

Deconstruyendo la “peer-to-peer sharing economy”: El desafío de la “economía colaborativa” a las cooperativas de plataforma en la era del pos-trabajo del siglo XXI

José Rodolfo Hernández Carrión

RESUMEN: La denominada economía colaborativa o economía p2p, concepto multifacético de creciente relevancia, constituye nuestro objeto de estudio como resultante de la traducción del vocablo anglosajón “sharing economy”. El presente artículo se plantea metodológicamente como una revisión crítica y una síntesis de las principales tendencias de la economía del siglo XXI del principio del nuevo fenómeno del neo-capitalismo de plataformas digitales.

Desde el marco de la contradicción tradicional de trabajo y capital, se realiza un análisis pormenorizado del concepto de “colaboración” como traducción de “sharing”. Se realiza una revisión cronológica de la literatura, identificando los principales trabajos de investigación y monografías seminales que conforma la base a partir de la que se proyecta la dinámica del nuevo paradigma económico, en un marco de mayor eficiencia consecuente de mayor descentralización y heterogeneidad.

Los resultados indican que hay mucha literatura anglosajona no consultada ni traducida para el hispano-hablante; incluso con omisión de conceptos relevantes que resultan cruciales para interpretar los nuevos escenarios a los que se enfrentan las economías. A modo de conclusión, se plantean tres propuestas. Primero la necesidad de crear políticas económicas activas y una planificación consciente respecto de los nuevos retos. Segundo, impulsar acciones públicas, más allá de la simple regulación, especialmente en el ámbito de los datos masivos y creando

plataformas digitales públicas. Tercero, la promoción de una nueva generación de cooperativas de plataforma que posibilite alcanzar un nuevo equilibrio en valores dentro del futuro que se adivina en la nueva era del turbo-capitalismo y del pos-trabajo del siglo XXI.

PALABRAS CLAVE: Economía colaborativa, Plataformas digitales, Neocapitalismo de plataformas, Cooperativas de plataforma, Sharing Economy, Prosumidor, P2P, Futuro.

CLAVES ECONLIT: A10, E20, L12, O33, P10, P13.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: HERNÁNDEZ CARRIÓN, J.R. (2022): "Deconstruyendo la 'peer-to-peer sharing economy': El desafío de la 'economía colaborativa' a las cooperativas de plataforma en la era del pos-trabajo del siglo XXI", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 105, 177-204. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.105.17784.

Correspondencia: J.R. Hernández-Carrión, rodolfo.hernandez@uv.es, Department of Applied Economics, University of Valencia, Spain, ORCID ID: 0000-0002-8237-8634.

ABSTRACT: The collaborative economy or p2p sharing economy, a multifaceted concept of increasing relevance, is the focus of this paper. A critical review of the literature where the concept appears in publication was conducted, from which the main trends of the new phenomenon of digital platform neo-capitalism in the 21st century economy were identified.

From the traditional contradiction of labor and capital, a detailed analysis of the concept of "collaboration" as a translation of "sharing" is carried out, employing a chronological review of the main research publications that are shaping the dynamics of the new economic paradigm in the framework of greater efficiency, resulting from decentralization and heterogeneity.

The results indicate that much of the English-language literature has not been reviewed or translated into Spanish, including omission of associated concepts that are essential in understanding the future that economies will face. The privileging of English-language publication makes the literature inaccessible to Spanish and other non-English researchers. In conclusion, three recommendations are proposed. First, the development of active economic policies and intentional planning to address the new challenges. Second, the promotion of government interventions, beyond simple regulations, especially in the field of big data and in creating digital platforms. Third, the advancement of a new generation of platform cooperatives that would help to achieve a new balance in values, in the envisioned future of a turbo-capitalism and post-labor age.

KEYWORDS: Sharing Economy, Digital Platforms, Platform Neo-Capitalism, Platform Cooperatives, Big Data, Prosumer, Gig Economy, Future.

Expanded abstract

Deconstructing the “peer-to-peer sharing economy”: The challenge of the collaborative economy to platform co-operatives in the post-labor age of the 21st Century

Objectives

Purpose – A new industrial revolution is going to change the world we live, especially the economy. Where do we focus our attention if we wish to see the effects of digital technology on capitalism? We can turn to the technology sector, even if this sector remains a relatively small part of the economy today. If we focus on the economy, some people call the new phenomenon of the ‘sharing economy’ with different names such as digital economy, gig economy, platform economy, access economy, or collaborative consumption, among others. From the traditional contradiction of labor and capital, a detailed analysis of the concept of “collaboration” as a translation of “sharing” was carried out, employing a chronological review of the main research publications that are shaping the dynamics of the new economic paradigm in the framework of greater efficiency, resulting from decentralization and heterogeneity.

The main concern is the emergence of peer-to-peer digital platforms, today known as “the sharing economy”, which has enabled individuals to make use of under-utilized inventory via fee-based sharing, as a way of obtaining, giving, or sharing access to goods and services. The sharing economy creates new potential sources of revenue and profit by expanding markets (new customers who cannot afford to own a product or do not have sufficient need to do so) and increasing willingness to pay more (consumers would invest or be willing to pay higher prices for goods that could generate a revenue stream by being shared). Platform co-operatives present a possible alternative to traditional platforms which tend towards global monopoly, concentrate power, and erode workers’ rights. Drawing on a cooperative lineage which expands ownership and control, platform cooperatives could present a brighter future even if there are barriers to their expansion.

The way that individuals get and share information, goods and services has changed with the current century being part of the new economy because of a globalized new world and the digital revolution. It is important to pay attention to what information and related resources individuals need, and how, where, and why they access them in a globalized and digital world. This is a challenge which is faced today in developed countries by the private sector which focus more on competition and efficiency; even if there is a new opportunity, ready to be explored by local and global governments, that one of public goods and improving public sector management.

Design / methodology / approach – The new concept of “collaborative economy” has become the European reference as a pseudo-equivalent to the term of interest, the “sharing economy”, which compels us to examine the nuances and differences, contextually and conceptually, as well as to conduct a more detailed analysis of published works to understand its chronological development. A literature review is presented in order to understand the evolution and transformation of the original concept of “sharing economy”, focusing on foundational books on the subject matter.

The digital enterprise or business component (“Inc”, “the platform”) deals with corporate strengths that require considerable scale and resources; and the part of the equals or participants (“Peers”) deals with the strengths of “the people” (local adaptation, specialization, personalization). When the two come together, everyone focuses on what they know best or can do best, and the collaboration is very fruitful; a nascent cooperative p2p paradigm that defends the importance of the idea of “decentralization” as a main pillar for future improvements (GONZALEZ-RODRIGUEZ & HERNANDEZ-CARRION, 2015a). It is important to highlight the possibilities of governments to be part of this digital revolution as active actors that can drive sustainable and social achievements in the future economy.

Findings / research limitations / implications – The results indicate that much of the English-language literature has not been reviewed or translated into Spanish, therefore there is an omission of associated concepts that could be essential to understand the future that economies will face. The privileging of English-language publication, almost non-translated to the Spanish language, makes the main literature inaccessible to Spanish-only speakers and other non-English researchers.

The concept “Collaborative Economy” first appears in the year 2012, in the title of a monograph/book (BAUWENS et al., 2012). Then, two years later, in 2014, the first book published by a Spanish author included this new concept in the title (CAÑIGUERAL BAGÓ, 2014). It is important to note that his approach focuses on the idea of “collaboration” as understood in a traditional way. It seems that all the confusion regarding the interpretation that can be given to the term “collaboration” is something anecdotal that hides the substantial, the new incipient global monopolies and the potential overcoming of the omnipresent contradiction between labor and capital.

“Sharing Economy” seems to be the relevant concept in order to focus on the contents that we intend to address, with the same case that can be made for the concept “P2P Economy”. From this starting reference we have identified terms as “Shared Economy”, “Collaborative Economy” or “Participatory Economy”. Of course, one can include many other pseudo-equivalent terms as used by authors, whose adoption of particular terms lean towards areas of interest or particular contexts, such as the current “economic uncertainty”, especially since 2015. Among others, we have the “Economy on demand” and “Collaborative consumption”, that refers to consumption through digital apps using internet; the “Gig Economy” that is concerned with the change of ‘proletarianization’ of employees, who have now been transformed into free-lancers or “entrepreneurs”, which some call “Work 3.0 and 4.0”, the “Uber Economy”, “Economy of services on demand”, “Access economy”, and so on.

Platforms become the basis of the concept of “Platform Capitalism”, since they facilitate and enable actions to multiply virally, thanks to the “network effect”. In 2016, the European Commission defined the “collaborative economy” as “business models” expanding the simple notion of collaboration or participation, to include activities, facilitated through “collaborative platforms”, which create an open market for the temporary use of goods or services. Therefore, the key elements in Europe will be business and market, rather than collaboration.

