

Entrevista a Juliet Schor sobre las plataformas de economía colaborativa

Juliet Schor es catedrática de sociología en el Boston College. Su trabajo de investigación se ha centrado en el consumo, los usos del tiempo, las desigualdades económicas y la sostenibilidad ambiental. Desde 2010 estudia la economía colaborativa en el marco de un gran proyecto de investigación financiado por la Fundación MacArthur, donde es miembro de la Connected Learning Research Network. Sus libros más recientes son Sustainable Lifestyles and the Quest for Plenitude: Case Studies of the New Economy (Yale University Press, 2014) coeditado con Craig Thompson, y True Wealth: How and Why Millions of Americans are Creating a Time-Rich, Ecologically Light, Small-Scale, High-Satisfaction Economy (The Penguin Press, 2011).

José Bellver (J.B.): Lo primero que quería preguntarte es acerca de la definición de *sharing economy* porque, como sabes, en español utilizamos una traducción un poco desafortunada del término, ya que en lugar de una traducción literal de *sharing* como «compartir», esto se traduce como «colaborativa». El problema es que si uno piensa en el sistema económico, o más específicamente en el sistema capitalista, donde existe un sistema de producción social complejo que requiere colaboración, voluntaria o forzada, entonces hablar de economía

colaborativa podría no significar nada, dado que demasiadas cosas pueden encajar en esta comprensión de la economía colaborativa. ¿Qué entra realmente en la categorización de la economía colaborativa, desde tu perspectiva?

Juliet Schor (J.S.): Creo que, en general, el término de economía colaborativa es algo desafortunado. Surgió en los primeros días de estas iniciativas, y en la práctica había una comunidad de personas que incluía gente que participaban en iniciativas sin ánimo de lucro, de pequeña escala, de intercambio social, como pueden ser los bancos de tiempo,

José Bellver es miembro de FUHEM Ecosocial

los intercambios de alimentos, clubs de reparadores, etc. iniciativas para las cuales todo el mundo estaría de acuerdo en que el concepto de compartir es relevante. Pero luego estaban además las plataformas con ánimo de lucro como Airbnb o Lyft (una versión más pequeña y más amigable de Uber) y plataformas laborales como TaskRabbit y otras similares, donde las personas pueden contratar a otras personas para que presten servicios en estas plataformas, como pasear a tu perro, limpiar tu casa, y cosas por el estilo.

Al principio estaban todas juntas: a las lucrativas les gustaba el término de *sharing economy* porque es un término muy positivo (¿quién podría estar en contra de compartir?), y a las organizaciones sin ánimo de lucro les gusta estar con las otras porque tienen muchos recursos y credibilidad, etc.

Yo utilizo el término normalmente entre comillas porque creo que es difícil hablar de compartir dentro de casi todo lo que ocurre en el ámbito lucrativo. Quiero decir que se trata de arrendamientos, o lo que mi amigo Yohay Benkler llamó «microarrendamientos»: alquilar una habitación o un equipo que tengas, o es lo que también podríamos llamar *gig labor*, es decir, trabajo hecho por tareas en lugar de ser personas contratadas por un periodo de tiempo en una situación de trabajo asalariado. Así que tiendo a usar la expresión *economía de plataformas* para las organizaciones con ánimo de lucro y reservar el término *economía colaborativa* para las organizaciones sin ánimo de lucro.

J.B.: ¿Y qué hay de la monetarización? Porque, además, la dicotomía con/sin

ánimo de lucro, también existen prácticas monetarizadas y otras que no lo están. Podría haber, por ejemplo, un caso de una iniciativa monetarizada, pero sin ánimo de lucro, ¿no?

J.S.: Sí, y al revés también: podría ser con ánimo de lucro y no monetizado, aunque eso no se vea tanto. No creo que la monetarización sea el problema, porque hay plataformas monetarizadas a pequeña escala, como puede ser el pequeño intercambio de bienes de segunda mano, por ejemplo, donde las personas utilizan dinero, al igual que ocurre en los grupos de consumo agroecológico, donde la gente da dinero para el agricultor, etc. Para mí, la monetarización no es el problema y creo que mucha gente de la izquierda se ha centrado erróneamente en eso, de alguna manera, la idea de «si implica dinero es terrible», y creo que es un error.

