

### ECONOMÍAS COLABORATIVAS. EL CASO *SPACEBEE*

**Azucena Penelas Leguía**

*Universidad de Alcalá (España)*

**Andrea Baile Royo**

#### **Resumen:**

Las economías colaborativas son una realidad que está presente como consecuencia del desarrollo de las nuevas tecnologías, el entorno cambiante y las exigencias de los consumidores. A través de plataformas digitales podemos conseguir prácticamente todo lo que necesitemos, desde una vivienda compartida o un método de transporte, hasta un método de financiación. Es por ello, que se hace importante analizar cómo este fenómeno ha afectado a la creación de nuevos modelos de empresa, así como nuevas estrategias de marketing, para poder adaptarse a un entorno que está en constante cambio. En este caso analizaremos la plataforma *Spacebee*, que es un *marketplace* para que empresas que tienen espacios profesionales que no utilizan puedan alquilarlos y sacar rendimiento de ello, a la vez que se benefician profesionales que necesitan de estos espacios de forma flexible. Todo ello con menores costes de transacción. Su popularidad se debe a múltiples factores, centrando nuestro estudio en la adecuada aplicación de la estrategia de Marketing.

#### **Abstract:**

The sharing economy is a reality that we can observe as a result of the development of new technologies, the changes in the environment and the consumer's demands. Through digital platforms we can get mostly everything we need, from a shared houses or transportation, to a financing method. That's why it's important to analyze how this phenomenon has affected the creation of new business models, as well as new marketing strategies, in order to adapt to an environment which is constantly changing. All this said, we will analyze *Spacebee's* platform, which is a marketplace for those enterprises that have professional gaps, which are not being use. They would be able to rent them and make a profit out of it, while those who need this spaces can get benefits. All of this with lower transaction costs. Its popularity is due to multiple factors, focusing our study on the proper application of the Marketing strategy.

## 1. Introducción

Por un lado, la crisis económico-financiera del año 2008, es considerada como una de las más dañinas para la sociedad. Esto ha conllevado a que se produzcan cambios en la estructura socio-económica, así como en la política, la economía, la demografía, la tecnología, etc. Y ello ha derivado, entre otras consecuencias, a la aparición de una nueva ética del comportamiento individual.

De otro lado, los consumidores buscamos nuevas formas de consumo y las empresas cada vez se preocupan más por desarrollar nuevas estrategias y modelos de negocio adaptándose a los cambios del entorno.

No hay que olvidar que la importancia y el uso de las TICs cada vez es mayor, y facilitan el proceso de emergencia de las economías colaborativas además de reducir los costes de transacción y con ello los precios, permitiendo a las empresas alcanzar una mayor eficiencia<sup>1</sup>.

Nace así, el término de “consumo colaborativo” en 2010 a manos de Botsman y Roo Rogers con su libro “*What’s mine is yours*”. Sin embargo, en España este término empieza a popularizarse años más tarde, hacia el año 2012, en el ámbito del sector turístico.

Las economías colaborativas se pueden definir como aquellas actividades o prácticas articuladas a través de plataformas digitales que facilitan el intercambio de bienes y el consumo de servicios entre particulares<sup>2</sup>. En otras palabras, se basa en prestar, alquilar, comprar o vender productos en función de las necesidades y no tanto en beneficios económicos. De hecho, en este sistema es posible que el dinero no sea el único valor de cambio para las transacciones.

En España, en el ámbito de las economías colaborativas, es importante el papel que desempeña la empresa *Sharing* que es un colectivo que nace dentro de la Asociación Española de la Economía Digital y que agrupa diferentes empresas de la economía colaborativa, bajo demanda y de acceso, con el objetivo de analizar y divulgar el impacto que estas nuevas economías y los modelos basados en plataformas tienen en el desarrollo socioeconómico y en la sostenibilidad<sup>3</sup>.

**Figura 1.** Plataformas que son miembros de Sharing España



Fuente: [<https://www.sharingespana.es/>], a fecha 12/10/2009.