Conclusions / originality / value – This article elaborates a new approach to the “peer-to-peer sharing economy” phenomenon and reclaims public sector and governments as main actors to drive the challenge of the 21st century economy revolution, instead of being passive viewers of the changes that are happening all around. The passive role of governments today and the misunderstanding of the new phenomenon is a key element to consider for evaluation, whether we want to call it “sharing economy” or “collaborative economy”, that perhaps sounds more human; even if the “sharing economy” used to be a term frequently and incorrectly applied to ideas where there was a true efficient model of matching supply with demand, but perhaps with zero sharing and collaboration involved.

As a conclusion, three recommendations are proposed discussing the possible policy implications. First, the development of active economic policies and intentional planning to address the new challenges. Second, the promotion of government interventions, beyond simple regulations, especially in the field of big data and in creating digital platforms. Third, the advancement of a new generation of platform cooperatives that would help to achieve a new balance in values, in the envisioned future of a turbo-capitalism and post-labor age.

() This project has received funding from the European Union’s Horizon 2020 research and innovation programme under the Marie Skłodowska-Curie grant agreement n°734855.*

1. Introducción: El "fin" del trabajo en la economía digital y la "sharing economy"

La caída del muro de Berlín supuso un antes y un después en la medida en que parecía que desaparecía el mundo y la economía del pasado, y las limitadas opciones que se habían planteado hasta 1989. Se producía una reducción de las anteriores opciones anteriormente enfrentadas entre sí de capitalismo-comunismo-tercera vía. Esa visión reduccionista, hoy entremezclada, se podría identificar –en modo extremadamente simplista y reduccionista–, con los modelos actuales de los baluartes de "estado capitalista" (USA), "capitalismo de estado" (China) y "socialdemocracia capitalista" (Europa). Por supuesto, se expone a modo de ilustración, no totalizante, en un escenario global de contradicción bipolar entre el nuevo Estado chino y el neo Capitalismo estadounidense (por algunos denominado capitalismo 2.0, 3.0, incluso 4.0), que puede llevarnos al anunciado post-capitalismo.

En este marco de referencia inicial, en principio calificado como "capitalista", por sus cimientos mercantiles, cuyo éxito se construye a partir del beneficio puramente económico; se barajaba la hipótesis del colapso o fin del capitalismo (avanzando escenarios futuros en la era post-crisis, y hoy, además añadiríamos, post-pandemia). Asistimos ahora a una tercera gran crisis –la primera del siglo XXI– que está marcando otro cambio sistémico de paradigma (equiparable a sus dos predecesoras: la Gran Depresión y la Crisis del petróleo), en la línea argumental planteada por Chaves y Monzón (2018: 8). Se vislumbra una crisis de legitimidad tanto de las grandes empresas privadas, por sus prácticas ilícitas y antisociales, como de los reguladores públicos. Igualmente se cuestiona la sostenibilidad ambiental del sistema y los niveles crecientes de desigualdad y pobreza. Una posible respuesta –argumentaban estos autores– pasaría por aumentar el espacio de la Economía Social que coadyuvaría a alcanzar un desarrollo más equilibrado económica y socialmente.

Apoyándonos en Barnes (2006: 117-118), podíamos vislumbrar las bases estructurales de una naciente "nueva economía" compartida de carácter digital. Así, el autor planteaba en el octavo capítulo "Compartiendo cultura" ("Sharing culture") que, a diferencia de la mayoría de los bienes comunes de la naturaleza, los bienes comunes culturales son inagotables. Las obras de Shakespeare se pueden "usar" una y otra vez sin disminuirlas. Lo mismo ocurre con las teorías de Newton, los cuartetos de cuerda de Beethoven y la información de la World Wide Web. De hecho, cuanto más utilizamos estos activos, más valor otorgan. Y gracias a la tecnología, desde la prensa de Gutenberg hasta la radio de Marconi y la Internet en todo el mundo, compartir esta riqueza se ha vuelto cada vez más fácil. Hoy, lamentablemente, estos bienes comunes culturales, igual que los bienes comunes de la naturaleza y la comunidad, están siendo apropiados y acumulados por corporaciones de carácter privado. El peligro radica en que las corporaciones agoten el suelo en el que crece la cultura. El remedio pasaría por revitalizar los bienes comunes culturales.

El escenario de nuestro debate de referencia se plantea a múltiples niveles, en un contexto de convergencia económica mundial hacia unos (muy pocos) monopolios de todo lo potencialmente medible, gracias a los datos y los aportes de la Inteligencia Artificial (I.A.); e instrumentados mediante un capitalismo o post-capitalismo de plataformas que aglutinarían el control mayoritario mundial gracias al control de la tecnología, en una progresiva futura convergencia. Enfrente, el “aceleracionismo” como “estrategia política” de una nueva izquierda –que pretendía diferenciarse de buena parte de la izquierda liberal que identificaba la tecnología con la dominación instrumental–, que ahora deja tecnología y economía en manos de sus adversarios combatiendo con constructos teóricos; así, el aceleracionismo se caracterizaría precisamente por ver en la tecnología liberadora un potencial emancipador sin paragón, en el camino hacia un futuro postindustrial (Acosta Iglesias & Arroyo García, 2019: 180).

En realidad, el concepto de la “sharing economy” que vamos a abordar, proviene de visiones inicialmente nacidas desde el socialismo –como luego analizaremos–, entendiendo siempre las afirmaciones con los adecuados matices desde la derecha e izquierda política americana (estadounidense) y/o global. También esta nueva economía podría anunciar la visión utópica del fin del “trabajo”, tal como lo conocemos hoy, o una oportunidad para redefinir el papel futuro del mismo. Debate de ámbito internacional, planteando la continuidad o evolución como De la Garza Toledo et al. (2001) en su pseudo-ambigrama: el futuro del trabajo versus el trabajo del futuro. Los cambios que afrontamos, en los que ya estamos inmersos, no son incrementales como acontecía antaño, sino que presentan una dinámica de carácter no lineal o “compleja”, que nos desconcierta, que no estamos acostumbrados ni entrenados a captar o entender.

En la actualidad, buena parte de las demandas clásicas de la izquierda –menos trabajo, la eliminación de la escasez, la democracia económica, la producción de bienes útiles para la sociedad y la liberación de la humanidad– son materialmente más factibles que en cualquier otro momento de la historia. Srnicek & Williams (2017) auguraban la llegada de aquel “socialismo” post-capitalista que ya vaticinaba Marx; que vendría tras el derrumbe del capitalismo. Hoy la automatización nos deja desempleados, los sueldos estancados devastan las clases medias, mientras las ganancias corporativas se disparan en medio de una creciente desigualdad; así, los atisbos de un mejor futuro quedan olvidados por las presiones de un mundo cada vez más precario y demandante envuelto en sucesivas crisis multifacéticas.

El “futuro del trabajo” ya constituía un tema importante antes de la pandemia, con la automatización y los cambios tecnológicos afectando al mercado laboral; y su cuestionamiento data del siglo pasado, con referencias tales como Rifkin (1996) en su obra: “El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era”. En su “Réquiem por la clase trabajadora” planteaba triunfalmente: Vivimos en un mundo de contrastes crecientes. Ante nosotros, se vislumbra el espectro de una deslumbrante sociedad de alta tecnología con ordenadores y robots que canaliza, sin ningún esfuerzo, la generosidad de la naturaleza hacia una corriente de nuevos productos y servicios. Limpias, silenciosas e hiper-eficientes, las nuevas máquinas de la era de la información ponen el mundo al alcance de nuestra mano y nos dan el control sobre lo que nos rodea y sobre las fuerzas de la naturaleza, algo absolutamente impensable tan sólo hace cien años (Rifkin, 1996: 219).

Los contrastes que nos interesan en el tiempo presente se manifiestan en el marco del denominado "dualismo" del trabajo o "sociedad dual" (o "sociedad a dos velocidades"), donde existen puestos de trabajo "altamente cualificados" –estables y duraderos– o que todavía no pueden desarrollar las máquinas pensantes; y aquellos otros fácilmente sustituibles y que van siendo acaparados progresivamente por las máquinas y la automatización. Sin embargo, lo que nos debe preocupar verdaderamente, es la cuestión socio-política y jurídico-económica subyacente relevante, esto es, cómo se va a traducir la nueva situación de que no haya "casi" trabajo o empleos (un ejército de parados que representará un porcentaje creciente de la población en cualquier país); y qué hacer con las necesidades básicas de subsistencia de estos habitantes. Parece que lo relevante puede ser, alternativamente, si uno contará con una "renta mínima" asegurada para afrontar la vida, o se encontrará sin ingresos para poder vivir como hasta ahora. El supuesto escenario de referencia futuro contempla un ejército de parados post-crisis y crecientes oleadas de inmigrantes que buscan desesperadamente escapar de la preocupante situación de sus economías (o países de origen) en declive, que pueden ser sustituidos aquí o allí por "drones voladores" y "coches sin conductor" ("driverless cars").