La pregunta es cómo está organizada esta economía, cuáles son sus reglas operativas, cuál es la distribución de los activos en la economía, cuáles son los resultados... Ese es el tipo de cosas que he estado estudiando tanto en organizaciones sin ánimo de lucro como en aquellas con ánimo de lucro.

Escribí un artículo con un colega de los Países Bajos (Koen Frenken) y su argumento es que la economía colaborativa consiste solamente en las partes de este sector en las que realmente se están poniendo activos que no se usan en circulación, así que básicamente Airbnb, de todas las grandes empresas del sector, sería la única que realmente hace economía colaborativa dado que utiliza activos inutilizados. Sin embargo, cada vez más personas

adquieren bienes inmobiliarios (apartamentos, etc.) con el propósito de alquilarlos a través de esta plataforma, en cuyo caso ya no se trata de activos no utilizados.

J.B.: Indudablemente, la economía colaborativa ha atraído mucha atención y ha generado muchos debates desde hace algunos años. Por un lado, tienes a quienes dirían que es una nueva forma de empoderar a las personas, mejorar la eficiencia o incluso algo que podría aumentar las posibilidades de avanzar hacia una economía baja en carbono. Otros, por el contrario, denunciarían que se trata mucho más de una economía del interés propio que de una economía del compartir u otra fórmula depredadora que fomenta nuevas relaciones de explotación. ¿Dónde te sitúas tú?

J.S.: Bueno, es una pregunta complicada, y no creo que haya una sola respuesta. Creo que deberíamos poner el foco aquí en las organizaciones con ánimo de lucro, porque nadie argumentará que una comunidad, un *maker-space*¹ o algo así es de carácter explotador... ¿La pregunta que me haces se refiere solo a las grandes plataformas con ánimo de lucro?

J.B.: Bueno claro, una respuesta ya de por sí es que si estamos hablando de la economía de plataforma, esto sería más fácil de responder dado que, como dijiste antes, muchas empresas están usando la etiqueta de «colaborativo» debido a su sentido positivo, pero realmente son

grandes compañías de plataformas como Uber o Airbnb, y creo que eso es lo que solemos entender aquí por economía colaborativa...

J.S.: Entonces, refiriéndonos a estas plataformas, no son todas iguales, algunas son más explotadoras que otras, en primer lugar. Y algunas generan mayores impactos ambientales que otras, algunas son más depredadoras.

Y con respecto a las cuestiones de eficiencia y oportunidades, creo que está bastante claro que las plataformas están ofreciendo un nuevo tipo de servicio que brinda valor a los consumidores porque es más barato y ofrece oportunidades de obtener ingresos a las personas en un contexto en el que estas oportunidades escasean. Esto es una parte del por qué estas plataformas que han aumentado tan rápidamente: lo han hecho porque satisfacen las necesidades de ambos lados del mercado. Hay que recordar también que fueron lanzadas en medio de la Gran Recesión, un momento en el que había un desempleo muy elevado. Así que nos encontramos con que muchas de las personas que las usan son, por ejemplo, estudiantes que tienen mucha deuda ligada a su formación educativa, estudiantes que salieron de la universidad y no pudieron encontrar trabajo, y están muy agradecidos de que existan estas oportunidades. También encontramos personas a las que realmente les gustan estas plataformas porque sí que necesitan tener el control sobre sus horarios de trabajo y las plataformas ofrecen flexibilidad de un modo en

¹ Un *maker-space* es un espacio físico en el que un grupo de personas comparten recursos y conocimientos con el fin de trabajar conjuntamente en proyectos creativos y tecnológicos de fabricación de productos de distinto tipo.

que el empleo tradicional no lo hace. Así que no hay duda de que satisfacen algunas necesidades, de lo contrario no hubieran crecido tan rápidamente.