La plataforma *Spacebee*, es una comunidad que conecta espacios de trabajo que no se usan todo el tiempo, con profesionales que los necesitan de forma flexible, de manera que permite tanto publicar espacios que se ofertan, como encontrar y alquilar los que se adaptan a las necesidades del consumidor<sup>4</sup>. Por tanto, representa una alternativa a un modelo tradicional de alquiler de espacios profesionales y tiene una ventaja importante con respecto a este, ya que una vez que has utilizado el servicio, te permite dejar una valoración

<sup>1</sup>RODRÍGUEZ ANTÓN, J.M., ALONSO ALMEIDA, M.M., RUBIO ANDRADA, L. & CELEMÍN PEDROCHE, M.S. (2016): “La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 88, págs. 263-264.

<sup>2</sup> BOTSMAN, R. y ROO, R. (2011): *What’s mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*, “Collins”.

<sup>3</sup> Sharing España: <https://www.sharingespana.es/quienes-somos/> [Consulta: sábado, 12 de octubre de 2019].

<sup>4</sup> *Spacebee*: <https://Spacebee.com/es/pagina/como-funciona> [Consulta: sábado, 12 de octubre de 2019]

para que exista mayor confianza dentro la plataforma. Además, antes de publicar los espacios que se pueden alquilar, la plataforma procede a la verificación de los mismos para analizar su idoneidad.

*Spacebee* nace en el año 2014 como respuesta a una crisis que provocó que ciertos espacios de trabajo no se usaran a pleno rendimiento. En ese mismo año se estimaba que, en Madrid, un 60% de las oficinas podrían estar infrautilizadas. Por ello era necesario la creación de un punto de encuentro entre oferta y demanda de espacios profesionales. “Nuestro objetivo es optimizar los recursos ya existentes, estableciendo una relación en la que todos ganan: la empresa que rentabiliza, por ejemplo, una sala de reuniones vacía y el profesional que lo ocupa temporalmente para impartir una formación”, tal como indica Diego Hidalgo, CEO y cofundador de *Spacebee*<sup>5</sup>.

Por tanto, este modelo tiene muchas ventajas entre las que destacan:

- Flexibilidad, ya que tales espacios se pueden alquilar por horas, días, meses, etc.
- Acceso a espacios que se adapten a las necesidades de los profesionales
- Permite posibles acuerdos y alianzas entre profesionales

**Figura 2.** Pantalla de inicio de la página web oficial de *Spacebee*



Fuente: [https://Spacebee.com/es], a fecha 12/10/2019.

## 2. Desarrollo del Caso

Como ya se ha adelantado, *Spacebee* es una empresa que ha conseguido crear valor haciendo que espacios profesionales infrautilizados estén en el mercado a disposición de todos aquellos que los necesiten. Por tanto, el público objetivo son los profesionales. La plataforma es un punto de encuentro entre empresas a las que les sobra espacio (en ocasiones consecuencia de la crisis económica) y empresas que, o bien porque están empezando su actividad, o por otros motivos, lo necesitan.

De otro lado, *Spacebee* ha contratado los servicios de Marketing Surfers. Esta es una agencia de Marketing Digital en España y Canadá que ya ha gestionado más de 150 proyectos de más de 50 sectores diferentes en base a un método propio que testan a diario con éxito en tales proyectos<sup>6</sup>.

En concreto, la plataforma analizada, *Spacebee*, contrató de tal agencia su servicio para la definición de la estrategia de marca, así como la creación, implementación y gestión de diversas campañas de publicidad digital para favorecer su posicionamiento de marca.

### Análisis del Marketing Mix

En este apartado, se analiza cómo han cambiado y evolucionado las 4p del Marketing Mix con la aparición de las economías colaborativas, en particular en el caso investigado de *Spacebee*.