Se puede aventurar mucho más allá que, con la eventual desaparición del "trabajo", la contradicción marxista del tradicional enfrentamiento entre "capital versus trabajo" quedaría eliminada, o circunscrita al marco de la "economía social". La producción y provisión de bienes y servicios quedarían cubiertos desde la I.A. y la robotización. Tras una "traumática" o "democrática" transición hacia una especie de "renta mínima universal" (a la que nos conducen utópicamente muchos escenarios como única estrategia viable o deseable a plantear), junto a una potencial tributación más eficiente (quizás sobre el consumo solamente, en lugar de sobre las rentas y el trabajo), se podrían resolver muchos de los actuales problemas económicos como el desempleo masivo creciente, la fuga de capitales y tributación en paraísos fiscales, o el mantenimiento de los sistemas políticos vigentes a partir de democracias de uno u otro corte.

Evidentemente, buscar remedios conceptuales o legales a los problemas de la terminología actual no es un planteamiento que conduzca a resolver esos grandes retos globales futuros, aunque ayude a mitigar temporalmente algunos de los problemas puntuales o coyunturales. En este trabajo no analizamos ningún aspecto concreto de actualidad, ni se proponen soluciones puntuales o doctrinales. Más bien se pretende plantear una visión general y profunda de la problemática, en la medida en que los nuevos modelos de negocio cambian las reglas del juego (además del tablero en el que nos apoyábamos a jugar); e inferir las consecuencias socioeconómicas que ello conlleva. Por supuesto, cabe considerar el encaje de la "economía social" y las posibilidades de las nacientes "cooperativas de plataforma" en el nuevo escenario de referencia de la "economía digital" o "economía p2p".

La tecnología nos permite hacer "más con menos" y ello constituye la base de la mayor "eficiencia"; el pilar tradicional defendido en el campo o la disciplina de la economía. El potencial mejor uso y aprovechamiento de los bienes presentes presenta esperanza en una de las dos caras de la moneda; la otra cara de la moneda, puede ser la continuidad en el crecimiento de la producción y el consumo a partir de considerar una mayor contabilización derivada del mejor aprovechamiento o de una añadida mayor eficiencia –fruto de la digitalización y el uso

de plataformas, facilitando un nuevo “uso más intensivo y distribuido” de los nuevos bienes y servicios potenciales fruto de las nuevas condiciones económicas. Estas claves se defienden desde esquemas tradicionales; lo que hace plausible la posibilidad de “medir” el mayor uso o eficiencia de los bienes presentes, y fomentar la mayor producción y consumo distribuido de tantos nuevos por venir.

Conceptualmente, los académicos no suelen incluir o suponer cambio alguno de carácter estructural en las relaciones de trabajo y capital entre las consideraciones barajadas en la nueva economía, aunque puedan estas implicaciones traducirse en una auténtica “revolución” a largo plazo. Para apreciar o entender la magnitud de este “super-cambio” pueden servirnos los novedosos conceptos de “tercera ola” de Alvin Toffler (1980), “tercera revolución industrial” de Jeremy Rifkin (2000, 2011), e incluso –solapadamente a la anterior– una ulterior “cuarta revolución industrial”, promocionada por el equipo de Klaus Schwab (2016) desde el Foro Económico Mundial (World Economic Forum) o Foro de Davos, en Suiza. Schwab (2016) la definía como “la fusión de los sistemas biológicos, tecnológicos, físicos y digitales”; en su obra apuntaba que ya no cambiamos el mundo, sino que ahora nos vamos a cambiar a nosotros mismos (algo ya concebible en el contexto de “vacunación” de la pandemia actual).

Por consiguiente, el concepto seleccionado, relevante o pertinente, de cara a acotar todos estos contenidos que pretendemos reunir, sería aquel vocablo anglosajón de “Sharing Economy” o la “Economía P2P”. Desde esta referencia de partida abordamos la “Economía compartida”, la “Economía colaborativa” o la “Economía participativa”, si caben. Por supuesto, podríamos incluir muchos otros términos pseudo-equivalentes según apuntan muchos autores, de acuerdo a visiones partidistas o las implicaciones que se adivinan en ese contexto de “indefinición económica” actual, especialmente desde el año 2015 y a partir de visiones parciales de la materia. Entre otros, podemos agregar la “Economía a demanda” o la “Economía bajo demanda”, incidiendo en el consumo a través de internet o mediante apps en el entorno digital; la “Gig Economy” por la proletarización de los empleados convertidos en free-lancers o “emprendedores”, que algunos llaman “Trabajo 3.0 y 4.0”, “Economía Uber”, “Economía de servicios bajo demanda”, “Economía de acceso”, y un largo etcétera.

También podríamos identificarla genéricamente con “Economía digital” si se refiriera a los nuevos mercados creados, siempre que no incluyera toda la vieja economía (ahora conducida desde el entorno digital), o a todo lo digital si así se definiera expresamente. El problema esencial parece radicar en los “prejuicios” que ya tenemos respecto a los conceptos heredados y la ambigüedad que producen los nuevos re-planteamientos, con lo que no secundamos esa hipótesis de trabajo. Aunque tendría más sentido quizás traducirlo por “Compartiendo economía”, que representa una traducción verdaderamente literal; si bien nunca queda explícitamente incluida la importancia de su esencia de base “digital” intrínseca que se considera dentro de la emergencia del concepto anglosajón de la “sharing economy”.

2. Revisión de la literatura y análisis del contexto científico de referencia

La denominada "Sharing Economy", mal-traducida por muchos como "economía compartida", "economía participativa", "economía colaborativa" o, quizás hubiera resultado mejor, por "economía P2P"; constituye un concepto multiforme todavía pendiente de precisión y evolución. Se trata de un "fenómeno científico" incipiente y extraordinariamente transformador; ello si aceptamos su actual interpretación anglosajona incidiendo en los diferentes campos que puede o pretende abarcar, "siempre" ligados al manejo de datos gestionados y conectados por la red de redes Internet. Recientemente, además, ha confluído en este principio de siglo con la explosión de una pandemia de alcance mundial que, precisamente, tiene especial incidencia sobre esta "economía nueva" que viene de la mano de la "economía digital" y que tiende a confundirse o superponerse con ella. De hecho, la digitalización ha crecido mientras la "sharing economy" se ha visto en cierto modo limitada e interrumpida –o incluso reducida–, por los confinamientos y restricciones que acompañaban al deseo de control de la pandemia del COVID-19 (menos compartir y menos turismo).

Los contratos telemáticos (mucho antigua economía ahora en su versión digital) así como el teletrabajo (trabajo ya existente llevado ahora al entorno digital) se han visto multiplicados de manera exponencial –y fomentados si cabe–, con motivo de esta enfermedad infecciosa que afecta a los humanos y que, en tiempo muy breve, se extendió por todo el planeta apenas durante los primeros meses del año 2020. Esto fue debido a la extraordinaria movilidad social transoceánica e intercontinental con la que contábamos (y que se pretende mantener), la cual ha venido aupada en gran parte por la producción globalizada y el super-promovido sector turístico (entre otras parcelas y actores), dentro del proceso que estábamos viviendo que podríamos denominar como la "globalización de las economías en modo virtual y real".

Dado que la nueva o creciente "sharing economy" se apoya, necesariamente, en el mundo digital y en las "plataformas p2p", este fenómeno tiende a confundirse, a la vez que a solaparse, con esa digitalización de la "vieja economía". Es lo viejo aquello que (nos) resulta más fácil de identificar (igual que decíamos acontece con los fenómenos incrementales y la vieja dinámica newtoniana o mecanicista) a lo que estamos acostumbrados; en contraposición a la nueva dinámica no lineal y los fenómenos conectados con el caos (considerado desde la perspectiva científica). Es el marco de las teorías de la complejidad (Hernandez-Carrion, 2000) con la teoría de sistemas y la cibernética lo que permitiría medir y valorar adecuadamente el presente y el futuro por venir, algo demasiado ambicioso que no puede ser objeto del presente trabajo.

Aquí buscamos detectar los patrones económicos estructurales, y la dinámica consecuente de los cambios que están teniendo lugar, e inferir cómo afecta –o puede afectar– a las bases de la economía social. Numerosos autores señalan como planteamiento generalizado que será una revolución mundial; el sistema colaborativo será "algo que cambiará la forma en la que vivimos"; "el futuro de las empresas"; la "reinención del capitalismo", etc. recogiendo la bibliografía de referencia anterior hasta el presente (Rodrigo Torralba & González Fernández,

2018). Supondrá, además, una ampliación significativa de nuevas actividades colaborativas además de las ya existentes (Alonso & Miranda, 2017).

