

¿Qué son las economías colaborativas?

Las economías colaborativas cada vez tienen una penetración mayor en nuestras sociedades. Su crecimiento, sin embargo no está exento de conflicto, y están generando un gran malestar en la mayoría de ciudades. Sus impulsores defienden que las economías colaborativas generan procesos de transformación social con efectos muy positivos desde el punto de vista económico, medioambiental y social. Pero sus críticos sostienen todo lo contrario. En este artículo se analiza el concepto de economía colaborativa en el marco del debate abierto sobre lo que son y sobre los efectos que tienen. Se parte de la idea de que el conflicto en torno a las economías colaborativas se basa en el hecho de que gran parte de las actividades que se consideran como de economía colaborativa no cumplen con los principios de las mismas, y por el contrario son formas de economía tradicional que emergen sobre un nuevo medio, el digital.

En 2010 se publicaba el libro *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*.¹ Desde su publicación, los conceptos de consumo colaborativo y economía colaborativa se han comenzado a usar en referencia a toda una serie de prácticas y actividades articuladas a través de plataformas digitales que facilitan el intercambio de bienes y el consumo de servicios entre particulares (P2P). El libro introduce la idea de que están emergiendo toda una serie de novedosos procesos de producción, intercambio y consumo que tendrán efectos muy positivos sobre nuestras sociedades y solucionarán algunos de los problemas económicos de las sociedades contemporáneas.

Pero la realidad parece ser otra. En los últimos años las actividades y plataformas del campo de las economías colaborativas están creciendo a una velocidad enorme, generando importantes beneficios y dando lugar a espectaculares rondas de inversión y financiación. Pero su desarrollo no está exento de conflicto, y cada vez es mayor el malestar que están generando

Javier Gil es doctorando en Sociología por la UNED

¹ R. Botsman y R. Rogers, *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*, Collins Londres, 2010.

entre la población. En ese sentido, los casos de Airbnb y Uber son paradigmáticos, ya que cada vez son mayores las movilizaciones a lo largo del globo contra ambas plataformas.

Desde el punto de vista conceptual y analítico, también crecen las críticas contra las economías colaborativas. Cada vez son más los autores que critican este concepto y a estas plataformas, señalando que se observa una importante diferencia entre los discursos en torno a estas economías y la realidad y los efectos que están generando. Si bien sigue siendo un campo nuevo desde el punto de vista de la investigación, en los últimos años están creciendo las investigaciones empíricas que señalan los efectos negativos de este tipo de economías.

Las economías colaborativas no se pueden entender como un todo homogéneo. Las actividades que se articulan bajo el concepto de economía colaborativa son muy heterogéneas entre sí, en algunos casos incluso contrarias y antagónicas

En general, se observa que el debate en torno a las economías colaborativas está muy polarizado. Para algunos ciudadanos estas economías tienen efectos positivos al facilitarles formas de consumo e incluso permitirles obtener ingresos extra. Para otros, estas economías tienen efectos muy negativos sobre la ciudad, los ciudadanos y los trabajadores. Lo mismo sucede con los cargos públicos. Algunos buscan fomentar y facilitar estas actividades, mientras que otros buscan prohibirlas o reducirlas a su mínima expresión. Para los trabajadores de determinados sectores, estas plataformas representan un riesgo para su puesto de trabajo, mientras que para otros son una oportunidad de acceso al mercado laboral. Respecto al sector empresarial, para algunos actores empresariales estas plataformas suponen un riesgo y mayor competitividad, mientras que para otros brindan nuevas oportunidades de negocio. Incluso a nivel judicial, crecen las sentencias contra este tipo de actividad, pero también se dan casos en que las políticas que limitan la actividad de estas plataformas son derogadas por los tribunales. Esta polarización también se da en el campo académico. Algunas investigaciones señalan los efectos positivos de estas plataformas, mientras que otras señalan lo opuesto. Aun así, no parece descabellado señalar que en todos los ámbitos son precisamente las posturas críticas con las economías colaborativas las que parecen estar ganando peso.

En el marco de este debate tan polarizado, apenas se encuentran posturas intermedias, y por el contrario las posiciones son muy rígidas y estables: los efectos son muy positivos o muy negativos. Lo que sí que está claro, es que los efectos de las economías colaborativas son cada vez mayores, y cuanto mayor es su desarrollo y su peso en el conjunto del mercado, mayor es la polarización y la intensidad del conflicto.