En primer lugar, hablaremos del producto. Es cierto que, con la llegada de las economías colaborativas y sus plataformas, ha habido un cambio trascendental en los modelos de negocio. Tal cambio se define como *Product-Service System*, que es un sistema cuyo foco del negocio no es vender únicamente productos sino vender un sistema de productos y servicios para responder a demandas específicas<sup>7</sup>. La idea que respalda este método, es que los consumidores buscan la utilidad que un determinado producto o servicio da sin la

<sup>5</sup> Nueva empresa: <http://www.nuevaempresa.com/Spacebee-punto-oferta-demanda-espacios-trabajaplataforma-colaborativa-paraaprovechamiento-de-espacios-utilizados-en-empresas/> [Consulta: lunes 28 de octubre, 2019]

<sup>6</sup> Marketing surfers: <https://marketingsurfers.com/> [Consulta: domingo, 13 de octubre de 2019]

<sup>7</sup> MATA MORALES, A. (2016): “El marketing en el consumo colaborativo. De estrategias de consumidor a estrategias de peers. Capturando el valor de recursos inactivos”: Universidad Autónoma de Barcelona

necesidad de poseer el producto en sí<sup>8</sup>. A lo que nos referimos con ello, es que en el caso de *Spacebee* un profesional necesita una sala para trabajar, pero esto no supone que quiera comprarla. Aquí reside el triunfo de las plataformas colaborativas como *Spacebee*, que permite aprovecharse de un recurso sin necesidad de su posesión.

Ahora bien, ¿Qué hay del producto ofrecido por *Spacebee*? Cuando decimos que esta plataforma ofrece “espacios profesionales infrautilizados” parece que lo único que se puede alquilar son oficinas de trabajo o similares. Sin embargo, analizando los espacios promocionados en la página web, nos damos cuenta de la amplia gama de espacios con usos totalmente diferentes a los que se puede acceder.

De un lado, se pueden alquilar espacios más “convencionales” como aulas de conferencias o talleres, un espacio para realizar entrevistas, espacios multidisciplinarios, etc. En este ámbito, sorprende que puedas alquilar una única mesa de trabajo e incluso un despacho acondicionado para hacer terapias psicológicas (figura 3).

**Figura 3.** Espacios ofertados en la página web de *Spacebee*



Fuente: [https://Spacebee.com/es], a fecha 22/10/2019

Pero la plataforma también ofrece espacios más artísticos, como por ejemplo lugares acondicionados para rodajes, platós fotográficos, cines, salas de montaje y edición, salas para castings, espacios para creativos y artistas, etc. Además también se puede acceder a espacios más ligados al ocio como bares, salas para eventos, meeting rooms,... (figura 4)

**Figura 4.** Espacios ofertados en la página web de *Spacebee*



Fuente: [https://Spacebee.com/es], a fecha 22/10/2019

En segundo lugar, nos centraremos en el precio. Una de las mayores ventajas que ofrecen las economías colaborativas, es que nos permiten comprar bienes o adquirir servicios por un precio más bajo. Se debe fundamentalmente a los siguientes hechos:

- De un lado, los particulares pueden obtener ingresos extra<sup>9</sup> reduciendo los costes de transacción, puesto que se eliminan intermediarios tradicionales, y simplemente es una relación entre el particular, la plataforma y el consumidor. Al suprimir ciertos costes, permiten ofrecer los productos a un menor precio.
- Como ya hemos repetido en diferentes ocasiones, *Spacebee* pone en contacto a empresas o autónomos que disponen de un espacio que no usan de forma permanente, con profesionales u

<sup>8</sup> Idem

<sup>9</sup> Comisión Europea, «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda Europea para la economía colaborativa», 356 final, 2016.

organizaciones que necesitan un espacio para trabajar, celebrar reuniones, organizar eventos, etc. De esta manera, cualquier organización puede obtener estos ingresos extra de los que hablamos y por tanto obtener una rentabilidad de los espacios infrautilizados<sup>10</sup>.

- De otro lado, nada tiene que ver el precio que puede pagar un profesional por acceder de forma limitada, en este caso, a una sala ofertada por *Spacebee*, con la inversión que supondría comprar una sala, oficina,... para el mismo fin.

En la fijación del precio de los productos ofertados, estos varían en función de distintos factores. Como resulta lógico, no tendrá el mismo precio una mesa de trabajo que un plató fotográfico, puesto que el segundo necesita unas características y un mobiliario especial. Además, el precio también variará en función de si el alquiler se realiza por horas, por días, meses, etc. Y finalmente también se tiene en cuenta a la hora de fijar los precios otros factores como son la ubicación del espacio, la amplitud, la capacidad, etc.