Ante todo, se pretende presentar el *maremágnum* de conceptos que representa desde el punto de vista académico el abordaje del novedoso concepto de “economía colaborativa”, que se ha convertido en la referencia europea como pseudo-equivalente al que nos interesa, y que nos obliga a realizar algunas reflexiones y consideraciones previas –contextuales y conceptuales–, además de un análisis más o menos pormenorizado de la parte que interesa para nuestros propósitos respecto del vocabulario contemplado. Las monografías de carácter menos científico nos parece pueden haber constituido los esfuerzos principales por abordar de manera más profunda o totalizante las nuevas cuestiones relevantes (en ocasiones fruto de numerosas contribuciones que luego no pueden concretarse en una autoría explícita). Evidentemente, también la legislación permite delimitar “temporalmente” algunos aspectos conceptuales concretos, para aplicaciones o resolución puntual de problemas; si bien resulta difícil en esos ámbitos delimitar o separar lo científico de lo jurídico, a posteriori, sin un necesario y suficientemente largo lapso temporal que aporte perspectiva estructural o fundamental.

Primero, conviene recordar que los referentes publicados con relación a este tema se han apoyado normalmente en artículos de revistas y periódicos, más que en artículos científicos evaluados por pares y siguiendo los patrones científicos habituales (“double blind method”). En cualquier simple artículo resultaría difícil abordar la complejidad del problema. Además y, sobre todo, se suele citar información vertida en numerosos sitios web o simples noticias de diarios o publicaciones de modas pasajeras. También lobbies e intereses empresariales pretenden promocionar esta “nueva economía” desde múltiples ámbitos y perspectivas interesadas o partidistas y políticas: desde la capitalista a la colaborativa, desde la colaboracionista a la desinteresada, desde la generosidad social al afán de lucro, desde la sostenibilidad a una mayor distribución de bienes y recursos, desde el ultra-capitalismo al eco-socialismo. Por supuesto, se precisaría de un trabajo de dimensiones enciclopédicas para recoger tales proposiciones, y, finalmente, resultaría siempre cuestionable la “cientificidad” y “neutralidad” de tan ingente trabajo recopilatorio.

En nuestro humilde estudio, hemos considerado que los títulos de libros o monografías publicadas a través de las editoriales se pueden considerar como los mejores referentes, dado que, suponemos, han sido capaces de abordar la profundidad de la problemática desde la perspectiva particular que puedan haber adoptado. Conviene incluir también algunos artículos que han recogido los conceptos que estamos barajando, para aportar cierta perspectiva cronológica. Hemos evitado de manera consistente incluir citas de periódicos, revistas del corazón o artículos de blogs personales o sitios web, que parece ser la práctica habitual en los artículos y libros (al menos, muchos de los que nosotros hemos consultado o considerado para fundamentar fuentes y referencias del núcleo del problema científico).

A partir de un cierto momento, ya en los últimos años recientes, se ha producido una cierta mini-explósión de publicaciones científicas serias, dedicándose algunos monográficos, incluso de “journals” y revistas científicas, a este particular. A modo de síntesis, para poder percibir el cuadro completo, recogemos en los cuadros presentados a continuación –siguiendo un or-

den cronológico-, una revisión conceptual de los resultados obtenidos. Generalmente, toda la bibliografía proviene inicialmente del ámbito anglosajón, y nosotros hemos ido adaptándola o traduciéndola a medida que la realidad nos venía impuesta. Igual que el derecho, hemos ido por detrás de la realidad, intentando entenderla y traducirla (o regularla incluso), lo que comienza a plantearse a partir de la segunda tabla que hemos construido cuando ya se baraja el novedoso término de "economía colaborativa".

Asistimos a visiones optimistas y pesimistas (firmes defensores y opositores) enfrentándose los autores a través de la literatura entre sí con el pasar de los años. Una evolución desde aquella primera visión optimista del "nuevo modelo de consumo colaborativo" multiplicado exponencialmente gracias a Internet; un consumo que representaba importantes ahorros de costes a los consumidores y un uso más eficiente de los bienes y servicios existentes a la vez que mayor sostenibilidad de carácter medioambiental. Si bien, se trata de un fenómeno todavía en estado embrionario; el recorrido ha sido vertiginoso, motivo por el cual la doctrina, el legislador y los propios operadores no han tenido tiempo todavía para ordenar adecuadamente los intereses en presencia (Jarne Muñoz, 2019).

La Tabla 1 presenta a continuación la terminología en su naciente evolución, sin haberse incluido referencia alguna en idioma español/castellano. Es factible que pudiera haberse publicado información en periódicos o sitios web, que quizás pudieran localizarse en los archivos del internet histórico, o rastreando los diarios, lo que no era el propósito del presente trabajo. Así, se incluyen libros o monografías en orden cronológico; donde traducimos los "conceptos clave" y referentes al castellano, y siempre explicitando, expresamente si fuera el caso, si se trata de un artículo publicado.

Tabla 1. Síntesis cronológica de la aparición de los conceptos de “collaborative consumption” y de “sharing economy”

Referencia	Fuente científica: Libros, o Artículo (explicitado si fuera el caso)
Felson & Spaeth (1978)	Estructura comunitaria y “consumo colaborativo” (“ <i>Community Structure and Collaborative Consumption: A Routine Activity Approach</i> ” - Mini-artículo)
Thierer & Crews (2003)	Lo (que es) tuyo es mío: acceso abierto y auge del socialismo de la infraestructura (“ <i>What’s yours is mine: Open Access and the Rise of Infrastructure Socialism</i> ”)
Gold (2004)	La “ sharing economy : Redes solidarias que transforman la globalización” (“ <i>The sharing economy: Solidarity networks transforming globalisation</i> ”)
Botsman & Rogers (2010)	Lo mío es tuyo. El crecimiento del consumo colaborativo. (“ <i>What’s mine is yours: the rise of collaborative consumption</i> ”)
Gansky (2010)	La “ malla ”/redes o plataformas (“ <i>The mesh: Why the future of business is sharing</i> ”)
Aigrain (2012)	La importancia de “ compartir ”, cultura y economía en la era de internet (“ <i>Sharing. Culture and the Economy in the Internet Age</i> ”)
Bardhi et al. (2012)	“Consumo por acceso” y “coche compartido” o compartir los vehículos (“ <i>Access-based consumption: The case of car sharing</i> ”) - Artículo
Albinsson et al. (2012)	Mercados alternativos mediante eventos compartidos (“ <i>Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events</i> ”) - Artículo

Fuente: Elaboración propia

La investigación nos dice que las plataformas constituyen meras herramientas, cuya utilización depende única y exclusivamente de la motivación o intereses del usuario, que es quien puede decidir actuar de manera “colaborativa” o “no colaborativa” en un sentido tradicional del término –aunque quizás ya se haya perdido ese sentido. Nos parece que toda la confusión reinante, y su potencial clarificación subsiguiente, viene causada por la interpretación que se quiera o pueda dar del término “colaboración”. Este elemento es algo anecdótico que ha permitido correr un tupido velo sobre lo substancial, los nuevos monopolios globales incipientes y la potencial superación de la omnipresente contradicción entre trabajo y capital.

3. De la Sharing Economy a la "Collaborative Economy" o Economía colaborativa

Respecto al origen de la noción de "colaboración", se trata de un antiguo concepto, parecido a aquel del "consumo colaborativo" al que ya hacían referencia Felson & Spaeth (1978) en su conciso artículo, y que surge de una vieja idea consubstancial a la raza humana, con bastante anterioridad al libro de Botsman y Rogers (2010) que suele constituir el referente por antonomasia de cualquier referencia en la web. Por lo tanto, no puede quedar meridianamente claro quién lo usa por vez primera, al tratarse de un vocablo de uso común que podría aparecer escrito incluso en una antigua tabla de arcilla o sobre la superficie de alguna piedra. Compartir y colaborar, probablemente, constituye aquello que nos define como seres humanos.

Parece que en la parte que nos concierne, respecto del vocablo de "economía colaborativa", nos encontramos primero el nombre de Michel Bauwens, uno de los tres fundadores de la "Fundación P2P" o "entre iguales" ("P2P Foundation: The Foundation for Peer to Peer Alternatives"), una organización que trabajaba para averiguar el impacto de la tecnología peer-to-peer (p2p) en la sociedad. Como investigador principal junto a su equipo, son quienes apuntalaron el nuevo término en su trabajo de síntesis "Resumen sintético de la economía colaborativa" (Bauwens et al., 2012): "Synthetic Overview of the Collaborative Economy"). En este señalaban que diferentes autores habían mapeado los contornos de esas expresiones particulares de la economía colaborativa aunque todavía hacía falta una síntesis general; un recuento completo –indicaban ya ellos entonces– inabordable para sus propósitos (sería una buena tarea de tesis doctoral), si bien su trabajo sí capturaba la esencia de los desarrollos, los cuales apuntaban hacia una profunda transformación de las prácticas económicas. La Fundación P2P, con sede en el corazón de Europa (Ámsterdam) prioriza la promoción del libre conocimiento y el intercambio cultural; con lo que puede ser un buen referente de carácter europeísta.