Por lo tanto, nos tenemos que preguntar: ¿A qué se debe esta polarización? ¿Cómo una misma actividad puede tener efectos tan opuestos? Y ¿cómo se pueden interpretar las economías colaborativas de formas tan diversas? Para responder a estas preguntas, se parte de una idea previa. Las economías colaborativas no se pueden entender como un todo homogéneo. Las actividades que se articulan bajo el concepto de economía colaborativa son muy heterogéneas entre sí, en algunos casos incluso contrarias y antagónicas. Esta heterogeneidad es aún mayor cuando se analizan los efectos que estas actividades generan. Además, la heterogeneidad no se da solo entre las distintas plataformas, sino en las propias plataformas. El principal problema es que gran parte de la actividad denominada como de economía colaborativa no cumple con los principios de las economías colaborativas, pero sí que buscan legitimar su actividad bajo estos principios.

Para responder a las preguntas planteadas, este artículo se propone indagar en el concepto y los debates en torno a las economías colaborativas y sus efectos. En primer lugar se señalan los principales efectos y transformaciones positivas que supuestamente estas economías están generando. En segundo lugar, se repasan algunas de las definiciones del concepto, para después analizar el debate en torno a los actores que participan en las economías colaborativas. En cuarto lugar, se analizarán las definiciones críticas de este concepto y las formas alternativas que están empleando algunos autores para definirlo. Por último, se explica el criterio fundamental que da origen al surgimiento de las economías colaborativas, para después analizar en qué casos se cumple y en qué casos se incumple en plataformas como Airbnb, Uber o Blablacar.

Los –supuestos– impactos positivos de las economías colaborativas

La fuerte irrupción de las economías colaborativas se debe en parte a los supuestos beneficios que estas generan en nuestra sociedad. Los impactos positivos de las economías colaborativas se repiten hasta la saciedad por todo tipo de medios, sin que exista una base empírica que sustente dichas afirmaciones. A continuación se van a señalar algunos de los impactos positivos que por lo general se señalan.

El factor principal sería que las economías colaborativas permiten a los particulares obtener ingresos extra.² Esto se debe a que los avances tecnológicos reducen los costes de

² 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; J. Schor, «Does the sharing economy increase inequality within the eighty percent?: findings from a qualitative study of platform providers», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 10, núm. 2, 2017, pp. 263–279; G. Zervas, D. Proserpio, y J.W. Byers, «The rise of the sharing economy: Estimating the impact of Airbnb on the hotel industry», *Journal of Marketing Research*, octubre de 2017, vol. 54, núm. 5, pp. 687-705.

transacción,³ lo que facilita que sean los particulares los que ofrezcan servicios y se elimine a los intermediarios.⁴ Las posibilidades de obtener ingresos extra a través de las economías colaborativas generan nuevas oportunidades para las personas en peor situación económica,⁵ y ahora pueden recuperar parte de la capacidad adquisitiva perdida en el contexto de la crisis.⁶ Por lo tanto, las economías colaborativas estarían generando un mayor reparto de los beneficios.⁷

Al margen de la fuerte polarización del debate sobre los efectos de las economías colaborativas, la presencia de dichos efectos es cada vez más notoria y cuanto mayor es su desarrollo y su peso en el conjunto del mercado, mayor es la polarización y la intensidad del conflicto.

Otra característica que se suele señalar es que estas economías generan procesos económicos muy eficientes,⁸ debido a que hacen un uso más eficaz de los recursos.⁹ Al mismo tiempo, generan nuevos servicios, amplían la oferta¹⁰ y reducen el precio de los servicios.¹¹ En general, se plantea que estas economías contribuyen de manera positiva al empleo, a la competitividad, al crecimiento e impulsan la innovación.¹²

También es frecuente que se señalen los efectos positivos que tienen desde la perspectiva del medio ambiente,¹³ reduciendo la huella ecológica del consumo. También se suele señalar que tienen importantes efectos sociales, al generar vínculos entre desconocidos.¹⁴

³ A. Sundararajan, *The sharing economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*, Mit Press, Londres, 2016; S. Rodríguez, *Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales*, Sharing España y Adigital, 2017, disponible en: <https://www.adigital.org/media/plataformas-colaborativas.pdf>; J. Rifkin, *La sociedad de coste marginal cero: el internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*, Grupo Planeta, Barcelona, 2014).

⁴ S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017; J. Schor, «Debating the sharing economy», *Great Transition Initiative*, 2014, disponible en: <http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>.

⁵ A. Sundararajan, *op. cit.*, 2016; J. Schor, *op. cit.*, 2017; G. Quattrone *et al.*, «Who benefits from the sharing economy of Airbnb?», en *Proceedings of the 25th International Conference on World Wide Web* (International World Wide Web Conferences Steering Committee, 2016), 1385–1394; G. Zervas, P. Proserpio, y I. N. Byers, *op.cit.*, 2017.

⁶ C. Gottlieb, «Residential Short-Term Rentals: Should Local Governments Regulate the Industry?», *Planning & Environmental Law*, vol. 65, núm. 2, 2013, pp. 4–9.

⁷ Comisión Europea, *op.cit.*, 2016.

