta con los requisitos mínimos.

Las Islas Baleares no disponen de regulación en materia de vivienda de uso vacacional estando regulada por la Ley 8/2012 de 19 de Julio, de Turismo de las Islas Baleares. Sin embargo, en Baleares su normativa prohíbe que se alquilen apartamentos sometidos al régimen de la propiedad horizontal. Como consecuencia a esta prohibición se ha averiguado que se negociaban más de 4600 plazas de pisos en Palma a través de las plataformas web. A pesar de su negativa para el alquiler de viviendas de uso vacacional, necesitan unos requisitos mínimos o servicios turísticos en las viviendas en las que está permitido el alquiler vacacional:

- Limpieza periódica del apartamento o vivienda.
- Ropa de cama, menaje de casa y su reposición.
- Un buen mantenimiento de las instalaciones.

También es de uso obligatorio presentar una Declaración Responsable cuando se va a iniciar dicho negocio, sin el cual el propietario es objeto de una elevada sanción.

En las Islas Baleares los apartamentos de uso vacacional han existido desde siempre incluso antes de la construcción de los primeros hoteles de las islas. Por lo tanto, debido a su gran crecimiento se ha tenido que regular el sector que hasta la fecha contaba con un solo tipo de alojamiento. Gracias a la aparición del turismo P2P y de la aparición de las plataformas webs (cada vez son más) se ha podido contactar con los propietarios de las viviendas, con los inquilinos de éstas proporcionando una regulación de los alquileres.

Un dato importante a destacar es que la ciudad de Palma ya es la ciudad con mayor alquiler turístico ilegal en todo el territorio nacional, ya sea por la falta de alguna normativa o ley que regule los alquileres o por la falta de inspectores, Palma ya cuenta quintuplica ya a la de las plazas regladas: 23120 en plataformas web P2P frente a las 4570 legales, lo cual supone el 84% del total.

A pesar de que Palma sea la ciudad con más alquileres irregulares, no pasa lo mismo por ejemplo en el municipio de Calvià, donde el ratio de alquiler es mucho menor que en el de Palma, concretamente un 67% de la oferta es reglada (El mundo 2016).

Destacar que aproximadamente el número de plazas por cada 1000 personas, en el territorio español representa 155, mientras en Baleares 325, lo que supone un problema esta práctica en las islas.

Conclusiones

Tras haber realizado el TFG del turismo P2P, puedo decir que este tipo de turismo está creciendo de una manera espectacular. A causa de la crisis, las plataformas webs han visto como cada vez más los viajeros acuden a ellas para alquilar una vivienda o una habitación, lo cual se han convertido en un fenómeno social.

El origen de esta nueva forma de negocio nace a raíz de diversos factores entre los que destaca:

- El desarrollo de la tecnología es cada vez mayor, al igual que las redes sociales suponen cada vez más que los potenciales viajeros tengan más facilidad para organizar su viaje y alquilar su habitación o vivienda.
- Cada vez más, son los propios viajeros que se quieren poner en contacto con otros viajeros para compartir experiencias que han vivido en el destino.

A la vez que esta idea de turismo se ha ido desarrollando poco a poco y se ha ido implantando cada vez más en nuestra sociedad, hay una serie de factores fundamentales en este tipo de turismo como la confianza en una persona que ni siquiera hemos visto nunca antes, la amabilidad, la generosidad... son factores imprescindibles a la hora de decir que la sociedad está cambiando su forma de pensar.

Hoy en día también tiene mucho valor a compartir dichos bienes en lugar de ser comprados, lo cual dichos bienes o recursos pueden ser utilizados una y otra vez.

Uno de los principales problemas que han surgido ha sido la falta de datos y fuentes fiables, ya que al ser un turismo en desarrollo y crecimiento la falta de datos y fuentes es bastante "pobre". Datos oficiales sacados por las administraciones no podemos encontrar, al no ser un modelo regulado por el estado. La mejor medida en estos casos sería legalizar esta práctica, ya que cada vez son más los lugares donde están tomando las medidas legales pertinentes. Una de las conclusiones que se sacado es que si en España se quiere ser competitiva con respecto a otros destinos como en Ámsterdam (en los que esta práctica está totalmente legalizada) este tipo de turismo debe ser legalizado y regulado de manera inteligente adaptándose a la demanda.