A pesar de ese primer intento anterior, con posterioridad el concepto de "economía colaborativa" ha seguido tambaleándose. El año siguiente, por ejemplo, Eric Lowitt (2013) lo rebautizaba en su libro como "economía de la colaboración" ("The Collaboration Economy: How to Meet Business, Social, and Environmental Needs and Gain Competitive Advantage"); y recientemente, Palos-Sanchez y Correia (2018) en modo más ingenioso usaban "la Economía de la colaboración" (que venía de traducir "Collaborative Economics") a modo de guiño (sin perder el tronco común de la "Collaborative Economy" en el título de su artículo, que estamos suponiendo puede no ser una errata por el juego de idiomas y potencial traducción). Se baraja "colaboración" frente a "colaborativa" confundiendo ambas, quizás sin intención consciente; esta última mantenida después por Kostakis y Bauwens (2014) en la versión anglosajona.

También en el año anterior, Heinrichs (2013) priorizaba el compartir (en la concepción "sharing") como camino potencial para una mayor sostenibilidad medioambiental (otra de las prioridades de la Fundación P2P), en su artículo: "La economía compartida o participativa:

un camino potencial hacia la sostenibilidad” (“Sharing economy: A potential new pathway to sustainability”) publicado en la revista/journal GAIA.

Tendemos a ver el fenómeno desde el lado de la demanda o consumo, porque es precisamente la reducción en precios y la mayor eficiencia la cara de la moneda más defendible. Sin embargo, la trascendencia de la revolución parece venir sobre todo de la parte de la oferta, donde los colaboradores (pares, peers o participantes), sirven, podríamos sugerir, en “régimen Gig”, dentro del otro nuevo paradigma de la “economía gig” (a demanda, al servicio, bajo demanda) donde se los trabajadores se convierten en “participantes” o “prosumidores” aportando el bien o un servicio, serían los nuevos “gig workers” o “trabajadores por proyecto”, pendientes de la oportunidad de dar servicio.

Así, cinco años después, se publicaban varios libros indicativos de la revolución de la oferta que acontecía. El libro de Sarah Kessler (2018): “Gigueados: el fin del empleo y el futuro del trabajo” (“Gigged: The End of the Job and the Future of Work”), Alex Rosenblat (2018): “Mundo Uber: cómo van a reescribir los algoritmos las reglas del trabajo” (“Uberland: How Algorithms Are Rewriting the Rules of Work”); Jeremias Prassl (2018): “Humanos al servicio: la promesa y los peligros del trabajo en la economía Gig” (“Humans as Service: The Promise and Perils of Work in the Gig Economy”); o el de Kim Tolley (Ed.) (2018): Profesores en la economía gig (“Professors in the Gig Economy: Unionizing Adjunct Faculty in America”); otra constelación de enfoque que no puede constituir el objeto de atención en este análisis.

Por lo que a la economía colaborativa se refiere, podemos señalar que la bifurcación de conceptos más relevante parece que se produce precisamente en el año 2016, cuando la Comisión Europea publicó una ambiciosa comunicación destinada a impulsar el desarrollo de la “economía colaborativa” para Europa, con el fin de conformar el marco legislativo a la hora de aplicar las nuevas ideas de negocio basadas en compartir el hogar, viajes, tareas, etc. La comunicación se centró en cómo debería aplicarse la legislación vigente de la UE a la “economía colaborativa” (explícitamente se usaba “Collaborative economy”) y se puede ver el grado de aceptación en la literatura dentro de la siguiente Tabla 2.

Tabla 2. Síntesis cronológica de la aparición de los conceptos de "Economía colaborativa" o "collaborative economy" traduciendo "sharing economy"

Referencia	Fuente científica: Libros, o Artículo (explicitado si fuera el caso)
Bauwens et al. (2012)	Estudio de la "economía colaborativa" desde la Fundación Europea P2P (" <i>Synthetic Overview of the Collaborative Economy</i> ")
Heinrichs (2013)	La "sharing economy", "participativa" o "compartida" (" <i>Sharing economy. A potential new pathway to sustainability</i> ") - Artículo
Lowitt (2013)	La "economía de la colaboración" (" <i>The Collaboration Economy: How to Meet Business, Social, and Environmental Needs Gain Competitive Advantage</i> ")
Kostakis & Bauwens (2014)	La sociedad red y escenarios futuros para una "economía colaborativa" (" <i>Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy</i> ")
Cañigueral Bagó (2014)	"Vivir mejor con menos. Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa ", primer libro ebook en castellano, sin apenas referencias académicas, se usa la palabra en español.
Belk (2014)	" <i>You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online</i> "
Bond (2015)	("An App for That: Local Governments and the Rise of the Sharing Economy ") - Artículo
Stephany (2015)	El negocio de compartir: triunfando en la nueva economía compartida o participativa (" <i>The Business of Sharing: Making it in the New Sharing Economy</i> ")
Eckhardt & Bardhi (2015)	"La economía compartida no se trata de compartir en absoluto" (" <i>The Sharing Economy Isn't About Sharing at All!</i> ") - Artículos con esos títulos originales en inglés y en español.
Slee (2015)	"Lo tuyo es mío: contra la economía colaborativa " (" <i>What's yours is mine. Against the sharing economy</i> ")
Goudin (2016)	" <i>The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy</i> " / Monografía del Parlamento Europeo
Chase (2016)	"La compañía de los iguales: cómo la gente y las plataformas están inventando la economía colaborativa y reinventando el capitalismo" (" <i>Peers Inc: how people and platforms are inventing the collaborative economy and reinventing capitalism</i> ")
Sundararajan (2016):	La "sharing economy" y el final del empleo/trabajo (" <i>The sharing economy. The end of employment and the rise of crowd-based capitalism</i> ")
Alfonso (2016)	" Economía colaborativa : un nuevo mercado para la economía social" - Artículo

Hall & Ince (2017)	"Economías compartidas" en tiempo/por motivo de crisis (" Sharing Economies in Times of Crisis: Practices, Politics and Possibilities")
Bulchand & Melián (2018)	"La revolución de la economía colaborativa ", libro que hace referencia a la creciente y crucial importancia del nuevo fenómeno
Chaves & Monzón (2018)	"La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa , economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria" - Artículo

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, con posterioridad, se han planteado innumerables incertidumbres regulatorias por las partes interesadas, ya fueran empresas privadas, autoridades regionales o locales, comunidades, prosumidores o consumidores. Asumida por directiva en Europa la economía colaborativa, se dejaba un marco abierto a la regulación que generaba un mosaico de regulaciones locales en expansión y en un escenario de incertidumbre legal generalizada.

Todo esto, se planteaba en sincronía con la publicación del libro de Robin Chase (2016): "La compañía de los iguales: cómo la gente y las plataformas están inventando la economía colaborativa y reinventando el capitalismo" ("Peers Inc: how people and platforms are inventing the collaborative economy and reinventing capitalism"). Cofundadora de la empresa "Zipcar", la autora establecía "las bases" de la economía colaborativa con su propio modelo de negocio, en donde "estaba cambiándose la naturaleza misma del capitalismo" y ponía el acento en "la gente" o las personas" (los "peers", people, pares o iguales, en el sentido de la equiparación en las relaciones de poder en la negociación o intercambio a mantener).

Chase (2016) argüía, que el sistema GPS ("Global Positioning System", o sistema que permite determinar la posición de cualquier objeto o persona o vehículo), por ejemplo, es una plataforma para la participación, en la que cada uno (sea individuo, empresa o multinacional) se posiciona "voluntariamente" al adquirir y usar esta tecnología. La parte relevante son los "peers" (pares, iguales o participantes), todos representamos "un simple punto" que, de hecho, da nombre al título del libro que hemos citado, y que podemos libremente de nuevo traducir como "La empresa de los pares: cómo las personas y las plataformas están creando la economía p2p (colaborativa) y así refundando el sistema capitalista". "Peers Inc" es una estructura que utiliza todos los recursos y a todas las partes "interesadas" de una manera más eficiente.

La parte de la empresa digital o compañía ("Inc", "la plataforma") se ocupa de las fortalezas corporativas que requieren de una escala y recursos considerables; y la parte de los iguales o participantes ("Peers") se ocupa de las fortalezas de "las personas" (adaptación local, especialización, personalización). Cuando se juntan ambas, todos se enfocan en aquello que mejor saben o pueden hacer, y la colaboración resulta muy fructífera e incluso puede calificarse de "milagrosa"; un naciente paradigma p2p cooperativo que apuntaban González-Rodríguez y Hernández-Carrión (2015a, 2015b). Usando los recursos que ya teníamos: activos físicos, habilidades, redes, dispositivos, datos, experiencias, procesos, estas organizaciones pueden

crecer de manera eficiente y, a veces, de manera exponencial. "Peers Inc" revolucionaba las reglas de creación del valor: los recursos compartidos permiten una mayor eficiencia y las mentes que piensan juntas crean las mayores o más creativas innovaciones.