⁸ S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017; Comisión Europea, *op.cit.*, 2016.

⁹ G. Quattrone *et al.*, *op.cit.*, 2016.

¹⁰ Comisión Europea, *op.cit.*, 2016; Zervas, Proserpio y Byers, *op.cit.*, 2017.

¹¹ Comisión Europea, *op.cit.*, 2016; J. Schor, *op.cit.*, 2014.

¹² S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017; Comisión Europea, *op.cit.*, 2016.

¹³ J. Schor, *op. cit.*, 2017; S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017; C.W. Lee, «The sharers' gently-used clothes», *Contexts*, Vol. 14, núm. 1, 2015, pp. 17–18.

¹⁴ J. Schor, *op. cit.*, 2017.

Si estos se presentan como los supuestos benéficos de las economías colaborativas, no existe una base empírica que los respalde. Por el contrario, cada vez son más las investigaciones que ponen en entredicho muchos de estos beneficios, y en algunos casos hasta señalan que sus efectos son precisamente contrarios a los supuestos beneficios que generan.

Problemas para definir qué son las economías colaborativas

En el libro pionero y principal referente del consumo colaborativo, Botsman y Rogers¹⁵ plantean que los mercados de trueque, los bancos de tiempo, los LETS, las monedas entre iguales, los intercambios de herramientas, los proyectos para compartir tierra y hacer huertos, el intercambio de ropa o juguetes, los espacios de co-working, *CouchSurfing*, el crowdfunding, los alquileres entre particulares y toda una lista de plataformas y proyectos que podría ser infinita; son todo ejemplos de consumo colaborativo. Si bien pueden variar respecto a la escala, la madurez o la finalidad, y aunque algunos sean menos conocidos que otros, para los autores todos tienen en común el pertenecer a este nuevo modelo económico que está creciendo de manera significativa.

Como se observa en la definición de Botsman y Rogers, el concepto de economía colaborativa enmarca multitud de procesos y actividades no solo diversas entre sí, sino incluso contradictorias, lo que significa que este concepto pierde su potencial como categoría analítica. Este ha sido uno de los principales problemas del concepto. Denominar a todas estas actividades y procesos, heterogéneos entre sí, como «economía colaborativa» hace que se ignoren y pierdan las diferencias que existen entre sí.¹⁶

Aunque son frecuentes los intentos de definir y delimitar el concepto,¹⁷ en la mayoría de casos se trata de definiciones abstractas y genéricas que lo hacen sin demasiado éxito. Ante esta situación, algunos autores han optado por elaborar subcategorías en las que clasificar a las distintas actividades y plataformas según las similitudes y diferencias que tengan.

La primera tipología la introdujeron Botsman y Rogers.¹⁸ En su obra los autores desarrollan tres categorías que permiten clasificar las iniciativas de las economías colaborativas. En primer lugar estarían los *sistemas de producto-servicio*. Estos se caracterizan por ser economías del uso (en comparación a las economías de propiedad). Este modelo permite que una perso-

¹⁵ R. Botsman y R. Rogers, *op.cit.*, 2010.

¹⁶ E.T. Walker, «Beyond the rhetoric of the "sharing economy"», *Contexts*, vol. 14, núm. 1, 2015, pp. 15–17.

¹⁷ A. Sundararajan, *op. cit.*, 2016; Comisión Europea, *op.cit.*, 2016.

¹⁸ R. Botsman y R. Rogers, *op.cit.*, 2010

na se beneficie de un producto sin tener que comprarlo y volverse propietario del mismo, aunque tenga que pagar por ello. Es la forma por la que las personas transforman bienes de consumo en servicios. En segundo lugar, los *sistemas de redistribución*. Las economías colaborativas tienen una gran capacidad para redistribuir bienes desde personas que ya no los necesitan hacia otras que sí los deseen. Por último, los *estilos de vida colaborativos*. Los intercambios de las economías colaborativas no tienen por qué centrarse exclusivamente en el intercambio de bienes y productos tangibles (coches, taladros, etc) que puedan ser compartidos, cambiados o truequeados. En este modelo las personas también pueden compartir e intercambiar activos menos tangibles como son el tiempo, el espacio, las habilidades o el dinero.

Algunas concepciones de las economías colaborativas permiten legitimar y legalizar como economía colaborativa toda una serie de actividades y actores que en muchos casos no cumplen con los principios de la misma

Sharing España, la organización que aglutina a las principales empresas de economía colaborativa en nuestro país (y que funciona como el principal *lobby* del sector), diferencia entre *economía colaborativa*, *economía bajo demanda* y *economía de acceso*.¹⁹ En primer lugar, la economía colaborativa estaría formada por los modelos de producción, consumo o financiación generada en relaciones entre iguales o de particular a profesional a través de plataformas digitales (pudiendo existir o no una contraprestación entre los usuarios). En segundo lugar, la economía bajo demanda responde a los modelos de consumo y provisión de servicios en que es un profesional quien realiza la intermediación hacia el consumidor (y el profesional es remunerado por ello). Por último, la economía de acceso, que serían los modelos de consumo en que una empresa, con fines comerciales, pone a disposición de un conjunto de usuarios unos bienes para su uso temporal.