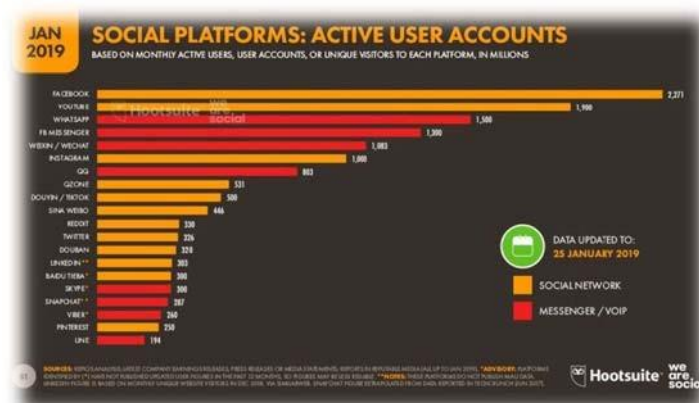
También es necesario mencionar que en *Spacebee* las personas que ofertan lugares de trabajo son las que fijan el precio. Cabe destacar que anunciar un espacio en la plataforma es gratuito. Una vez recibida una reserva y formalizada la misma, es cuando *Spacebee* cobra al oferente una comisión que actualmente es de un 15% del importe total de la reserva. Además, cuando un oferente publica un anuncio, es él el que elige las condiciones de pago, que puede ser o bien pagar al inicio de la reserva, a 30 días o de la forma acordada por ambas partes.

En tercer lugar, en cuanto a la **distribución**, se realiza mediante las denominadas plataformas colaborativas que no son otra cosa que el punto de conexión o contacto entre los prestadores o proveedores con los usuarios, facilitando la colaboración entre ellos. Esto ha sido debido al gran avance tecnológico del que hemos sido partícipes en los últimos años. Hemos pasado de un punto en el que tradicionalmente la distribución se hacía en lugares físicos a otro en el que, gracias al desarrollo de Internet, podemos adquirir prácticamente cualquier cosa a través de la red.

En el caso de *Spacebee* se realiza a través de una plataforma que es [www.Spacebee.com](http://www.Spacebee.com), que actualmente cuenta con más de 600 espacios disponibles para alquilar en las ciudades de Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia.

Finalmente, analizamos cuáles son sus canales de **promoción**. La mayoría de plataformas se dan a conocer fundamentalmente mediante su presencia en redes sociales, como consecuencia del crecimiento de estas y el uso diario que se hace de las mismas. Además, como podemos observar en la figura 5, ha crecido de forma exponencial los usuarios que hay en las diferentes redes sociales, por lo que es totalmente lógico que plataformas como *Spacebee* apuesten por la promoción en ellas.

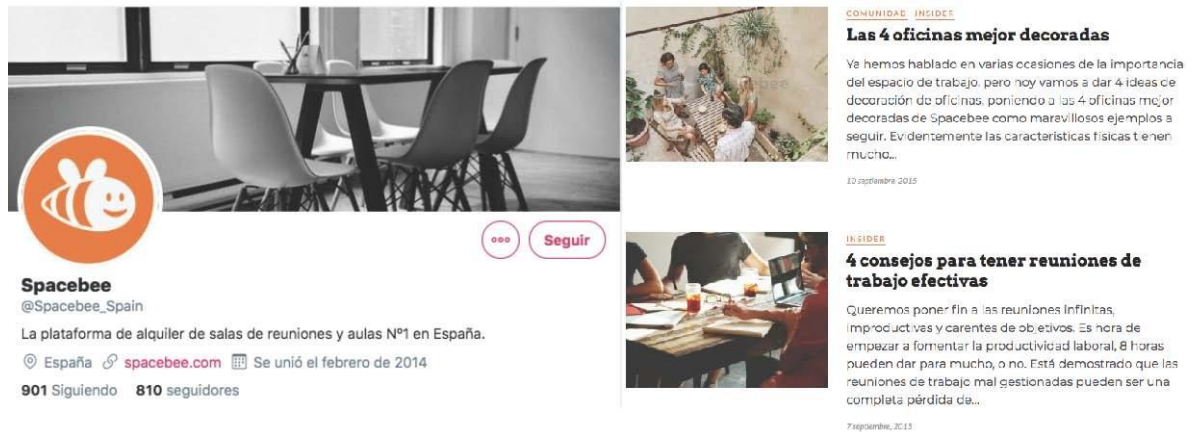
**Figura 5.** Usuarios activos en un mes en las diferentes redes sociales



Fuente: Digital 2019 Global Digital Overview.