Con respecto a las relaciones entre personas, creo que en los primeros días de estas plataformas había más sociabilidad y la dimensión de los vínculos entre personas era más fuerte. Por ejemplo, en los primeros días de Airbnb casi todo el alojamiento tenía lugar dentro de las casas en las que los propios anfitriones estaban presentes. Por supuesto, eso ahora ha cambiado: la forma dominante es la del anfitrión ausente, no presente, aunque todavía hay bastante gente alojada en hogares en los que el anfitrión sí está presente (de esto sí tenemos datos para el caso de EEUU). Y en el caso de las plataformas de transporte de pasajeros (*ride-hailing*), como Uber y Lyft, la gente solía sentarse delante y el trato era altamente personalizado; ahora es más bien un arreglo mucho más convencional tipo taxi.

Airbnb no es depredador ni explotador para las personas que lo usan. Los anfitriones y los invitados están esencialmente contentos con este sistema. Con Airbnb, el problema son las personas no usuarias; por lo que es un problema de usuarios y no usuarios. Las personas que se ven afectadas por la prevalencia de los huéspedes de Airbnb en los barrios, lo que genera el aumento de precio de los alquileres. Y aquí hay un problema de monetización porque Airbnb permite esa mercantilización del espacio: lo que puedes ganar con un apartamento o una casa es ahora tres o cuatro veces más que un alquiler ordinario, al menos en EEUU, no sé cuál será el múltiplo

en Europa. Por tanto, estos lugares son más valiosos, sus precios suben y las viviendas se retiran del mercado, por lo que se reduce la asequibilidad y la oferta de viviendas, especialmente en las zonas urbanas que ya experimentan una gran presión al alza sobre los precios. Todo ello realmente contribuye a la crisis de vivienda en las ciudades. Esto es terrible para los no usuarios, pero a los que utilizan la plataforma les va bien.

J.B.: ¿Y cuál es perfil de unos y de otros?

J.S.: El acceso a estas plataformas es muy sencillo, o dicho de otro modo las llamadas barreras de entrada son muy bajas. Es muy fácil registrarse en las plataformas; no tienen muchos requisitos. Así que uno puede pensar que eso ofrecerá muchas oportunidades para las personas que quizás tengan más barreras para ingresar al mercado laboral o al emprendimiento convencionales u otras formas de ganar dinero. Y yo diría que esto es cierto en general, sin embargo, está muy estratificado por raza y clase. Por ejemplo, hemos estudiado la dinámica racial en Airbnb y lo que encontramos es que en los barrios que tienen una mayor población de no blancos hay menos peticiones de alojamiento. Entonces, lo que vemos es que la gente está interesada en ganar dinero a través de esta plataforma, sin embargo, si no eres blanco, ganas menos en la plataforma, obtienes menos reservas, tus precios son más bajos y obtienes calificaciones más bajas, por lo que los resultados en la plataforma son desiguales.

O tómeselo otro ejemplo: las plataformas de entrega a domicilio, principalmente de la

entrega de alimentos (Deliveroo, Uber Eats, etc.). Hemos estudiado dos de ellas en Boston. Estas empresas constituyen la parte inferior de lo que llamamos la jerarquía de las plataformas. El tipo de personas que pueden proporcionar sus servicios en ellas difiere; hay una mayor proporción de personas blancas en las plataformas más lucrativas, con mayor nivel de formación y con mejor situación económica como proveedores. La plataforma más lucrativa es Airbnb porque la mayor parte del ingreso proviene de un activo de capital. Por lo tanto, debes tener el activo de una casa que te pertenezca o una propiedad en alquiler, ya que incluso para obtener un alquiler se necesitan muchos recursos económicos, debes tener una buena valoración crediticia, etc. Y también es relevante el tipo de lugar: los vecindarios donde los ingresos más bajos, la población está más marginada, hay más crimen, etc. no valen tanto, por lo que no se puede ganar tanto como con un apartamento en un barrio muy céntrico, que sea deseable de una u otra forma.