Paralelamente surgían las primeras disquisiciones respecto del vocablo "colaborativa" o "colaborativo"... Así, en el interesante artículo de Eckhardt y Bardhi (2015): "La economía compartida no se trata de compartir en absoluto" ("The sharing economy isn't about sharing at all"); por ello, estos autores resaltaban que se trataba más bien de una "economía de acceso" ("access economy"), algo "maravilloso" donde todos podríamos participar. El paso del hiperconsumo a un consumo más sostenible, algunos decían que solo era posible cambiando el estilo del consumo cimentado en compras compulsivas por uno basado en el acceso y uso (Cañigual Bagó, 2014). Si bien, como apuntaría certeramente Srnicek (2017), esto no era para nada el fin de la propiedad, más bien de la concentración de la misma; por lo tanto, sentimientos de piedad hacia una hipotética "era de acceso" sería simple retórica vacía, que enturbiaría la visión de la auténtica realidad de la situación.

Las plataformas digitales satisfacen ampliamente esta nueva posibilidad de conectarnos, a través de Internet, que es la clave del nuevo rumbo, para intercambiar información en modo global y continuo; además de posibilitar o facilitar llevar a buen término "transacciones reales" de bienes y servicios. Todo lo cual se ha transformado ahora ya, según se apunta (interesadamente), en una "necesidad", más que una conveniencia u oportunidad. Del mismo modo que los economistas, y muchos estudiantes, confundimos demanda con necesidad(es), de una manera más o menos interesada, algo parecido sucede en este escenario de la novedosa "Economía Colaborativa". Aquí tendríamos el primer elemento de trabajo para comenzar a cuestionar lo que está aconteciendo, desde una perspectiva más teórica.

En cualquier caso, el margen de indefinición del mismo sigue vigente, y, el hecho de incluir el "ánimo de lucro" en la definición de colaboración ha propiciado un mayor margen de indefinición natural. Es evidente que si cierto organismo de peso político internacional quiere acotar o delimitar la terminología, no provoca automáticamente su cientificidad o asunción, especialmente si el mundo –y esa economía compartida con peso económico mayor en otros países– ya se conducía por otros derroteros, y en un contexto de disparidad de criterios de otros órganos incluso dentro de la misma Unión Europea.

4. A modo de conclusión: La re-emergencia del Estado y las “Cooperativas de plataforma” pueden ayudar a conformar el núcleo del futuro de la Economía Social

Las plataformas se convierten en la base de la concepción del “Capitalismo de plataformas”, ya que es lo que facilita y posibilita que las acciones se multipliquen de modo viral en sus efectos, gracias al “efecto red”, abarcando territorios de más o menos extensión; a veces parece que apenas una ciudad o muchas ciudades, como ocurre con Uber; otras veces de espectro mundial, como en los casos de Amazon o Alibaba, cuyos mercados son casi el globo terráqueo al completo. Las plataformas están conquistando paulatinamente todos los mercados y en régimen de quasi-monopolio temporal; en un modo impensable pocos años atrás desde los esquemas económicos de funcionamiento del pasado. La economía colaborativa constituye una tendencia todavía reciente en los países desarrollados que puede presentar una respuesta alternativa a los retos contemporáneos (crisis financiera, económica, ecológica, individualismo, competencia salvaje y destrucción del Estado de bienestar entre otros) haciendo un uso centralizado, y descentralizado a la vez, de las nuevas tecnologías.

La Comisión Europea definió en 2016 la economía colaborativa como “modelos de negocio” superando la simple colaboración o participación que nos interesa; y en los mismos se facilitan actividades mediante “plataformas colaborativas” que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares. Por consiguiente, parece que se insiste en las ideas de negocio y mercado. De hecho, distintos organismos dentro de la misma Unión Europea, con propósitos diferentes de legislación, se referían o incluían distintos campos o actividades dentro de la definición de economía colaborativa que están manejando, como pormenorizadamente han evidenciado Chaves y Monzón (2018: 26): “es interesante constatar cómo las instituciones europeas han apostado por el término de la economía colaborativa en lugar de la economía participativa (sharing economy) el cual fue también otro posible neo-concepto” barajado en esa segunda ola de definición. Entendemos que el énfasis se hace sobre los “peers” o participantes, los pares o iguales, las micro-unidades que se reúnen y coordinan dentro de la plataforma manteniendo una actividad colaborativa clara y con propósito definido.

Este debate lo planteaba también Pierre Goudin (2016) en su investigación de “El coste de que Europa no participe de la economía compartida” (“The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy”). En este informe elaborado para el Parlamento Europeo en Enero de 2016 donde usaba “sharing economy” se apuntaba que parece que no hay consenso a nivel de la UE sobre el nombre o la definición de estos nuevos modelos económicos.

Así, mientras que algunas instituciones europeas habían optado por llamar al fenómeno la "economía colaborativa", otras preferían referirse al mismo como la "economía compartida". Este era el caso, en particular, del Parlamento Europeo, y para el propósito del estudio, la economía compartida se definía como "el uso de plataformas o portales digitales para reducir la escala de las transacciones de contratación viables o la participación viable en los mercados de contratación de consumo (es decir, "compartir" en el sentido de contratar un activo) y, por lo tanto, reducir la medida en la que los activos están "sub-utilizados". El Parlamento nos parece que insistía en la "eficiencia" y también en la idea del "peer", "par" o igual, la micro-escala frente a otros entes mayores (participación mayoritaria sobre colaboración). Si bien en términos generales se apostaba por "Una Agenda Europea para la economía colaborativa" (COM/2016/0356 final de 2 de junio de 2016).

En cuanto al marco de referencia, el escenario de plataformas mundiales de creación y control privado ya lo tenemos en marcha, son los monopolios digitales que se están conformando, de los que hemos hablado y todos conocen. La creciente preocupación en los últimos años en torno a estos monopolios tecnológicos y la posible erosión de los derechos de los trabajadores han planteado cuestiones sobre quién realmente tiene, o debe tener, el control sobre las plataformas y qué impacto tiene ello sobre los trabajadores y los clientes. En Europa los gobiernos han demostrado cierta incapacidad a la hora de responder a los nuevos desafíos desde una lógica diferente. Están lidiando con estas "ciber-empresas", y, por supuesto, todavía no se han planteado una respuesta activa de política económica gubernamental de creación de plataformas públicas de acceso universal, sufragadas con los impuestos de los ciudadanos para beneficio de estos mismos. Por último, la tercera opción posible contemplada, sería una respuesta de carácter cooperativo para crear plataformas cooperativas o "cooperativas de plataforma".

Las cooperativas de plataforma se erigen como una posible alternativa a las plataformas tradicionales que hemos abordado a lo largo de nuestro análisis, que tienden al monopolio, concentran el poder y erosionan los derechos de los trabajadores. Basándose en cambio, en un linaje cooperativo que extiende la propiedad y el control, las cooperativas de plataformas podrían suponer un futuro mucho más brillante. Pero existen barreras para la difusión de las cooperativas de plataforma, incluido el desafío de recaudar el capital necesario, así como encontrar las habilidades adecuadas dentro de las organizaciones si bien el software a veces es de carácter abierto y gratuito. No pretendemos estudiar la evolución de éstas ni cuestionar su situación actual en cuanto a las posibilidades reales sin un substancial apoyo público.

Resulta un gran reto para cualquier enclave de plataforma, ser "capaz" de competir con las grandes plataformas ya establecidas del Silicon Valley californiano y aprovechar, por supuesto, esos efectos de red a escala global o planetaria, algo impensable si no se organizan efectivamente quizás a partir de confederaciones o asociaciones de las mismas. Ya se ha defendido "científicamente" la mayor eficiencia como consecuencia de la descentralización y la heterogeneidad, puesto que se trata de una apuesta por un paradigma superior de carácter sistémico desde un esquema de engarzamiento y conexión entre los particulares o iguales ("peer-to-peer" o P2P) a la hora de conseguir una mayor capacidad de adaptación y éxito de ese tipo de sistemas frente a los esquemas centralistas (González-Rodríguez & Hernández-Ca-

rión, 2015a). Otro tema será la capacidad de explotar las nuevas tecnologías haciendo uso del “big data” y el “machine learning” para mantenerse en el mercado competitivas y sin ser absorbidas por gigantes como Google, Amazon o Facebook.

Las plataformas por tanto, y a modo de recapitulación, pueden ser impulsadas tanto desde el sector privado, como desde el sector público y, por supuesto, también desde la economía social y cooperativa. Estas últimas deben potenciarse para cubrir grandes parcelas dentro de este “neocapitalismo de plataformas” en progresiva expansión. Pensamos que no se le ha dado la importancia que merecen porque nos movemos a partir del patrón normal de funcionamiento humano, desdeñando aquello que parece que no va con nosotros y evitando lo que desconocemos o no entendemos.