Otra forma de definir el concepto de economía colaborativa es señalando los elementos que estas plataformas tienen en común. Para Schor y Attwood-Charles²⁰ estos son: i. el rol central de las tecnologías de la información para estructurar las transacciones vía una plataforma o aplicación; ii. dependen de las calificaciones generadas por los usuarios y de los sistemas de reputación digital para reducir los riesgos y ampliar la confianza; iii. deben tener una estructura P2P, de particular a particular (más que B2P, de empresa a particular); iv. además, en las plataformas con ánimo de lucro de proveedores de trabajo, es común que se considere a los proveedores como trabajadores independientes, y es su responsabilidad contar con las herramientas materiales para realizar el servicio.

¹⁹ S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017.

²⁰ J. Schor y W. Attwood-Charles, «The Sharing Economy: labor, inequality and sociability on for-profit platforms», *Sociology Compass*, vol. 11, núm. 8, 2017.

De la misma forma, Schor²¹ crea tres subtipos. Define el *consumo colaborativo* como aquellas plataformas que aumentan el uso de un recurso durable; la *economía bajo demanda* o “*gig labor*” para plataformas de prestación de trabajo y servicios; por último, emplea el concepto más amplio de *economía de plataforma* para referirse a empresas con ánimo de lucro que utilizan plataformas y aplicaciones, usan sistemas de reputación y evaluación externalizados, y aplican tecnología digital para organizar el intercambio.

Como se puede observar, no existe una única definición ni sentido sobre el concepto, las plataformas y las actividades que forman parte de las denominadas economías colaborativas.

¿Quién participa de las economías colaborativas?

Otra forma de entender y delimitar el concepto de economía colaborativa es a través de las personas que participan en ellas. La Comisión Europea²² identifica tres categorías de agentes:

- i) prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias . Pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera puntual o prestadores de servicios que actúen a título profesional;
- ii) usuarios de dichos servicios; y
- iii) intermediarios que a través de una plataforma conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos, lo que denomina «plataformas colaborativas».

Por su lado, Sharing España²³ distingue cuatro tipos: *i. P2P*: Relaciones e intercambios que ocurren de particular a particular, es decir, entre iguales. A estos usuarios se les aplica el régimen jurídico civil, y no tienen obligación de cumplir con la normativa de protección de consumidores y usuarios; *ii. P2B*: Relaciones e intercambios entre particulares y profesionales. Debe excluir la profesionalización del proveedor, pero no su ánimo de lucro; *iii. B2C*: Relaciones e intercambios entre profesionales y consumidor; *iv. B2B*: Relaciones e intercambios que ocurren de profesional a profesional.

En ambos casos, se trata de concepciones de las economías colaborativas muy permisivas. El objetivo de estas definiciones es poder legitimar y legalizar como economía colaborativa toda una serie de actividades y actores que en muchos casos no cumplen con los principios de la economía colaborativa (como se verá más adelante).

²¹ J. Schor, *op. cit.*, 2017.

²² Comisión Europea, *op.cit.*, 2016.

²³ S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017.

Por el contrario, para algunos autores solo los actores particulares y las relaciones P2P forman parte de las economías colaborativas. Es decir, los casos de P2B, B2C y B2B no serían formas de economía colaborativa. Michael Bauwens²⁴ fue de los pioneros en teorizar sobre relaciones P2P. Para Bauwens, las relaciones P2P estarían generando un nuevo modo de producción, un nuevo modelo de gobierno y un nuevo modelo de propiedad, que tendrá el efecto de modernizar la economía política contemporánea. Si bien esta nueva economía tiene un enorme potencial transformador, una característica principal es que se articula sobre redes de iguales (P2P). En la misma línea, para Benkler²⁵ el surgimiento de una nueva economía también se basa en la producción entre iguales, ya sean estas del ámbito del procomún o del ámbito corporativo. Otros autores consideran que las economías colaborativas se articulan a través de plataformas que ponen en contacto a consumidores, basadas en el P2P, y que no forman parte de aquellas actividades y plataformas en que las empresas alquilan a los consumidores.²⁶ De hecho, algunos autores van más allá, y consideran que siempre que las transacciones estén mercantilizadas, no se está ante casos de economía colaborativa.²⁷

Otra forma de nombrar a las economías colaborativas

El concepto y las plataformas de economía colaborativa también están siendo criticados por algunos autores. Analizar sus críticas también es una forma de comprender y entender el fenómeno de las economías colaborativas y los efectos que están generando en nuestras sociedades.