Podemos seguir bajando en la jerarquía de las plataformas. Otro ejemplo: Uber versus Deliveroo. En el caso de Uber, tienes que tener un automóvil o al menos acceso a un coche seminuevo, no puede ser demasiado viejo. De hecho, encontramos personas que, cuando sus coches se vuelven demasiado viejos, pasan de ser conductores de Uber a algo así como Deliveroo. Deliveroo tiene la plataforma de servicios de reparto con menor nivel educativo y mayor cantidad de no-blancos entre quienes prestan sus servicios en ella. Por lo tanto, cuanto más lucrativa sea la plataforma, más blancas son las personas provee-

doras de servicios, con mayor nivel educativo, etc.

J.B.: Supongo que también hay una jerarquía en las condiciones laborales de esas personas que proveen servicios entre las diferentes plataformas. ¿Cómo se compara todo este trabajo con el empleo convencional?

J.S.: Sí, bueno, el punto sobre plataformas como Deliveroo –u otras empresas como Postmates o Favor– es que encontramos personas que pueden registrarse y ganar algo ahí que no pueden obtener otro empleo porque tienen antecedentes penales. Esto es, que la barrera de entrada es más baja. En ese sentido, es algo bueno ya que ofrece empleo a personas que están excluidas de otras oportunidades de empleo. Y las retribuciones empezaron muy bien, incluso en plataformas como Uber o TaskRabbit (otra plataforma que estudiamos, dedicada a recados de todo tipo, personas que vienen a arreglar cosas a tu casa, para ayudarte con papeleos, para pasear a tu perro, hacerte la compra o limpiar la casa), o simplemente vamos a llamarlo plataforma de currillos (*gig work*). En TaskRabbit los “sueldos” son bastante altos, la gran mayoría de las personas tiene educación universitaria. Quizás estén limpiando tu casa, haciendo trabajo manual, pero obtienen una buena retribución por ello.

En general, gran parte de ese trabajo lo realiza la mano de obra inmigrante en un mercado informal, por lo que esto formaliza una parte de ese mercado. Así que si, por ejemplo, limpias casas en TaskRabbit, tienes mayor protección y unas retribuciones mucho más altas que una persona inmi-

grante con el mismo trabajo en un mercado informal. Pero en comparación con el mercado formal, el grado de protección es mucho menor dado que no tiene las protecciones de una relación laboral formal porque no está realmente empleado, es un trabajador por cuenta propia. Y empeora a medida que sigues bajando en la jerarquía de las plataformas, donde creo que Uber es la peor de todas.

Pero aquí hay algo que observamos en nuestra investigación, al buscar proveedores en seis plataformas diferentes: si tienes otro trabajo u otras fuentes de ingresos, tu experiencia en la plataforma generalmente es bastante buena. Estás menos sometido a los algoritmos, creas más zonas de autonomía en lo que sea refiere al control laboral y puedes trabajar en los momentos en los que se gana más, además de poder ser más selecto en cuanto a los trabajos que realizas. De esta manera, es menos probable que tengas que aceptar trabajos que estén muy mal pagados o tengan otros problemas asociados. En todas las dimensiones, las personas que tienen otras fuentes de ingresos están mucho más satisfechas, tienen más control y salarios más altos. Si en cambio eres lo que llamamos un trabajador dependiente –dependes de la plataforma para pagar tus gastos básicos–, todo es mucho más difícil: ganarás sueldos míseros, estarás más expuesto a circunstancias peligrosas, tendrás menos control, estarás más preocupado por ser “desactivado” por el algoritmo y estarás más a merced de los clientes.

Todo el mundo habla de las plataformas como si las políticas de cada una de ellas fuera lo único que importa en términos de

resultado. Una parte importante de lo que estamos argumentando es que, por supuesto, las políticas de las plataformas son importantes, pero la situación del trabajador en la plataforma y su situación económica es un gran determinante: la mayoría de la gente en estas plataformas es lo que llamamos asalariados suplementarios (*supplemental earners*), personas que ganan dinero a través de la plataforma a tiempo parcial. No muchas personas viven de las plataformas “a tiempo completo” en EEUU.

J.B.: Entonces, se podría decir que no es tanto un problema de cómo se regula la actividad de las plataformas como un problema de lo que está sucediendo más a nivel estructural alrededor de todo esto. ¿O son ambas cuestiones?