En concreto *Spacebee* tiene presencia en Twitter, Google+, Pinterest, Facebook y LinkedIn y de otro lado también cuentan con un Blog propio como se muestra en la figura 6.

<sup>10</sup> Emprendedores: <https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/a46560/como-rentabilizar-los-espaciosinfrautilizados-de-empresas-y-oficinas/> [Consulta: martes, 22 de octubre de 2019]

**Figura 6.** Presencia *Spacebee* en redes sociales

Fuente: Twitter y [www.Blog.Spacebee.com](http://www.Blog.Spacebee.com)

Por ejemplo, en el caso de twitter van publicando los diferentes espacios que ofertan, indicando el lugar en el que están, una breve descripción del uso, así como la capacidad que tales lugares tienen, e incluso llegando a adjuntar fotos de los mismos. También usan esta red social para poner algunas noticias como fue en su día la expansión de la plataforma a Valencia o actualizaciones de su blog.

También resulta interesante analizar el blog con el que cuentan ya que aquí escriben posts muy útiles a la hora de encontrar espacios que se adapten a las necesidades del consumidor, como puede ser “3 consejos para encontrar tu sala de reuniones”. Pero también podemos encontrar otros posts valiosos para todo el mundo (incluso para los que no sean usuarios de la plataforma) como por ejemplo “5 formas de administrar tu tiempo”, “4 consejos para ser un buen líder” o “Herramientas para fomentar el trabajo en equipo”<sup>11</sup> (figura 5).

### 3. Preguntas para la discusión

#### **Pregunta 1.** ¿Por qué usan los consumidores plataformas de economía colaborativa?

Hay varios factores que han propiciado el uso de estas plataformas. En primer lugar, el desarrollo de las tecnologías, ya que esto es lo que ha favorecido principalmente la aparición de las plataformas colaborativas y la facilidad de los procesos de comunicación mediante ellas. De otro lado, hoy en día estamos conectados a la red todo el día lo que hace muy fácil el acceso a estas plataformas, así como su uso.

Por otra parte, “¿Por qué comprar lo que podemos alquilar?” dice Dhiren Chatlani, creador de Relendo, una plataforma que permite el alquiler de productos entre personas que se encuentran en la misma zona<sup>12</sup>. No le falta razón, ya que en muchas ocasiones las plataformas de alquiler nos permiten ahorrar a la hora de consumir. En el caso que hemos tratado de *Spacebee*, ¿Por qué una empresa va a invertir en comprar un lugar para tener reuniones, pudiendo alquilarlo cuando lo necesite? Y en el caso de plataformas de compra de productos o de prestación de servicios, nos permiten acceder a ellos a precios más bajos que las “formas más tradicionales”.

#### **Pregunta 2.** ¿Qué ventajas presentan las economías colaborativas? ¿y *Spacebee* en particular?

Podríamos decir que las economías colaborativas tienen diversos beneficios:

- Beneficios económicos: han propulsado la aparición de nuevos modelos económicos y nuevas formas de hacer negocio y financiación de tales modelos<sup>13</sup>. También han permitido ampliar la oferta para los consumidores, ha contribuido al ahorro (compartiendo gastos) y han propiciado una mejor gestión de los recursos existentes. El hecho de que una empresa tenga una sala infrutilizada al final le supone un gasto y al poder alquilarla, puede generarle ingresos para hacerle frente. De

<sup>11</sup> <sup>11</sup> Blog *Spacebee*: <http://blog.Spacebee.com/blog/> [Consulta: martes, 22 octubre de 2019]

<sup>12</sup> <sup>12</sup> El País: [https://elpais.com/economia/2017/09/12/actualidad/1505209242\\_295550.html](https://elpais.com/economia/2017/09/12/actualidad/1505209242_295550.html) [Consulta: lunes, 15 de octubre de 2019]

otro lado, *Spacebee* aprovecha espacios ya existentes sin necesidad de construir nuevas infraestructuras.