Para finalizar, decir que vivimos en tiempos cambiantes, en los que las redes sociales y la tecnología cada vez están más presentes en nuestro día a día, la cual surgen nuevas formas de negocio, lo cual las personas que no se adapten a este cambio se verán obsoletos y verán afectados sus mercados.

Bibliografía

- Dialnet (2016). Turismo P2P o colaborativo. Un reto para el ordenamiento jurídico. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5665887>
- echnoHotel (2014). Razones por las que Airbnb va como un tiro. https://issuu.com/peldano/docs/tecnohotel_460/72?e=1189233/6424202
- Hosteltur (Mayo, 2014). Turismo P2P o Colaborativo. ¿Nuevos intermediarios o negocios sin control? <https://es.slideshare.net/acanyl/reportajeturismop2pnuevosintermediariosonegociossincontrol>
- FundacióBit (30/05/2015). El turismo encabeza la economía colaborativa de las Islas Baleares. <http://blog.fundaciobit.org/es/el-turisme-encapcala-leconomia-col%C2%B7laborativa-de-les-illes-balears/>
- LonelyPlanet (Fecha de publicación no aparece). Como practicar el turismo P2p. <http://www.lonelyplanet.es/blog-como-practicar-el-turismo-p2p-238.html>
- Levante, el Mercantil Valenciano (04/12/2015). El turismo P2P amenaza a los hoteles. <http://www.levante-emv.com/economia/2015/12/04/turismo-p2p-amenaza-hoteles/1350157.html>
- Segittur (02/11/2016). El turismo colaborativo y su impacto en el sector. <http://blog.segittur.es/turismo-colaborativo-impacto-sector/>
- Idisoblog (06/06/2014). El turismo P2P: los viajes sin intermediarios. <http://www.blogtrw.com/2014/06/el-turismo-p2p-los-viajes-sin-intermediarios/>
- ABCviajar (16/03/2015). Las mejores webs para alquilar viviendas de vacaciones. <http://www.abc.es/viajar/alojamientos/20150316/abci-alquiler-casas-vacaciones-201503131656.html>
- CEHAT: Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (Fecha de publicación no aparece). Hoteleros y portales P2P, a favor de una regulación del sector. <http://www.cehat.com/frontend/cehat/Hoteleros-Y-Portales-P2P-A-Favor-De-Una-Regulacion-Del-Sect-vn6234-vst585>

- Hosteltur (Mayo,2014). Comunidades sobre ruedas: El P2P avanza en transportes a toda velocidad.
https://www.hosteltur.com/152100_comunidades-ruedas-p2p-avanza-transportes-toda-velocidad.html
- Ecomotor.es (04/01/2016). Blablacar crece en España, 2,5M de usuarios.
<http://www.eleconomista.es/ecomotor/motor/noticias/7256587/01/16/Blablacar-crece-en-Espana-hasta-los-25-millones-de-usuarios.html>
- Genbeta (28/02/2015). Cinco años de Blablacar en España.
<https://www.genbeta.com/herramientas/cinco-anos-de-blablacar-en-espana-estas-son-las-cifras-que-manegan-en-nuestro-pais>
- El mundo (10/12/2015). Plataformas P2P¿Fuera de la ley?.
<http://www.elmundo.es/economia/2015/12/10/56606ec0268e3e4c048b45d2.html>
- EIDía.es. (25/06/2015). La regulación autonómica sobre viviendas de uso turístico es “escasa” y no se cumple.
<http://eldia.es/agencias/8173895-Economia-Turismo-regulacion-autonomica-viviendas-uso-turistico-es-escasa-cumple-Exceltur>
- El Mundo (04/07/2015). Palma ya es la capital española con mayor alquiler turístico ilegal.
<http://www.elmundo.es/baleares/2015/07/04/5597c5a7e2704e7f338b457b.html>
- Villa Consulting (14/10/2016). Impacto económico del alquiler vacacional en Baleares y propuesta de regulación.
<http://www.villaconsulting.es/blog/impacto-economico-del-alquiler-vacacional-en-baleares-y-propuesta-de-regulacion/>