J.S.: Creo que ambas son importantes. Una pregunta es qué va a pasar con el tiempo. Creo que las plataformas prefieren trabajadores a tiempo completo: es más fácil, son más controlables, etc. En el caso de Airbnb es diferente porque para Airbnb, tener personas para las que solo se trata de un negocio es un problema debido a las regulaciones locales, por lo que no prefieren necesariamente a las personas dedicadas a tiempo completo, los desactivan o quitan de sus listas periódicamente cuando los encuentran. Por supuesto que preferirían mantenerlos, pero cuando las autoridades comienzan a tomar medidas enérgicas contra la plataforma, se quita a las personas que básicamente están llevando a cabo grandes negocios inmobiliarios en la plataforma, lo que es ilegal. Pero para las demás, como Uber, lo normal es que prefieran que sus trabajadores trabajen todo el

tiempo. Esta plataforma también quiere más conductores; siempre sufre escasez de ellos porque los trata tan mal que muchos acaban abandonando la plataforma, así que están permanentemente a la búsqueda de nuevos conductores. Y en esto compiten mucho con Lyft en los lugares donde está implantada, como por ejemplo en EEUU.

Está también la cuestión de la trayectoria. Si cada vez hay menos empleo disponible en otras partes del mercado laboral, habrá cada vez más personas disponibles a tiempo completo para las plataformas, por lo que sí que creo que los reguladores deberían pensar en estas personas porque pueden representar una parte cada vez mayor. El reto será encontrar la manera de proteger a estos *full-timers* y, al mismo tiempo, mantener las posibilidades para las personas que usan la plataforma a tiempo parcial.

Hay otro aspecto importante acerca de la dedicación a tiempo parcial relacionada con la cuestión de la oportunidad –y esto no puedo decírtelo sobre la base de un análisis cuantitativo exhaustivo porque las empresas no dan los datos, lo que es un gran problema, aunque sí hemos hecho muchos análisis cualitativos (entrevistas, etc.). Lo que creo que está sucediendo es que las personas más educadas y más privilegiadas están aprovechando oportunidades que en el pasado eran copadas por personas con un nivel de educación más bajo, y en trabajos como conducir, limpiar la casa, hacer entregas, etc. Es lo que uno esperaría en un período recesivo porque eso siempre sucede: todo el mundo baja un peldaño en la escalera social y las personas en la parte inferior son las que más lo sufren. A

medida que la economía se expanda, esto debería de revertirse en cierta medida, pero una gran pregunta que surge es sí con la inteligencia artificial y la digitalización todos esos cambios técnicos destinadas a ahorrar trabajo... ¿cuántos empleos nuevos tendremos y qué va a pasar con esos trabajos de los que los asalariados suplementarios dependen?

J.B.: La digitalización y otras cuestiones vinculadas a cambios tecnológicos también plantean otras preguntas ligadas a las problemáticas ecológicas. Hemos hablado al principio de que a veces se argumenta que estos avances podrían ayudar a transitar hacia una economía baja en carbono, pero también podríamos hablar –yéndonos por así decirlo al “inicio de la tubería”– de todo lo que se refiere al uso de materiales y energía en relación con toda esta economía de plataforma y economía digital que inevitablemente tiene una dimensión física. ¿Cuál es, en su opinión, el balance en cuanto al impacto en el plano ecológico de la economía colaborativa?

J.S.: Antes que nada he de decir que ha habido muy poca investigación en este aspecto; en realidad es uno de mis próximos proyectos de investigación. La razón por la que ha sido tan difícil es que no tenemos datos de las empresas, por lo que es realmente complejo obtener un análisis serio de los impactos ecológicos. Sin embargo, si me preguntas mi opinión, creo que hay pocas dudas, si pensamos en las dos grandes empresas que son Uber y Airbnb, cuyo impacto desde el punto de vista de las emisiones de carbono es eleva-

do. ¿Por qué? Ambos hacen que estos servicios sean mucho más baratos y, por supuesto, esto es parte de lo que argumentan («estamos expandiendo las oportunidades y creando ingresos para las personas», lo que significa expandir la producción). Y vemos esto en nuestras entrevistas la gente nos cuenta cómo viaja más gracias a Airbnb (huéspedes y anfitriones), creo que supera con creces cualquier impacto positivo que pueda tener al disminuir la construcción de hoteles, que es lo que argumentan.