- **Beneficios sociales:** las plataformas colaborativas han conllevado a la creación de comunidades para la ayuda y participación de todos, por lo que se han fomentado los lazos sociales entre desconocidos. *Spacebee* consigue crear un vínculo entre el que necesita un espacio por tiempo limitado y el que lo tiene, pero no lo utiliza. Y como ya se ha mencionado anteriormente, incluso permite posibles acuerdos y alianzas entre profesionales.

**Pregunta 3.** *¿Hay regulación en estas plataformas?*

Como ya hemos mencionado en la introducción, la difícil regulación de las plataformas colaborativas constituye objeto de crítica. En el caso de *Spacebee*, todas las relaciones entre los usuarios están reguladas. La plataforma cuenta con un modelo de contrato para las partes en el que se detalla el acuerdo entre el huésped y anfitrión, aunque puede ser que, finalmente, los interesados firmen otro tipo de acuerdo, y además obliguen a los anfitriones a tener siempre contratada una póliza de seguro de responsabilidad civil que cubra los riesgos principales.

De otro lado, en este punto resulta interesante volver a insistir en que *Spacebee* ofrece ciertas garantías a los que usan el servicio, en el sentido de que todos los espacios ofertados son comprobados y aprobados antes de ser publicados en la plataforma.

**Pregunta 4.** *¿Qué factores han conllevado al triunfo de Spacebee?*

No se puede dejar de lado que la aparición de esta plataforma surge como consecuencia de un análisis de las necesidades de los consumidores. Sus creadores partieron de la base de que había muchos espacios infrautilizados y gente interesada en acceder a ellos sin necesidad de comprarlos. De hecho, esta es la clave de las economías colaborativas, poder aprovecharse de un producto/servicio sin la exigencia de poseerlo. Y al final permite al oferente poder obtener un ingreso extra y al consumidor aprovecharse del servicio por un precio menor del que le supondría adquirir tal espacio.

Además, *Spacebee* es una plataforma muy segura (pues está regulada como ya hemos explicado) y de otro lado es muy flexible, ya que permite alquilar multitud de espacios según las necesidades del consumidor, y en la forma y tiempo que oferente y demandante decidan.

**Pregunta 5.** *¿Es positivo para Spacebee ofertar espacios tan diferentes?*

Por supuesto. Al final la plataforma no se limita al alquiler de oficinas de trabajo únicamente, entendiendo estas como mesas o despachos convencionales. El hecho de que tenga una gama de productos tan amplia permite a *Spacebee* abarcar un mayor segmento de consumidores, de forma que no solo se dirige a profesionales (aunque sí que es cierto que en su mayoría lo son), sino que cualquier particular puede aprovecharse de un espacio: desde una persona que quiera alquilar una sala para un evento privado hasta un profesional como puede ser un profesor que alquile otro para impartir una clase.

Resulta muy positivo esta amplia gama de espacios ofertados, puesto que la aplicación no se centra en un segmento concreto (profesionales) y por tanto al abarcar un mayor mercado, garantiza su éxito.

#### 4. Conclusiones

En primer lugar, diversos factores como la crisis económica o el desarrollo de las TICs entre otros, han propiciado que en los últimos años hayamos asistido a un cambio en la mentalidad y comportamiento del consumidor, lo que ha conllevado al desarrollo o creación de nuevos modelos de negocios, entre las que se encuentran las plataformas colaborativas.

Estas se presentan al mercado como actividades o prácticas articuladas a través de plataformas digitales que facilitan el intercambio de bienes y el consumo de servicios entre particulares. Es el caso de *Spacebee*, plataforma de encuentro entre profesionales que infrautilizan espacios de trabajo y profesionales / particulares que los necesitan estando dispuestos a alquilarlos por un tiempo limitado.