Tenemos ejemplos internacionales de plataformas que se han convertido en cooperativas exitosas, como los casos de Loconomics (análogo en versión cooperativa de TaskRabbit), Fairmondo (supermercado global online análogo a eBay) o FairB&B (que de verdad mantiene ese espíritu anfitrión original y hogareño inicial de AirB&B). Los artículos que hemos encontrado tienden a ser descriptivos de los nuevos negocios, en lugar de inquisitivos, cuando primero se debe explicar y entender el fondo del cambio revolucionario al que nos enfrentamos. El ánimo regulatorio genera caos y conflictos de interés.

Yendo más allá de lo que apuntado por distintos autores en el contexto que nos ocupa, resulta más conveniente referirnos –respecto al fenómeno de cambio actual–, como de una o “la gran transición” (Suárez Corujo, 2018), porque la economía o el capitalismo está realmente –en términos esenciales– sufriendo una profunda transformación. Algo que va más allá de lo que apuntaban Sastre-Centeno e Inglada-Galiana (2018), queremos entender que es “el nuevo” modelo económico resultante del nuevo capitalismo 3.0 o turbocapitalismo apoyándose en las plataformas digitales.

La economía social, cooperativa y solidaria, puede constituir el necesario contrapeso para el escenario futuro que se está conformando, algo que ya intuye Jeremy Rifkin (1996) como la única solución posible: la expansión de la economía social en un nuevo compromiso donde el sector privado y el sector público dejan paso a la expansión del tercer sector. Es lo que Rifkin llamaba la “era posmercado” –que el traductor de su libro no recogía– al traducir el original en inglés publicado en 1995: “The end of work. The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era” (El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era). Desde de la gestión democrática y participativa, la atención a las necesidades humanas y el compromiso con el entorno, utilizando las nuevas herramientas de vanguardia.

La tecnología blockchain, como base de datos protegida criptográficamente y organizada en bloques de transacciones relacionados, puede ser nuestra referencia hoy para proyectar la construcción de un mejor futuro; por supuesto, incidiendo en el modo público, distribuido y descentralizado (Corrons & Gil, 2019:207,213), en la línea defendida aquí, porque facilita y promueve mayor transparencia y certidumbre a la hora de promover y ratificar los valores defendidos. Nos hallamos en un nuevo escenario donde ha irrumpido un concepto disruptivo que lo cambia todo, el “prosumidor” (ese acrónimo formado por la fusión de las partes de las

dos palabras *pro*-ductor y *con*-sumidor) que redefine, como mínimo, el papel de los consumidores como agentes ahora activos que también aportan, participan, comparten y colaboran, voluntaria e involuntariamente (consciente e inconscientemente).

Estamos siendo conducidos hacia la conformación de escenarios futuros de economía tipo "Gig" o "bajo/a demanda", con crecimiento de las desigualdades y donde los trabajadores básicamente contarán sólo con "trabajo" por cuenta propia (*freelancers*), generalmente sin protección social, ni de salud ni jubilación. Las "cooperativas de plataforma" representan hoy una alternativa posible y viable que puede compensar los costes sociales y macroeconómicos que están causando las empresas privadas de "economía colaborativa" establecidas en plataforma. No se trata de un modelo o de una economía alternativa más, como muchos apuntan; más bien nos parece va a constituir el modelo general o el nuevo paradigma económico, si así queremos llamarlo –como hemos mantenido a lo largo de nuestro trabajo. Necesitamos políticas económicas activas y planificación consciente respecto de los nuevos retos, que puedan impulsar esta nueva generación de cooperativas y promoverlas –tanto desde el sector privado como desde el sector público– para crecer en valores en este tránsito con destino al "Neocapitalismo de plataformas" hacia el que avanzamos inexorablemente.

Financiación: Este proyecto ha recibido financiación del programa de investigación e innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea en el marco del acuerdo de subvención Marie Skłodowska-Curie n°734855.

Bibliografía

ACOSTA IGLESIAS, L. & ARROYO GARCÍA, N. (2019): "Pensar el aceleracionismo, ¿con o contra Marx? El fragmento sobre las máquinas a debate en el s. XXI", *Argumentos de Razón Técnica*, 22, 178-205. DOI: <http://doi.org/10.12795/Argumentos/2019.i22.08>.

AIGRAIN, P. (2012): *Sharing. Culture and the Economy in the Internet Age*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

ALBINSSON, P.A. & YASANTHI PERERA, B. (2012): "Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events", *Journal of Consumer Behaviour*, 11(4), 303-315.

ALFONSO, R. (2016): "Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 231-258.

ALGUACIL MARÍ, P. (Coord.) (2017): "Perfiles tributarios del uso de la vivienda en la economía social y colaborativa", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 31. <http://ciriec-revistajuridica.es/wp-content/uploads/rev.-31.pdf>

ALONSO, M. & MIRANDA, A. (2017): *La Empresa Colaborativa. La nueva revolución económica*, Madrid: Pearson.

ARRIETA IDIAKEZ, F. J. (2019): "Las cooperativas digitales como canales para el trabajo digital en un contexto de economía colaborativa". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 54, 75-96. ISSN 2386-4893. DOI: 10.18543/baidc-54-2019.

BARDHI, F. & ECKHARDT, G.M. (2012): "Access-based consumption: The case of car sharing", *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898.

BARNES, P. (2006): *Capitalism 3.0: a guide to reclaiming the commons*, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

BAUWENS, M. (2005): *Peer to Peer and Human Evolution*, Integral Visioning.

BAUWENS, M. et al. (2012): *Synthetic Overview of the Collaborative Economy*, Amsterdam: P2P Foundation.

http://wiki.p2pfoundation.net/Synthetic_Overview_of_the_Collaborative_Economy

BELK, R. (2007): "Why not share rather than own?", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 126-140.

BELK, R. (2010): "Sharing", *Journal of Consumer Research*, 36(5), 715-734.

BELK, R. (2014): "You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online", *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600.

BOND, A. (2015): "An App for That: Local Governments and the Rise of the Sharing Economy", *Notre Dame Law Review*, 90(2): 77-96.

BOTSMAN, R. & ROGERS, R. (2010): *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*, New York: Harper Collins/Business.

BULCHAND GUIDUMAL, J. & MELIÁN GONZÁLEZ, S. (2018): *La revolución de la economía colaborativa*, Alcobendas: LID Editorial.

CAÑIGUERAL BAGÓ, A. (2014): *Vivir mejor con menos. Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. Barcelona: Conecta. <https://www.consumocolaborativo.com/libro/>

CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2018): "La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 5-50. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.12901.

CIPRIANI, A., GRAMOLATI, A. & MARI, G. (Coords.) (2020): *Il lavoro 4.0: la Quarta Rivoluzione industriale e le trasformazioni delle attività lavorative*. Firenze: Firenze University Press.

CIRUELA-LORENZO, A.M. et al. (2020): "Digitalization of Agri-Cooperatives in the Smart Agriculture Context. Proposal of a Digital Diagnosis Tool", *Sustainability*, 12(4), 1325. DOI: 10.3390/su12041325.

CORRONS, A. & GIL, M. (2019): "¿Es la tecnología blockchain compatible con la Economía Social y Solidaria? Hacia un nuevo paradigma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 95, 191-215. DOI: 10.7203/CIRIECE.95.12984.

DE LA GARZA TOLEDO, E. & CÉSAR NEFFA, J. (Coords.) (2001): *El futuro del trabajo - El trabajo del futuro*, Buenos Aires: CLACSO.

DE RIVERA, J., GORDO LÓPEZ, A.J. & CASSIDY, P. (2017): "La economía colaborativa en la era del capitalismo digital", *Redes.com: revista de estudios para el desarrollo social de la Comunicación*, 15, 22-31. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6324639>

DIESTE COBO, J.M. (2020): "Las plataformas colaborativas como oportunidad para la innovación social", *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 133, e67338. DOI: 10.5209/reve.67338.

ECKHARDT, G.M. & BARDHI, F. (2015): "The Sharing Economy Isn't About Sharing at All", *Harvard Business Review*, 28 January 2015.

<https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>

<https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all?language=es>

ESPELT, R. & FUSTER MORELL, M. (2019): "A Framework for Assessing Democratic Qualities in Collaborative Economy Platforms: Analysis of 10 Cases in Barcelona". In Salvia, G. et al. (Eds.): *Sharing Cities Shaping Cities*, MDPI

<https://doi.org/10.3390/books978-3-03897-989-0>

FALCÓN-PÉREZ, C.E. & FUENTES-PERDOMO, J. (2019): "Mejorando el bienestar de la sociedad a través del cooperativismo de plataforma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 95, 161-190. DOI: 10.7203/CIRIECE.95.12655.

FELSON, M. & SPAETH, J.L. (1978): "Community Structure and Collaborative Consumption: A Routine Activity Approach", *American Behavioral Scientist*, 21(4): 6. DOI: 10.1177/000276427802100411.

FERNÁNDEZ-TRUJILLO MOARES, F. (2020): "Precariedad e inestabilidad: contradicciones en el trabajo en las plataformas de reparto de comida", *Teknokultura, Revista de Cultura Digital y Movimientos Sociales*, 17(1), 35-45.