J.B.: Es como una especie de efecto rebote, ¿no?

J.S.: Sí, es un efecto de precio, básicamente, pero sí, puedes pensar que es un tipo de efecto rebote, aunque no exactamente porque un efecto rebote proviene de crear una eficiencia. Este es un efecto de sustitución: un viaje más barato significa más viajes. También hay un efecto de ingreso: los anfitriones obtienen más ingresos, pueden usarlo para viajar.

J.B.: ¿Y en lo que se refiere a Uber?

J.S.: Por el lado de Uber, el argumento era que la gente iba a comprar menos coches. Puede haber un impacto en ese sentido –hay un estudio de hace ya unos cuantos años que mostraba cierto impacto en este sentido entre un pequeño grupo de personas–, pero para la mayoría de la gente este tipo de iniciativas fomentan más viajes en automóvil y, al menos en EEUU, más personas que dejan de ir en transporte público. Y lo que sabemos es que ha aumentado enormemente la cantidad de coches en las ciudades, la contaminación del aire, etc.

Por lo tanto, creo que no hay duda de que para Airbnb y Uber (o Lyft) los resultados desde el punto de vista de los impactos en carbono son negativos. Ahora bien, hay formas de regular o crear diferentes incentivos en estas plataformas que podrían mitigar parte de eso. Creo que con Airbnb es difícil debido al impacto de cualquier cosa que fomente los viajes, particularmente los viajes de larga distancia. Y por ejemplo en Washington DC, que es una de las ciudades para las que hemos hecho este cálculo, ahora hay más capacidad de alojamiento a través de Airbnb que en los hoteles.

J.B.: Finalmente, y tal vez volviendo a una definición más amplia de economía colaborativa: a veces se habla de economía colaborativa en España y uno puede pensar en otros modelos que son mucho más políticamente emancipadores, como lo que llamamos aquí la economía social y solidaria. ¿Cuáles serían las conexiones o las posibilidades de usar ideas o prácticas útiles de distintas plataformas para hacer construir una economía que sea más emancipadora o con un horizonte postcapitalista?

J.S.: Bueno, creo que la idea más importante que ha salido hasta ahora es aquella en la que los usuarios son los propietarios de las plataformas –cooperativismo de plataforma–, y el estudio más reciente que hemos hecho es el de una plataforma cooperativa en la que la propiedad es de los proveedores de servicios, no de los clientes. Y aquí hay debates al respecto: algunas personas piensan que todos los usuarios deberían ser propietarios, clientes y proveedores, otras piensan que solo los

proveedores, más como sucede en las cooperativas tradicionales. En todo caso creo que todas estas iniciativas son importantes y creo que tenemos que ir en esa dirección; pero una cosa que tiene que estar clara en todo esto es que dado que estas plataformas básicamente están brindando a los individuos formas de ganar dinero diferentes a trabajar en una fábrica en la que se produzca algún producto común, en el momento en el que estás en el mercado pierdes el control sobre la distribución de los ingresos. Hemos estudiado una cooperativa que tiene miles de proveedores, muy bien organizada, con una buena estructura para los proveedores de servicios y demás, todos son propietarios, etc. Pero es un mercado completamente del tipo «el ganador se lo lleva todo»: un número muy pequeño de personas se lleva casi todos los ingresos, lo que probablemente no es lo que las personas que montan cooperativas esperan que suceda. Es un asunto con el que hay que lidiar debido a la naturaleza de las plataformas y porque parte de su virtud es que aumentan rápidamente su escala, por lo que puede tener muchos proveedores, pero ¿cómo hacer para distribuir esos ingresos de manera más equitativa? Quiero decir, que si todavía estás en una economía de mercado eso es difícil de hacer. Probablemente, hay distintas iniciativas realizables, pero ese es otro nivel en el que el debate aún no ha entrado.