La mayoría de las críticas hacen referencia al propio concepto de «colaborativas».²⁸ Sus críticos señalan que este concepto confunde, ya que el tipo de actividades a las que se hace referencia con el concepto de economía colaborativa poco tiene que ver con relaciones de colaboración. El concepto de economías colaborativas da a entender formas de colaboración, de reciprocidad, de mutualidad, de altruismo, de cooperación, de apoyo o de cuidados

²⁴ M. Bauwens, «The political economy of peer production», *CTheory* 1, 2005, disponible en: <http://www.informatik.uni-leipzig.de/~graebe/Texte/Bauwens-06.pdf>.

²⁵ Y. Benkler, *La riqueza de las redes. Cómo la producción social transforma los mercados y la libertad*, Editorial Icaria, Barcelona, 2014.

²⁶ K. Frenken *et al.*, «Smarter regulation for the sharing economy», *The Guardian*, 20 de mayo de 2015, disponible en: <https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy>.

²⁷ R. Belk, «You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online», *Journal of Business Research*, vol. 67, núm. 8, 2014, pp. 1595–1600; Tom Slee, *What's Yours Is Mine*, OR Books, Nueva York-Londres, 2015; A. Kalamar, «Sharewashing is the new greenwashing», *OpEd News*, 13 de mayo de 2013.

²⁸ J. Schor, *op.cit.*, 2017; A.J. Gordo, J. de Rivera y P. Cassidy, «La economía colaborativa y sus impactos sociales en la era del capitalismo digital», en R. Cotarelo y J. Gil (Coord.), *Ciberpolítica: Gobierno abierto, redes, deliberación, democracia*, Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid, 2016, pp. 189–208.

entre los participantes. De hecho, los discursos y la retórica en torno a las economías colaborativas se construyen bajo los valores y principios del compartir,²⁹ pero estos discursos poco tienen que ver con la realidad que se observa en estas plataformas.³⁰ Por lo tanto, el eufemismo de “colaborativas” se estaría empleando como una estrategia de marketing³¹ que permita ampliar el mercado a costa de invisibilizar algunos de sus efectos.

Para empezar, porque para algunos autores por definición lo colaborativo no puede incluir un intercambio monetario, y que el compartir es diametralmente opuestos a la mercantilización del intercambio.³²

Esta situación está generado que algunos autores redefinan el concepto de economía colaborativa. Se critica que se utilice el concepto de “compartir” (del inglés “*sharing*”) cuando en realidad se trata de alquilar o de vender.³³ En ese sentido, Kalamar³⁴ introduce el concepto de “*sharewashing*” para criticar que por lo general el término de “colaborativa” se emplea como una estrategia de marketing de lavado de cara de las empresas y sus productos. Para Kalamar, el termino de “*sharing*” se estaría utilizando como eufemismo para encubrir prácticas empresariales que pueden vulnerar derechos fundamentales.

También es frecuente que las economías colaborativas sean criticadas desde la perspectiva de las condiciones y las relaciones laborales que generan.³⁵ Se plantea que generan formas de trabajo sin derechos y que elimina capacidad de negociación colectiva.³⁶ La situación laboral en estas economías ha llevado a Scholz³⁷ a introducir el concepto de *crowd fleecing* (desplomar a la multitud) para referirse a una nueva forma de explotación laboral y de concentración de riqueza. Desde esta perspectiva, las economías colaborativas serían una forma de externalizar el trabajo sobre una fuerza laboral desprotegida y precarizada. Por ello, Walker³⁸ sugiere que el concepto de “*crowdsourcing economy*” sería más apropiado para estas prácticas.

²⁹ J. Schor y W. Attwood-Charles, *op.cit.*, 2017.

³⁰ *Ibidem*; J. Schor, *op. cit.*, 2014; Kalamar, *op.cit.*, 2013.

³¹ J. de Rivera, *Sociología de las instituciones digitales y consumo colaborativo*, tesis doctoral inédita, 2017; Kalamar, *op.cit.*, 2013.

³² J. Schor y W. Attwood-Charles, *op.cit.*, 2017.

³³ J. Schor y W. Attwood-Charles, *op.cit.*, 2017; J. Oskam y A. Boswijk, «Airbnb: the future of networked hospitality businesses», *Journal of Tourism Futures*, vol. 2, núm. 1, 2016, pp. 22–42; Kalamar, *op.cit.*, 2013.

³⁴ Kalamar, *op.cit.*, 2013.

³⁵ T. Scholz, «Platform cooperativism. Challenging the corporate sharing economy», 2016; T. Slee, *op.cit.*, 2015; S. Hill, *Raw deal: how the “Uber economy” and runaway capitalism are screwing american workers*, St. Martin’s Press, 2015.