FUSTER MORELL, M. (2016): "Cooperativisme de plataforma: Regirar l'economia col·laborativa per a un futur sostenible", *Nexe, Quaderns d'Autogestió i Economia Cooperativa*, 39, 51-56. <https://nexe.coop/revista-en-paper>

FUSTER MORELL, M. & ESPELT, R. (2019): "A Framework to Assess the Sustainability of Platform Economy: The Case of Barcelona Ecosystem", *Sustainability*, 11(22), 6450. DOI: 10.3390/su11226450.

FUSTER MORELL, M., ESPELT, R. & RENAU CANO, M. (2020): "Sustainable Platform Economy: Connections with the Sustainable Development Goals", *Sustainability*, 12(18), 7640. DOI: 10.3390/su12187640.

GANSKY, L. (2010): *The mesh: Why the future of business is sharing*. New York: Portfolio/Penguin.

GIL-LAFUENTE, A.M. (Coord.) (2018): *Los efectos de la irrupción y desarrollo de la economía colaborativa en la sociedad española*, Barcelona: Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.

GOLD, L. (2004): *The sharing economy: Solidarity networks transforming globalisation*. Farnham, UK: Ashgate Publishing Limited.

GONZÁLEZ CASTILLA, F. (2019): *La economía colaborativa ante el derecho de la competencia. Una introducción al análisis antitrust y regulatorio de las plataformas*, Madrid: Aranzadi.

GONZÁLEZ-RODRÍGUEZ, D. & HERNÁNDEZ-CARRIÓN, J.R. (2015a): "Decentralization and heterogeneity in Complex Adaptive Systems", *Kybernetes*, 44(6/7), 1082-1093. DOI: 10.1108/K-01-2015-0030.

GONZÁLEZ-RODRÍGUEZ, D. & HERNÁNDEZ-CARRIÓN, J.R. (2015b): "Fundamentos teóricos básicos para la defensa de un paradigma P2P cooperativo desde la perspectiva de la producción de conocimiento", *Revista iberoamericana de autogestión y acción comunal (RIDAA)*, 66/67, 55-66. DOI: 10.5281/zenodo.2539786.

GOUDIN, P. (2016): *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy*, European Parliamentary Research Service, European Parliament.

HALL, S. & INCE, A. (2017): *Sharing Economies in Times of Crisis: Practices, Politics and Possibilities*. London: Routledge.

HEINRICHS, H. (2013): "Sharing economy: A potential new pathway to sustainability", *Gaia*, 22(4): 228-231. DOI: 10.14512/gaia.22.4.5.

HERNÁNDEZ-CARRIÓN, J.R. (2000): "Quo Vadis Complexity Science? Una visión de la complejidad a partir del enfoque sistémico", *Revista Internacional de Sistemas*, 10, 58-61. DOI: 10.5281/zenodo.1069822.

HERNÁNDEZ-CARRIÓN, J.R. (2007): "La revolución que no fue", *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal (RIDAA)*, vol. 51, 17-35.

HERNÁNDEZ-CARRIÓN, J.R. (2021): "The challenge for economics from the new "digital" economy: sharing and collaborative economy through the "platforms neocapitalism" of the 21st century", *DIEM: Dubrovnik International Economic Meeting*, 6(1), 156-160. DOI: <https://doi.org/10.17818/DIEM/2021/1.16>.

HU, M. (Ed.) (2019): *Sharing Economy. Making Supply Meet Demand*. Cham: Springer.

HUNT, T. (2009): *The Whuffie factor: Using the power of social networks to build your business*. New York: Crown Business.

JARNE MUÑOZ, P. (2019): *Economía colaborativa y plataformas digitales*. Madrid: Editorial Reus.

KESSLER, S. (2018): *Gigged: The End of the Job and the Future of Work*. New York: St. Martin's Press.

KOSTAKIS, V. & BAUWENS, M. (2014): *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, New York: Palgrave Macmillan.

LIETAERT, M. (2017): *Homo cooperans 2.0. Por una economía colaborativa desde el cooperativismo*. Barcelona, Icaria.
https://wiki.p2pfoundation.net/Homo_Cooperans

LOWITT, E. (2013): *The Collaboration Economy: How to Meet Business, Social, and Environmental Needs and Gain Competitive Advantage*, San Francisco: Wiley.

MIRÓ, I. (2018): "Catalunya Coop 2025. Bases per a una política econòmica cooperativista", *Nexe, Quaderns d'Autogestió i Economia Cooperativa*, 43, 5-14.
<https://nexe.coop/revista-en-paper>

MONTERO PASCUAL, J.J. (Dir.) (2017): *La regulación de la economía colaborativa*. Valencia: Tirant lo Blanch.

PALOS-SANCHEZ, P.R. & CORREIA, M.B. (2018): "The Collaborative Economy Based Analysis of Demand: Study of Airbnb Case in Spain and Portugal", *Journal of theoretical and applied electronic commerce research*, 13(3), 85-98. DOI: 10.4067/S0718-18762018000300105.

PARKER, G.G. et al. (2016): *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy - And How to Make Them Work for You*, New York: W. W. Norton Company.

PRASSL, J. (2018): *Humans as a Service: The Promise and Perils of Work in the Gig Economy*, Oxford: Oxford University Press.

RAMÍREZ MORALES, A. (2017): *Digitalízate o desaparece. Claves para transformarse y competir en la nueva era*, Barcelona: Gestión 2000.

- RIFKIN, J. (1996): *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- RIFKIN, J. (2000): *La era del acceso: la revolución de la nueva economía*, España: Paidós Ibérica.
- RIFKIN, J. (2011): *La Tercera Revolución Industrial: Cómo el poder lateral está transformando la energía, la economía y el mundo*. Madrid: Paidós.
- RODRIGO TORRALBA, P. & GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, S. (2018): "Economía colaborativa: una nueva actitud económica para un nuevo sistema", *Revista Universitaria Europea*, 28,147-174. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6425797>.
- ROSENBLAT, A. (2018): *Uberland: How Algorithms Are Rewriting the Rules of Work*. Oakland: University of California Press.
- SASTRE-CENTENO, J.M. & INGLADA-GALIANA, M.E. (2018): "La economía colaborativa: un nuevo modelo económico", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 94, 219-250. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.94.12109.
- SCHNEIDER, N. (2018): *Everything for Everyone: The radical tradition that is shaping the next economy*, New York: Nation Books.
- SCHOLZ, T. (2016a): *Uberworked and Underpaid*. Cambridge: Polity Press.
- SCHOLZ, T. (2016b): *Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa*. Barcelona: Publicaciones Dimmons-IN3-UOC.
- SCHWAB, K. (2016): *La cuarta revolución industrial*. Barcelona: Debate.
- SERRANO PÉREZ, J. & GARCÍA GARCÍA, S. (2013): *El ocaso del empleo. Cómo sobrevivir en el futuro del trabajo*. Barcelona: Libros de Cabecera S.L.
- SIMON, J. et al. (2017): *Digital Democracy: The tools transforming political engagement*. London: NESTA.
- SLEE, T. (2015): *What's yours is mine. Against the sharing economy*. New York: OR Books.
- SRNICEK, N. (2017): *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- SRNICEK, N. & WILLIAMS, A. (2017): *Inventar el futuro. Poscapitalismo y un mundo sin trabajo*. Barcelona: Malpaso Ediciones.
- STEPHANY, A. (2015): *The Business of Sharing: Making it in the New Sharing Economy*. London: Palgrave Macmillan.

SUÁREZ CORUJO, B. (2018): "La gran transición: la economía de plataformas digitales y su proyección en el ámbito laboral y de la seguridad social", *Temas Laborales*, 141, 37-66. Disponible: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6551176>.

SUNDARARAJAN, A. (2016): *The sharing economy. The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*, Cambridge: MIT Press.

THIEL, P. (2015): *De cero a uno como inventar el futuro*, Barcelona: Gestión 2000.

TOFFLER, A. (1980): *La tercera ola*, Barcelona: Plaza & Janes.

TOLLEY, K. (Ed.) (2018): *Professors in the Gig Economy: Unionizing Adjunct Faculty in America*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.

TORRES PÉREZ, F. (2016): "Co-operatives: Between State Control and the Collaborative Economy", *Journal of Co-operative Studies*, 49:3, 5-12.

VICENTE, A., PARRA, M.C. & FLORES, M.P. (2017): "¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social?", *Sphera Publica*, 17(1), 64-80.

WARK, M.K. (2016): "Worse than capitalism". In: Scholz, T. & Schneider, N. (Eds), *Ours to hack & to own: The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work & a fairer internet*, 43-47. New York: OR Books.

WIRTZ, J. et al. (2019): "Platforms in the peer-to-peer sharing economy", *Journal of Service Management*, 30(4), 452-483. DOI: 10.1108/JOSM-11-2018-0369.