En segundo lugar, la aparición de las denominadas economías colaborativas ha derivado en una nueva concepción del Marketing, haciendo evolucionar a su vez a los instrumentos del Marketing Mix:

- Producto: se busca la utilidad de este sin necesidad de poseerlo. *Spacebee* crea valor haciendo que espacios infrautilizados estén en el mercado a disposición de los que los necesiten. De otro lado, con la llegada de las economías colaborativas se ha ampliado de forma exponencial la oferta para los consumidores.
- Precio: estos nuevos modelos de negocio han permitido disminuir el precio de los bienes ofertados. Es lógico pensar que no tiene nada que ver la inversión que supone la compra de un espacio de trabajo con el precio que se paga por utilizarlo de manera limitada en *Spacebee*.
- Promoción: Se traduce en la presencia de las plataformas colaborativas en las redes sociales, como consecuencia de la evolución de las mismas y de su uso diario, dejando de lado medios de promoción más tradicionales (aunque se sigan usando). La mayoría de estas plataformas, incluida *Spacebee*, se promociona a través de Twitter, Facebook, Blogs propios, LinkedIn, etc.
- Distribución: el punto de conexión entre oferentes y consumidores son las ya mencionadas plataformas colaborativas, mediante páginas web como [www.Spacebee.com](http://www.Spacebee.com).

En tercer lugar, las economías colaborativas proporcionan muchas ventajas que se pueden agrupar en beneficios económicos y beneficios sociales; si bien es cierto que también son objeto de críticas en concreto por la difícil regulación.

Para concluir, una de las razones que llevaron a analizar *Spacebee* fue la idea que hay detrás del negocio, que, en nuestra opinión, resulta muy interesante e innovador. Además, es fundamental en este ámbito colaborativo, dar a conocer plataformas que puedan ayudar y que quizá no son tan conocidas como otras más populares del calibre de Uber, Airbnb, etc.

### Bibliografía

- Rodríguez Antón, J.M., Alonso Almeida, M.M., Rubio Andrada, L. & Celemín Pedroche, M.S. (2016): “La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 88, pág. 263-264.
- Botsman, R. y Roo, R. (2011): What`s mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live, “Collins”.
- Mata Morales, A. (2016): “El marketing en el consumo colaborativo. De estrategias de consumidor a estrategias de peers. Capturando el valor de recursos inactivos”: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Sastre-Centeno, J.M. & Inglada-Galiana, M.E. (2018): “La economía colaborativa: un nuevo modelo económico”, CIREC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 94, pág. 233.
- Medrano, M.L. y Aza, M. (2017): “Economía colaborativa, oportunidades disruptivas”, Revista de Estudios de Juventud, número 118, pág. 17.
- Comisión Europea, «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una Agenda Europea para la economía colaborativa», 356 final, 2016.

### Webgrafía

- Spacebee: <https://Spacebee.com/es/pagina/como-funciona> [Consulta: sábado, 12 de octubre de 2019]
- Sharing España: <https://www.sharingespana.es/quienes-somos/> [Consulta: sábado, 12 de octubre de 2019].
- Nueva empresa: <http://www.nuevaempresa.com/Spacebee-punto-oferta-demanda-espacios-trabajoplataforma-colaborativa-para-aprovechamiento-de-espacios-utilizados-en-empresas/> [Consulta: lunes 28 de octubre, 2019]
- Marketing surfers: <https://marketingsurfers.com/> [Consulta: domingo, 13 de octubre de 2019]
- Emprendedores: <https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/a46560/como-rentabilizar-losespacios-infrautilizados-de-empresas-y-oficinas/> [Consulta: martes, 22 de octubre de 2019]
- Blog Spacebee: <http://blog.Spacebee.com/blog/> [Consulta: martes, 22 octubre de 2019]
- El País: [https://elpais.com/economia/2017/09/12/actualidad/1505209242\\_295550.html](https://elpais.com/economia/2017/09/12/actualidad/1505209242_295550.html) [Consulta: lunes, 15 de octubre de 20.19]

Fuhem: <https://www.fuhem.es/2019/02/11/que-son-las-economias-colaborativas/> [Consulta: lunes, 15 de octubre de 2019]