³⁶ T. Scholz, *op.cit.*, 2016; T. Slee, *op.cit.*, 2015; S. Hill, *op.cit.*, 2015.

³⁷ T. Scholz, *ibidem*.

³⁸ E.T. Walker, *op.cit.*, 2015.

En esta batalla discursiva y conceptual, uno de los usos cada vez más extendido para este tipo de actividades y plataformas es el de «capitalismo de plataforma».³⁹ Este concepto hace referencia a cómo las plataformas de economía colaborativa son un mecanismo para extender la lógica neoliberal hacia nuevos ámbitos,⁴⁰ y representan formas de capitalismo reimaginado.⁴¹ Este uso se debe a que para autores como Schor,⁴² las economías colaborativas se ven como la extrema maximización del libre mercado, lo que genera la presión y la competitividad sobre los proveedores.⁴³ Esta situación ha llevado al economista Robert Reich a denominar la economía colaborativa como una economía de “compartir las sobras” (“*share the scraps*” economy).⁴⁴ De esta manera, las economías colaborativas estarían exarcebando tendencias económicas y políticas neoliberales que favorecen a las empresas y minan el poder de los trabajadores.⁴⁵ Serían una forma de transferir los medios de producción al trabajador, pero sin que estos controlen las relaciones de producción.⁴⁶ Además, las empresas estarían consiguiendo otro objetivo: transferir el riesgo de la empresa hacia al trabajador.⁴⁷

En la batalla discursiva y conceptual sobre la economía colaborativa se está extendiendo cada vez más el uso del concepto de «capitalismo de plataforma» en referencia a cómo las plataformas de economía colaborativa son un mecanismo para extender la lógica neoliberal hacia nuevos ámbitos y representan formas de capitalismo reimaginado

En contraposición al capitalismo de plataforma, ha comenzado a surgir un movimiento denominado «cooperativismo de plataforma» (*platform cooperativism*).⁴⁸ Este concepto hace referencia a las plataformas que utilizan la misma tecnología y ofrecen los “mismos” servicios que las empresas del «capitalismo de plataforma», pero generando otro tipo de relaciones

³⁹ S. Lobo, «SPON-Die mensch-maschine: auf dem weg in die dumphöhle», *Spiegel Online*, núm. 3, 2014.

⁴⁰ J. Gil, «Economías colaborativas y crisis del capitalismo: un análisis a través de la prosumición», en R. Cotarelo y J. Gil, *op. cit.*, 2016, pp.167–188.

⁴¹ J. Schor y W. Attwood-Charles, *op.cit.*, 2017.

⁴² J. Schor, *op. cit.*, 2017.

⁴³ S. Hill, *Raw Deal: How the “Uber Economy” and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers*, St. Martin Press, Nueva York, 2017.

⁴⁴ J. Schor, *op. cit.*, 2017.

⁴⁵ T. Scholz, *op.cit.*, 2016; S. Hill, *op.cit.*,2015.

⁴⁶ J. Schor y W. Attwood-Charles, *op.cit.*, 2017.

⁴⁷ J. Gil, «Desigualdades, límites y posibilidades para la transformación del capital en las economías colaborativas», *Revista de Estudios para el Desarrollo Social de la Comunicación*, núm. 15, 2017, pp. 32–67; E.T. Walker, *op.cit.*, 2015.

⁴⁸ T. Scholz y N. Schneider, *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, Londres, 2017; T. Scholz, *op.cit.*, 2016.

sociales y productivas. Por lo general, se trata de plataformas que adquieren la forma de cooperativas, por lo que los prestadores de los servicios son cooperativistas de la misma y participan en la toma de decisiones. Se trata de plataformas que ponen en el centro los derechos de sus trabajadores y la justicia social, y el objetivo es generar un movimiento de plataformas cooperativas que rompan con los efectos negativos del capitalismo de plataforma.

El principio fundamental de las economías colaborativas

Un principio necesario que debe cumplir toda actividad del campo de la economía colaborativa es que el recurso que se utilice para ofrecer el servicio esté temporalmente en desuso. Es decir, que sea un “bien ocioso” que tenga carácter de valor de uso temporalmente infrautilizado.⁴⁹ Las personas adquieren recursos para su uso y consumo (una vivienda, un vehículo, etc). Siempre existen momentos en que esos bienes no se utilizan, y por lo tanto desde la perspectiva de las economías colaborativas se convierten en bienes ociosos. Los nuevos avances tecnológicos permiten introducir estos bienes –temporalmente en desuso– en el mercado de las economías colaborativas para que otra persona consuma el valor de uso del bien y el propietario obtenga un beneficio por ello. Este es el principio básico de las economías colaborativas. Cuando se habla de los efectos positivos de las economías colaborativas, desde el punto de vista económico, medioambiental y social, en todos los casos dichos efectos derivan del hecho de que el recurso que se consuma sea un bien temporalmente en desuso.

En cambio, lo que se observa en la mayoría de plataformas del campo de las economías colaborativas, es que los recursos que se introducen en el mercado no cumplen la función de bienes ociosos. Por el contrario, se trata de bienes de inversión que se han adquirido con el objetivo de que el bien produzca valor. En ningún momento se adquiere el bien con el objetivo de consumir su valor de uso. Además, los sujetos que realizan esta actividad no son particulares, sino actores profesionales.

El crecimiento de las plataformas de economía colaborativa ha generado nuevas posibilidades de negocio para el mundo empresarial, lo que ha impulsado que actores profesionales comiencen a operar sobre estas plataformas aunque su actividad no responda a los principios de las economías colaborativas. Estos actores profesionales, si bien no cumplen con los principios de las economías colaborativas, buscan legitimar su actividad bajo los principios de las economías colaborativas (lo que además les permite, en algunos casos,

⁴⁹ J. Gil, «Las múltiples formas de trabajo en las economías colaborativas y su regulación: el caso de “Airbnb”», en *Economía Colaborativa y Derecho del Trabajo*, Aranzadi, en prensa; J. Schor y W. Attwood-Charles, *op.cit.*, 2017; S. Rodríguez, *op.cit.*, 2017; A. Sundararajan, *op.cit.*, 2016; Oskam y Boswijk, *op.cit.*, 2016; R. Botsman y R. Rogers, *op.cit.*, 2010; Frenken *et al.*, *op.cit.*, 2015.

no tener que cumplir con las obligaciones legales del sector en el que operan). Cuando al inicio de este artículo nos referíamos a la heterogeneidad de actores y actividades que se observan en estas plataformas, nos referíamos a esto mismo: la actividad que practica un particular no tiene nada que ver con la actividad que practica un profesional; y los efectos –económicos, medioambientales y sociales– de ambas prácticas son completamente opuestos entre sí. De hecho, gran parte de los conflictos que están generando las actividades del campo de las economías colaborativas se basan en esta disyuntiva, en el hecho de considerar a actividades heterogéneas entre sí como si fueran homogéneas. Por lo tanto, cuando hablamos de economías colaborativas, tenemos que diferenciar entre los particulares que sí que cumplen con los principios de las economías colaborativas, y los actores profesionales que no cumplen con dichos principios. En un contexto en que se empieza a regular la actividad de las economías colaborativas, toda administración deberá en primer lugar diferenciar entre ambos modelos para aplicarles regulaciones distintas.⁵⁰

Tomemos el ejemplo de Airbnb, la plataforma de hospedaje entre “particulares”. Si una persona se va de vacaciones una semana y su vivienda se queda vacía, desde la perspectiva de las economías colaborativas esa vivienda será un bien infrutilizado durante esos siete días: está vacía y otra persona puede hacer uso de la vivienda. Los efectos positivos de introducir la vivienda en Airbnb están claros: el inquilino obtiene unos ingresos extra para pagar sus vacaciones, la vivienda no se queda vacía durante esos días, el huésped consume un hospedaje a menor precio, etc.

Por el contrario, también se dan casos de personas que tienen una segunda vivienda, que no es su primera residencia, y que tienen alquilada en el mercado de alquiler residencial de larga duración. Ante las mayores rentas que produce un piso turístico frente a un piso residencial en alquiler,⁵¹ el propietario de la vivienda decide no renovar el contrato de alquiler a los inquilinos para introducir el piso en Airbnb. En este caso, la vivienda en Airbnb no cumple funciones de bien ocioso y temporalmente en desuso. Es decir, no cumple con los principios de las economías colaborativas y por lo tanto no genera los efectos positivos de las economías colaborativas. Este tipo de hospedaje, si bien se anuncia en plataformas como Airbnb, no responde a formas de economía colaborativa, sino a formas de economía tradicional que se desarrollan sobre un nuevo medio. Se trata de usuarios profesionales (empresas, grandes propietarios, etc), con una amplia presencia en estas plataformas y que corrompen los principios del hospedaje P2P. Además, esta actividad no solo no genera los efectos positivos que sí que genera el hospedaje entre particulares, sino que genera toda una serie de efectos negativos: sustitución de vivienda residencial por vivienda para turistas,

⁵⁰ J. Gil, *op.cit.*, en prensa; J. Gil, «¿Cómo regular el hospedaje entre particulares? Criterios de regulación utilizando el caso de Airbnb», en prensa.

⁵¹ D. Wachsmuth, «Airbnb and gentrification in New York», 2017, disponible en: <https://davidwachsmuth.com/2017/03/13/airbnb-and-gentrification-in-new-york/amp/>.

subida de los precios de los alquileres, genera expulsiones en los barrios, aumenta la turistización, transforma la economía local en economía del turismo, genera problemas de convivencia entre la población local y los turistas, etc.

Por lo tanto, al analizar las actividades, plataformas, los participantes y los efectos de las economías colaborativas es primordial distinguir entre los casos en que sí que responden a formas de economía colaborativa frente a los casos en que se trata de formas de economía tradicional que se desarrollan sobre un nuevo medio –digital–.⁵² Por ejemplo, si tomamos el caso de la plataforma de hospedaje Airbnb, se observa que en ciudades como Madrid o Barcelona menos de un 30% de los anuncios en la plataforma responden al modelo de economía colaborativa.⁵³ El resto, se trata de formas de economía tradicional sobre un nuevo medio (de ahí los conflictos que está generando en ambas ciudades).

En contraposición al capitalismo de plataforma, ha comenzado a surgir un movimiento denominado cooperativismo de plataforma, plataformas que utilizando la misma tecnología y ofreciendo los “mismos” servicios generan otro tipo de relaciones sociales y productivas

Lo mismo sucede con otro tipo de plataformas del campo de las economías colaborativas. Uber, la empresa de transporte compartido, es otra de las grandes empresas del campo de la economía colaborativa. Si una persona va a realizar un trayecto en coche de su vivienda hacia su centro de trabajo y tiene sitios disponibles en su vehículo, la persona puede poner un anuncio en la plataforma para compartir el trayecto. Aunque se tenga que desviar un poco de su itinerario, la recompensa económica le motivará a ello. En ese caso, el particular que opera a través de Uber estaría cumpliendo con los principios de economía colaborativa (bajo esta lógica operan algunos de sus conductores en EEUU). Por el contrario, en España la ley no permite a particulares ofrecer trayectos en Uber, y el servicio de Uber en España se sostiene sobre conductores profesionales. Es decir, sobre conductores que se dedican de manera profesional al transporte de pasajeros, al igual que los taxis. Este modelo no cumple con los principios de la economía colaborativa, y al igual que con Airbnb, los efectos entre ambos tipos son muy distintos.

Una de las plataformas que más se acerca al modelo de economía colaborativa en nuestro país es Blablacar, la plataforma para compartir viajes entre ciudades. Si una persona va a realizar un viaje entre dos ciudades y tiene sitios disponibles en su vehículo puede anunciarlos

⁵² J. Gil, «¿Cómo regular el hospedaje entre particulares? Criterios de regulación utilizando el caso de Airbnb», en prensa.

⁵³ *Ibidem*.

en la plataforma, compartir el viaje con un desconocido y recibir un ingreso por ello. El coste para el conductor es mínimo, ya que iba a realizar el viaje de todas formas con asientos libres (con “asientos ociosos”). Esta actividad sí que cumple con los principios de la economía colaborativa, y es la mayoritaria en la plataforma. Aun así, en Blablacar también se observan casos de actores profesionales. Aunque son los minoritarios en la plataforma, se dan casos de personas que se dedican a la actividad de transportar a viajeros de una ciudad a otra de manera regular, realizando varios viajes en el mismo día. Estos usuarios no cumplen los principios de las economías colaborativas, y al igual que en el resto de casos, su efecto es muy distinto al de los usuarios particulares.

Conclusion

Este artículo se ha acercado a las economías colaborativas desde los debates en torno al concepto, las plataformas y las actividades que se agrupan bajo dicho concepto. Como se ha podido observar, el debate se divide entre los que consideran que están teniendo múltiples impactos positivos, frente a los que consideran que todo lo contrario. Para aclarar las posiciones y argumentos en dicho debate, en este artículo se ha abordado el debate desde distintas perspectiva. Por último, se ha señalado el principio fundamental que deben cumplir todas las actividades de economía colaborativa, para luego analizar en qué casos se está ante nuevas actividades económicas, y en qué casos se trata de formas de economía tradicional que emergen sobre un nuevo medio digital. Esta diferencia es fundamental a la hora de abordar el debate de las economías colaborativas y de determinar sus efectos económicos, medioambientales y sociales.

Aunque no era el propósito de este artículo, cabe señalar al menos tres procesos que son fundamentales para entender el fenómeno de las economías colaborativas y sus efectos, y que no se han podido tratar en este artículo. En primer lugar, cómo las economías colaborativas influyen y se sostienen sobre economías afectadas por la crisis económica. En segundo lugar, en su relación al mercado laboral y a la transformación del trabajo en nuestras sociedades. Por último, en relación a las oportunidades que generan para el desarrollo de modelos y formas de organización socioeconómicas alternativas a la economía neoliberal.